



**Wissenswertes über
das Friseurhandwerk**



KLEINES FRISURENLEXIKON

Die Dauerwelle	7
Der Pferdeschwanz	8
Der Irokese	11
Der Bob	12
Der Vokuhila	15



**Trends
und
Evergreens**

VORWORT DES VORSTANDES	4
BERICHT DES AUFSICHTSRATES	10
CORPORATE GOVERNANCE	16
DIE AKTIE	22
KONZERN-JAHRESABSCHLUSS	
KONZERN-LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2005	24
KONZERN-BILANZ	40
KONZERN-GEWINN- UND VERLUST-RECHNUNG	42
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG	43
VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS	44
KONZERN-ANHANG	46
BESTÄTIGUNGSVERMERK	100
KONTAKT, IMPRESSUM	102

VORWORT DES VORSTANDES

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir freuen uns sehr, Ihnen einen Geschäftsbericht 2005 vorlegen zu können, der eindrucksvoll beweist, dass es trotz Konsumflaute, schwacher Binnennachfrage und verschärften Wettbewerbs möglich ist, erfolgreich zu sein. Mit Ausnahme der Umsatzentwicklung sind alle Ziele übertroffen worden. Gegenüber dem Vorjahr konnten wir uns ebenfalls deutlich verbessern.

Darüber hinaus haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr die Voraussetzungen geschaffen, unser Unternehmen konsequent auf Wachstum auszurichten und damit in eine neue Phase der Unternehmensgeschichte einzutreten. Bereits zum Ende des Jahres 2005 haben wir das Investitionstempo angezogen. Nachdem wir in den letzten Jahren konstant rund 550 Salons in Deutschland betrieben haben, ist diese Zahl zum Jahresende auf knapp 600 angewachsen. Dieses Investitionstempo soll in den nächsten Jahren mindestens beibehalten werden. Konkretes Ziel ist es, pro Jahr um 50 Salons zu wachsen.

Das Fundament für eine erfolgreiche Umsetzung unserer Planungen bildet die inzwischen erreichte Finanzstärke des Unternehmens: Ein hoher Cashflow, der unsere Finanzkraft sichert. Eine gesunde Eigenkapitalbasis mit einer Quote von über 40%. Und eine in allen Salonkonzepten saubere Kostenstruktur, die eine gute Profitabilität unserer Salons sicherstellt.

Auf der anderen Seite haben wir unsere Strategie hinsichtlich der Salonstruktur und Standortwahl stärker auf die Entwicklung des Marktes, der Nachfrage und des Konsumverhaltens ausgerichtet. Unsere jungen Konzepte Super Cut und HairExpress haben im Jahre 2005 erheblich zu der guten Performance beigetragen. Mit dem Fokus auf eine vergleichsweise junge Kundschaft bei Super Cut und auf eine extrem preissensible Kundschaft bei HairExpress liegen wir absolut richtig. Inzwischen betreiben wir 79 Super Cut- und 81 HairExpress-Salons. Da es uns gleichzeitig gelungen ist, auch bei unserem zahlenmäßig stärksten Konzept essanelle – Ihr Friseur deutliche Verbesserungen zu erzielen, stehen wir heute auf einer soliden Plattform.



UWE GRIMMINGER



ACHIM MANSEN



Um den erfolgreichen Weg - Wachstum mit neuen Konzepten - verstärkt fortzusetzen, haben wir in 2005 mit TOP TEN ein weiteres Konzept entwickelt und auf den Markt gebracht. Zurzeit ist der 10-Euro-Friseur in aller Munde. Es gibt inzwischen eine ganze Reihe von Friseuren, die in diesem Genre ihr Heil suchen. Hier wird sich in den nächsten Jahren die Spreu vom Weizen trennen. Wir haben nach eingehenden Marktstudien entschieden, mit TOP TEN in diesem Bereich professionell aktiv zu werden. Bereits die ersten Salons konnten unsere Erwartungen übertreffen. Das Konzept überzeugt die Kunden und wir sind sicher, mit TOP TEN in den kommenden Jahren deutliche Umsatz- und Ertragszuwächse generieren zu können.

Noch ein Wort zur Standortstrategie: Die Essanelle Hair Group hat sich über einen Zeitraum von über zehn Jahren vom reinen Friseur im Kaufhaus zu einem Unternehmen entwickelt, das seine Friseurdienstleistungen heute auch in Shopping-Centern und Verbrauchermärkten anbietet. Mit dem neuen Salonkonzept TOP TEN erweitern wir auch unsere Standortpalette. Wir werden mit diesem Konzept fast ausschließlich in so genannten freien Lagen an stark frequentierter Stelle operieren.

Nach unseren Plänen werden wir in fünf Jahren unseren Salonbestand von Anfang 2005 um rund 50% vergrößert haben. Dies wird sich in entsprechendem Maße auf die Umsätze auswirken und überproportional in den Erträgen spürbar sein, die wir 2005 bereits im vierten Jahr in Folge verbessern konnten. Allein im laufenden Geschäftsjahr 2006 planen wir die Eröffnung von mindestens 50 Salons. Und wir gehen davon aus, weniger Salons zu schließen als im Vorjahr, in dem es immerhin 17 Salons getroffen hat. Mit den Neueröffnungen aus 2005 und aus den ersten Monaten 2006 ist die Basis für eine Umsatzsteigerung in 2006 gelegt. Wir rechnen hier mit 5% bis 10% – sind dabei aber natürlich weiterhin von der Konsumfreudigkeit der Verbraucher abhängig. Unsere Ertragskennzahlen haben sich in 2005 mehr als positiv dargestellt. Mit einem Vorsteuerergebnis von 4,3 Mio. Euro nach IFRS haben wir nicht nur das beste Ergebnis seit dem Börsenstart erreicht, sondern wir liegen auch über unseren eigenen Prognosen. Die größte Zahl unserer neuen Salons haben wir erst im zweiten Halbjahr und gegen Ende 2005 eröffnet. Damit fielen 2005 weniger Anlaufverluste an, was sich positiv auf unsere Erträge auswirkte. Zum Teil werden wir diese Anlaufverluste nun in 2006 verbuchen, so dass in diesem Jahr kein großer Ertragsprung möglich sein wird. Diesen werden wir dann 2007 sehen. Aber natürlich lautet unser Minimalziel für 2006, das starke Ergebnis von 2005 mindestens zu wiederholen. Der Start in das Jahr 2006 stimmt uns da sehr zuversichtlich.

Seit Anfang des 20. Jahrhunderts

Die Dauerwelle



KLEINES FRISURENLEXIKON

Der Wunsch nach gelockten Haaren ist so alt wie die Geschichte der Menschheit. Bereits 3100 v.Chr. wurden die Wickler auf Tonwickler gewickelt. Friseurmeister Karl Nessler erfand 1906 die erste Heißwelle. Heute wird die alkalische und mild alkalische Dauerwelle verwendet, die schonend auf Haar und Kopfhaut wirkt. Jede Dauerwelle verändert Strukturen im Inneren des Haares. Bestimmte Verbindungen werden gelöst und wieder neu verknüpft. Das gibt dem Haar die neue Form.



Dauerbrenner für Langhaarige



**Der
Pferde-
schwanz**

KLEINES FRISURENLEXIKON

Lange Haare, die durch ein Band am Hinterkopf zusammengehalten werden. Die Frisur ähnelt einem Pferdeschweif und ist bei allen Langhaarträgern nicht nur beim Sport sehr beliebt. Auch „Bad Hair Days“ lassen sich mit einem Pferdeschwanz besser ertragen.



Nicht nur beim Sport beliebt!



Der wesentlichste Erfolgsfaktor, um diese anspruchsvollen Ziele zu erreichen, sind unsere Mitarbeiter. Wir stellen bereits heute ca. 4.000 sichere Arbeitsplätze bereit und werden diese Zahl in den kommenden Jahren weiter ausbauen. Schließlich profitiert kaum eine Branche so sehr von guten Mitarbeitern wie die Friseurbranche. Jeder kennt das: Einen Friseur, der einmal die Haare „verschneidet“, besucht man nie wieder. Wir legen deshalb großen Wert auf eine professionelle Ausbildung, regelmäßige Schulungen in neuen, aktuellen Techniken und eine direkte Beteiligung der Friseure an Umsätzen bei überproportional guter Arbeit. Bei diesem eminent wichtigen und entscheidenden Faktor Personal können wir unsere Wettbewerbsvorteile gegenüber den Einzelfriseuren, die in Deutschland immer noch 90% des Marktes ausmachen, besonders gut ausspielen.

Neben den positiven Veränderungen in unserem Unternehmen hat sich auch unsere Aktie prächtig entwickelt. Nach zwei äußerst schwachen ersten Börsenjahren haben wir hier seit Mitte 2004 wieder deutlich Boden gut machen können und im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 8,78 Euro den bis dahin höchsten Kurs in unserer Börsenhistorie erreicht. Nicht wenige der uns beurteilenden Analysten halten einen noch höheren Kurs unserer Aktie für gerechtfertigt. Und natürlich ist dies auch ein wesentliches Ziel unserer Wachstumspläne: Wir wollen unseren Aktionären eine gute Performance und einen angemessenen Ertrag für ihr Investment bieten. Daran werden wir auch 2006 mit einer guten Unternehmensentwicklung weiter arbeiten.

Wir bedanken uns an dieser Stelle für das Vertrauen unserer Investoren und die harte Arbeit unserer Mitarbeiter, ohne die der Erfolg unseres Unternehmens im abgelaufenen Geschäftsjahr und auch in Zukunft nicht möglich wäre.

Der Vorstand



Uwe Grimminger



Achim Mansen

BERICHT DES AUFSICHTSRATES

Sehr geehrte Damen und Herren,

im abgelaufenen Geschäftsjahr 2005 konnte die Essanelle Hair Group AG an die gute Entwicklung der vorangegangenen Jahre anknüpfen. Der Aufsichtsrat hat dazu entsprechend seiner Aufgaben als Aufsichtsorgan mitgewirkt und stand dem Vorstand beratend zur Seite. Im Juni 2005 legte der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Hans-Jürgen Knauer aus gesundheitlichen Gründen sein Amt nieder. Wir möchten uns an dieser Stelle bei ihm für seine langjährige Tätigkeit bedanken. Er hat sich stets für die Belange des Unternehmens mit voller Kraft eingesetzt. Gleiches gilt für Paul Deiters, der als Vertreter der damaligen Großaktionäre ebenfalls ausschied. Als neue Mitglieder wurden Joachim Dübner, ein langjähriger Kenner des Unternehmens, und Werner Schneider, Experte für Personalfragen, gerichtlich bestellt. Auf der Aufsichtsratssitzung am 24.06.2005 wurde Martin Tresser, der seit dem Börsengang dem Aufsichtsrat des Unternehmens angehört, zum neuen Vorsitzenden gewählt. Er hat sein Amt und Aufsichtsratsmandat zum 11.04.2006 niedergelegt. Am 23.06.2005 hat der Aufsichtsrat die Vorstandsmandate von Herrn Grimminger und Herrn Mansen um drei Jahre bis zum 30.04.2009 verlängert.

Die Mitglieder des Aufsichtsrates haben nach Möglichkeit regelmäßig an den Aufsichtsratssitzungen teilgenommen. Im Falle der Verhinderung wurde in den meisten Fällen durch schriftliche Stimmabgabe an den Beschlüssen mitgewirkt. In den fünf Aufsichtsratssitzungen vom 05.04., 23.06., 24.06., 29.09. und 30.11.2005 haben wir sowohl ausschließlich mit den Mitgliedern des Aufsichtsrates als auch gemeinsam mit dem Vorstand intensiv die Strategie, die Gesamtlage des Unternehmens und die wesentlichen operativen Vorgänge besprochen und analysiert. Hierzu wurden vom Vorstand schriftlich und mündlich umfassende und zeitnahe Informationen zur Verfügung gestellt. Wesentliche Themen waren auch das Risikomanagementsystem der Essanelle Hair Group und der Rückkauf eigener Aktien. Ziel des im Oktober und November 2005 durchgeführten Rückkaufs eigener Aktien war primär die Absicherung von Risiken aus dem jüngsten Optionsprogramm, das auf der Hauptversammlung 2005 beschlossen wurde.

