

04

Das Haar in Zahlen

KENNZAHLEN (NACH HGB)

Mio €	2004	2003	Veränderung
Gruppenumsatz	131,1	129,5	+1,2%
Konzernumsatz	114,7	115,5	-0,7%
essanelle – Ihr Friseur	76,0	78,1	-2,7%
Jürgen Tröndle by essanelle	5,3	5,4	-1,9%
Super Cut	17,8	16,1	+10,6%
HairExpress	11,6	10,3	+12,6%
mod's hair*	17,8	17,2	+3,5%
Beauty Hair Shops	2,6	2,4	+8,3%
EBITDA	9,5	7,9	+20,3%
EBIT	2,8	1,7	+64,7%
EBT	1,8	0,6	+200%
Jahresüberschuss	1,5	0,6	+150%
Ergebnis je Aktie	0,33 Euro	0,13 Euro	+154%
Cash Flow (DVFA/SG)	8,3	6,9	+20,3%
Cash Flow je Aktie	1,84 Euro	1,53 Euro	+20,3%
Mitarbeiter	3.812	3.898	-2,2%
Zahl der Aktien	4,5 Mio.	4,5 Mio.	
Streubesitz	7,18%	14,77%	

*Davon Aussenumsätze der Franchisenehmer in Höhe von 16,4 Mio. Euro (Vorjahr 14,0 Mio. Euro), die nicht in den Konzernumsatz einfließen.

04

Das Haar in Zahlen

Der menschliche Körper besitzt zwischen

300.000

und

500.000

Haare.

INHALT

VORWORT DES VORSTANDES	6
BERICHT DES AUFSICHTSRATES	10
CORPORATE GOVERNANCE	12
ESSANELLE HAIR GROUP AG KONZERN-JAHRESABSCHLUSS	
LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2004	18
KONZERN-BILANZ	32
KONZERN-GEWINN- UND VERLUST-RECHNUNG	34
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG	35
ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS	36
KONZERN-EIGENKAPITALSPIEGEL	38
KONZERN-ANHANG	42
BESTÄTIGUNGSVERMERK	58
KONTAKT, IMPRESSUM	64

Die durchschnittlich 100.000 Haare auf einem Kopf wachsen pro Tag insgesamt

30

Meter

VORWORT DES VORSTANDES

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Analysieren von langfristigen gesellschaftlichen Trends und deren Umsetzung in die Geschäftsstrategie sind entscheidende Faktoren für den Erfolg der Essanelle Hair Group. Der Trend des „Geiz ist geil“, der Schnäppchenjäger, hat heute breite Bevölkerungsschichten in Deutschland erreicht. Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl von Konsumenten, die immer nach preisgünstigen Angeboten auch beim Friseur Ausschau hält. Bereits im Jahr 2000 haben wir für diese Zielgruppen die ersten HairExpress-Salons eröffnet, mit denen wir diese anhaltenden Trends optimal abbilden. Preisgünstig, schnell und professionell sind bis heute die prägenden Eigenschaften dieses Konzepts. Ende 2004 zählte HairExpress bereits 67 Salons mit einem Umsatz von rund 11,6 Mio. Euro und realisierte damit eine Wachstumsrate von 12,6% gegenüber 2003. HairExpress ist eine Erfolgsgeschichte der Essanelle Hair Group AG.

Gleiches gilt für Super Cut. Hier setzen wir seit 1999 auf ein junges Konzept, das pure Leistung für die Kernzielgruppe der 14 – 29-jährigen anbietet. Viva-TV im Salon, Mitarbeiter in schwarz, insgesamt ein Umfeld, das eher an eine „Location“ als an einen Friseur erinnert. Dieses Konzept zieht heute nicht mehr nur die jungen Zielgruppen an, sondern eine Vielzahl von Konsumenten, die einfach eine junge Umgebung schätzen und bevorzugt. Auch Super Cut gedeiht deshalb prächtig. Jährliche Wachstumsraten von 10 – 30% seit 1999 sowie eine hohe Ertragskraft belegen das.

Neben einem strengen Kostenmanagement und hohen Effizienzsteigerungen auf allen Ebenen und in allen fünf Markenkonzerten haben gerade Super Cut und HairExpress zu unserer guten Unternehmensentwicklung beigetragen – weil sie einen entscheidenden Vorteil besitzen: Sie funktionieren auch bei schwachem Konsumklima sehr gut. HairExpress ist auf preissensitive Verbraucher zugeschnitten und Super Cut richtet sich an eine Zielgruppe, die über ein vergleichsweise konstantes, von der Konjunktur relativ unabhängiges Einkommen verfügt. Dies hat uns in den vergangenen Jahren immer eine gute Umsatzentwicklung ermöglicht, obwohl wir auf externes Wachstum verzichtet haben.

In den Vordergrund unserer Strategie stellten wir seit 2002 den Turnaround und dann die Verbesserung unserer Erträge, einen schnellen Abbau unserer Verbindlichkeiten und die Erhöhung der Eigenkapitalquote durch unseren hohen operativen Cash Flow. Diese Ziele haben wir in den letzten beiden Jahren erreicht und 2004 deutlich übertroffen. So lautete unsere ursprüngliche Zielsetzung beim Vorsteuerergebnis Anfang 2004 rund 1 Mio. Euro. Erreicht haben wir schließlich 1,8 Mio. Euro und liegen damit weit über unseren Planungen. Unser EBITDA lag bei 9,5 Mio. Euro – damit ebenfalls deutlich über unserer Zielmarke – und belegt unsere traditionelle Liquiditätsstärke.

Gleichzeitig haben wir 2004 unsere Verbindlichkeiten um rund 11,1 Mio. Euro reduziert. Unsere Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beliefen sich zum Stichtag auf 9,4 Mio. Euro nach 17,5 Mio. Euro Ende 2003. Durch den höheren Gewinn, den damit verbundenen hohen Cash Flow und den außerordentlich starken Abbau der Verbindlichkeiten haben wir auch unsere Zielsetzung bei der Eigenkapitalquote von 25% übertroffen. Mit 26,5% liegen wir hier bereits etwas näher an unserer Zielgröße für Ende 2005 von 30%.

Insgesamt haben wir in den vergangenen Jahren die Essanelle Hair Group mit schlanken Unternehmens- und Kostenstrukturen auf eine gesunde Kapital- und gute Ertragsbasis gestellt. Wir sind dabei unseren ursprünglichen Planungen mit Blick auf die Eigenkapitalquote und unsere Rentabilität schon einige Schritte voraus. Gleichzeitig ziehen zukünftige Umsatzzuwächse in unserer jetzigen Struktur deutliche Ertragssteigerungen nach sich. Deshalb werden wir in den kommenden Jahren wieder stärker auf Unternehmenswachstum setzen.

2005 planen wir die Eröffnung von 20 bis 30 Salons. Schwerpunkte bilden hier weiterhin die Konzepte Super Cut und HairExpress. Daraus soll im laufenden Geschäftsjahr je nach den Zeitpunkten und der Zahl der Neueröffnungen wieder eine Umsatzsteigerung resultieren. Erfahrungsgemäß erreicht ein neu aufgebauter Friseursalon nach 6 – 12 Monaten sein tatsächliches Umsatzpotenzial, da dann Bekanntheit und Stammkundschaft ein zufriedenstellendes Niveau erreichen. Bei einer ähnlichen Expansion im Jahre 2006 sind deutlich höhere Umsatzsteigerungen möglich, da die Saloneröffnungen aus dem Vorjahr dann mit maximaler Kraft arbeiten.

Die Entwicklung der Ertragsseite ist direkt abhängig von der Stärke unserer Expansion. Bei Neueröffnungen nah an der oberen Grenze rechnen wir 2005 nur mit einer moderaten Ertragssteigerung, da Anlaufkosten und Personalkosten in Salons, die in der Startphase noch nicht voll ausgelastet sind, im ersten Jahr das Ergebnis belasten. Für 2005 planen wir in Abhängigkeit von der Zahl der Neueröffnungen mit einem Vorsteuerergebnis von 1,8 – 2,3 Mio. Euro. Im Verlauf der kommenden Jahre wird sich dann unsere Ertragsdynamik bei stärkerem Umsatzwachstum auch weit mehr verstärken. Trotz Expansion werden wir auch 2005 unsere Nettoverschuldung weiter abbauen und die Eigenkapitalquote wie geplant auf 30% erhöhen. Hier kommen uns die Anstrengungen des letzten Geschäftsjahres zugute.

Nach dem erfolgreichen Verlauf der vergangenen Jahre setzen wir uns damit 2005 in allen Bereichen eine weitere Verbesserung unserer Kennzahlen zum Ziel. Davon sollte auch die Entwicklung unserer Aktie weiter profitieren, die bereits aufgrund der bisherigen guten Ergebnisse Kurse von über 7 Euro im März 2005 erreichte. Im Februar 2004 betrug der Kurs noch 3,50 Euro. Diese positive Entwicklung soll sich weiter fortsetzen.

Der Vorstand bedankt sich bei den Mitarbeitern für den enormen Einsatz im abgelaufenen Jahr. In einem derart personalintensiven Geschäft wie dem unseren sind alle Erfolge nur mit überdurchschnittlich motivierten Mitarbeitern möglich. Bedanken möchten wir uns auch bei unseren Aktionären, die uns in schwierigen Zeiten vertraut haben und nun von der sehr positiven Unternehmensentwicklung profitieren. Wir werden uns auch weiterhin mit voller Kraft für die Essanelle Hair Group AG einsetzen.

Der Vorstand



Uwe Grimminger



Achim Mansen

Die durchschnittlich 100.000 Haare auf dem Kopf eines Menschen könnten ein Gewicht von etwa

10 Tonnen

halten.

BERICHT DES AUFSICHTSRATES

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2004 hat der Aufsichtsrat der Essanelle Hair Group AG den Vorstand des Unternehmens seiner Aufgabe entsprechend beraten und überwacht. Hierzu wurden wir vom Vorstand detailliert über die Entwicklung und die jeweils aktuelle Lage der Gesellschaft informiert. 2004 tagte der Aufsichtsrat in vier Sitzungen am 5. April, am 25. Juni, am 29. September und am 30. November. Die Mitglieder des Aufsichtsrates haben in diesen Sitzungen die jeweiligen Berichte des Vorstandes intensiv diskutiert und besprochen. Dies gilt vor allem für die Maßnahmen, denen wir explizit zustimmen mussten. Hierzu lagen uns zahlreiche Informationen schriftlich vor, zum Teil hat uns der Vorstand persönlich über weitere Details informiert. Auch bei nicht zustimmungspflichtigen Maßnahmen hat der Aufsichtsrat den Vorstand weitgehend beraten. Unabhängig von einzelnen Sitzungen hat der Vorstand den Aufsichtsratsvorsitzenden laufend über wesentliche Geschäftsvorfälle unterrichtet.

Die Schwerpunkte der Beratungen betrafen die wirtschaftliche Lage des Unternehmens, die sich nach dem vollzogenen Turnaround 2003 im abgelaufenen Geschäftsjahr vor allem auf der Ertragsseite weiter verbessert hat. Darüber hinaus befürwortete der Aufsichtsrat den 2004 forcierten Abbau der Verbindlichkeiten des Unternehmens, der eine weitere Verbesserung der Passivseite der Bilanz ermöglichte. Auch die Planungen zu einer vorsichtigen Expansion der Essanelle Hair Group AG im laufenden Geschäftsjahr 2005 fanden die Unterstützung des Aufsichtsrates.

