

Essanelle Hair Group

Die Friseursalonkette dürfte auch während konjunkturell schwacher Zeiten gut abschneiden

Die Essanelle Hair Group legte einen lupenreinen Turn-around hin. 2005 schrieb die Friseursalonkette noch rote Zahlen, 2007 erzielte sie bereits einen stattlichen Nettogewinn von € 4.6 Mio. Für 2008 stellte Vorstandschef Achim Mansen ein Umsatzplus von mehr als 5 % und ein Wachstum des Vorsteuergewinns um rund 10 % in Aussicht.

Essanelle will in Zukunft jährlich bis zu € 6 Mio. in den Ausbau des Filialnetzes investieren und außerdem € 2 Mio. pro Jahr in die Renovierung bestehender Salons stecken. Der von Essanelle erwirtschaftete Salonumsatz beträgt € 200 000 pro Jahr. Der durchschnittliche Jahreserlös von Einzelfriseuren liegt Schätzungen zufolge hingegen nur bei € 70 000 bis € 80 000. Ein weiterer Wettbewerbsvorteil gegenüber Einzelfriseuren ist die Markenstrategie. Mit fünf unterschiedlichen Salonkonzepten spricht Essanelle mehrere Zielgruppen an.

Relaunch der Kernmarke

Der Umsatz der Kernmarke „Essanelle Ihr Friseur“ verringerte sich in den ersten neun Monaten 2008 um 3 % auf € 49 Mio. Deshalb startete im November 2008 ein Marken-Relaunch. Die Luxusmarke „Jürgen Tröndle by Essanelle“ verbuchte nach neun Monaten einen Umsatzrückgang um 6.1 % auf € 3.1 Mio. Die auf trend- und preisbewusste Kunden fokussierten Konzepte „Super Cut“, „Hair Express“ und „Top Ten“ steigerten ihre Erlöse gemeinsam um 18.7 % auf € 39.4 Mio. Mit einer Umsatzsteigerung um 18.2 % auf € 4.3 Mio. liefen auch die Beauty Hair Shops gut.

Insgesamt wuchsen die Erlöse in den ersten neun Monaten 2008 auf € 95.8 (90.7) Mio. Der Vorsteuergewinn verharrte jedoch durch gestiegene Kosten auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums von € 3.8 Mio. Der Gewinn je Aktie verringerte sich wegen eines gestiegenen Steueraufwands auf € 0.45 (0.50).

Produktverkauf bietet Potenzial

In den Beauty Hair Shops werden hochwertige Marken-Haarpflegeprodukte verkauft, die ansonsten nur in Friseursalons erhältlich sind. Der Umsatzanteil lag in den ersten neun Monaten 2008 bei 16.2 % und damit deutlich über dem geschätzten Branchendurchschnitt von 7 % bis 8 %. Künftig will Essanelle den Produktverkauf sowohl in den Salons als auch in den Beauty Hair Shops ausweiten. Laut Vorstandschef Achim Mansen bietet sich hier ein großes Potenzial, da bislang 90 % der Friseurkunden nie oder nur gelegentlich eine Produktempfehlung bekommen. Generell lassen sich mit Fri-



Zum Haare schneiden spricht der Essanelle-Konzern fünf verschiedene Zielgruppen an.

seurprodukten üppige Margen erzielen. Obendrein dürften diese Renditen bei Essanelle auf Grund der Einkaufsmacht höher ausfallen als bei Einzelfriseuren.

Kein Squeeze-out geplant

Rund 90 % der Essanelle-Aktien hält die Saxonia Holding, die der Friseursalonkette Klier gehört. Klier will nicht in das operative Geschäft und die Verwaltung von Essanelle eingreifen. Auch in Zukunft sollen Essanelle und Klier als eigenständige Unternehmen operieren, ähnlich wie die Vertriebslinien Media Markt und Saturn unter dem Dach des Metro-Konzerns. Auch beabsichtigt Klier nicht, die Beteiligung an Essanelle auf 95 % aufzustoßen, um anschließend einen Squeeze-out durchzuführen.

Martin Münzenmayer

FAZIT

Trotz der Wirtschaftsflaute dürften viele Menschen in Deutschland nicht am Friseurbesuch sparen. Daher kann das Management der Essanelle Hair Group AG verhältnismäßig gelassen in die Zukunft blicken. Im laufenden Jahr ist bei der Friseursalonkette eine Gewinnsteigerung auf € 0.88 je Aktie möglich. Daraus errechnet sich ein KGV 2009(e) von 7.5. Für Anleger dürfte die voraussichtliche Dividende von € 0.50 je Aktie für 2008 interessant sein.

MM

UNTERNEHMENS DATEN

Essanelle Hair Group AG

Niederlasser Lohweg 20, 40547 Düsseldorf, Telefon 0211/1748-0

Internet: www.essanelle-hair-group.com

ISIN DE0006610314,

4.6 Mio. Stückaktien, AK € 4.6 Mio.

KGV 2009(e) 7.5

Börsenwert: € 30.3 Mio.

Kurs am 21.01.2009: € 6.60 (Xetra), 9.80 H / 6.10 T

Aktionäre: Saxonia Holding-Verwaltungsgesellschaft mbH 89.77 %,

Ennismore Fund Management Limited 5.3 %, eigene Aktien 1.31 %,

Streubesitz 3.62 %

Kennzahlen 9M 2008 9M 2007

Umsatz 95.8 Mio. 90.7 Mio.

EBIT 4.2 Mio. 4.3 Mio.

Periodenüberschuss 2.1 Mio. 2.3 Mio.

Ergebnis je Aktie 0.45 0.50

EK-Quote 53.4 % 50.5 %