Im Rahmen seiner regelmäßigen Tätigkeit prüfte der Aufsichtsrat die ihm vorgelegten Monats- und Quartalszahlen. In der letzten Sitzung des abgelaufenen Geschäftsjahres haben wir mit dem Vorstand die Planungen und Zielsetzungen für das Jahr 2006 sowie die Rahmenplanung für die Jahre 2007 bis 2009 beraten. Zwischen dem Vorstand und dem Aufsichtsratsvorsitzenden besteht über die Sitzungen hinaus ein regelmäßiger Kontakt und Meinungsaustausch über wichtige Geschäftsvorfälle und die aktuelle wirtschaftliche und finanzielle Situation der Essanelle Hair Group. Auch nicht zustimmungspflichtige Maßnahmen von bedeutender Tragweite haben wir mit

Schockfrisur der Punks



KLEINES FRISURENLEXIKON

Die bunte Schockfrisur der Punks provozierte die Bürger in den 80ern und erlebt gerade ein gelungenes Comeback sowohl bei Männern als auch bei Frauen. Fransige Kurzhaarschnitte werden mit den Fingern und viel Gel hochgestylt und mit Haarspray fixiert. Die Hilfsmittel der Punks waren Gelatine und Zuckerwasser.



hochgestylt und fixiert



**Der
Iroke**

Der Bob

Seit Anfang der Sechziger



KLEINES FRISURENLEXIKON

Anfang der 60er Jahre perfektionierte der Londoner Friseur Vidal Sassoon eine Frisur, die schon seit den alten Ägyptern der Klassiker unter den Trendfrisuren ist – den Bob. Der berühmte Haarschnitt mit kinnlangen Haaren, mit rundem Hinterkopf und stumpf geschnittener Kontur ist nach wie vor in den Frisuren-Charts ganz oben. Der Bob bildet die Basis für viele moderne Frisuren mit Varianten wie Stufungen und asymmetrische oder überlange Ponypartien.



stumpf geschnittene Kontur

dem Vorstand umfassend diskutiert. Dazu zählten beispielsweise die in 2005 wieder forcierte Wachstumsstrategie, der damit verbundene Aufbau neuer Salons sowie die Einführung und Etablierung der neuen Salonmarke TOP TEN. Auch der Segmentwechsel des Unternehmens in den Prime Standard der Deutschen Börse fand unsere Zustimmung. Der Vorstand hat uns regelmäßig zu allen diesen Themen informiert.

Gemeinsam mit dem Vorstand verabschiedete der Aufsichtsrat im Dezember die aktualisierte Entsprechenserklärung des Unternehmens zum Corporate Governance Kodex. Die neuen Kodex-Empfehlungen hat das Unternehmen nach übereinstimmender Meinung vollständig übernommen. Den alten Empfehlungen wird zukünftig in weiteren Punkten entsprochen, die in der Vergangenheit ausgenommen waren. Hier seien lediglich in Stichworten erwähnt die Bildung von Ausschüssen (Audit Committee, Personalausschuss), die Effizienzprüfung der Aufsichtsratsstätigkeit, die Offenlegung von Interessenkonflikten sowie die Festlegung einer Altersgrenze für Aufsichtsräte. Nähere Ausführungen dazu sind dem Corporate Governance-Bericht zu entnehmen. Vorstand und Aufsichtsrat haben aber auch beschlossen, mit Blick auf die spezifischen Bedürfnisse der Essanelle Hair Group AG einigen Empfehlungen aus guten Gründen weiterhin nicht zu folgen.

Audit Committee und Personalausschuss wurden in der September-Sitzung gebildet und sind seither jeweils zwei Mal zusammengetreten. Das Audit Committee hat sich schwerpunktmäßig mit der Jahresabschlussprüfung und den neuen Bewertungsansätzen nach IFRS befasst. Die Personalausschusssitzungen hatten Änderungen der Vorstandsverträge sowie die Feststellung der Tantiemen zum Inhalt. Die Vergütung des Vorstandes der Essanelle Hair Group AG besteht aus einem fixen und einem variablen Anteil. Die variable Vergütung orientiert sich dabei an mittel- und langfristigen Anreizfaktoren, die primär auf die Steigerung des Unternehmenswertes abstellen.

Der Jahresabschluss der Essanelle Hair Group AG nach HGB und der Konzernabschluss, der erstmalig nach den Rechnungslegungsgrundsätzen der IFRS erstellt wurde, sowie die zusammengefassten Lageberichte sind durch den Abschlussprüfer, die PwC Deutsche Revision AG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, geprüft worden. Beide Abschlüsse haben den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erhalten. Diese Abschlüsse, die zusammengefassten Lageberichte und die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers haben allen Mitgliedern des Aufsichtsrats vorgelegen und wurden in Anwesenheit des Abschlussprüfers in der Aufsichtsratsitzung am 29.03.2006 ausführlich besprochen.

Gestützt auf die umfassenden Auskünfte des Wirtschaftsprüfers und die eigenen Prüfungsergebnisse des Audit Committees ergaben sich für den Aufsichtsrat keinerlei Anhaltspunkte für Unstimmigkeiten und keine Notwendigkeit, weitergehende Prüfungshandlungen vorzunehmen oder zu veranlassen.

Den Jahresabschluss der Essanelle Hair Group AG und den Konzernabschluss zum 31.12.2005 sowie die zusammengefassten Lageberichte der AG und des Konzerns haben wir geprüft. Dem Prüfungsergebnis des Jahresabschlusses durch den Abschlussprüfer können wir zustimmen und erheben hier keine Einwendungen. Die vom Vorstand aufgestellten Jahresabschlüsse für die Essanelle Hair Group AG und für den Konzern haben wir gebilligt. Der AG-Jahresabschluss ist damit festgestellt. Auch den Aussagen und der Darstellung der Situation des Unternehmens in den Lageberichten können wir zustimmen.

Die Essanelle Hair Group AG befindet sich nach schwierigen Jahren inzwischen nachhaltig auf einem guten Weg. Dies ist nur durch den Einsatz und die Leistung aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie des Vorstands möglich gewesen. Es ist dem Aufsichtsrat ein aufrichtiges Anliegen, dafür zu danken und für die bisherigen Erfolge Anerkennung auszusprechen.



Martin Tresser
Vorsitzender des Aufsichtsrat

Trendfrisur aus den Achzigern



KLEINES FRISURENLEXIKON

„Vorne kurz und hinten lang“ war besonders in den 80er Jahren modern. Prominente Träger dieser Frisur waren Nena, Dieter Bohlen und Fußballer wie Rudi Völler. Der Vokuhila erlebt heute ein Revival und erobert die Trendbühne in neuer Aufmachung mit kurzem vollen Oberkopf und lang gehaltenem Nacken mit unregelmäßig geschnittenen Spitzen.



**Der
VoKu-
HiLa**



**Revival einer
Szenefrisur**

CORPORATE GOVERNANCE

CORPORATE GOVERNANCE IM JAHR 2005

Die Essanelle Hair Group AG hat auch 2005 die Regelungen und Empfehlungen guter Corporate Governance im Unternehmen umgesetzt, um Transparenz auf hohem Niveau zu liefern und die Unternehmensführung entsprechend zu verbessern. Eine rückwärtsgerichtete Analyse der Corporate Governance hat gezeigt, dass 2005 alle in der Entsprechenserklärung vom Dezember 2004 nicht ausgenommenen Punkte entsprechend erfüllt wurden. Alle noch geltenden Abweichungen werden in der nachfolgenden Entsprechenserklärung aufgeführt. Die Essanelle Hair Group befürwortet die Zielsetzungen des Corporate Governance Kodex wie eine effiziente Unternehmensführung, transparente Information der Aktionäre und eine langfristige Steigerung des Unternehmenswertes.

AKTIONÄRE UND HAUPTVERSAMMLUNG

Zur Hauptversammlung der Essanelle Hair Group AG am 24. Juni 2005 konnten wie gewohnt bereits im Vorfeld sämtliche wesentliche Dokumente wie die Tagesordnung oder Informationen zur Stimmrechtsvertretung im Internet eingesehen und heruntergeladen werden. Im Nachgang der Hauptversammlung waren die Rede und Präsentation des Vorstandsvorsitzenden Uwe Grimminger sowie die Presseinformation erhältlich.

VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat der Essanelle Hair Group AG hat 2005, wie im Corporate Governance Kodex empfohlen, ein Audit Committee berufen. Vorsitzender ist das Aufsichtsratsmitglied Joachim Dübner. Darüber hinaus wurde ein Personalausschuss gebildet. Der Vorsitzende des Ausschusses ist der Aufsichtsratsvorsitzende. Einschlägige Sachthemen wurden vom Aufsichtsrat an diese Ausschüsse teils zur Beratung und Entscheidungsvorbereitung, teils zur Entscheidungsfindung überwiesen.

Erstmals wurde auch dem Corporate Governance Kodex im Hinblick auf eine Überprüfung der Effizienz der Aufsichtsratsstätigkeit entsprochen. Diese Untersuchung fand statt im Rahmen einer anonymen Selbstevaluierung unter Mitwirkung des Wirtschaftsprüfers. Die Ergebnisse wurden ausgewertet und allen Aufsichtsrats- sowie Vorstandsmitgliedern zur Verfügung gestellt. Anregungen und Verbesserungsvorschläge wurden diskutiert und sofern möglich auch umgesetzt.

Im Juni 2005 schied der damalige Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Hans-Jürgen Knauer aus gesundheitlichen Gründen aus dem Aufsichtsrat des Unternehmens aus. Ebenso schied auch Paul Deiters aus. Als neue Mitglieder wurden Joachim Dübner, ein langjähriger Kenner des Unternehmens, und Werner Schneider, Experte für Personalfragen, gerichtlich bestellt. Auf der Aufsichtsratssitzung am 24.06.2005 wurde Martin Tresser, der seit dem Börsengang dem Aufsichtsrat des Unternehmens angehört, zum neuen Vorsitzenden gewählt.

Veranlasst durch die Umbildung des Aufsichtsrates wurden eventuelle Interessenkonflikte aller Aufsichtsratsmitglieder offen gelegt und im Plenum des Aufsichtsrates behandelt. Die abschließende Bewertung ergab, dass keine wirklich ernsthaften Interessenkonflikte vorliegen und die Mitglieder ihren Pflichten in der erforderlichen Unabhängigkeit nachkommen können.

VERGÜTUNG DES VORSTANDES

Das Vergütungssystem für den Vorstand blieb im Geschäftsjahr 2005 unverändert. Die Grundzüge werden im Anhang des Konzernjahresabschlusses auf Seite 97 dargestellt.

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATES (FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2005)	in Euro
Martin Tresser (Vorsitzender ab 24.06.05)	25.000,00
Peter-Michael Herold (stv. Vorsitzender)	15.000,00
Michael Eberhard, Gabriele Eick, Dr. Gabriele Fontane, Cornelia Glaß, Jürgen Tröndle, Ulrike Witt	je 10.000,00
Joachim Dübner (ab 15.06.05)	5.416,66
Werner Schneider (ab 24.06.05)	5.000,00
Dieter Bonk (ab 30.11.05)	833,34
Dr. Hans-Jürgen Knauer (Vorsitzender bis 24.06.05)	20.000,00
Paul Deiters (bis 07.06.05)	3.110,20
Ulrike Muschalle (bis 31.10.05)	8.333,34
Marina Schacht (bis 31.07.05)	5.000,00

TRANSPARENZ

Wie 2004 im Anlegerschutzverbesserungsgesetz geregelt, hat die Essanelle Hair Group AG alle Vorkehrungen zur Erfüllung ihrer Pflichten in den Bereichen Ad-hoc-Publizität, Insiderverzeichnis und Director Dealings getroffen. Sämtliche Bereiche werden regelmäßig aktualisiert und überprüft. 2005 wurden fünf Ad-hoc-Meldungen veröffentlicht. Darüber hinaus berichtet die Essanelle Hair Group AG, den gesetzlichen Bestimmungen und den Anforderungen der Deutschen Börse bezüglich des Prime Standards entsprechend, seit dem abgelaufenen Geschäftsjahr nach den Rechnungslegungsvorschriften nach IFRS.

OPTIONSPROGRAMM

Gemäß dem Beschluss der Hauptversammlung vom 24.06.2005 wurde der Vorstand ermächtigt, bis zur Hauptversammlung im Jahre 2008 Bezugsrechte als variablen Gehaltsbestandteil auszugeben. Die Bezugsrechte können frühestens zwei Jahre nach Bezug ausgeübt werden. Die Ausübung der Bezugsrechte ist sowohl an die absolute Performance der Aktie des Unternehmens als auch an die relative Performance gegenüber dem SDAX gebunden.