Im Rahmen seiner regelmäßigen Tätigkeit prüfte der Aufsichtsrat die ihm vorgelegten Monats- und Quartalsabschlüsse, die bereits angesprochene Konzerninvestitions- und Finanzplanung für das Geschäftsjahr 2005 sowie die darüber hinausgehenden Planungen für 2006 und 2007. Gemeinsam mit dem Vorstand unterzeichnete der Aufsichtsrat im Dezember die aktualisierte Entsprechenserklärung des Unternehmens zum Corporate Governance-Kodex. Die dort aufgeführten Empfehlungen beachtete der Aufsichtsrat bei der Wahrnehmung seiner Aufgaben. Transparenz bei der Unternehmensführung, -steuerung und -überwachung liegt für den Aufsichtsrat im Selbstverständnis eines börsennotierten Unternehmens. Auch über das Ausmaß der Abweichungen zu den Empfehlungen, die im Sinne des Unternehmens getroffen wurden, waren sich Vorstand und Aufsichtsrat einig. Gemäß Corporate Governance besteht die Vergütung des Vorstandes der Essanelle Hair Group AG aus einem fixen und einem variablen Anteil. Die variable Vergütung orientiert sich dabei an mittel- und langfristigen Anreizfaktoren sowie an der Ergebnisentwicklung des Unternehmens.

Der Jahresabschluss der Essanelle Hair Group AG und der Konzern-Abschluss sowie die zusammengefassten Lageberichte sind durch den Abschlussprüfer, die PwC Deutsche Revision AG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, geprüft worden. Er hat beiden Abschlüssen den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt. Diese Abschlüsse, die zusammengefassten Lageberichte und die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers haben allen Mitgliedern des Aufsichtsrats vorgelegen. Der Aufsichtsrat hat sie in Anwesenheit des Abschlussprüfers in seiner Sitzung am 5. April 2005 ausführlich besprochen.

Den Jahresabschluss der Essanelle Hair Group AG und den Konzern-Abschluss zum 31. Dezember 2004 sowie die zusammengefassten Lageberichte der AG und des Konzerns haben wir geprüft. Es bestanden keine Einwände. Den Bericht des Abschlussprüfers haben wir zustimmend zur Kenntnis genommen. Den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der Essanelle Hair Group AG sowie den Konzern-Abschluss haben wir gebilligt. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt. Dem Lagebericht, insbesondere den Aussagen zur weiteren Unternehmensentwicklung, stimmen wir zu.

In einem weiterhin schwierigen Umfeld hat die Essanelle Hair Group AG ihren positiven Weg fortgesetzt. Auch für das Geschäftsjahr 2004 sprechen wir den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Unternehmens sowie dem Vorstand Dank und Anerkennung für die besondere Leistung und den damit verbundenen Erfolg aus.

Düsseldorf, April 2005



Dr. Hans-Jürgen Knauer
Vorsitzender des Aufsichtsrates

CORPORATE GOVERNANCE

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.

Erweiterungen des abgelaufenen Geschäftsjahres 2004:

- 7.1.4** Die Essanelle Hair Group AG wird in den kommenden Geschäftsberichten alle existierenden Drittunternehmen aufführen.

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.
- 4.2.4** Die Vergütung der Vorstandsmitglieder wird auch weiterhin im Anhang des Konzern-Abschlusses in einer Gesamtsumme ausgewiesen.
- 5.3.2** Der Aufsichtsrat wird wie im abgelaufenen Geschäftsjahr auch in Zukunft in seiner Gesamtheit die Aufgaben eines Prüfungsausschusses (Audit Komitee) wahrnehmen.
- 5.4.1** Die Essanelle Hair Group akzeptiert und befolgt den Punkt 5.4.1 grundsätzlich, wird jedoch wie bisher der fachlichen Qualifikation immer Priorität vor einer Altersgrenze einräumen.

5.4.5 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.

7.1.1 Rechnungslegung

Die Essanelle Hair Group AG hat mit Jahres- und Zwischenabschlüssen nach HGB umfassend und regelmäßig informiert und wird auch im kommenden Geschäftsjahr nach HGB informieren. Den gesetzlichen Bestimmungen entsprechend wird das Unternehmen ab 2005 den Jahresabschluss nach den Regelungen der IFRS bilanzieren.

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

Düsseldorf, 22.12.2004

Der Vorstand

Der Aufsichtsrat

CORPORATE GOVERNANCE IM JAHR 2004

Die Essanelle Hair Group AG hat auch 2004 die Regelungen und Empfehlungen guter Corporate Governance im Unternehmen umgesetzt, um Transparenz auf hohem Niveau zu liefern und die Unternehmensführung entsprechend zu verbessern. Die Geschäftsordnungen für Vorstand und Aufsichtsrat blieben dabei im abgelaufenen Geschäftsjahr ebenso unverändert wie die Satzung des Unternehmens. Eine rückwärtsgerichtete Analyse der Corporate Governance hat gezeigt, dass es 2004 zu keinen negativen Abweichungen gegenüber der Entsprechenserklärung vom Dezember 2003 kam. Alle derzeitigen Abweichungen werden in der vorgestellten Entsprechenserklärung dargestellt. Die Corporate Governance-Regelungen wird die Essanelle Hair Group AG auch weiterhin im Sinne einer guten Unternehmensführung und transparenter Information der Aktionäre konsequent anwenden, wenn dies nach Größe, Art und Struktur des Unternehmens sinnvoll ist.

AKTIONÄRE UND HAUPTVERSAMMLUNG

Der Internetauftritt der Essanelle Hair Group AG als Informationsplattform rund um die Hauptversammlung wurde weiter anwenderfreundlich aufgebaut. Die notwendigen Unterlagen konnten eingesehen und heruntergeladen werden. Dazu zählten Informationen rund um die Stimmrechtsvertretung und die dafür notwendigen Formulare. Bei der Veröffentlichung des Hauptversammlungsablaufs konzentrierte sich die Essanelle Hair Group AG auf die Rede des Vorstands und die Abstimmungsergebnisse. Die Präsenz der Hauptversammlung 2004 lag bei 87,65%.

VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat der Essanelle Hair Group AG hat auch 2004 aus Effizienzgründen die Aufgaben eines Audit Komitee in seiner Gesamtheit wahrgenommen und keine weiteren Ausschüsse gebildet. Sollten neue Aufgaben die Bildung eines Komitees sinnvoll erscheinen lassen, wird der Aufsichtsrat dies tun. Vorstand und Aufsichtsrat haben 2004 im Rahmen der Corporate Governance zusammengearbeitet und die Effizienz ihrer Zusammenarbeit überprüft.

TRANSPARENZ

Das Anlegerschutzverbesserungsgesetz (AnSVG) vom Oktober 2004 brachte bei den Transparenz-anforderungen neue Aufgaben mit sich, die auch Relevanz für die Corporate Governance besitzen. Die Essanella Hair Group AG hat alle Maßnahmen vorbereitet und zeitgemäß erfüllt. Der Personenkreis der Directors' Dealings wurde entsprechend neu definiert und alle Betroffenen über die neue Gesetzeslage informiert. Eingegangene Meldungen werden unverzüglich dem Gesetz entsprechend veröffentlicht. Die Veränderungen im Insiderrecht wurden schnellstmöglich übernommen und umgesetzt. Auch hier wurden alle betroffenen Personen informiert. Im Bereich der neuen Selbstbefreiungsregelungen für die Veröffentlichung von Ad-hoc-Mitteilungen wurden die Grundlagen für einen Dokumentationsprozess gelegt und ein Personenkreis für die Veröffentlichungsentscheidung definiert.

Die Zahl der Haare, die wir auf dem Kopf haben, hängt von unserer Haarfarbe ab: Rothaarige haben ca. 85.000, Schwarzhaarige ca. 90.000, Brünette ca. 100.000 und Blonde sogar

140.

000

Haare im Durchschnitt.

KONZERN-JAHRESABSCHLUSS

KONZERN-LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2004

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Die Weltwirtschaft entwickelte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr mit einem Wachstum von zirka 5 Prozent relativ stark (Quelle: Institut für Weltwirtschaft). Dafür waren nicht allein die Industrieländer verantwortlich, sondern auch die Entwicklungs- und Schwellenländer, deren Produktionsanstieg im direkten Vergleich sogar kräftiger ausfiel. Allerdings verlor die Entwicklung im Verlauf des Jahres deutlich an Fahrt. Als Gründe sind unter anderem der extreme Anstieg der Rohölpreise sowie die Abwertung des US-Dollar zu nennen.

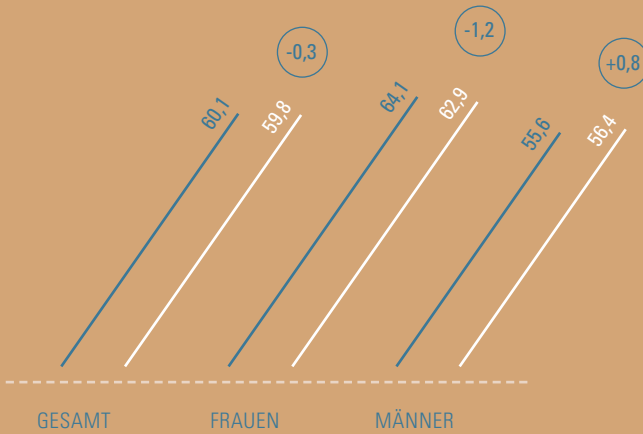
Das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland konnte sich nach einem schwachen Jahr 2003 im abgelaufenen Geschäftsjahr wieder erholen: Das reale Bruttoinlandsprodukt stieg um 1,6 Prozent (Quelle: Statistisches Bundesamt). Die volkswirtschaftlichen Probleme sind jedoch geblieben. Zwar nahmen die realen Exporte (8,2 Prozent) und abgeschwächt die Nettolöhne und -gehälter (1,6 Prozent) zu, doch waren die privaten Konsumausgaben im Gegensatz dazu mit -0,3 Prozent leicht rückläufig. Darüber hinaus stieg die Arbeitslosenquote 2004 von 10,4 Prozent zum Jahresanfang auf dann 10,8 Prozent.

BRANCHENENTWICKLUNG

Das Marktvolumen des deutschen Friseurmarktes belief sich im Jahr 2004 auf 4,5 bis 5 Milliarden Euro. Im Vergleich zum vorhergehenden Jahr dürfte das Volumen leicht zurückgegangen sein. Unabhängig davon weist der Markt für Friseurdienstleistungen spezifische Entwicklungen auf, die regelmäßig mit repräsentativen Daten von der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) erfragt und aufbereitet werden. Im Vergleich des abgelaufenen Jahres 2004 zum Vorjahr zeigen die Erhebungen einen weiter relativ konstanten Trend zum Besuch eines stationären Friseurs. Ließen im Durchschnitt des Jahres 2003 (insgesamt vier Befragungen) 60,7% der Befragten ihre Haare normalerweise in einem Salon behandeln, so belief sich dieser Wert 2004 im Durchschnitt auf 60,5%. Auch im Vergleich der letzten Erhebung im Dezember 2004 zu Dezember 2003 sank der Wert ähnlich leicht von 60,1% auf 59,8%. Dabei zeigt sich, dass bei den Zielgruppen Frauen und Männer kein langfristig einheitlicher Trend zu erkennen ist: Während im Vergleich 2002 zu 2003 der Anteil der Frauen, die einen stationären Friseursalon besuchen, zunahm, bei den Männern dieser Anteil jedoch abnahm, war in 2004 die entgegengesetzte Entwicklung zu beobachten. Diese Werte scheinen also nach den vorliegenden Daten von Jahr zu Jahr zu schwanken.