DIRECTOR DEALINGS DES GESCHÄFTSJAHRES 2005

Veröffentlichung nach Punkt 6.6 DCGK

DIRECTOR DEALINGS 01.01.2005 – 31.12.2005

Datum	23.09.05	10.10.05	16.12.05	20.12.05
Name	Uwe Grimminger	Uwe Grimminger	Uwe Grimminger	Dieter Bonk
Position	Vorstand	Vorstand	Vorstand	Aufsichtsrat
Transaktion	Verkauf	Verkauf	Verkauf	Verkauf
Börsenplatz	außerbörslich	außerbörslich	außerbörslich	Xetra
Stückzahl	14.000	50.000	30.000	1.500
Preis (EUR)	7,95	8,00	8,34	8,20
Volumen	111.300	400.000	250.200	12.300

DIRECTOR HOLDINGS (zum 31.12.2005)

Vorstand

Aktien: Uwe Grimminger 256.131 Stück (5,69%), Achim Mansen 44.980 Stück (1%)

Optionen: Uwe Grimminger 29.757 Stück, Achim Mansen 19.838 Stück

Aufsichtsrat

Aktien: Jürgen Tröndle 155.750 Stück (3,46%), Gabriele Eick 600 Stück, Dr. Gabriele Fontane 100 Stück

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 2005:

5.3.2 Der Aufsichtsrat der Essanelle Hair Group AG hat im vergangenen Jahr entsprechend den Anregungen des Corporate Governance Kodex einen Personalausschuss und ein Audit Committee gebildet, wobei sich letzteres mit den Aufgaben, die im Kodex gefordert sind, befasst.

5.4.1 Die Essanelle Hair Group hat im Geschäftsjahr 2005 beschlossen, den Punkt 5.4.1 zukünftig zu befolgen und damit der Empfehlung zu entsprechen, eine Altersgrenze zu beachten.

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 Konzernabschlusses in einer Gesamtsumme ausgewiesen.

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

7.1.1 Rechnungslegung

Die Essanelle Hair Group AG hat mit Jahres- und Zwischenabschlüssen nach HGB umfassend und regelmäßig informiert. Den gesetzlichen Bestimmungen und dem Kodex entsprechend wird das Unternehmen den Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2005 nach den Regelungen der IFRS aufstellen.

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

Düsseldorf, 22.12.2005

Der Vorstand

Der Aufsichtsrat

DIE AKTIE

Die Aktie der Essanelle Hair Group AG startete in das Geschäftsjahr 2005 mit einem Kurs von 4,35 Euro. Im Jahresverlauf stieg der Kurs insgesamt um rund 89% auf 8,20 Euro zum Jahresende und wies damit eine deutlich höhere Steigerungsrate als der SDAX mit 35,16% auf. Zurückzuführen ist dieser erfreuliche Kursverlauf vor allem auf die positive Unternehmensentwicklung der Essanelle Hair Group. Darüber hinaus stärkten weitere Maßnahmen das Vertrauen der Anteilseigner in die Aktie. So wurde das Unternehmen am 15. September zum Qualitätssegment Prime Standard der Deutschen Börse zugelassen. Indem die Essanelle Hair Group die damit verbundenen, erhöhten Transparenz- und Publizitätspflichten erfüllt, trägt sie einerseits dem in 2005 deutlich gewachsenen Freefloat und dem erweiterten Aktionärskreis Rechnung. Andererseits spricht das Unternehmen dadurch auch weitere private wie institutionelle Investorengruppen an.

Dass der Dialog mit den Aktionären stets hohe Priorität genießt, zeigte sich auch auf der diesjährigen Hauptversammlung. In seiner Rede erläuterte der Vorstand die Geschäftsentwicklung 2004 und gab zudem Auskunft über das Geschäftsjahr 2005. Im Gegenzug zeigten sich die Aktionäre zufrieden mit den Kennzahlen 2004 sowie den Zukunftsperspektiven der Essanelle Hair Group. Folglich stimmte die Hauptversammlung der Tagesordnung in allen Punkten mit großer Mehrheit zu und bestätigte somit den erfolgreichen Kurs des Vorstandes.

Auch die Resonanz der Financial Community auf das abgelaufene Geschäftsjahr fiel positiv aus. So konnten als neue Anteilseigner namhafte Fonds gewonnen und der Streubesitz mit rund 66% deutlich erhöht werden, nachdem der bis dahin größte Einzelaktionär der Essanelle Hair Group, die Beteiligungsgesellschaft Halder, seine Anteile von rund 36% umplatziert hatte. Darüber hinaus stieg auch das Interesse seitens der Analysten. Im Rahmen von drei Studien lautete die Empfehlung jeweils „kaufen“.

AKTIONÄRSSTRUKTUR (31.12.05)

Vorstand	6,7%
Klier GmbH	25,8%
Freefloat gemäß Deutsche Börse AG	67,5%
davon:	
dit Vermögensverwaltung	8,9%
Axxion SA	13,2%
FPM	9,4%
Weitere	36,0%

DATEN ZUR AKTIE

Gesamtjahr 2005

Höchstkurs	8,78 Euro
Tiefstkurs	4,35 Euro
Entwicklung 01.01. - 31.12.	+ 88,51%
SDAX	+35,16%
Kurs zum 31.12.	8,20 Euro
Marktkapitalisierung zum 31.12.	36,90 Mio. Euro
Marktkapitalisierung Free Float zum 31.12.	24,43 Mio. Euro

KONZERN-JAHRESABSCHLUSS

KONZERN-LAGEBERICHT (IFRS) FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2005

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Im Jahr 2005 hat sich die Wirtschaft in Deutschland insgesamt leicht positiv entwickelt. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) stieg nach Angaben des Statistischen Bundesamtes um 0,9%. Wie in den vergangenen Jahren trugen dazu aber fast ausschließlich die Impulse aus dem Exportgeschäft bei. Hier ist eine Steigerung von 6,2% zu verzeichnen. Der für den Einzelhandel und auch die Friseurdienstleistungsbranche wichtige inländische Konsum blieb weiterhin schwach. Der Konsum war mit einem Minus von 0,3% erneut rückläufig. Entscheidende Faktoren dafür waren die stark gestiegenen Öl- und Energiepreise sowie die weiterhin angespannte Lage auf dem Arbeitsmarkt.

Auch im europäischen Vergleich konnte sich Deutschland kaum von seiner schwachen Position der Vorjahre entfernen. Nur Italien (+0,2%), Portugal (+0,4%) und die Niederlande (+0,5%) verzeichneten ein geringeres Wirtschaftswachstum. Das durchschnittliche Wachstum in der Eurozone lag 2005 bei 1,3% (Vorjahr: 2,0%).

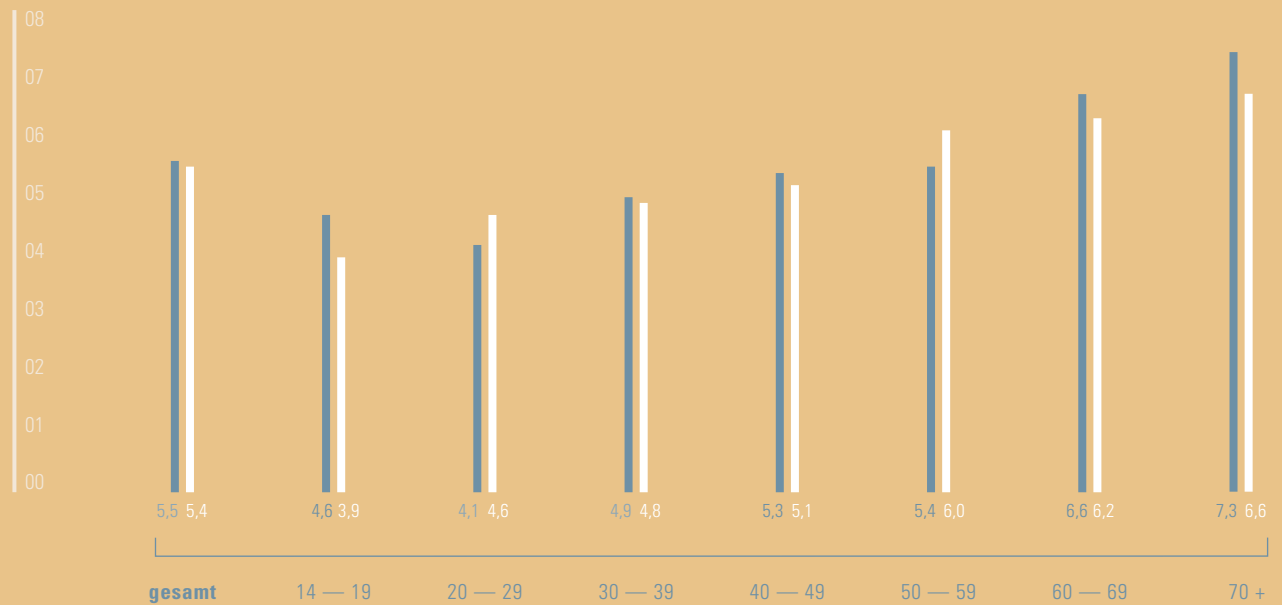
Für 2006 gehen führende Forschungsinstitute von einer leichten Konjunkturbelebung in Deutschland aus. Die Bundesregierung erwartet eine Steigerung von rund 1,4%. Die Institute setzen auf eine leichte Belebung des Konsums und erwarten für 2006 ein Wachstum von 1,5% bis 2,0%.

Ebenso vorsichtig optimistisch stimmen Studienergebnisse der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK), wonach sich das Konsumklima in Deutschland zum Jahresende 2005 aufgehellt hat – auch wenn das Gesamtwachstum stagnierte. So erreichte die von der GfK gemessene „Anschaffungsneigung“ im Dezember 2005 erstmals seit 2001 wieder einen positiven Wert. Der Trend kann sich zwar fortsetzen, bleibt aber wie in der Vergangenheit in seiner Wirkung auf den für die Essanelle Hair Group AG wichtigen Einzelhandel mit zahlreichen Unsicherheiten behaftet.

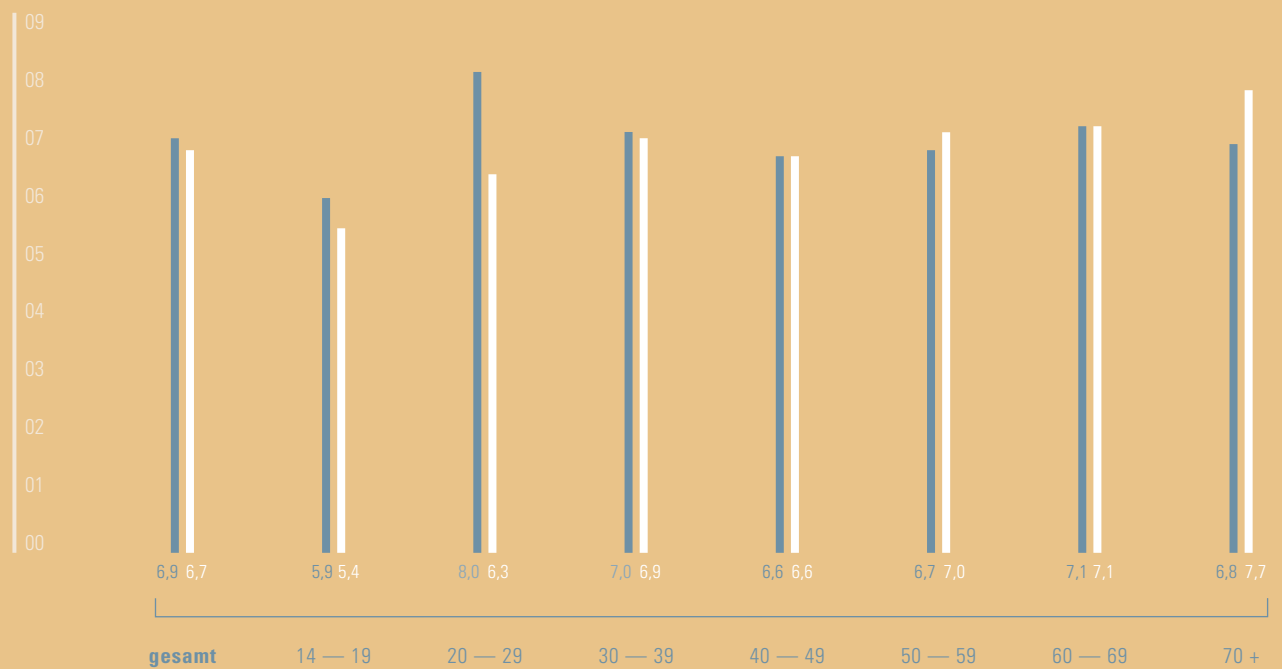
ZAHLE DER FRISEURBESUCHE PRO JAHR – ALTERSVERGLEICH

■ 2004 ■ 2005

FRAUEN

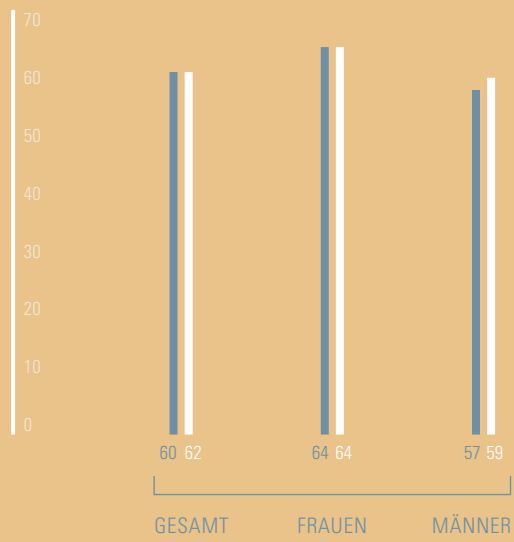


MÄNNER

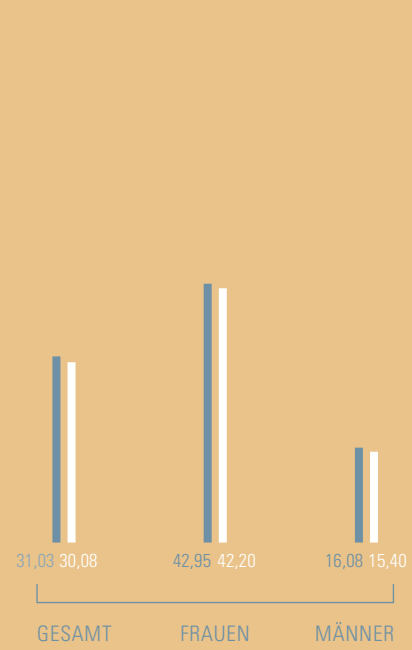


ANTEIL DER BEVÖLKERUNG, DER EINEN
FRISEURSALON NUTZT in %

■ 2004 ■ 2005



AUSGABEN JE FRISEURBESUCH
in €



BRANCHENENTWICKLUNG

Nach repräsentativen Daten der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) verstärkte sich 2005 der Trend zum Besuch eines stationären Friseurs. Während im Vorjahr rund 60% der Befragten ihre Haare normalerweise in einem Salon behandeln ließen, stieg dieser Wert in 2005 auf 62%. Diese Entwicklung vollzieht sich über alle Altersgruppen hinweg. Traditionell gehen ältere Konsumenten eher zum Friseur als jüngere. So nutzten zwischen 64% und 69% der Kunden in den Altersgruppen ab 50 Jahren einen Friseursalon. Männer nutzten 2005 wieder verstärkt einen stationären Friseur. So besuchten im vergangenen Jahr wieder 59% aller männlichen Befragten einen Friseursalon, während dies 2004 noch 57% waren. Bei der Zielgruppe Frauen hingegen blieb dieser Wert im Vergleich zum Vorjahr konstant bei 64%.

Ebenfalls nahezu konstant blieb die Häufigkeit des Friseurbesuches im Jahresverlauf. Waren es 2004 noch durchschnittlich 6,0 Besuche pro Jahr bei beiden Geschlechtern, so betrug dieser Wert im abgelaufenen Jahr 5,9. Männer ließen sich im Schnitt 6,7 Mal (Vorjahr: 6,9) und Frauen 5,4 Mal (Vorjahr: 5,5) im Jahr die Haare bei einem stationären Friseur schneiden und pflegen. Beide Zielgruppen entschieden sich dabei insgesamt zu 80% (Vorjahr: 81%) stets für denselben Friseursalon. 17% (Vorjahr: 15%) probierten gelegentlich einen anderen Friseur aus. Diese sich seit Jahren verstärkende Entwicklung, den Friseur zu wechseln oder sich spontan für einen Besuch zu entscheiden, ist für die Essanelle Hair Group von Vorteil, da die große Mehrzahl der eigenen Salons an Standorten mit hoher Laufkundschaft angesiedelt ist. Dabei ist auch zu beobachten, dass sich vor allem die jüngeren Zielgruppen mit jeweils über 20% gelegentlich für einen Wechsel oder spontanen Friseurbesuch entscheiden – während Kunden ab 50 Jahren im Wesentlichen Stammkunden sind.

Unabhängig von der Friseurwahl sanken im Jahr 2005 die durchschnittlichen Ausgaben (inkl. Produktkauf) pro Friseurbesuch. Männer sparten im Vergleich zum Vorjahr 4,2% ein und gaben 15,40 Euro aus (Vorjahr: 16,08 Euro), während Frauen mit 42,20 Euro (Vorjahr: 42,95 Euro) insgesamt 1,7% weniger beim Friseurbesuch zahlten. Dabei kauften insgesamt 16% (Vorjahr: 18%) aller befragten Kunden regelmäßig oder gelegentlich auch friseurexklusive Produkte. Naturgemäß war dabei der Anteil der Frauen höher als bei Männern. Unverändert hoch blieb die Zufriedenheit der Kunden mit ihrem Friseur. Insgesamt zeigten sich wie schon im Vorjahr 96% der Befragten „sehr zufrieden“ oder „zufrieden“.

ALLGEMEINE ERLÄUTERUNGEN ZUM UNTERNEHMEN

DAS UNTERNEHMEN

Der Essanelle Hair Group-Konzern bietet in ganz Deutschland Friseurdienstleistungen und friseurexklusive Produkte in rund 600 Salons und Outlets an. Die Dienstleistungen und Produkte werden über die Konzepte essanelle – Ihr Friseur, Super Cut, HairExpress, TOP TEN und Jürgen Tröndle by essanelle sowie die Franchise-Salons von mod's hair angeboten. Die einzelnen Konzepte richten sich jeweils an fest definierte Zielgruppen, die nach verschiedenen Kriterien bestimmt werden. In den Beauty Hair Shops werden ausschließlich friseurexklusive Artikel vertrieben. Das Konzept mod's hair wird über die 100 %ige Beteiligung an der CFS Coiffure Franchising System GmbH geführt. Hierüber werden 45 mod's hair-Franchise-Salons betreut. Basierend auf den Daten der GfK geht die Essanelle Hair Group AG mit Konzernumsätzen in Höhe von 113,5 Mio. Euro und einem Gruppenumsatz von 129,8 Mio. Euro für 2005 von einem Marktanteil in Höhe von rund 2% für Deutschland aus.

Zum 31.12.2005 beschäftigte der Essanelle Hair Group-Konzern 3.852 Mitarbeiter nach 3.812 im Vorjahr. 81 Mitarbeiter waren dabei in der Unternehmenszentrale und im Vertrieb tätig, 3.771 in den Salons. Der Anteil von Teilzeitkräften betrug branchenübliche 36%.

STRATEGIE UND KONZEPTE

Der Markt für Friseurdienstleistungen ist stark fragmentiert. Über 90% der in Deutschland geführten Friseursalons sind inhabergeführte Einzelbetriebe. Damit nimmt die Essanelle Hair Group AG mit ihrer Unternehmensgröße, den finanziellen wie personellen Ressourcen und ihrer strategischen Ausrichtung eine Sonderrolle ein. Im Wettbewerb erreicht diese Position nur noch ein Mitbewerber am Markt.

Das Unternehmen nutzt dieses Potenzial durch die Fokussierung seiner Angebote auf spezielle Zielgruppen. Die unterschiedlichen Salonkonzepte sind ausgerichtet auf bestimmte gesellschaftliche Gruppen und decken damit homogene Konsumentenwünsche ab. Hervorzuheben sind dabei das langjährig am Markt erfolgreiche Konzept Essanelle – Ihr Friseur, das auf die gesamte Familie abzielt. Darüber hinaus richtet sich die Strategie des Unternehmens verstärkt auf junge Konsumenten und auf die preissensible Kundschaft aus, da hier nach Meinung des Managements die größten Potenziale für den Friseurfilialisten Essanelle Hair Group AG bestehen. Das Unternehmen ist aufgrund seiner Kostenstrukturen in der Lage, auch bei Konzepten mit niedrigen Preisen rentabel zu arbeiten und dabei gleichzeitig Konsumenten zu erreichen, die sich in den vergangenen Jahren vermehrt außerhalb von Friseursalons die Haare schneiden ließen. Die Konzepte Super Cut und HairExpress, die diese beiden Trends bedienen, hatten in den vergangenen Jahren die höchsten Wachstumsraten zu verzeichnen. Mit dem 2005 neu geschaffenen Salonkonzept TOP TEN sollen genau diese beiden genannten Zielgruppen „jung“ und „preissensibel“ ebenfalls verstärkt erreicht werden.

Eine wesentliche strategische Rolle spielt die Standortauswahl der neuen Salons. Die Essanelle Hair Group AG bevorzugt Standorte innerhalb von Einkaufszentren, Verbrauchermärkten und Kaufhäusern. Dank der langjährigen Partnerschaften mit den führenden Anbietern dieser Branchen konnte das Unternehmen sein Filialnetz stetig ausbauen. In diesem Umfeld existiert eine hohe Frequenz an Kunden, Passanten und Besuchern, die ein entsprechendes Potenzial für die Salons bilden. Die Salonkonzepte werden jeweils passend zum Umfeld ausgewählt.

Ein weiteres Standbein der Unternehmensstrategie ist der Verkauf friseurexklusiver Produkte in den Salons und den Beauty Hair Shops. Die Essanelle Hair Group AG kann hier sowohl Mengenvorteile im Einkauf nutzen als auch über besonders geschultes Personal den Verkauf weit über das Branchenniveau heben. Über die eigens für den Verkauf konzipierten Beauty Hair Shops wird dabei auch außerhalb der Friseursalons der Produktvertrieb forciert. Insgesamt erwirtschaftet das Unternehmen in der Regel beim Verkauf von friseurexklusiven Produkten eine über den Dienstleistungen liegende Marge. Darum besitzt dieser Bereich strategische Bedeutung.

GESCHÄFTSVERLAUF DES ESSANELLE HAIR GROUP-KONZERNS

ZIELSETZUNG DES ABGELAUFENEN GESCHÄFTSJAHRES

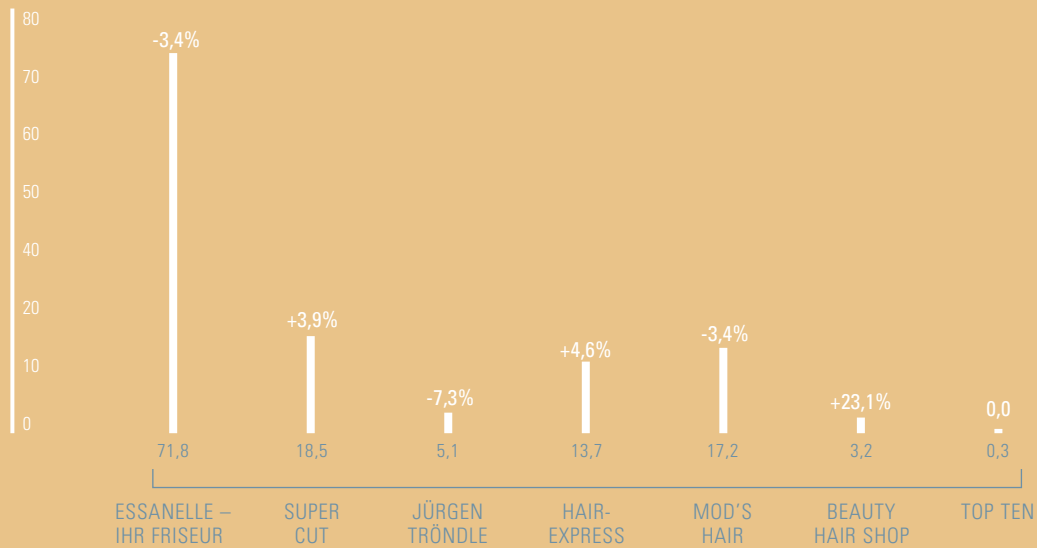
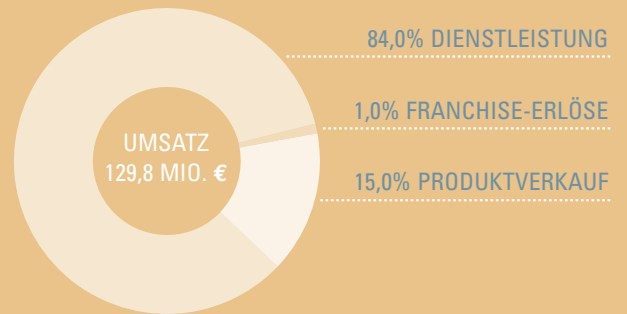
Zu Beginn des Jahres 2005 richtete die Essanelle Hair Group ihre strategische Stoßrichtung auf klares Wachstum aus. Ziel war es, 20 bis 30 neue Salons vor allem in den jungen und preissensitiven Konzepten zu eröffnen. Damit verbunden sollte eine Steigerung der Umsätze sein – gleichzeitig jedoch auch eine Belastung der Erträge aufgrund der Anlaufverluste in neuen Salons. Hier ging das Unternehmen bei planmäßiger Umsetzung der Wachstumsstrategie von einem Vorsteuerergebnis auf Vorjahresniveau aus. Ziel war ein EBT von 1,8–2,3 Mio. Euro. Parallel dazu war es Zielsetzung, die Verbindlichkeiten weiter zu senken und insgesamt die Eigenkapitalquote auf mindestens 30% zu erhöhen.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2005