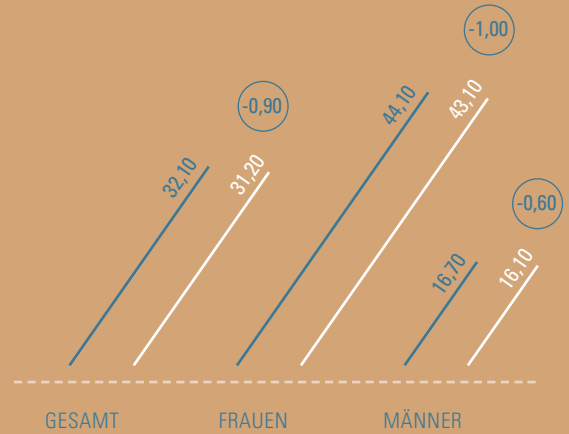
ANTEIL DER BEVÖLKERUNG, DER EINEN
FRISEURSALON NUTZT in %

— 2003
— 2004



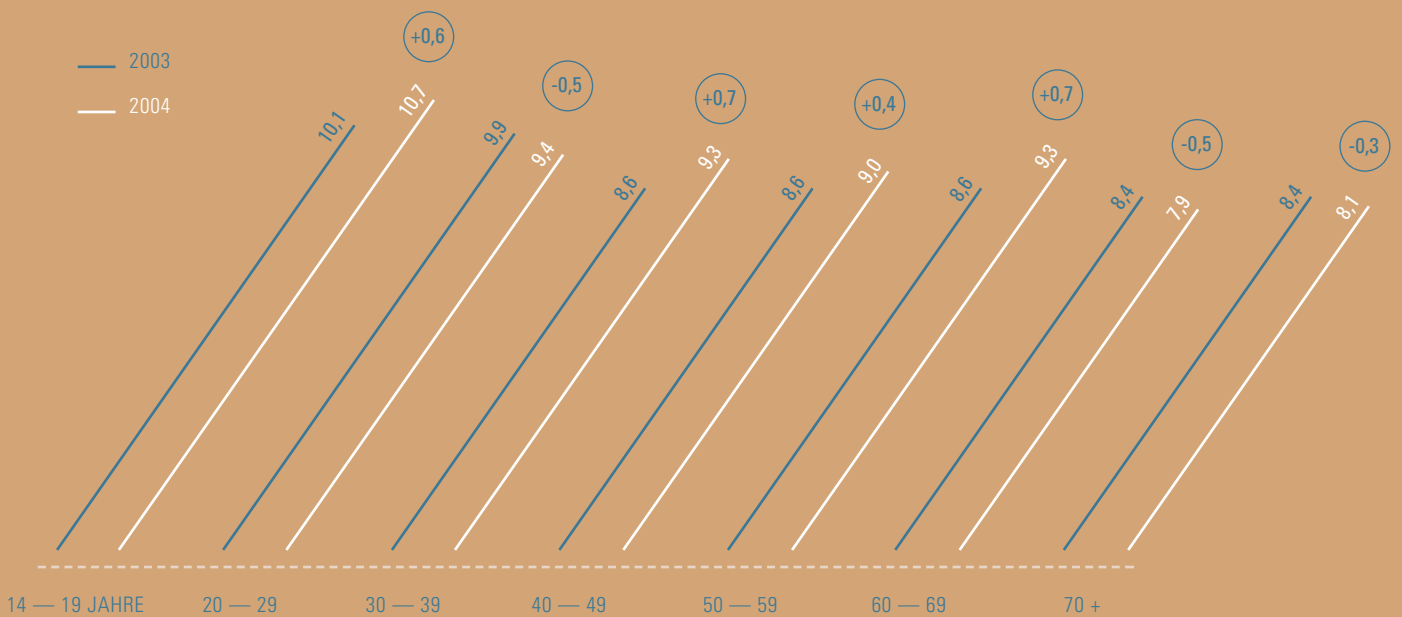
AUSGABEN JE FRISEURBESUCH
in €

— 2003
— 2004



BESUCHSFREQUENZ IM WOCHENRYTHMUS – ALTERSVERGLEICH

— 2003
— 2004



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

Relativ konstant gegenüber dem Vorjahr ist ebenfalls die zeitliche Distanz zwischen zwei Friseurbesuchen. Nachdem die durchschnittliche Dauer 2003 bei 8,7 Wochen lag, erreichte dieser Wert im vergangenen Jahr 8,9 Wochen. Dabei lag der Zeitraum bei Frauen konstant bei 9,5 Wochen und erhöhte sich bei Männern auf 8,2 Wochen (Vorjahr 7,8 Wochen). Mit Blick auf die Altersgruppen ist erwähnenswert, dass die sehr junge Zielgruppe der 14 – 19-jährigen mit durchschnittlich 10,7 Wochen die größte Distanz zwischen zwei Friseurbesuche legt. Am häufigsten hingegen gehen traditionell Verbraucher ab 60 Jahren zum Friseur – im Durchschnitt alle acht Wochen, wobei dieser Wert vor allem durch den sehr häufigen Friseurbesuch der Frauen dieser Altersgruppe bestimmt wird.

Neben dieser insgesamt stabilen Entwicklung konnte sich der in den vergangenen Jahren zu beobachtende Trend steigender Ausgaben pro Friseurbesuch in 2004 nicht bestätigen. Wurden im Dezember 2003 im Durchschnitt 32,10 Euro je Friseurbesuch bezahlt, so waren es im Dezember 2004 nur noch 31,20 Euro. Dies liegt jedoch noch deutlich über dem Wert des Dezembers 2002 von 29,60 Euro. Der Rückgang verteilt sich gleichmäßig auf Frauen und Männer, deren Durchschnittsausgaben bei 43,10 Euro bzw. 16,10 Euro lagen. Dabei haben sich auch die Ausgaben für den Kauf von Produkten verringert. Nach einer Verdoppelung in 2003 auf 1,60 Euro gingen die Durchschnittsausgaben für Produkte pro Friseurbesuch 2004 wieder auf 1 Euro zurück.

Weiterhin extrem hoch ist die Zufriedenheit der Kunden mit ihrem Friseur. 47,2% der Befragten waren „sehr zufrieden“ mit ihrem Friseur, 48,8% sind „zufrieden“, was insgesamt eine „Zufriedenheits-Quote“ von 96% ergibt. Da sowohl Ausgabenvolumen als auch Häufigkeit des Friseurbesuchs mit der Zufriedenheit positiv korrelieren, ist dies ein wichtiger Wert für die Unternehmen der Branche.

Nachdem der Friseurmarkt im Gesamtjahr 2004 – im sehr schwierigen Umfeld nach wie vor zurückhaltender Konsumausgaben – weiter schrumpfte, geht die Essanelle Hair Group auch für 2005 bestenfalls von einer stabilen Marktsituation aus.

ALLGEMEINE ERLÄUTERUNGEN ZUM UNTERNEHMEN

DAS UNTERNEHMEN

Der Essanelle Hair Group-Konzern ist in Deutschland einer der führenden Anbieter von Friseurdienstleistungen. Darüber hinaus vertreibt das Unternehmen in seinen Salons und in reinen Produkt-Outlets friseurexklusive Artikel. Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2004 betrieb der Essanelle Hair Group-Konzern in Deutschland 530 Friseursalons und Shops nach 528 im Vorjahr. Außerdem besteht eine 100%ige Beteiligung an der CFS Coiffure Franchising System GmbH. Hierüber werden weitere 45 mod's hair-Franchise-Salons betreut. 2004 wurden die letzten 8 eigenen mod's hair-Salons in das reine Franchise-System oder in das Filialnetz der Essanelle Hair Group überführt.

Zum 31.12.2004 beschäftigte der Essanelle Hair Group-Konzern 3.812 Mitarbeiter nach 3.898 im Vorjahr. Davon arbeiteten 81 Beschäftigte in der Unternehmenszentrale beziehungsweise im Vertrieb und 3.731 in den Salons.

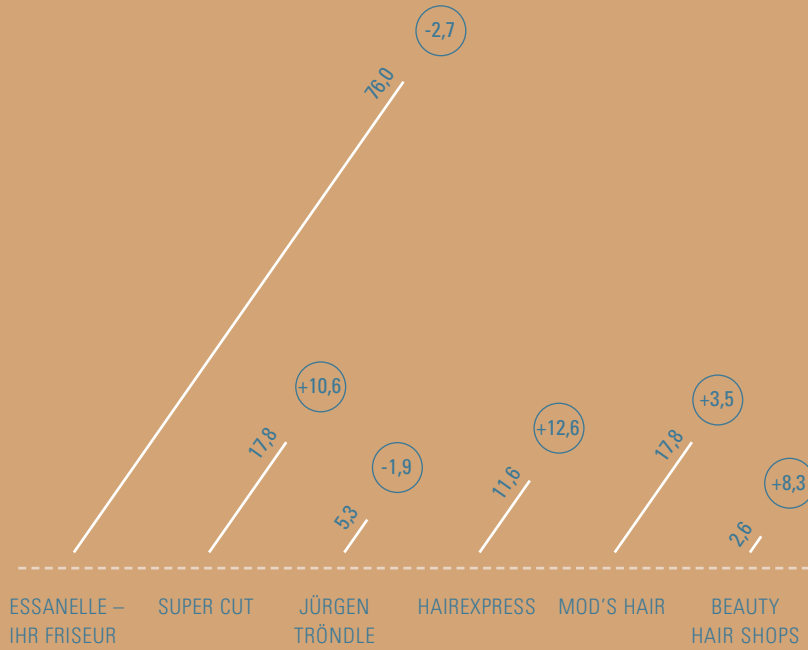
STRATEGIE UND KONZEPTE

Die Essanelle Hair Group nimmt aufgrund ihrer Größe und strategischen Ausrichtung eine Ausnahmeposition im Markt für Friseurdienstleistungen ein. Während die überwiegende Mehrheit von rund 90% der Wettbewerber inhabergeführte Einzelfriseur sind, ist es dem Konzern als Friseurfilialist möglich, mit verschiedenen Salonkonzepten unterschiedliche gesellschaftliche Trends abzubilden und damit wesentlich weitergefasste Zielgruppen zu bedienen. Dabei reicht die Spannbreite von preissensitiven Verbrauchern, die über das Konzept HairExpress angesprochen werden, bis zu luxusorientierten Kunden, die eher das Franchisekonzept mod's hair oder Jürgen Tröndle by essanelle bevorzugen. Über die unterschiedlichen Marken werden darüber hinaus alle Altersgruppen gezielt angesprochen und sowohl Stamm- als auch Laufkundschaft erreicht. Letzteres ist Folge der bewussten Ansiedelung von Salons in hochfrequentierten Standorten wie Einkaufszentren, Verbrauchermärkten oder Kaufhäusern. Den eigenen Marktanteil schätzt die Essanelle Hair Group derzeit auf rund 2%.

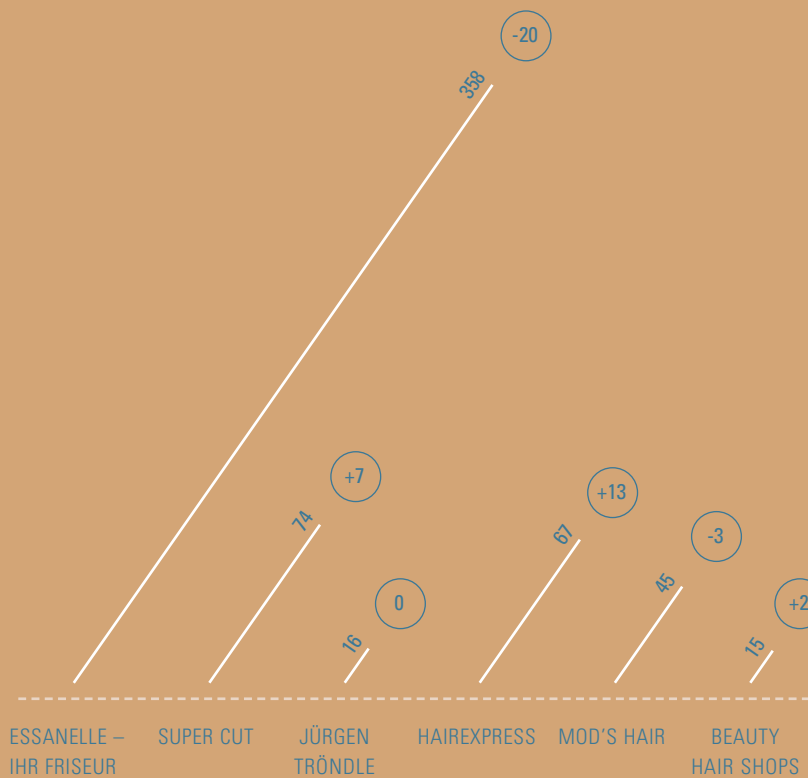
Ein weiterer Wettbewerbsvorteil des Unternehmens liegt in den Möglichkeiten des Produktverkaufs. Während die Mehrzahl der Einzelfriseur an einen der großen Produzenten friseurexklusiver Artikel gebunden ist, bieten die Salons der Essanelle Hair Group die Produkte mehrerer Hersteller sowie hauseigene Produktlinien zum Verkauf an. Die Folge ist ein deutlich über dem Branchendurchschnitt liegender Umsatzanteil verkaufter Produkte, die in der Regel eine höhere Marge als die reine Dienstleistung erzielen.