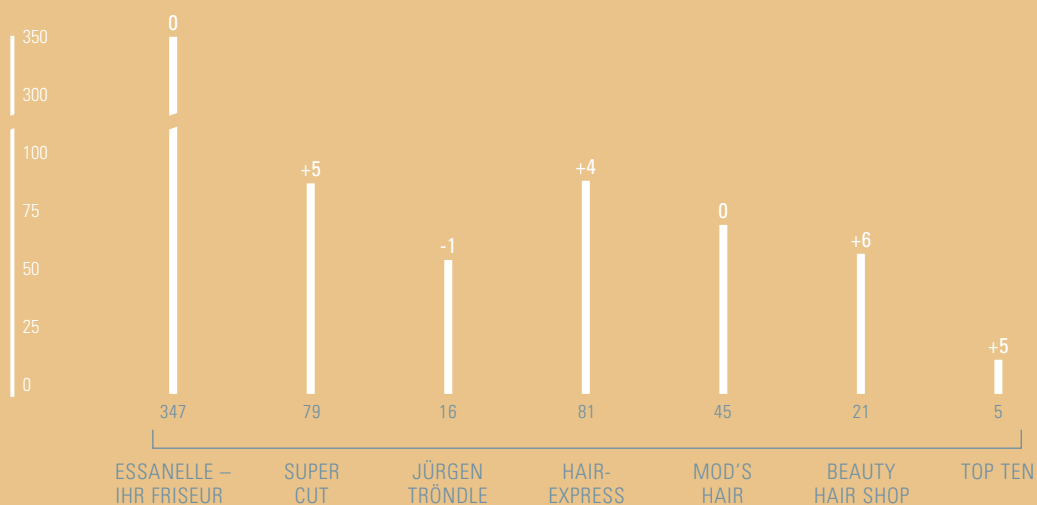
Die Essanelle Hair Group setzte in 2005 den Wachstumskurs grundsätzlich um. Allerdings wurde mit Saloneröffnungen noch moderat expandiert. Daraus folgte eine schwächere Umsatzentwicklung als geplant – auch weil Salonschließungen kompensiert werden mussten. Andererseits führten weniger Saloneröffnungen – und diese zum überwiegenden Teil in der zweiten Jahreshälfte – auch zu geringeren Anlaufverlusten, so dass die Ertragsentwicklung deutlich besser als erwartet ausfiel. Insgesamt ziehen diese Faktoren teilweise eine zeitliche Verschiebung der geplanten Umsatz- und Ertragseffekte in das Jahr 2006 nach sich. Die Expansion wird im laufenden Jahr wie geplant verstärkt fortgesetzt. Erfreulich entwickelt sich das neu geschaffene Salonkonzept TOP TEN, das sich sowohl an eine junge als auch eine preissensible Kundschaft richtet.

Insgesamt erwirtschaftete die Essanelle Hair Group Konzernumsätze in Höhe von 113,5 Mio. Euro nach 114,7 Mio. Euro im Vorjahr. Dieser Umsatzrückgang resultierte aus der zurückhaltenden Verbrauchernachfrage, der Schließung unrentabler Salons und schließlich der Ausgliederung der letzten mod's hair-Salons im Jahr 2004, die damals noch Umsätze von rund 400.000 Euro erwirtschafteten. Die neu eröffneten 36 Salons konnten in ihrer Mehrheit noch nicht wesentlich zur Umsatzentwicklung beitragen. Der Gruppenumsatz, in dem zusätzlich die Umsätze der Franchisenehmer enthalten sind, belief sich 2005 auf 129,8 Mio. Euro nach 131,1 Mio. Euro im Vorjahr. Die Umsätze der Franchisesalons betragen entsprechend rund 16,3 Mio. Euro nach 16,4 Mio. Euro in 2004.

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



ANZAHL SALONS NACH KONZEPTEN (ABWEICHUNG GEGENÜBER VORJAHR)



Der Konzernumsatz der Essanelle Hair Group AG wird dominiert durch Dienstleistungsumsätze in Höhe von 95,9 Mio. Euro. Dies ist ein Anteil am Gesamtumsatz von 84%. Die Umsätze aus dem Verkauf friseurexklusiver Produkte stiegen wie in den vorangegangenen Jahren. Im Geschäftsjahr 2005 erhöhten sie sich um 3,7% auf 16,9 Mio. Euro und damit auf einen Umsatzanteil von 15%. Die Franchise-Erlöse beliefen sich auf 0,7 Mio. Euro oder 1%.

Die Zahl der Salons des Unternehmens stieg von 575 Salons in 2004 auf 594 zum 31.12.2005. Dabei wurden insgesamt 36 Salons neu eröffnet und 17 Salons geschlossen. Die Zahl der Mitarbeiter stieg von 3.812 zum Ende des Geschäftsjahres 2004 auf insgesamt 3.852 Mitarbeiter zum Ende des abgelaufenen Jahres. Davon waren 3.771 Mitarbeiter in den Salons und 81 Mitarbeiter im Overhead beschäftigt.

ENTWICKLUNG DER SALON-KONZEPTE

essanelle – Ihr Friseur ist das klassische und mit Abstand größte Konzept des Unternehmens und richtet sich bevorzugt in Kauf- und Warenhäusern an alle Altersgruppen. Mit einem Umsatz von 71,8 Mio. Euro (Vorjahr: 74,3 Mio. Euro) erzielte das Konzept 63,3% (2004: 64,8%) der Gesamtumsätze. Die Anzahl der Salons blieb mit 347 gegenüber dem Vorjahr unverändert.

Das Konzept Super Cut zielt auf eine junge und trendorientierte Zielgruppe. Unkompliziert, persönlich, das „Du“ als gewohnte Umgangsform und aktuelle Musik in den Salons sind das Umfeld, das eine junge und jung gebliebene Kundenschicht anzieht. 2005 stieg der Umsatz von Super Cut um 3,9% auf 18,5 Mio. Euro (2004: 17,8 Mio. Euro). Nach 74 Salons in 2004 erhöhte sich die Salonzahl zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres auf 79.

Das im Sommer 2005 neu geschaffene Konzept TOP TEN ist im unteren Preissegment angesiedelt und richtet sich an eine preissensitive Kundenschicht, die mit HairExpress bislang noch nicht erreicht werden konnte. Darüber hinaus wird in dem Konzept mit „Werkstatt-Charakter“ und aktuellen Hits aus den Top Ten der Musikcharts ein junges Publikum angesprochen. Das neue Konzept zeichnet sich zudem durch einen Preis von 10 Euro für jede Dienstleistung aus. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erwirtschaftete TOP TEN 0,3 Mio. Euro, während sich die Zahl der Salons Ende 2005 auf fünf belief.

HairExpress konnte trotz des neuen Schwerpunktes bei TOP TEN auch 2005 wachsen. Mit dem Fokus auf preissensitive Kunden werden reine, professionelle Kerndienstleistungen angeboten. Im abgelaufenen Geschäftsjahr betrug der Umsatz 13,7 Mio. Euro (Vorjahr: 13,1 Mio. Euro), was einer Steigerung von 4,6% entspricht. Die Salonzahl stieg von 77 auf 81.

Jürgen Tröndle by essanelle ist das exklusive Konzept der Essanelle Hair Group AG, das sich an herausragenden Standorten wie dem Berliner KaDeWe, dem neu eröffneten Alsterhaus in Hamburg oder auf der Düsseldorfer Königsallee befindet. Mit qualitativ hochwertigen Dienstleistungen bedient diese Salon-Marke ein anspruchsvolles Business-Publikum. Nach einem Vorjahreswert von 5,5 Mio. Euro belief sich der Umsatz im Geschäftsjahr 2005 auf 5,1 Mio. Euro. Gegenüber dem Vorjahr reduzierte sich die Anzahl der Salons um einen Salon auf 16.

Das Franchise-Konzept des Unternehmens ist mod's hair. Pariser Flair und aufwendige Ausstattung sind Standards, die sich an eine exquisite, modebewusste Kundschaft richten. Die Franchise-Erlöse beliefen sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 0,9 Mio. Euro (Vorjahr: 1,4 Mio. Euro).

Die Essanelle Hair Group bietet nicht nur ihre traditionellen Dienstleistungen an. Innerhalb der Salons und in den mittlerweile 21 Beauty Hair Shops stellt das Unternehmen auch friseurexklusive Produkte bereit. Dazu zählen System Professional und High Hair von Wella, Redken von L'Oréal, aber auch Produkte der Eigenmarke Keranelle. Zu finden sind die Beauty Hair Shops zwar in räumlicher Nähe zu den Salons, doch sollen sie Kunden auch unabhängig vom Friseurbesuch zum Kauf der Produkte anregen. Im Geschäftsjahr 2005 erlösten die Beauty Hair Shops insgesamt 3,2 Mio. Euro und damit 23,1% mehr als im Vorjahr (2,6 Mio. Euro). Die Zahl der Beauty Hair Shops erhöhte sich von 15 auf 21.

AUFWANDS- UND ERTRAGSENTWICKLUNG

Trotz der Expansion, eines gestiegenen Salonbestandes sowie einer damit erhöhten Mitarbeiterzahl konnte die Essanelle Hair Group AG wesentliche Aufwandspositionen reduzieren. So konnte der Personalaufwand von 64,4 Mio. Euro auf 63,3 Mio. Euro gesenkt werden. Die Personalkostenquote beträgt nun rund 56%. Angestiegen sind ausschließlich die Materialaufwendungen leicht von 10,4 Mio. Euro auf 10,5 Mio. Euro. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen inklusive der Mieten sanken ebenfalls leicht von 31,2 Mio. Euro auf 31,0 Mio. Euro. Damit erwirtschaftete die Essanelle Hair Group nach IFRS trotz deutlichen Salonwachstums ein EBITDA von rund 10,1 Mio. Euro und liegt damit exakt auf dem Niveau des Vorjahres.

Die Abschreibungen entwickelten sich deutlich rückläufig und sanken um knapp 10% von 5,2 Mio. Euro auf 4,7 Mio. Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr. Hierunter fallen nach IFRS fast ausschließlich Abschreibungen auf Sachanlagen sowie eine im Impairment-Test festgestellte außerordentliche Abschreibung auf den Firmenwert der Marke Jürgen Tröndle by essanelle – womit sich eine deutliche Abweichung vom Ergebnis 2004 nach HGB ergibt. Hier wurden zusätzlich Firmenwertabschreibungen von rund 2 Mio. Euro getätigt. Insgesamt ergibt sich damit nach IFRS ein um rund 10% gestiegenes Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 5,4 Mio. Euro nach 4,9 Mio. Euro in 2004.

Das Finanzergebnis der Essanelle Hair Group konnte durch den Abbau der Verbindlichkeiten in 2004 für das Geschäftsjahr 2005 deutlich positiver gestaltet werden. So verbesserte sich das Finanzergebnis von -1,35 Mio. Euro auf -1,05 Mio. Euro. Damit ergibt sich ein Ergebnis vor Steuern von 4,3 Mio. Euro gegenüber 3,5 Mio. Euro im Vorjahr. Das EBT nach IFRS fällt wegen der nicht notwendigen Goodwill-Abschreibung wesentlich höher aus als das diesjährige HGB-EBT von 2,6 Mio. Euro.

Der Ergebnisanteil, der aus der nicht getätigten Goodwill-Abschreibung resultiert, wird nach IFRS fiktiv besteuert. Außerdem können nach IFRS die Verlustvorträge des Unternehmens im Gegensatz zur HGB-Rechnungslegung nicht genutzt werden. Insgesamt ergibt sich damit nach IFRS eine absolute Besteuerung, die deutlich höher ausfällt als die tatsächlich gezahlten Steuern, die nach HGB berechnet werden. Der Steueraufwand beläuft sich nach IFRS auf 1,8 Mio. Euro nach 1,5 Mio. Euro im Jahr 2004. Nach HGB ergibt sich auf Basis eines Vorsteuerergebnisses von 2,6 Mio. Euro jedoch nur eine Steuerlast in Höhe von 0,3 Mio. Euro.

Nach IFRS erwirtschaftete das Unternehmen einen Jahresüberschuss von 2,6 Mio. Euro. Der Vorjahreswert lag bei 2,0 Mio. Euro. Dies entspricht einem Ertragswachstum von rund 30%. Daraus ergibt sich ein Ergebnis je Aktie von 0,57 Euro gegenüber 0,45 Euro im Jahr 2004. Ohne die fiktive Besteuerung läge das Ergebnis je Aktie bei 0,90 Euro für 2005 nach 0,73 Euro im Vorjahr.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Auch im Geschäftsjahr 2005 zeigte die Kapitalflussrechnung der Essanelle Hair Group das gewohnt starke Bild. So erhöhte sich der Nettomittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit deutlich von rund 6,2 Mio. Euro in 2004 auf nun 10,4 Mio. Euro. Dies war unter anderem direkte Folge des guten Geschäftsverlaufes und des daraus resultierenden Jahresüberschusses sowie der Veränderung des Working Capitals. In Folge der umgesetzten Expansionsstrategie stieg der Cashflow aus Investitionstätigkeit deutlich von -1,5 Mio. Euro auf -4,7 Mio. Euro an. Die Tilgung zahlreicher Verbindlichkeiten ergab einen Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit von -6,8 Mio. Euro nach -8,5 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Insgesamt betrug damit die Veränderung des Finanzmittelbestandes rund -1,1 Mio. Euro. Bei einem Bestand von 5,1 Mio. Euro zum Jahresanfang belaufen sich die liquiden Mittel nun auf 4,0 Mio. Euro.

Die Bilanzrelationen der Essanelle Hair Group AG konnten auch 2005 weiter verbessert werden. So stieg die Eigenkapitalquote des Unternehmens nach IFRS von 35,2% zum 31.12.2004 auf rund 40,9% zum 31.12.2005. Diese äußerst positive Entwicklung, die weit über die Zielsetzungen hinausging, ist einerseits auf einen weiteren Abbau von Verbindlichkeiten um über 4 Mio. Euro von 34,3 Mio. Euro auf 30,2 Mio. Euro zurückzuführen.

Auf der anderen Seite konnte durch den Jahresüberschuss das Eigenkapital von 18,6 Mio. Euro auf 20,8 Mio. Euro verbessert werden. Auf der Aktivseite blieben die langfristigen Vermögenswerte im Rahmen des Vorjahresniveaus mit 39,6 Mio. Euro nach 40,3 Mio. Euro zum Bilanzstichtag 2004. Die kurzfristigen Vermögenswerte gingen von 12,6 Mio. Euro auf 11,4 Mio. Euro zurück, was weitestgehend aus einer Reduzierung des Kassenbestandes von 5,1 Mio. Euro auf 4,0 Mio. Euro resultierte.

Die Investitionen in Sachanlagen wurden 2005 wie geplant deutlich gesteigert und erreichten 5,2 Mio. Euro nach 2,9 Mio. Euro in 2004. Dabei investierte das Unternehmen rund 1,8 Mio. Euro in die 36 neu eröffneten Salons und das neue Salonkonzept TOP TEN. Mit 1,8 Mio. Euro wurden Renovierungen bestehender Salons finanziert. Hinzu kamen 1,2 Mio. Euro aus Finance Lease. 0,4 Mio. Euro betrafen sonstige Investitionen.

DIE AKTIE

Die Performance der Aktie der Essanelle Hair Group AG überstieg im Geschäftsjahr 2005 die Entwicklung aller gängigen Indizes der Deutschen Börse. Nach einem Xetra-Kurs von 4,35 Euro zu Jahresbeginn schloss die Aktie des Unternehmens zum 31.12.2005 mit einem Kurs von 8,20 Euro. Dies ist eine Wertsteigerung von rund 89%. Der entsprechend berechnete Unternehmenswert belief sich damit bei 4,5 Mio. Aktien auf 36,9 Mio. Euro zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres. Um dem vergrößerten Freefloat und damit auch Investorenkreis Rechnung zu tragen, entschied das Management im Geschäftsjahr 2005, in den Prime Standard der Deutschen Börse zu wechseln und den hohen Publizitätsvorschriften dieses Segments zu entsprechen. Dazu zählen sowohl eine englischsprachige Berichterstattung als auch ausführlichere Berichte zu den jeweiligen Quartalsergebnissen.

Der Vorstand hatte am 20. Oktober 2005 beschlossen, bis zu 10% der ausstehenden Aktien über die Börse zurückzukaufen. Grundlage hierfür war die Ermächtigung der Hauptversammlung vom 25. Juni 2004. Der Aktienrückkauf erfolgte im Rahmen der Ermächtigung insbesondere zur Absicherung von Kursrisiken aus dem bestehenden Aktienoptionsprogramm. Der Rückkauf erfolgte in Übereinstimmung mit der Verordnung (EG) Nr. 2273/2003 der Kommission vom 22. Dezember 2003. Insgesamt hat das Unternehmen 60.000 Stück eigene Aktien im Zeitraum vom 28.10. bis 10.11.2005 gekauft. Im Rahmen des Aktienoptionsprogramms hat das Unternehmen im Geschäftsjahr 138.072 Bezugsrechte an leitende Mitarbeiter und den Vorstand ausgegeben. Diese berechtigen nach einer Sperrfrist zum Bezug von Aktien. Weitere Details dazu liefert der Anhang der Gesellschaft.

RISIKOBERICHT

FRÜHERKENNUNG

Die Essanelle Hair Group hat bereits seit einigen Jahren ein Risikofrüherkennungssystem nach § 91 Abs. 2 AktG installiert, das regelmäßig den Veränderungen im Unternehmen angepasst wird und alle Unternehmensbereiche und Tochtergesellschaften umfasst. Dabei definiert ein Handbuch Funktionsweise, Verantwortlichkeiten, Berichterstattung sowie mögliche Kontrollen und bestimmt die entsprechende Weiterleitung der Informationen aus dem Risikofrüherkennungssystem.

Zur Umsetzung bestimmte das Management dezentrale Risikobeauftragte, die die Umsetzung dieser Maßnahmen überwachen. Über eine regelmäßige Inventur werden Risiken innerhalb ihres Verantwortungsbereiches aufgezeigt und in Abständen von drei Monaten dem zentralen Risiko-Controller gemeldet. Dieser informiert seinerseits nach eingehender Prüfung den Vorstand. Der Vorstand wiederum berichtet in regelmäßigen Sitzungen dem Aufsichtsrat über die wesentlichen Risiken.

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.

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 wie in den vergangenen Jahren 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 gewisse Abhängigkeit der Entwicklung der Friseurdienstleistung von der grundsätzlichen Entwicklung des Einzelhandels. Nach allen Erfahrungen der Vergangenheit ist diese jedoch nur in abgeschwächter Form gegeben. Die lang anhaltende Zurückhaltung der Verbraucher, die nun schon seit 2001 zu verzeichnen ist, spiegelt sich dementsprechend auch in den Umsätzen der Salons des Unternehmens wider. Die Essanelle Hair Group begegnet diesem Trend mit dem Auf- und Ausbau von passenden Salonkonzepten. So richtet sich die in 2005 neu aufgebaute Salonmarke TOP TEN sowohl an eine preissensitive Kundenschaft als auch an die relativ konjunkturunabhängige jugendliche Zielgruppe.

Um darüber hinaus einzelne Risiken oder Fehlentwicklungen frühzeitig zu erkennen, werden sämtliche verfügbaren Daten der einzelnen Salons erfasst, analysiert und falls notwendig Gegenmaßnahmen eingeleitet. So wurden in den vergangenen zwei Jahren insgesamt 38 Salons geschlossen, bei denen mittelfristig keine Möglichkeit zur Rentabilitätsverbesserung erwartet wurde.

VERMIETUNG

Die Essanelle Hair Group hat langfristige Mietverträge mit einer Vielzahl von Vermietungspartnern abgeschlossen. Mit etlichen Partnern existieren Verträge über mehrere Standorte. Wenn der Vermieter Wert darauf legt, auch an schwachen Standorten Friseurdienstleistungen anzubieten, ist es in diesen Fällen zum Teil nicht möglich, Salons trotz Unterschreiten der Rentabilitätsstandards der Essanelle Hair Group zu schließen. Aus heutiger Sicht überwiegt bei diesen Partnern jedoch die Anzahl der rentablen Salons deutlich. 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. Darüber hinaus ist die Essanelle Hair Group bestrebt, den Vermieter-Mix weitgehend zu optimieren.

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.

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

NACHTRAGSBERICHT

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag 31.12.2005, die die Umsatz- und Ertragslage der Essanelle Hair Group AG wesentlich beeinflussen, sind nicht eingetreten.

AUSBLICK

Die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute gehen für das laufende Jahr 2006 von einer Verbesserung der wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland aus. Dabei soll nach einer jahrelangen Schwächephase auch die inländische Nachfrage wieder wachsen. Insgesamt gehen die Prognosen für das Bruttoinlandsprodukt von einem Wachstum zwischen 1,5% und 2% aus. Sollte dies zutreffen und ein signifikanter Anteil daraus aus der Konsumentennachfrage stammen, könnte dies auch positive Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung der Essanelle Hair Group AG haben.

Um von dieser noch unsicheren Entwicklung unabhängig zu sein, wird das Unternehmen den in 2005 begonnenen Wachstumskurs auch in 2006 fortsetzen. Zielsetzung ist es, rund 50 neue Salons – vorrangig in den Konzepten TOP TEN und Super Cut – zu eröffnen. Möglich wird das forcierte Salon- und damit Unternehmenswachstum unter anderem auch durch den regelmäßig hohen operativen Cashflow der Essanelle Hair Group AG, der im Geschäftsjahr 2005 bei über 10 Mio. Euro lag. Diese Höhe wird auch für 2006 prognostiziert. Bei einer wie geplanten Umsetzung der Expansion geht das Unternehmen dann von einem Umsatzwachstum von 5%–10% aus. Dazu werden vor allem auch die bereits im abgelaufenen Geschäftsjahr eröffneten Salons beitragen.

Auf der Ertragsseite konnte die Essanelle Hair Group AG im abgelaufenen Geschäftsjahr einen über den Erwartungen liegenden Jahresüberschuss erzielen. Dies ist vor allem auf die später als geplante Umsetzung der Neueröffnungen in 2005 zurückzuführen. Dadurch sind die daraus folgenden Anlaufverluste zu einem Teil nicht mehr im Geschäftsjahr 2005 angefallen, sondern verlagern sich in das laufende Geschäftsjahr. Aus diesem Grund geht das Unternehmen in 2006 nicht von einer signifikant hohen Ertragssteigerung aus. Zielsetzung ist in 2006, mindestens das Vorsteuerergebnis des Geschäftsjahres 2005 zu erreichen. 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. Für das Jahr 2007 plant die Essanelle Hair Group durch die Wirkungen der in 2005 und 2006 eröffneten Salons überproportional zu den Umsätzen steigende Erträge. Die Geschäftsjahre 2005 und 2006 legen somit die Basis für zukünftig anhaltendes Umsatz- und Ertragswachstum.

Besonderes Augenmerk gilt bei den Expansionsplänen dem neu geschaffenen Konzept TOP TEN. Hier zielt das Unternehmen einerseits auf eine junge Kundschaft – durch eine „coole“ Einrichtung sowie Musik ausschließlich aus den so genannten Top Ten der deutschen Charts – und auf eine preissensible Kundschaft – durch einen durchgehenden Grundpreis von zehn Euro. Die ersten in 2005 eröffneten Salons sind besser als erwartet gestartet. Diese positive Entwicklung soll auch 2006 und in den folgenden Jahren fortgesetzt werden.