UMSÄTZE DER SALONKONZEPTE

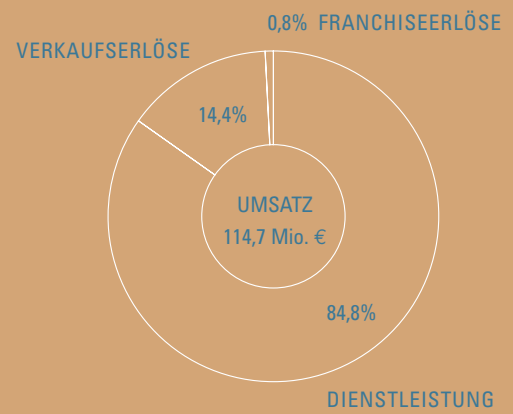
in Mio. €



ANZAHL SALONS NACH KONZEPTEN



UMSATZVERTEILUNG



GESCHÄFTSVERLAUF DES ESSANELLE HAIR GROUP-KONZERNS (HGB)

ZIELSETZUNG DES ABGELAUFENEN GESCHÄFTSJAHRES

Nach dem erfolgreichen Turnaround 2003 plante der Essanelle Hair Group-Konzern im vergangenen Geschäftsjahr 2004 eine weitere Steigerung des Vorsteuerergebnisses auf mindestens 1 Mio. Euro, möglichst jedoch eine Verdoppelung des Vorjahreswertes von 0,6 Mio. Euro auf 1,2 Mio. Euro. Dies sollte vor allem über den Ausbau der Salonkonzepte Super Cut und HairExpress, die Ausschöpfung von verbliebenen Kosteneinsparungspotenzialen und die Erhöhung des margenstarken Verkaufs friseur exklusiver Produkte erreicht werden. Darüber hinaus plante die Essanelle Hair Group, die Verschuldung wie bereits 2003 weiter zu verringern und die Eigenkapitalquote zu steigern. Zielsetzung war für 2004 eine Quote von 25% und damit eine Erhöhung um rund fünf Prozentpunkte. Die Verbindlichkeiten sollten dabei um rund 8 Mio. Euro gesenkt werden. Aufgrund dieser Prioritäten prognostizierte das Unternehmen auch 2004 ein sehr moderates Umsatzwachstum und nur vereinzelte Neueröffnungen. Insgesamt war eine Umsatzsteigerung von 1% das formulierte Ziel.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2004

Das abgelaufene Geschäftsjahr entwickelte sich für den Essanelle Hair Group-Konzern insgesamt deutlich positiv. Die Zielsetzungen in den mit hoher Priorität versehenen Bereichen, bei der Ertragsentwicklung und der Erhöhung der Eigenkapitalquote konnten deutlich übertroffen werden. Die Umsatzentwicklung verlief insgesamt nicht wie erhofft, auch wenn hier aufgrund der Zurückhaltung bei externem Wachstum bereits eine moderate Entwicklung bewusst einkalkuliert wurde. 2004 erreichte die Essanelle Hair Group Konzern-Umsätze in Höhe von 114,7 Mio. Euro nach 115,5 Mio. Euro im Vorjahr, was einem leichten Rückgang von 0,7% entspricht. Auf vergleichbarer Fläche gingen die Umsätze um rund 1,7% zurück. Der Gruppenumsatz, also inklusive der Umsätze der Franchisenehmer, stieg hingegen um 1,2% von 129,5 Mio. Euro im Vorjahr auf 131,1 Mio. Euro in 2004. Ein Grund für diese unterschiedliche Entwicklung ist die Überführung von mod's hair-Salons ins Franchise-System. Die Umsätze dieser Salons, die 2003 noch 1,5 Mio. Euro erwirtschafteten, wurden damit nicht mehr im Konzern konsolidiert und sind verantwortlich für den rechnerischen Rückgang. Ohne die Ausgliederung der mod's hair-Salons wäre der Umsatz gestiegen. Positiv entwickelten sich vor allem die Konzepte Super Cut und HairExpress, die deutliche Umsatzsteigerungen realisieren konnten. Auch der Absatz friseur exklusiver Produkte nahm zu. Zum Gesamtumsatz des Unternehmens trugen die Dienstleistungsumsätze mit 84,8% oder 97,3 Mio. Euro den traditionell größten Teil bei. Die Umsätze aus dem Verkauf friseur exklusiver Produkte stiegen um 6,5% auf 16,5 Mio. Euro, womit sich der Anteil am Gesamtumsatz auf 14,4% erhöhte. Die Franchise-Erlöse stiegen leicht auf 0,9 Mio. Euro.

Die Zahl der Mitarbeiter sank gegenüber dem Vorjahr noch einmal um rund 2% auf 3.812 nach 3.898 Ende des Geschäftsjahres 2003. Damit sieht sich der Essanelle Hair Group-Konzern nun aus Effizienzgesichtspunkten im Personalbereich optimal aufgestellt. Der Salonbestand des Unternehmens blieb mit 575 Salons (Vorjahr: 576) nahezu gleich. Darüber hinaus gab es zusätzlich innerhalb der Konzepte Verschiebungen. So wurden 12 essanelle – Ihr Friseur-Salons in HairExpress-Salons umgewandelt.

ENTWICKLUNG DER SALON-KONZEPTE

essanelle – Ihr Friseur ist das Stammkonzept des Unternehmens, das immer noch den deutlich größten Teil des Umsatzes erwirtschaftet. Diese Salon-Marke befindet sich überwiegend in Kauf- und Warenhäusern und soll dabei sowohl Stamm- als auch Laufkundschaft aller Altersgruppen bedienen. Das Konzept erreichte im abgelaufenen Geschäftsjahr Umsätze in Höhe von 76 Mio. Euro und erzielte damit rund 66% der Gesamtumsätze. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies einen Rückgang von 2,7%. Die Zahl der Salons reduzierte sich entsprechend von 378 auf 358 Salons.

Das Konzept Super Cut ist auf Jugendliche und Trendbewusste zugeschnitten. Mit schwarz gekleideten Frisuren, aktueller Musik in den Salons und dem „Du“ als gewohnte Umgangsform spricht Super Cut eine wachsende, junge und junggebliebene Kundenschicht an. Das Salon-Konzept konnte wie in den vergangenen Jahren eine deutliche Umsatzsteigerung realisieren: Die Erlöse stiegen hier um 10,6% auf 17,8 Mio. Euro. Damit weist Super Cut im fünften Jahr hintereinander steigende Umsätze auf. Die Salonzahl stieg von 67 auf 74.

HairExpress ist eine auf preisbewusste Verbraucher zugeschnittene Marke, die in den letzten Jahren deutlich gewachsen ist. Bereits seit 2002 wird dieses Konzept vor allem in Verbrauchermärkten stark ausgebaut. HairExpress erbringt reine, professionelle Kerndienstleistungen für eine preissensitive Zielgruppe. 2000 wurde der erste Salon dieses Konzepts eröffnet. Auch HairExpress steigerte im abgelaufenen Geschäftsjahr seine Umsätze um 12,6% auf 11,6 Mio. Euro. Ende 2004 bestanden 67 Salons dieses Salon-Konzepts nach 54 im Vorjahr.

Die Salons Jürgen Tröndle by essanelle sprechen ein anspruchsvolles Business-Publikum mit qualitativ hochwertigen Dienstleistungen an. Unter dem Label des deutschlandweit bekannten Friseurs Jürgen Tröndle wird eine ausgesuchte Klientel an besonderen Standorten wie dem Berliner KaDeWe, dem Frankfurter Flughafen oder der Düsseldorfer Kö bedient. Die Marke Jürgen Tröndle by essanelle erwirtschaftete 5,3 Mio. Euro nach 5,4 Mio. Euro 2003. Die Zahl der Salons blieb unverändert bei 16.

Das Franchise-Konzept mod's hair zielt mit Pariser Flair und äußerst aufwendiger Ausstattung auf exquisite, modebewusste Kundschaft. Am Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres hat die Essanelle Hair Group nach einer dreijährigen Anschubphase die letzten eigenen Salons ins Franchise-System überführt, so dass die Zahl der Franchisesalons nun bei insgesamt 45 liegt.

Neben diesem Dienstleistungsangebot vertreibt die Essanelle Hair Group innerhalb ihrer Salons und in 15 Beauty Hair Shops friseurexklusive Produkte. Dazu zählen Artikel renommierter Anbieter wie das System Professional und High Hair von Wella, Redken von L'Oréal, aber auch Produkte der Eigenmarke Keranelle. Beauty Hair Shops sind in räumlicher Nähe zu Salons angesiedelt, jedoch rein auf den Verkauf ausgerichtet und sollen Kunden auch unabhängig vom Friseurbesuch zum Kauf der Produkte anregen. In den Beauty Hair Shops erwirtschaftete der Essanelle Hair Group-Konzern im abgelaufenen Geschäftsjahr Umsätze in Höhe von 2,6 Mio. Euro. Dies ist eine Steigerung von 8,3% nach 2,4 Mio. Euro im Vorjahr.

AUFWANDS- UND ERTRAGSENTWICKLUNG

Wesentliche Aufwandspositionen konnte der Konzern reduzieren. Der Personalaufwand konnte noch einmal deutlich um 1,8% gesenkt werden. Er belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 64,3 Mio. Euro nach 65,5 Mio. Euro im Vorjahr. Damit ergibt sich eine Personalkostenquote von 56,1%. Hiermit sieht die Gesellschaft einen optimalen und effizienten Wert erreicht. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen konnten von 33 Mio. Euro auf 31,7 Mio. Euro reduziert werden. Hierin enthalten sind Miete und Energiekosten sowie Aufwand für Marketing und Vertrieb.

Insgesamt konnte der Essanelle Hair Group-Konzern damit seine Aufwandsposition auch im Verhältnis zum Umsatz senken. Daraus ergibt sich ein im Geschäftsjahr 2004 deutlich gestiegenes EBITDA (Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern) von 9,5 Mio. Euro. Gegenüber einem Vorjahreswert von 7,9 Mio. Euro entspricht dies einer Steigerung von 20,3%. Die EBITDA-Marge von 8,3% zeigt damit die operative Ertrags- und Liquiditätskraft des Unternehmens. Die Abschreibungen beliefen sich 2004 auf 6,7 Mio. Euro nach 6,2 Mio. Euro im Vorjahr. Darin enthalten sind Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 2,8 Mio. Euro und Abschreibungen auf Sachanlagen von 3,6 Mio. Euro. Das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) erhöhte sich dementsprechend um 64,7% auf 2,8 Mio. Euro. Gesenkt werden konnte auch der Zinsaufwand des Unternehmens durch einen Abbau der Verbindlichkeiten um 11,1 Mio. Euro. Der Zinsaufwand sank von 1,4 Mio. Euro in 2003 auf 1,2 Mio. Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr. Damit erreichte die Essanelle Hair Group ein Vorsteuerergebnis von 1,8 Mio. Euro, konnte so den Vorjahreswert von 0,6 Mio. Euro exakt verdreifachen und liegt weit über den ursprünglichen Prognosen von 1,0 Mio. Euro. Verantwortlich für diese positive Entwicklung sind vor allem die gesunkenen Personalkosten und sonstigen betrieblichen Aufwendungen.

Dabei ist zu berücksichtigen, dass das Ergebnis durch eine einmalige Abschreibung auf Firmenwerte in Höhe von 0,7 Mio. Euro auf zwei Salons in Frankfurt und einen Salon in Großzimmern beeinträchtigt wurde. Ohne diese außergewöhnlichen Einflussfaktoren hätte sich das Ergebnis noch weiter verbessert. Aufgrund der Entwicklung vorausgegangener Geschäftsjahre besitzt das Unternehmen weiterhin hohe steuermindernde Verlustvorträge. Mit Blick auf die neue Steuergesetzgebung und eine entsprechende Mindestbesteuerung ergibt sich für die Essanelle Hair Group ein Ertragsteueraufwand von 134.000 Euro für 2004. Außerdem ergibt sich aus der steuerlichen Betriebsprüfung eine Steuernachzahlung für die

Vorjahre von 130.000 Euro. Damit erwirtschaftete der Konzern einen Jahresüberschuss von 1,5 Mio. Euro nach 0,6 Mio. Euro im Vorjahr.

WEITERE WESENTLICHE POSITIONEN

Die Cash Flow-Situation der Essanelle Hair Group hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter verbessert. Die Cash Earnings nach DVFA/SG erhöhten sich durch den gestiegenen Jahresüberschuss von 6,9 Mio. Euro auf 8,3 Mio. Euro. Der Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit stieg im Vorjahresvergleich um 4,4 Mio. Euro auf 6,1 Mio. Euro. Der Cash Flow aus Investitionstätigkeit betrug -1,5 Mio. Euro nach -2,5 Mio. Euro im Vorjahr. Der Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit belief sich durch den hohen Abbau von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten auf -8,4 Mio. Euro. Der Finanzmittelbestand nahm entsprechend planmäßig ab und belief sich auf 5,1 Mio. Euro nach 8,8 Mio. Euro in 2003. Der traditionell hohe operative Cash Flow des Unternehmens verdeutlicht die Liquiditätsstärke der Essanelle Hair Group, sichert auch zukünftig eine planmäßige Bedienung aller Verbindlichkeiten und bietet die Option einer forcierten Tilgung, soweit dies den Zielen des Unternehmens dient.

In der Bilanz des Jahres 2004 zeigt sich bereits die deutliche Verringerung der Verbindlichkeiten des Essanelle Hair Group-Konzerns um 27,7% von 40,1 Mio. Euro auf 29,0 Mio. Euro. Dabei reduzierten sich vor allem die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten von 17,5 Mio. Euro zum 31.12.2003 auf 9,4 Mio. Euro zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahrs. Durch die gleichzeitige Erhöhung des Eigenkapitals um 1,5 Mio. Euro verbesserte sich die Eigenkapitalquote von 19,5% auf 26,5%.

Die Investitionen in Sachanlagen wurden auch 2004 auf einem moderaten Niveau belassen und beliefen sich auf 2,9 Mio. Euro nach 2,6 Mio. Euro in 2003. Auf Neueröffnungen fielen dabei rund 1,2 Mio. Euro und auf Renovierungen bestehender Salons 1,4 Mio. Euro.

DIE AKTIE

Die Aktie der Essanelle Hair Group entwickelte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr trotz eines Verbleibs im General Standard der Deutschen Börse weit besser als alle inländischen Indizes von einem Jahresanfangskurs von 3,55 Euro auf 4,35 Euro (Xetra) zum Ende des Jahres und setzte diesen Aufwärtstrend auch im laufenden Geschäftsjahr fort. Die Marktkapitalisierung betrug damit zum 30.12.2004 rund 19,6 Mio. Euro, was eine Erhöhung von knapp 20% zum Vorjahr darstellt. Bei einer weiterhin konstanten Zahl an Stückaktien von 4,5 Mio. Stück beläuft sich das Ergebnis je Aktie im Geschäftsjahr 2004 auf 0,33 Euro.

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. Entsprechend den gesetzlichen Vorschriften werden in einem Handbuch Funktionsweise, Verantwortlichkeiten, Berichterstattung und mögliche Kontrollen definiert sowie die Weiterleitung der Informationen aus dem Risikofrüherkennungssystem bestimmt.

Darüber hinaus sind dezentrale Risikobeauftragte bestimmt, 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.

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, dessen Verbraucherstruktur, -zahl und -verhalten. Aufgrund der genauen Prüfung und der Auswahl hochfrequenzierter Standorte sieht das Unternehmen seine Standorte und die grundsätzliche Entscheidung für Lagen in entsprechenden Zentren als Vorteil. Diese Gegebenheiten haben nach Ansicht der Unternehmensführung weiterhin Bestand. Trotzdem besteht das 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 jedoch nicht 1:1, sondern nur in abgeschwächter Form gegeben. Die lang anhaltende Zurückhaltung der Verbraucher, die nun schon seit 2001 zu verzeichnen ist, wirkt sich dementsprechend auch auf die Salons des Unternehmens aus. Die Essanelle Hair Group nimmt diese Entwicklung unter anderem mit der Auswahl bestimmter Konzepte wie beispielsweise HairExpress auf, die dem „Trend zum Sparen“ entgegenkommen.

Um einzelne Risiken oder Fehlentwicklungen zu eruieren, werden sämtliche verfügbaren Daten der einzelnen Salons erfasst, analysiert und falls notwendig Gegenmaßnahmen eingeleitet. So wurden in den vergangenen zwei Jahren insgesamt rund 29 Salons geschlossen, bei denen der Vorstand mittelfristig keine Möglichkeit zu Rentabilitätsverbesserung gesehen hat.

VERMIETUNG

Die Essanelle Hair Group hat langfristige Mietverträge mit einer Vielzahl von Partnern abgeschlossen. Hier ist es zum Teil nicht möglich, einzelne Salons zu schließen, wenn eine Vielzahl von Mietverhältnissen mit dem Partner bestehen. Um dies 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.

LIEFERANTEN

Mit zwei bedeutenden Lieferanten der Essanelle Hair Group wurden mehrjährige Abnahmeverpflichtungen für friseurexklusive Produkte geschlossen. Aus heutiger Sicht geht das Unternehmen davon aus, die vereinbarten Abnahmeverpflichtungen 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 und letzteren mit den Mitarbeitern vor Ort schaffen ein zusätzliches Kommunikations- und Informationssystem, um diesen wichtigen Faktor der Friseurdienstleistungsbranche zu überwachen.

CONTROLLING AUF SALONEBENE

Zur Steuerung des Unternehmens existiert auf Salonebene ein Controlling, welches auf allen Verantwortungsebenen zeitnahe Analysen, Zielvorgaben und Maßnahmen ermöglicht. Hier werden wöchentliche und monatliche Soll-Ist-Vergleiche und Analysen erstellt und an den Vorstand weitergeleitet. Das Controllingsystem wird auch bei der zukünftig anstehenden Ausweitung des Salonbestandes ein wichtiges Hilfsmittel sein, um die Entwicklung der einzelnen neuen Salons jederzeit bewerten zu können.

Über die beschriebenen Risiken hinaus sehen wir derzeit keine besonderen Risiken der künftigen Entwicklung.

AUSBLICK

Nach einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 1,6% im Jahr 2004 gehen die führenden Wirtschaftsinstitute für 2005 nur noch von einer Steigerung von unter 1% für Deutschland aus. Damit ist nicht davon auszugehen, dass sich die bereits 2004 schwache Verbrauchernachfrage im laufenden Jahr deutlich verbessern wird. Da auch für die Friseurdienstleistungsbranche nur eine höchstens konstante Entwicklung prognostiziert wird, sind von der Konjunktur- und Marktseite keine positiven Effekte für die Essanelle Hair Group zu erwarten.

Zielsetzung ist es deshalb, Umsatzwachstum durch neu zu eröffnende Salons zu generieren. Hier plant die Essanelle Hair Group 2005 zwischen 20 und 30 neue Salons schwerpunktmäßig in den Konzepten Super Cut und HairExpress zu eröffnen. Sowohl die Zahl der neuen Salons als auch die genaue Verteilung auf die Konzepte sind dabei abhängig von verfügbaren Standorten in Deutschland. Hier wird derzeit eine Vielzahl von 1a-Standorten in erstklassiger und hochfrequentierter Lage gesichtet und geprüft. Der Vorstand geht bei planmäßigem Ausbau des Salonbestandes in der genannten Range von einem deutlichen Umsatzplus aus.

Die Ertragsentwicklung wird wie in den vergangenen Jahren hohe Priorität besitzen. Um langfristig den Ertrag deutlich zu steigern, ist weiteres Umsatzwachstum unabdingbar, da die Möglichkeiten der Kostenreduktion bereits voll ausgeschöpft wurden. 2005 wird das zusätzliche Umsatzwachstum – verbunden mit Anlaufkosten für die neuen Salons, zu Beginn nur unvollständige Auslastung des Personals – noch nicht zu Ertragssteigerungen führen. Eine weitere Erhöhung des Verkaufsanteils und die Steigerung des Umsatzanteils margenstarker Konzepte werden sich jedoch wie in der Vergangenheit positiv auf die Ertragslage auswirken. Je nachdem wie stark auf der einen Seite diese positiven Faktoren umgesetzt werden können und auf der anderen Seite Anlaufkosten der Expansion belasten, plant die Essanelle Hair Group für 2005 ein Vorsteuerergebnis zwischen 1,8 und 2,3 Mio. Euro. Damit wäre eine Steigerung von bis zu 30% gegenüber dem EBT von 2004 möglich, das mit 1,8 Mio. Euro bereits weit über den ursprünglichen Erwartungen lag. Eine konstante Ergebnisentwicklung gegenüber 2004 bildet das Mindestziel für das laufende Geschäftsjahr.

Die Eigenkapitalquote der Gesellschaft soll sich 2005 wie zu Beginn des Jahres 2003 geplant auf rund 30% verbessern. Dies ist aufgrund der nachhaltig guten Cash Flow-Situation ein realistisches Ziel. Damit soll sich die kontinuierliche Verbesserung der Eigenkapitalquote von 19,6% in 2003 auf 26,6% in 2004 entsprechend fortsetzen. In den folgenden Jahren 2006 und 2007 wird die Essanelle Hair Group dann noch deutlicher von dem Wachstum des Salonbestandes profitieren, da neue Salons in der Regel nach einem Jahr mit voller Kraft arbeiten und dann maximale Beiträge zu Umsatz und Ertrag liefern. Die Planungen gehen deshalb ab 2006 von weiteren Umsatzzuwächsen vor allem durch die Neueröffnung von Salons und einem überproportionalen Ergebnisanstieg aus. Eine Steigerung der Umsätze auf vergleichbarer Fläche ist hingegen von der Entwicklung der inländischen Nachfrage abhängig.

Männer, die sich niemals die Haare schneiden lassen, erreichen eine Haarlänge von

50

cm

bei Frauen werden es im Normalfall 70 – 80 cm.

KONZERN-BILANZ (HGB) zum 31. Dezember 2004

AKTIVA

in €	31.12.2004	31.12.2003
ANLAGEVERMÖGEN		
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	184.951,59	211.641,33
Geschäfts- oder Firmenwerte	17.546.278,32	20.454.848,92
	17.731.229,91	20.666.490,25
Sachanlagen		
Betriebs- und Geschäftsausstattung einschließlich Einbauten in gemieteten Räumen	15.283.046,30	17.553.467,08
Geleistete Anzahlungen	126.664,05	203.000,00
	15.409.710,35	17.756.467,08
Finanzanlagen		
Beteiligungen	7.000,00	7.000,00
Sonstige Ausleihungen	535.143,03	700.910,02
	542.143,03	707.910,02
	33.683.083,29	39.130.867,35
UMLAUFVERMÖGEN		
Vorräte		
Waren	5.826.725,87	5.425.460,07
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	248.547,16	311.823,29
Sonstige Vermögensgegenstände	1.429.488,93	1.634.745,46
	1.678.036,09	1.946.568,75
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	5.112.518,48	8.838.841,72
	12.617.280,44	16.210.870,54
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		
	98.928,76	116.326,97
	46.399.292,49	55.458.064,86

PASSIVA

in €	31.12.2004	31.12.2003
EIGENKAPITAL		
Gezeichnetes Kapital	4.500.000,00	4.500.000,00
Kapitalrücklage	17.102.563,50	17.102.563,50
Verlustvortrag	-10.804.871,63	-11.359.122,13
Konzernjahresüberschuss	1.513.931,70	554.250,50
	12.311.623,57	10.797.691,87
RÜCKSTELLUNGEN		
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	329.868,00	286.632,00
Steuerrückstellungen	524.000,00	43.864,72
Sonstige Rückstellungen	4.227.963,89	4.210.317,14
	5.081.831,89	4.540.813,86
VERBINDLICHKEITEN		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	9.387.891,73	17.512.068,71
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.528.483,73	4.201.709,34
Sonstige Verbindlichkeiten	15.089.461,57	18.405.781,08
(davon aus Steuern)	(1.768.908,02)	(4.953.644,10)
(davon im Rahmen der sozialen Sicherheit)	(1.662.600,74)	(1.721.366,16)
	29.005.837,03	40.119.559,13
	46.399.292,49	55.458.064,86