KONZERN-BILANZ (IFRS)

zum 31. Dezember 2005

AKTIVA

in €	Anhang	31.12.2005	31.12.2004
VERMÖGENSWERTE			
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	6	19.803.198,26	19.520.628,50
Geschäfts- oder Firmenwert	7	19.243.872,10	19.651.238,35
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	7	204.967,52	184.951,59
Nach der Equity-Methode bewertete Finanzanlagen	8	1,00	7.000,00
Sonstige Ausleihungen	9	336.483,80	535.143,03
Latente Steuererstattungsansprüche	18	0,00	395.000,00
		39.588.522,68	40.293.961,47
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	10	5.838.391,02	5.826.725,87
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11	327.520,14	248.547,16
Sonstige Vermögenswerte	12	1.204.502,67	1.425.168,75
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	13	4.023.586,86	5.112.518,48
		11.394.000,69	12.612.960,26
Summe Vermögenswerte		50.982.523,37	52.906.921,73

PASSIVA

in €	Anhang	31.12.2005	31.12.2004
EIGENKAPITAL			
Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zustehendes Kapital und Rücklagen			
Gezeichnetes Kapital	14	4.440.000,00	4.500.000,00
Kapitalrücklage	15	14.922.074,35	15.214.773,20
Gewinnrücklagen	16	1.465.846,08	-1.107.337,24
		20.827.920,43	18.607.435,96
Schulden			
Langfristige Schulden			
Finanzschulden	17	7.522.245,01	9.034.750,66
Latente Steuerverbindlichkeiten	18	1.104.000,00	0,00
Pensionsrückstellungen	19	164.745,00	60.460,00
Sonstige Rückstellungen	20	753.560,96	621.726,24
		9.544.550,97	9.716.936,90
Kurzfristige Schulden			
Finanzschulden	21	7.182.302,22	12.054.727,71
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	22	5.892.106,47	4.528.483,73
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten	23	373.029,63	284.000,00
Sonstige Verbindlichkeiten	24	4.132.429,83	4.690.673,84
Sonstige Rückstellungen	25	3.030.183,82	3.024.663,59
		20.610.051,97	24.582.548,87
Summe Schulden		30.154.602,94	34.299.485,77
Summe Eigenkapital und Schulden		50.982.523,37	52.906.921,73

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (IFRS)

für die Zeit vom 1. Januar 2005 bis 31. Dezember 2005

in €	Anhang	2005	2004
Umsatzerlöse	26	113.534.270,44	114.672.663,03
Sonstige betriebliche Erträge	27	1.332.703,76	1.422.031,06
Materialaufwand	28	-10.487.123,97	-10.422.965,50
Personalaufwand	29	-63.308.712,56	-64.356.549,86
Abschreibungen	30	-4.717.599,61	-5.226.725,50
Mieten und Mietnebenkosten	31	-20.807.785,40	-20.750.809,79
Sonstige betriebliche Aufwendungen	32	-10.166.314,20	-10.456.084,85
Ergebnis der operativen Geschäftstätigkeit		5.379.438,46	4.881.558,59
Finanzierungserträge	33	86.671,18	88.832,55
Finanzierungsaufwendungen	34	-925.411,19	-1.248.368,00
Verlustanteil an at Equity bilanzierten Unternehmen	35	-6.999,00	0,00
Verluste aus Finanzdarlehen	36	-206.240,46	-185.891,33
Finanzergebnis		-1.051.979,47	-1.345.426,78
Gewinn vor Steuern		4.327.458,99	3.536.131,81
Steueraufwand	37	-1.754.275,67	-1.522.963,43
Konzernjahresüberschuss		2.573.183,32	2.013.168,38
Ergebnis je Aktie	38		
unverwässert		0,57	0,45
verwässert		0,56	0,44

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (IFRS)

für die Zeit vom 1. Januar 2005 bis 31. Dezember 2005

in T€	Anhang	2005	2004
1. CASH FLOW AUS DER LAUFENDEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT			
Aus der laufenden Geschäftstätigkeit generierte Zahlungsmittel	40	11.335	7.159
Gezahlte Zinsen		-750	-887
Gezahlte Ertragssteuern		-155	0
Nettomittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit		10.430	6.272
2. CASH FLOW AUS DER INVESTITIONSTÄTIGKEIT			
Erwerb von Sachanlagen	6	-5.172	-2.981
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	40	436	1.360
Erwerb immaterieller Vermögenswerte	7	-83	-44
Auszahlungen Ausleihungen	9	-57	-27
Rückzahlungen Ausleihungen	9	187	168
Darlehensauszahlungen an nahestehende Personen	43	-42	-70
Darlehensrückzahlungen von nahestehenden Personen	43	22	16
Erhaltene Zinsen		36	83
Nettomittelabfluss aus der Investitionstätigkeit		-4.673	-1.495
3. CASH FLOW AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT			
Rückkauf eigener Anteile	14/15	-460	0
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden	17/21	3.998	918
Rückzahlung von Finanzschulden	17/21	-10.384	-9.421
Nettomittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit		-6.846	-8.503
Netto-Abnahme an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		-1.089	-3.726
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Jahresanfang	13	5.113	8.839
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Jahresende		4.024	5.113

VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS NACH IFRS

zum 31. Dezember 2005

	Anhang	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinn- rücklagen	Minderheiten- anteile	Summe Eigenkapital
Stand am 1.1.2004		4.500.000,00	15.165.776,62	-3.120.505,62	0,00	16.545.271,00
Konzernjahresergebnis	16			2.013.168,38		2.013.168,38
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiter- aktienoptionsprogrammen	15		48.996,58			48.996,58
Stand am 31.12.2004		4.500.000,00	15.214.773,20	-1.107.337,24		18.607.435,96
Stand am 1.1.2005		4.500.000,00	15.214.773,20	-1.107.337,24		18.607.435,96
Konzernjahresergebnis	16			2.573.183,32		2.573.183,32
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiter- aktienoptionsprogrammen	15		107.363,03			107.363,03
Rückkauf eigener Anteile	14/15	-60.000,00	-400.061,88			-460.061,88
Stand am 31.12.2005		4.440.000,00	14.922.074,35	1.465.846,08	0,00	20.827.920,43

KONZERN-ANHANG zum 31. Dezember 2005

GRUNDLEGENDE INFORMATIONEN

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

Das Filialnetz der Essanelle Hair Group AG umfasst zum 31. Dezember 2005 594 Frisiersalons und Verkaufsshops nach 575 im Vorjahr. Über die CFS GmbH sind 45 (Vorjahr: 45) inhabergeführte Salons als Franchisenehmer abgeschlossen.

Essanelle hat unterschiedliche Salonkonzepte entwickelt, die sich unter den Markennamen

- essanelle – Ihr Friseur
- SuperCut
- HairExpress
- Jürgen Tröndle by essanelle
- TOP TEN
- mod's hair

an unterschiedliche Kundengruppen richten. Das Stammkonzept „essanelle - Ihr Friseur“ soll sowohl Stamm- als auch Laufkundschaft aller Altersgruppen bedienen. Das Konzept „Super Cut“ ist auf jüngere Friseurbesucher, das Konzept „Hair-Express“ auf preisbewusste und das Konzept „Jürgen Tröndle by essanelle“ auf luxusorientierte Kunden zugeschnitten. Die Frisiersalons von Essanelle befinden sich überwiegend in Kauf- und Warenhäusern sowie in Einkaufszentren. Unter dem Konzeptnamen „TOP TEN“ werden Friseurleistungen im 10-Euro-Segment überwiegend an freien Standorten angeboten. Das Franchising-Geschäft wird vornehmlich unter dem Markennamen „mod's hair“ geführt und soll eher individualistisch und modisch geprägte Kunden ansprechen.

Die Hauptverwaltung für alle operativen Einheiten des Konzerns befindet sich in

40547 Düsseldorf
Niederkasseler Lohweg 20
Deutschland.

Die Unternehmensplanung der Gesellschaft sieht die Steigerung des Marktanteils durch forcierte Erweiterung des Filialnetzes vor. Bei der Muttergesellschaft, der Essanelle Hair Group AG, handelt es sich um eine Aktiengesellschaft, die am 04. Mai 2001 im Wege der formwechselnden Umwandlung aus der Essanelle GmbH hervorgegangen ist.

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

Der vorliegende Konzernabschluss wurde am 24. Februar 2006 vom Vorstand zur Veröffentlichung genehmigt.

MITGLIEDER DES VORSTANDES

Mitglieder des Vorstandes waren im Geschäftsjahr und sind gegenwärtig die Herren:

Uwe Grimminger, Kerpen, Vorsitzender des Vorstandes

Achim Mansen, Monheim, Vorstand

Nebentätigkeiten der Vorstandsmitglieder:

Herr Grimminger	Verwaltungsratsmitglied Arbeitgebervertreter der Betriebskrankenkasse Essanelle, Düsseldorf
-----------------	--

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

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATES

Vertreter der Anteilseigner

	Beruf
Herr Dr. Hans-Jürgen Knauer, Mülheim/Ruhr Vorsitzender bis 24. Juni 2005	Unternehmensberater
Herr Martin Tresser, Canterbury/Großbritannien Vorsitzender ab 24. Juni 2005	Diplom-Wirtschaftsingenieur
Herr Paul Deiters Den Haag/Niederlande bis 7. Juni 2005	Investmentmanager
Herr Joachim Dübner, Düsseldorf ab 15. Juni 2005	Unternehmensberater
Herr Werner Schneider, Köln ab 24. Juni 2005	Diplom-Ökonom
Frau Gabriele Eick, Frankfurt a.M.	Unternehmensberaterin
Frau Dr. Gabriele Fontane, Frankfurt a.M.	Rechtsanwältin
Herr Jürgen Tröndle, Kelsterbach	Kaufmann

Vertreter der Arbeitnehmer

	Beruf
Herr Peter-Michael Herold, Stuttgart stellv. Vorsitzender	Gewerkschafts-Sekretär
Frau Marina Schacht (vormals Becker), Berlin bis 31. Juli 2005	Vertriebsmanagerin
Frau Cornelia Glaß, Erlbach	Salonleiterin
Herr Michael Eberhard, Gerlingen	Gewerkschafts-Sekretär
Frau Ulrike Muschalle, Kassel bis 31. Oktober 2005	Salonleiterin
Frau Ulrike Witt, Essen	Friseurin
Herr Dieter Bonk, Düsseldorf ab 30. November 2005	Vertriebsdirektor

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

Frau Eick	Aufsichtsrat Marketing Club, Frankfurt a.M. (Präsidentin) DMV-Deutscher Marketing Verband, Düsseldorf (Vizepräsidentin) Baden-Badener Unternehmensgespräche - Gesellschaft zur Förderung des Unternehmensnachwuchses (Vorstand)
	Beirat Frankfurter Kulturkomitee, Frankfurt a.M. (Mitglied) Plan International, Hamburg (Mitglied) Studentenaustauschorganisation AIESEC Deutschland (Mitglied) Plan Stiftung (Mitglied)
Herr Eberhard	Aufsichtsrat Stadtwerke Leipzig GmbH, Leipzig (Mitglied) Technische Werke Dresden GmbH, Dresden (Mitglied)
Herr Dübner	Aufsichtsrat Procon Multimedia AG, Hamburg (Mitglied)

ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Allgemeines

Der Konzernabschluss der Essanelle Hair Group AG wurde erstmals zum 31. Dezember 2005 nach den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, aufgestellt, nachdem in 2004 ein Konzernabschluss nach deutschem HGB erstellt worden war. Der Konzernabschluss steht im Einklang mit den gesetzlichen Verpflichtungen, die für kapitalmarktorientierte, berichtspflichtige Mutterunternehmen nach § 315a HGB i.V.m. mit Art. 4 der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002, betreffend die Anwendung aktueller internationaler Rechnungslegungsstandards in der jeweils gültigen Fassung (IAS-VO), gelten.

Die ergänzenden Regelungen des Aktiengesetzes (AktG) finden Anwendung. Der Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2005 wurde ebenfalls entsprechend den Vorschriften des HGB aufgestellt.

Die Jahresabschlüsse der Tochter- und Enkelgesellschaften sind auf den Stichtag des Konzerns aufgestellt. Zur übersichtlicheren Darstellung werden in der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung einzelne Positionen zusammengefasst. Sie werden im Anhang (Notes) erläutert.

Die Überleitung der Rechnungslegung von HGB auf IFRS wurde nach den Vorschriften des IFRS 1, „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“, vorgenommen. Der Konzernabschluss wurde auf Basis der historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten erstellt. Der Zeitpunkt des Übergangs auf IFRS ist der 1. Januar 2004. Der Konzern hat daher seine IFRS-Eröffnungsbilanz auf diesen Stichtag aufgestellt. Es wurden sämtliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden gemäß IFRS angewandt, die am Abschlussstichtag des ersten IFRS-Abschlusses (31. Dezember 2005) Gültigkeit hatten. Essanelle hat lediglich von der folgenden Befreiungsmöglichkeit des IFRS 1 der vollen retrospektiven Anwendung Gebrauch gemacht: Die Befreiung bei der Darstellung von Unternehmenszusammenschlüssen wurde in Anspruch genommen. Es erfolgte keine Rückrechnung für Unternehmenszusammenschlüsse, die vor dem 1. Januar 2004 stattfanden.