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (HGB)

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2004

in €	2004	2003
Umsatzerlöse	114.672.663,03	115.540.859,69
Sonstige betriebliche Erträge	1.263.755,65	1.309.505,66
Materialaufwand		
Aufwendungen für bezogene Waren	10.422.965,50	10.369.513,52
Personalaufwand		
Löhne und Gehälter	52.732.494,09	53.641.842,20
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung (davon für Altersversorgung)	11.597.339,19 (40.184,33)	11.906.795,86 (38.766,41)
	64.329.833,28	65.548.638,06
Abschreibung auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	6.465.195,54	5.989.701,58
Sonstige betriebliche Aufwendungen	31.711.426,37	32.996.774,19
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	55.060,97	59.530,47
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	88.832,55	111.419,14
Abschreibungen auf Finanzanlagen	185.891,33	206.437,28
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	1.167.426,27	1.355.863,17
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	1.797.573,91	554.387,16
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	261.963,43	0,00
Sonstige Steuern	21.678,78	136,66
Konzernjahresüberschuss	1.513.931,70	554.250,50

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (HGB)

zum 31. Dezember 2004

in T€	2004	2003
1. LAUFENDE GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		
Konzernjahresüberschuss	1.514	554
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	6.651	6.196
Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	-9	0
Veränderungen von langfristigen Rückstellungen	118	102
Cash-Earnings nach DVFA/SG	8.274	6.852
Verluste (Saldo) aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	273	26
Veränderungen der Vorräte	-402	-411
Forderungen und Rechnungsabgrenzung	287	809
Rückstellungen	423	369
Verbindlichkeiten (ohne Finanzverbindlichkeiten) und Rechnungsabgrenzung	-2.717	-5.883
Cashflow aus Veränderung kurzfristiger Vermögenswerte und Schulden	-2.136	-5.090
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	6.138	1.762
2. INVESTITIONSTÄTIGKEIT		
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	1.285	495
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-2.893	-2.620
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-44	0
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-97	-440
Einzahlungen aus dem Verkauf von konsolidierten Unternehmen	282	67
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-1.467	-2.498
3. FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT		
Veränderung der Finanzverbindlichkeiten	-8.397	1.626
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-8.397	1.626
4. FINANZMITTELBESTAND		
Veränderungen des Finanzmittelbestandes	-3.726	890
Finanzmittelbestand am Jahresanfang	8.839	7.949
Finanzmittelbestand am Jahresende	5.113	8.839

ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS

in der Zeit vom 1. Januar 2004 bis zum 31. Dezember 2004

in €	ANSCHAFFUNGS- BZW. HERSTELLUNGSKOSTEN					31.12.2004
	01.01.2004	Zugang	Umbuchung	Abgang	Entkonsolidierung	
Immaterielle Vermögensgegenstände						
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	672.029,39	43.996,56	0,00	22.252,54	0,00	693.773,41
Geschäfts- oder Firmenwerte	31.972.382,00	0,00	115.498,88 ²	205.355,58	0,00	31.882.525,30
	32.644.411,39	43.996,56	115.498,88	227.608,12	0,00	32.576.298,71
Sachanlagen						
Betriebs- und Geschäftsausstattung einschließlich Einbauten in gemieteten Räumen	33.779.183,81	2.766.138,27	203.000,00	1.590.839,90	758.331,90	34.399.150,28
Geleistete Anzahlungen	203.000,00	126.664,05	-203.000,00	0,00	0,00	126.664,05
	33.982.183,81	2.892.802,32	0,00	1.590.839,90	758.331,90	34.525.814,33
Finanzanlagen						
Beteiligungen	7.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	7.000,00
Sonstige Ausleihungen	1.587.850,55	97.332,36	713.149,82 ¹	561.903,30	0,00	1.836.429,43
	1.594.850,55	97.332,36	713.149,82	561.903,30	0,00	1.843.429,43
	68.221.445,75	3.034.131,24	828.648,70	2.380.351,32	758.331,90	68.945.542,47

¹ Bei den Umbuchungen handelt es sich um Ausleihungen und darauf entfallende Wertberichtigungen an CFB-Gesellschaften, die durch Wegfall der Vollkonsolidierung nunmehr als Ausleihungen auszuweisen sind.

² Bruttoausweisänderung

01.01.2004	KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN					NETTOWERTE		
	Zugang	Umbuchung	Abgang	Zuschreibung	Entkonsolidierung	31.12.2004	31.12.2004	31.12.2003
460.388,06	55.598,67	0,00	7.164,91	0,00	0,00	508.821,82	184.951,59	211.641,33
11.517.533,08	2.787.289,26	115.498,88 ²	84.074,24	0,00	0,00	14.336.246,98	17.546.278,32	20.454.848,92
11.977.921,14	2.842.887,93	115.498,88	91.239,15	0,00	0,00	14.845.068,80	17.731.229,91	20.666.490,25
16.225.716,73	3.622.307,61	0,00	373.294,87	0,00	358.625,49	19.116.103,98	15.283.046,30	17.553.467,08
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	126.664,05	203.000,00
16.225.716,73	3.622.307,61	0,00	373.294,87	0,00	358.625,49	19.116.103,98	15.409.710,35	17.756.467,08
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	7.000,00	7.000,00
886.940,53	185.891,33	595.051,30 ¹	357.041,42	9.555,34	0,00	1.301.286,40	535.143,03	700.910,02
886.940,53	185.891,33	595.051,30	357.041,42	9.555,34	0,00	1.301.286,40	542.143,03	707.910,02
29.090.578,40	6.651.086,87	710.550,18	821.575,44	9.555,34	358.625,49	35.262.459,18	33.683.083,29	39.130.867,35

KONZERN-EIGENKAPITALSPIEGEL

zum 31. Dezember 2004

in €	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Erwirtschaftetes Konzern-Eigenkapital	Kumuliertes übriges Konzern-Ergebnis (Ausgleichsposten aus Fremdwährungsrechnung)	Eigenkapital gemäß Konzern-Bilanz
Stand 31.12.2002/1.1.2003	4.500.000,00	17.102.563,50	-11.388.549,94	29.427,81	10.243.441,37
Konzern-Jahresüberschuss 2003	0,00	0,00	554.250,50	0,00	554.250,50
Stand 31.12.2003/1.1.2004	4.500.000,00	17.102.563,50	-10.834.299,44	29.427,81	10.797.691,87
Konzern-Jahresüberschuss 2004	0,00	0,00	1.513.931,70	0,00	1.513.931,70
Stand 31.12.2004	4.500.000,00	17.102.563,50	-9.320.367,74	29.427,81	12.311.623,57

Segmentberichterstattung

Eine Segmentberichterstattung ist für das Geschäftsjahr nicht erforderlich, da durch den Wegfall unserer Auslandsbeteiligung die regionale Diversifizierung unseres Absatzgebietes (Inland/Ausland) entfallen ist. Im übrigen konzentriert sich unser Geschäft primär auf Friseurdienstleistungen und den Verkauf von Haarpflegeprodukten. Unser internes Reporting basiert auf Rechnungslegungsinformationen auf Salonebene; die unsere Friseurdienstleistungen ergänzenden Umsätze aus dem Verkauf von Haarpflegeprodukten werden in diese Auswertungen integriert und nicht als eigenständiges Segment geführt. Die Erträge und Aufwendungen aus dem Franchisegeschäft sind insgesamt von untergeordneter Bedeutung.

Bis zu

1000

Haare können einem gesunden Menschen täglich ausfallen.

Die Lebensdauer eines Haares kann je nach Veranlagung

80

Jahre

oder mehr betragen.

KONZERN-ANHANG zum 31. Dezember 2004

ALLGEMEINES

Der Konzern-Abschluss der Essanelle Hair Group AG sowie ihrer Tochter- und Enkelgesellschaften wird zum 31. Dezember 2004 wie im Vorjahr nach den Vorschriften der §§ 290 ff. HGB erstellt. Die ergänzenden Regelungen des Aktiengesetzes (AktG) finden Anwendung. Der Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2004 wurde ebenfalls wie im Vorjahr entsprechend den Vorschriften des HGB aufgestellt.

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

Die Essanelle Hair Group AG ist seit dem 22. Juni 2001 an der Frankfurter Börse notiert. Die Notierung erfolgte bis zum 20. Dezember 2002 im Qualitätssegment SMAX und seitdem im amtlichen Handel (General Standard). Die Essanelle Hair Group AG hat wie bisher ihren Sitz in Düsseldorf und ist unter der Nr. HRB 40749 in dem beim Amtsgericht Düsseldorf geführten Handelsregister eingetragen. Die Satzung ist in der zuletzt geänderten Fassung vom 27. Juni 2003 in Kraft.

KONSOLIDIERUNGSKREIS

Der Konsolidierungskreis umfasst alle Beteiligungsgesellschaften, an denen die Essanelle Hair Group AG mittelbar oder unmittelbar die Mehrheit der Stimmrechte besitzt bzw. die Möglichkeit der Kontrolle hat. Aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden sind in 2004 folgende CFB-Gesellschaften wegen vollständiger Veräußerung der GmbH-Anteile (Höhe der Anteile der CFS jeweils 50%):

- CFB Neuss 1 GmbH, Neuss (Entkonsolidierung 31. März 2004)
- CFB Moers 1 GmbH, Moers (Entkonsolidierung 31. März 2004)
- CFB Bochum 1 GmbH, Bochum (Entkonsolidierung 31. Mai 2004)

Damit gehören folgende Gesellschaften zum Konsolidierungskreis:

MUTTERUNTERNEHMEN

Essanelle Hair Group AG, Düsseldorf/Deutschland

DIREKTE BETEILIGUNGEN (100%)

CFS Coiffure Franchising System GmbH, Düsseldorf

INDIREKTE BETEILIGUNGEN (TOCHTERUNTERNEHMEN DER CFS)

CFB Dorsten 1 GmbH i.L., Dorsten

CFB Ludwigsburg 1 GmbH i.L., Ludwigsburg

CFB Offenburg 1 GmbH i.L., Offenburg

CFB Erfurt 1 GmbH i.L., i.L., Erfurt

Das Stammkapital der CFB Gesellschaften beträgt jeweils € 37.500. Davon hält die CFS GmbH mit Ausnahme von Offenburg 83,33% der Anteile für sich (im Fall der CFB Offenburg i.L. 50%) und 16,67% treuhänderisch für die CCP Coiffure Cosmetic Partner GmbH, Neuss.

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

Die CFB-Gesellschaften Dorsten, Ludwigsburg, Offenburg und Erfurt befinden sich gemäß Gesellschafterbeschlüssen vom 19. Dezember 2003 und bzw. 12. Dezember 2004 für CFB Erfurt in Liquidation. In Dorsten wurde der Friseurbetrieb eingestellt und das Ladenlokal fremdvermietet. Die Frisiersalons in Ludwigsburg, Offenburg und Erfurt werden im Rahmen des Filialnetzes von Essanelle fortgeführt.

Die Änderung des Konsolidierungskreises hat sich mit Ausnahme des Umsatzwegfalls von entkonsolidierten CFB-mod's hair-Gesellschaften in Höhe von 1,7 Mio. Euro auf den Jahresabschluss nur unwesentlich ausgewirkt.

KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

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

Die Kapitalkonsolidierung wurde abweichend von DRS 4, TZ 23, nach der Buchwertmethode (§ 301 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 HGB) statt nach der Neubewertungsmethode (§ 301 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 HGB) auf der Grundlage der Wertansätze der Anteile an den in den Konzern-Abschluss einbezogenen Unternehmen zum

Zeitpunkt der erstmaligen Einbeziehung in den Konzern-Abschluss vorgenommen. Soweit im Rahmen der Erstkonsolidierung ein Unterschiedsbetrag entstand, wurde dieser auf stille Reserven und stille Lasten hin untersucht. Stille Reserven wurden den einzelnen Vermögensgegenständen der Tochtergesellschaft zugeschrieben. Stille Lasten waren bisher nicht zu verzeichnen. Ein bei der Verrechnung verbleibender Unterschiedsbetrag wird, wenn er auf der Aktivseite entsteht, als Geschäfts- oder Firmenwert und wenn er auf der Passivseite entsteht, als Unterschied aus der Kapitalkonsolidierung ausgewiesen.

Forderungen und Verbindlichkeiten der in den Konzern-Abschluss einbezogenen Unternehmen werden gegeneinander aufgerechnet, konzerninterne Umsätze, Aufwendungen und Erträge eliminiert. Zwischenergebnisse waren nicht zu eliminieren, da keine Vermögensgegenstände aus konzerninternen Lieferungen stammen.

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

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

Bei dem unter den Beteiligungen ausgewiesenen Betrag von T€ 7 handelt es sich um eine 20%ige Beteiligung an der CFS-A Coiffure Franchising System GmbH, Wien/Österreich. Wegen Geringfügigkeit wird auf eine At-Equity Bilanzierung verzichtet und die Gesellschaft lediglich mit ihren Anschaffungskosten in den Konzern-Abschluss einbezogen. Diese Gesellschaft weist per 31.12.2004 ein Eigenkapital von -T€ 31 aus.

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Der Konzern-Abschluss unserer Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2004 ist nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches aufgestellt worden. Dabei ist die Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden gegenüber dem Vorjahr mit einer Ausnahme, die sich aus dem Fortfall der steuerlichen Vereinfachungsregel bei der Bemessung der planmäßigen Abschreibungen auf bewegliche Anlagegüter ergibt, unverändert angewandt.

Immaterielle Vermögensgegenstände werden mit den Anschaffungs- und Herstellungskosten bilanziert und grundsätzlich über die voraussichtliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Soweit dauerhafte Wertminderungen vorliegen, werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.

Die immateriellen Vermögensgegenstände enthalten im Wesentlichen Geschäfts- oder Firmenwerte (Mietverträge) aus den Einzelabschlüssen, Software und Konzessionsrechte.

Die Nutzungsdauern sind wie folgt festgelegt:

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

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

Die Sachanlagen werden mit Anschaffungs- oder Herstellungskosten und, soweit abnutzbar, unter Berücksichtigung planmäßiger Abschreibungen bewertet. Die planmäßigen Abschreibungen werden nach der linearen Methode in Anlehnung an die steuerlichen Vorschriften vorgenommen. Bei beweglichen Anlagegütern wurde bis einschließlich 2003 von der steuerlichen Vereinfachungsregel Gebrauch gemacht und auf Zugänge im ersten Halbjahr eine volle, auf Zugänge im zweiten Halbjahr eine halbe Jahresabschreibung verrechnet. Geringwertige Wirtschaftsgüter mit Anschaffungskosten bis zu je EUR 410 werden in voller Höhe abgeschrieben. Zuschüsse und Zuwendungen für den Erwerb von Vermögensgegenständen werden von den Anschaffungskosten des Vermögenswertes abgesetzt. Den planmäßigen Abschreibungen liegen im Wesentlichen Nutzungsdauern von zehn Jahren für Saloneinrichtungen und von vier bis sieben Jahren für sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung zugrunde.

Am Ende jedes Geschäftsjahres wird beim Anlagevermögen geprüft, ob Hinweise für eine dauerhafte Wertminderung vorliegen. Soweit diese vorliegen, werden in Höhe des wertgeminderten Betrages außerplanmäßige Abschreibungen vollzogen. Wenn der Grund für eine früher vorgenommene außerplanmäßige Abschreibung entfallen ist, wird eine Zuschreibung bis höchstens zum Betrag der fortgeschriebenen historischen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten vorgenommen.

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

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

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

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

Zum Zahlungsmittelbestand gehören der Bargeldbestand und Guthaben bei Kreditinstituten. Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten betreffen im Wesentlichen abgegrenzte Mietvorauszahlungen und Baukostenzuschüsse an Vermieter sowie Disagios.

Die Eigenkapitalpositionen sind zum Nennbetrag angesetzt.

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

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

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

Die Verbindlichkeiten werden mit ihrem Rückzahlungsbetrag passiviert.

Latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge werden nicht gebildet.

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

Anlagevermögen

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

Die Firmenwerte im Konzern entwickelten sich im Geschäftsjahr 2004 wie folgt:

in €	Firmenwert aus Kaufvertrag 1998 mit Nachtrag in 2001	Sonstige Firmen- werte aus Salon- übernahmen	Geschäftswerte aus dem Anteilserwerb CFS GmbH	Insgesamt
Historische Anschaffungskosten				
Stand 31.12.2003	26.404	4.771	797	31.972
Anpassung	0	116	0	116
Stand 01.01.2004	26.404	4.887	797	32.088
Abgang	0	-206	0	-206
Stand 31.12.2004	26.404	4.681	797	31.882
Kumulierte Abschreibungen				
Stand 31.12.2003	8.837	1.883	797	11.517
Anpassung	0	116	0	116
Stand 01.01.2004	8.837	1.999	797	11.633
Zugang	1.820	967	0	2.787
Abgang	0	-84	0	-84
Stand 31.12.2004	10.657	2.882	797	14.336
Nettobuchwert	15.747	1.799	0	17.546

Der Firmenwert aus der Unternehmensübernahme in 1998 wird mit jährlich T€ 1.820 abgeschrieben. Der daraus resultierende Nettobetrag zum 31. Dezember 2004 beläuft sich auf T€ 15.747. Die Abschreibungen auf sonstige Firmenwerte aus Salonübernahmen erfolgten mit T€ 681 außerplanmäßig (Vorjahr T€ 0), im Übrigen planmäßig.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Die Restlaufzeiten sind in der beigefügten Übersicht Seite 51 dargestellt.

Rechnungsabgrenzungsposten

Unter dem aktiven Rechnungsabgrenzungsposten ist ein Disagio für Darlehen in Höhe von T€ 29 erfasst.

Gezeichnetes Kapital

GRUNDKAPITAL

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

GENEHMIGTES KAPITAL

Gemäß Beschluss der Aktionäre und Aktionärsvertreter auf der außerordentlichen Hauptversammlung der Essanelle AG vom 28. Mai 2001 in Verbindung mit dem Änderungsbeschluss der ordentlichen

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

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

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

BEDINGTES KAPITAL

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

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

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

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

Im Jahr 2002 gingen uns Mitteilungen nach § 25 i.V.m. § 21 Abs. 1 und 1a WpHG von meldepflichtigen Aktionären zu, die unsererseits gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 4. Mai 2002 für die Mitteilungen Nr. 1 bis 6 veröffentlicht wurden. Im Geschäftsjahr 2004 gingen uns weitere Mitteilung nach § 25 i.V.m. § 21 Abs. 1 und 1a WpHG von meldepflichtigen Aktionären zu, die unsererseits gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 15. Dezember 2004 für die Mitteilung Nr. 7 und am 09. Dezember für die Mitteilung Nr. 8 veröffentlicht wurden:

- (1) Die INVESTMENTS IV-A CUSTODIAN B.V., Den Haag/Niederlande, hat uns mitgeteilt, dass sie am 1. April 2002 unmittelbar 18,58% der Stimmrechte an unserer Gesellschaft hielt.
- (2) Die INVESTMENTS IV-B CUSTODIAN B.V., Den Haag/Niederlande, hat uns mitgeteilt, dass sie am 1. April 2002 unmittelbar 17,52% der Stimmrechte an unserer Gesellschaft hielt.
- (3) Die HALDER INVESTMENTS IV-A C.V., Den Haag/Niederlande, hat uns mitgeteilt, dass ihr die von INVESTMENTS IV-A CUSTODIAN B.V., Den Haag/Niederlande, per 1. April 2002 gehaltenen Aktien jeweils rechtlich zugerechnet werden, da diese für Rechnung der HALDER INVESTMENTS IV-A C.V. gehalten werden. Die HALDER INVESTMENTS IV-A C.V. hielt damit am 1. April 2002 18,58% der Stimmrechte an unserer Gesellschaft.
- (4) Die HALDER INVESTMENTS IV-B C.V., Den Haag/Niederlande, hat uns mitgeteilt, dass ihr die von INVESTMENTS IV-B CUSTODIAN B.V., Den Haag/Niederlande, per 1. April 2002 gehaltenen Aktien jeweils rechtlich zugerechnet werden, da diese für Rechnung der HALDER INVESTMENTS IV-B C.V. gehalten werden. Die HALDER INVESTMENTS IV-B C.V. hielt damit am 1. April 2002 17,52% der Stimmrechte an unserer Gesellschaft.
- (5) Die FBV FRISEURBETRIEBE-VERWALTUNGSGESELLSCHAFT MBH, Frankfurt/Main/ Deutschland, hat uns mitgeteilt, dass sie am 1. April 2002 unmittelbar 16,56% der Stimmrechte an unserer Gesellschaft zustanden.
- (6) Die LUXINIA S.A., Luxemburg, hat uns mitgeteilt, dass ihr die von der FBV FRISEURBETRIEBE-VERWALTUNGSGESELLSCHAFT MBH, Frankfurt/Main/Deutschland, per 1. April 2002 zustehenden Stimmrechte rechtlich zugerechnet werden und damit der LUXINIA S.A. am 1. April 2002 16,56% der Stimmrechte an unserer Gesellschaft zustanden.
- (7) Die Frisör Klier GmbH, Wolfsburg/Deutschland, hat uns mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Essanelle Hair Group AG, Düsseldorf, am 8. Dezember 2004 25,8% beträgt.
- (8) Die Stadtsparkasse 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.

Kapitalrücklage

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

Verlustvortrag**in €**

Stand 31.12.2003	-11.359.122,13
Jahresüberschuss 2003	554.250,50

Stand 31.12.2004	-10.804.871,63
-------------------------	-----------------------

Anteile im Fremdbesitz

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

Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen betreffen im wesentlichen Verpflichtungen gegenüber Kunden aus noch nicht eingelösten Dienstleistungs-Gutscheinen mit T€ 921, Entfernungs- und Rückbauverpflichtungen mit T€ 799, Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern mit T€ 686, Verbindlichkeiten gegenüber Versorgungsunternehmen und anderen Dienstleistern mit T€ 339, Jubiläumsverpflichtungen mit T€ 167, Aufsichtsratsvergütung mit T€ 150, Schwerbehindertenausgleichsabgabe mit T€ 140 und Urlaubsverpflichtungen gegenüber Mitarbeitern mit T€ 130.

Verbindlichkeiten

Die Restlaufzeiten der Verbindlichkeiten ergeben sich aus der folgenden Anlage.

Fristigkeiten von Verbindlichkeiten 2004

in €	31.12.2004		
	Insgesamt	von bis zu einem Jahr	Davon Restlaufzeit von mehr als einem Jahr und bis zu 4 Jahren
Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	9.387.891,73	3.100.000,00	6.287.891,73
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.528.483,73	4.528.483,73	0,00
Sonstige Verbindlichkeiten	15.089.461,57	13.114.691,43	1.932.334,94
(davon aus Steuern)	(1.768.908,02)	(1.768.908,02)	(0,00)
(davon im Rahmen der sozialen Sicherheit)	(1.662.600,74)	(1.662.600,74)	(0,00)
	29.005.837,03	20.743.175,16	8.220.226,67

Fristigkeiten von Forderungen 2004

in €	31.12.2004			31.12.2003		
	Insgesamt	Davon Restlaufzeit		Insgesamt	Davon Restlaufzeit	
		von bis zu einem Jahr	von mehr als einem Jahr		von bis zu einem Jahr	von mehr als einem Jahr
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	248.547,16	248.547,16	0,00	311.823,29	311.823,29	0,00
Sonstige Vermögensgegenstände	1.429.488,93	1.199.575,93	229.913,00	1.634.745,46	1.436.413,46	198.332,00
	1.678.036,09	1.448.123,09	229.913,00	1.946.568,75	1.748.236,75	198.332,00

	31.12.2003			
	Insgesamt	Davon Restlaufzeit		
		von bis zu einem Jahr	von mehr als einem Jahr und bis zu 4 Jahren	von mehr als 5 Jahren
von mehr als 5 Jahren				
0,00	17.512.068,71	5.124.176,98	12.387.891,73	0,00
0,00	4.201.709,34	4.201.709,34	0,00	0,00
42.435,20	18.405.781,08	13.349.124,26	5.002.928,04	53.728,78
(0,00)	(4.953.644,10)	(4.953.644,10)	(0,00)	(0,00)
(0,00)	(1.721.366,16)	(1.721.366,16)	(0,00)	(0,00)
42.435,20	40.119.559,13	22.675.010,58	17.390.819,77	53.728,78

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Gliederung

Die Gewinn- und Verlustrechnung für 2004 ist nach § 275 Abs. 2 HGB (Gesamtkostenverfahren) gegliedert.

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse von T€ 114.673 (Vorjahr: T€ 115.541) setzen sich aus Erlösen aus Dienstleistungen von T€ 96.845 (Vorjahr: T€ 99.297), Verkaufserlösen von T€ 16.306 (Vorjahr: T€ 15.365) sowie aus sonstigen Erlösen von T€ 1.522 (Vorjahr: T€ 879) zusammen. Sie wurden ausschließlich in Deutschland erzielt.

Außerplanmäßige Abschreibungen

In den Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen sind außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von T€ 681 (Vorjahr: T€ 215) enthalten.

Weiterhin wurden außerplanmäßige Abschreibungen auf Sonstige Ausleihungen von T€ 186 (Vorjahr: T€ 206) vorgenommen.

Periodenfremde Erträge und Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten periodenfremde Erträge von T€ 697 (T€ 563).

Darin enthalten sind Erträge aus dem Abgang von Sachanlagen von T€ 72 (Vorjahr: T€ 3), Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen T€ 210 (Vorjahr: T€ 200) und Erträge aus Nebenkostenabrechnungen T€ 213 (T€ 177).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten periodenfremde Aufwendungen in Höhe von T€ 929 (T€ 521). Darin enthalten sind Verluste aus Anlagenabgang in Höhe von T€ 345 (T€ 28) und Aufwendungen aus Nebenkostenabrechnungen in Höhe von T€ 272 (T€ 221).

SONSTIGE ANGABEN

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Der Betrag der sonstigen finanziellen Verpflichtungen aus Leasingverträgen beträgt T€ 1.887. Davon sind T€ 549 in 2005, T€ 1.330 in den Jahren 2006 bis 2009 und T€ 8 in 2010 fällig.

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

Aus dem Abnahmevertrag mit einem Lieferanten besteht ein Obligo von T€ 24.339 für die Zeit bis zum 22. Juni 2006.

Aus dem Abnahmevertrag mit einem zweiten Lieferanten besteht ein Obligo von T€ 8.822 für die Zeit bis zum 31. Dezember 2006.

Aus Salon-Mietverträgen und aus der Anmietung von Räumlichkeiten für die Zentralverwaltung in Düsseldorf ergibt sich derzeit ein Verpflichtungsumfang von rd. € 18 Mio p.a. (Vorjahr € 18 Mio p.a.).

Mitglieder des Vorstandes

Herr Uwe Grimminger, Vorsitzender des Vorstandes, Kerpen

Herr Achim Mansen, Vorstand, Monheim

Nebentätigkeiten der Vorstandsmitglieder:

Herr Mansen

Stellvertretendes Verwaltungsrats-
mitglied der Betriebskrankenkasse
Essanelle, Düsseldorf

Mitglieder des Aufsichtsrats

Mitglieder des Aufsichtsrats waren im Geschäftsjahr:

Herr Dr. Hans-Jürgen Knauer, Unternehmensberater,
Mülheim an der Ruhr

Vorsitzender

Herr Peter-Michael Herold, Gewerkschafts-Sekretär,
Stuttgart

Stellvertreter

Frau Marina Becker, Vertriebsmanagerin,
Berlin

ab 23.03.04

Herr Paul Deiters, Investmentmanager,
Den Haag/Niederlande

Herr Michael Eberhard, Gewerkschafts-Sekretär,
Gerlingen

Frau Gabriele Eick, Unternehmensberaterin,
Frankfurt/Main

Frau Dr. Gabriele Fontane, Rechtsanwältin,
Frankfurt/Main

Frau Cornelia Glaß, Salonleiterin,
Erlbach

ab 23.03.04

Frau Ulrike Muschalle, Friseurmeisterin,
Kassel

Herr Martin Tresser, Wirtschaftsingenieur,
Canterbury

Herr Jürgen Tröndle, Kaufmann,
Kelsterbach

Frau Ulrike Witt, Friseurin,
Essen

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

Herr Dr. Knauer	Aufsichtsrat	
	Dussmann AG & Co. KGaA, Berlin	Vorsitzender
	Wiemer & Trachte AG, Dortmund (bis 31.12.2004)	Vorsitzender
	Dussmann Verwaltungs AG, Berlin	Mitglied
Herr Deiters	Beirat	
	Geveke Investments BV, Niederlande	
	Bever Zwerfsport Investments BV, Niederlande	
	Triodos Venture Capital Fund BV, Niederlande	
	Boehlen Packaging N.V., Belgien DVS/Goffin NV, Belgien	jeweils Mitglied
Frau Eick	Beirat	
	Werben + Verkaufen (W+V), München	ehrenamtlich
	Frankfurter Kulturkomitee Plan International, Hamburg	ehrenamtlich ehrenamtlich
Herr Eberhard	Aufsichtsrat	
	Stadtwerke Leipzig GmbH Technische Werke Dresden GmbH	Mitglied Mitglied

Bezüge des Vorstandes

Die Gesamtbezüge des Vorstandes in 2004 betragen T€ 871.

Einem Vorstandsmitglied wurde im Geschäftsjahr ein Darlehen über T€ 70 zu einem Zinssatz von 4,5% gewährt. Das Darlehen hat eine Laufzeit von 4 Jahren und ist quartalsweise zu tilgen. Im Geschäftsjahr wurden T€ 16 getilgt, so dass ein Restwert von T€ 54 zum Jahresende besteht.

Im Berichtsjahr wurden den Pensionsrückstellungen für Pensionszusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern T€ 43 zugeführt. Der Gesamtbetrag der für den Vorstand gebildeten Pensionsrückstellungen beträgt T€ 330.

Bezüge des Aufsichtsrates

Die Vergütung des Aufsichtsrats 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 Lasten fallenden Umsatzsteuer – für das abgelaufene Geschäftsjahr eine feste

Vergütung von € 10.000,00. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält das Vierfache, der stellvertretende Vorsitzende das Eineinhalbfache dieser Vergütung. Im Geschäftsjahr wurden Vergütungen in Höhe von T€ 159 geleistet.

Aktienbesitz von Aufsichtsrat und Vorstand

Die Mitglieder des Vorstandes und des Aufsichtsrates halten zum 31. Dezember 2004 folgenden Besitz an Aktien der Essanelle Hair Group AG:

	Anzahl der Aktien	Anteil am Gesamtvolumen von 4,5 Mio Euro in %
Vorstand inkl. Familie	395.111	8,78
Aufsichtsrat inkl. Familie	181.230	4,03
Gesamt	576.341	12,81

Herr Uwe Grimminger einschließlich Familie (350.131 Aktien; 7,78%) und Herr Jürgen Tröndle einschließlich Familie (155.750 Aktien; 3,46%), hielten zum 31. Dezember 2004 mehr als 1% der von der Essanelle Hair Group AG ausgegebenen Aktien.

Ausgegebene Bezugsrechte an Mitarbeiter und Vorstand

In 2 Tranchen wurden 212.416 Bezugsrechte auf Aktien an leitende Mitarbeiter und den Vorstand ausgegeben. Die Bezugsrechte der ersten Tranche (127.444), die 2003 ausgegeben wurden, beinhalten das Recht zum Kauf einer Aktie zu einem Bezugspreis von € 2,53. Die in 2004 ausgegebenen Bezugsrechte der zweiten Tranche (84.972) beinhalten das Recht zum Kauf einer Aktie der Essanelle Hair Group zu einem Bezugspreis von € 3,98. Dieses Recht kann nach Ablauf einer Sperrfrist von mindestens 2 Jahren ausgeübt werden.

Auf den Vorstand entfallen insgesamt 48.335 Bezugsrechte, das entspricht 1,07% des gezeichneten Kapitals der Gesellschaft. Davon hält Herr Grimminger 29.001 Bezugsrechte (entspricht 0,64% des gezeichneten Kapitals) und Herr Mansen 19.334 Bezugsrechte (entspricht 0,43% des gezeichneten Kapitals).

Sonstige Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

Die Aktionäre Halder Investments, FBV Friseurbetriebs-Verwaltungsgesellschaft, Tröndle GmbH und SK Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH haben der Gesellschaft im Jahre 2001 Darlehen in Höhe von insgesamt T€ 2.045 gewährt. Per 31. Dezember 2004 valutierten diese, inklusive aufgelaufener Zinsen, mit T€ 2.447 (per 31. Dezember 2003: T€ 2.345). Die Darlehen sind mit 10% p.a. verzinslich, da sie nachrangig hinter den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und ohne Sicherheit gewährt wurden. Die Darlehen haben eine Laufzeit bis zum 31. August 2005. In 2004 wurden Zinsen in Höhe von T€ 205 (Vorjahr: T€ 205) gutgeschrieben; davon wurden T€ 103 (Vorjahr: T€ 103) ausgezahlt.

Die Gesellschaft hat mit dem Aktionär und Aufsichtsratsmitglied Jürgen Tröndle am 24. Februar 1999 einen Beratungsvertrag abgeschlossen. Die aus diesem Vertrag resultierende jährliche Vergütung beträgt T€ 77.

Anzahl der Arbeitnehmer

Die Zahl der Mitarbeiter betrug im Jahresdurchschnitt 3.810 mit Auszubildenden bzw. 3.602 ohne Auszubildende (Vorjahr: 3.927 mit Auszubildenden, 3.597 ohne Auszubildende), davon 84 (Vorjahr 84) Verwaltungs- und Vertriebskräfte.

Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung ist in Anlage Seite 35 dargestellt.

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

Eigenkapitalveränderungsrechnung

Wir verweisen auf Anlage Seite 38.

Segmentberichterstattung

Wir verweisen auf Anlage Seite 38.

Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance-Kodex (DCGK)

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

Düsseldorf, 15. März 2005

Vorstand



Uwe Grimminger



Achim Mansen

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der Essanelle Hair Group AG, Düsseldorf, aufgestellten Konzern-Abschluss (bestehend aus Konzern-Bilanz, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Anhang, Kapitalflussrechnung, Segmentberichterstattung und Eigenkapitalspiegel) und den Konzern-Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2004 geprüft. Die Aufstellung von Konzern-Abschluss und Konzern-Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzern-Abschluss und über den Konzern-Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzern-Abschlussprüfung 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 Konzern-Abschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Konzern-Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Konzern-Abschluss und Konzern-Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt.

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

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

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

Düsseldorf, 15. März 2005

PWC Deutsche Revision
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Weiler)
Wirtschaftsprüfer

(ppa. Schollmeyer)
Wirtschaftsprüfer

Ein einzelnes Haar kann bis zu

90

Gramm

Gewicht tragen, bevor es reißt.

Das Prinzip der heutigen Dauerwelle ist

60

Jahre

alt.

KONTAKT

Investor Relations,

Wirtschaftspresse

Haubrok Investor Relations

Michael Müller

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

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

m.mueller@haubrok.de

www.haubrok.de

Fachpresse

PR & Kommunikation

Elisabeth Hammer

Stephanstraße 20a

41464 Neuss

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

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

ehammer@eventpeople.de

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@ design studios](mailto:visuphil@designstudios.de), Düsseldorf

Produktion

Heining&Müller GmbH, Mülheim a.d.Ruhr



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