Zwingende Ausnahmen von der retrospektiven Anwendung gemäß IFRS 1.26 wurden beachtet.

Die bilanziellen Auswirkungen der Umstellung auf IFRS sind in Überleitungen des Eigenkapitals zum 1.1.2004 (IFRS Eröffnungsbilanz) und zum 31.12.2004 dargestellt. Die Auswirkungen in der Gewinn- und Verlustrechnung für 2004 (Vergleichszeitraum) sind in einer Überleitung des Konzernergebnisses nach IFRS dargestellt.

Veröffentlichte, aber noch nicht verpflichtend anzuwendende International Financial Reporting Standards (IFRS) und Interpretationen (IFRIC)

Am 26. Januar 2006 wurde durch die EU im Rahmen des Endorsement IFRS 7, „Financial Instruments: Disclosures“, sowie die hiermit korrespondierenden Änderungen des IAS 1, „Presentation of Financial Instruments – Capital Disclosures“, übernommen. Die hierin geregelten neuen Erläuterungsvorschriften sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2007 beginnen. Da ausschließlich Angabepflichtigen betroffen sind, werden sich aus der erstmaligen Anwendung keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Essanelle Hair Group AG ergeben.

Auch aus weiteren, in Folgejahren anzuwendenden, bereits veröffentlichten Interpretationen (dies sind IFRIC 4, 5 und 7) sowie Änderungen und Ergänzungen bereits bestehender Standards (dies betrifft IAS 19, 21 und 39) werden sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns ergeben.

ÜBERLEITUNG DES EIGENKAPITALS UND DES KONZERNERGEBNISSES VON HGB NACH IFRS

Überleitung des Eigenkapitals nach IFRS zum 1. Januar 2004:

in €	HGB 01.01.2004	Ausweis- anpassungen	Eigenkapital- veränderungen durch IFRS	IFRS 01.01.2004
VERMÖGENSWERTE				
Langfristige Vermögenswerte				
Sachanlagen	17.756.467,08	-203.000,00	4.598.600,66	22.152.067,74
Geschäfts- oder Firmenwerte	20.454.848,92	0,00	0,00	20.454.848,92
Immaterielle Vermögenswerte	211.641,33	0,00	0,00	211.641,33
Nach der Equity-Methode bewertete Finanzanlagen	7.000,00	0,00	0,00	7.000,00
Sonstige Ausleihungen	700.910,02	0,00	0,00	700.910,02
Latente Steuererstattungsansprüche	0,00	0,00	1.656.000,00	1.656.000,00
	39.130.867,35	-203.000,00	6.254.600,66	45.182.468,01
Kurzfristige Vermögenswerte				
Vorräte	5.425.460,07	0,00	0,00	5.425.460,07
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	311.823,29	0,00	0,00	311.823,29
Sonstige Vermögenswerte	1.751.072,43	4.668,00	0,00	1.755.740,43
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	8.838.841,72	0,00	0,00	8.838.841,72
	16.327.197,51	4.668,00	0,00	16.331.865,51
Summe Vermögenswerte	55.458.064,86	-198.332,00	6.254.600,66	61.514.333,52
EIGENKAPITAL				
Gezeichnetes Kapital	4.500.000,00	0,00	0,00	4.500.000,00
Kapitalrücklagen	17.102.563,50	0,00	-1.936.786,88	15.165.776,62
Gewinnrücklagen	-10.804.871,63	0,00	7.684.366,01	-3.120.505,62
	10.797.691,87	0,00	5.747.579,13	16.545.271,00
SCHULDEN				
Langfristige Schulden				
Finanzschulden	17.512.068,71	-67.519,96	183.628,75	17.628.177,50
Pensionsrückstellungen	286.632,00	-198.332,00	-30.983,00	57.317,00
Sonstige Rückstellungen	0,00	570.323,88	-8.992,75	561.331,13
	17.798.700,71	304.471,92	143.653,00	18.246.825,63
Kurzfristige Schulden				
Finanzschulden	0,00	11.153.686,69	811.509,06	11.965.195,75
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.201.709,34	0,00	0,00	4.201.709,34
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten	0,00	43.864,72	0,00	43.864,72
Sonstige Verbindlichkeiten	18.405.781,08	-11.086.166,73	0,00	7.319.614,35
Steuerrückstellungen	43.864,72	-43.864,72	0,00	0,00
Sonstige Rückstellungen	4.210.317,14	-570.323,88	-448.140,53	3.191.852,73
	26.861.672,28	-502.803,92	363.368,53	26.722.236,89
Summe Schulden	44.660.372,99	-198.332,00	507.021,53	44.969.062,52
Summe Eigenkapital und Schulden	55.458.064,86	-198.332,00	6.254.600,66	61.514.333,52

Überleitung des Eigenkapitals nach IFRS zum 31. Dezember 2004:

in €	HGB 31.12.2004	Ausweis- anpassungen	Eigenkapital- veränderungen durch IFRS	IFRS 31.12.2004
VERMÖGENSWERTE				
Langfristige Vermögenswerte				
Sachanlagen	15.409.710,35	-126.664,05	4.237.582,20	19.520.628,50
Geschäfts- oder Firmenwerte	17.546.278,32	0,00	2.104.960,03	19.651.238,35
Immaterielle Vermögenswerte	184.951,59	0,00	0,00	184.951,59
Nach der Equity-Methode bewertete Finanzanlagen	7.000,00	0,00	0,00	7.000,00
Sonstige Ausleihungen	535.143,03	0,00	0,00	535.143,03
Latente Steuererstattungsansprüche	0,00	0,00	395.000,00	395.000,00
	33.683.083,29	-126.664,05	6.737.542,23	40.293.961,47
Kurzfristige Vermögenswerte				
Vorräte	5.826.725,87	0,00	0,00	5.826.725,87
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	248.547,16	0,00	0,00	248.547,16
Sonstige Vermögenswerte	1.528.417,69	-103.248,94	0,00	1.425.168,75
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5.112.518,48	0,00	0,00	5.112.518,48
	12.716.209,20	-103.248,94	0,00	12.612.960,26
Summe Vermögenswerte	46.399.292,49	-229.912,99	6.737.542,23	52.906.921,73
EIGENKAPITAL				
Gezeichnetes Kapital	4.500.000,00	0,00	0,00	4.500.000,00
Kapitalrücklagen	17.102.563,50	0,00	-1.887.790,30	15.214.773,20
Gewinnrücklagen	-9.290.939,93	0,00	8.183.602,69	-1.107.337,24
	12.311.623,57	0,00	6.295.812,39	18.607.435,96
SCHULDEN				
Langfristige Schulden				
Finanzschulden	9.387.891,75	-1.125.229,66	772.088,57	9.034.750,66
Pensionsrückstellungen	329.868,00	-229.913,00	-39.495,00	60.460,00
Sonstige Rückstellungen	0,00	577.227,19	44.499,05	621.726,24
	9.717.759,75	-777.915,47	777.092,62	9.716.936,90
Kurzfristige Schulden				
Finanzschulden	0,00	11.764.017,38	290.710,33	12.054.727,71
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.528.483,73	0,00	0,00	4.528.483,73
Ertragssteuerverbindlichkeiten	0,00	284.000,00	0,00	284.000,00
Sonstige Verbindlichkeiten	15.089.461,55	-10.398.787,71	0,00	4.690.673,84
Steuerrückstellungen	524.000,00	-524.000,00	0,00	0,00
Sonstige Rückstellungen	4.227.963,89	-577.227,19	-626.073,11	3.024.663,59
	24.369.909,17	548.002,48	-335.362,78	24.582.548,87
Summe Schulden	34.087.668,92	-229.912,99	441.729,84	34.299.485,77
Summe Eigenkapital und Schulden	46.399.292,49	-229.912,99	6.737.542,23	52.906.921,73

Überleitung des Konzernergebnisses nach IFRS für 2004:

in €	2004 nach HGB	Umstellungen	Ergebniswirksam	2004 nach IFRS
Umsatzerlöse	114.672.663,03	0,00	0,00	114.672.663,03
Sonstige betriebliche Erträge	1.263.755,65	55.060,97	103.214,44	1.422.031,06
Materialaufwand	-10.422.965,50	0,00	0,00	-10.422.965,50
Personalaufwand	-64.329.833,28	67.259,80	-93.976,38	-64.356.549,86
Abschreibungen	-6.465.195,54	16.397,03	1.222.073,01	-5.226.725,50
Mieten und Mietnebenkosten	0,00	-20.750.809,79	0,00	-20.750.809,79
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-31.711.426,37	20.659.242,18	596.099,34	-10.456.084,85
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	55.060,97	-55.060,97	0,00	0,00
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	88.832,55	-88.832,55	0,00	0,00
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-185.891,33	185.891,33	0,00	0,00
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-1.167.426,27	1.167.426,27	0,00	0,00
Ergebnis der operativen Geschäftstätigkeit	1.797.573,91	1.256.574,27	1.827.410,41	4.881.558,59
Finanzierungserträge	0,00	88.832,55	0,00	88.832,55
Finanzierungsaufwendungen	0,00	-1.181.194,27	-67.173,73	-1.248.368,00
Verluste aus Finanzdarlehen	0,00	-185.891,33	0,00	-185.891,33
Finanzergebnis	0,00	-1.278.253,05	-67.173,73	-1.345.426,78
Gewinn vor Steuern	1.797.573,91	-21.678,78	1.760.236,68	3.536.131,81
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-261.963,43	0,00	-1.261.000,00	-1.522.963,43
Sonstige Steuern	-21.678,78	21.678,78	0,00	0,00
Konzernjahresüberschuss	1.513.931,70	0,00	499.236,68	2.013.168,38

KONZERNRECHNUNGSLEGUNG UND KONSOLIDIERUNGSKREIS

Tochterunternehmen

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

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

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

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

ASSOZIIERTE UNTERNEHMEN

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

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

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

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

KONSOLIDIERUNGSKREIS

Zum Konsolidierungskreis Essanelle gehören zum 31. Dezember 2005 folgende Gesellschaften:

Mutterunternehmen

Essanelle Hair Group AG, Düsseldorf

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., Erfurt

Das Stammkapital der CFB-Gesellschaften beträgt jeweils € 37.500. Davon hält die CFS Coiffure Franchising System 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 befinden sich gemäß Gesellschafterbeschlüssen vom 19. Dezember 2003 und CFB Erfurt gemäß Gesellschafterbeschluss vom 12. Dezember 2004 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.

Essanelle hält über die CFS eine 20%ige Beteiligung an der CFS-A Coiffure Franchising System GmbH, Wien/Österreich. Diese Gesellschaft weist per 31.12.2005 ein Eigenkapital von T€ -84 (Vorjahr: T€ -35) aus.

WÄHRUNGSUMRECHNUNG

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

Fremdwährungstransaktionen fanden weder 2004 noch 2005 statt. Für den Fall, dass Fremdwährungstransaktionen stattfinden, werden diese mit den Wechselkursen zum Transaktionszeitpunkt in die funktionale Währung umgerechnet. Gewinne und Verluste, die aus der Erfüllung solcher Transaktionen sowie aus der Umrechnung zum Stichtagskurs von in Fremdwährung geführten monetären Vermögenswerten und Schulden resultieren, werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

SACHANLAGEN (einschließlich Finance Lease)

Sachanlagen werden mit ihren Anschaffungs- und Herstellungskosten bilanziert und grundsätzlich über die voraussichtliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Anschaffungs-/Herstellungskosten beinhalten die direkt dem Erwerb zurechenbaren Aufwendungen. Reparaturkosten werden als laufender Aufwand gebucht. Fremdkapitalkosten werden nicht als Teil der Anschaffungs- und Herstellungskosten aktiviert (IAS 23). 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 zu Grunde.

Als Finanzierungsleasing klassifizierte gemietete Sachanlagen werden zu Beginn der Laufzeit des Leasingverhältnisses mit dem niedrigeren Wert aus beizulegendem Zeitwert des Leasingobjektes und dem Barwert der Mindestleasingzahlungen aktiviert und über die voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Die korrespondierende Verbindlichkeit aus dem Leasingverhältnis wird unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Der Tilgungsanteil der Leasingraten wird sodann kontinuierlich gegen diese Verbindlichkeit verrechnet, während der Zinsanteil unter den Zinsaufwendungen erfasst wird.

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

Bei auslösenden Ereignissen, mindestens jedoch einmal in jedem Geschäftsjahr wird beim Anlagevermögen geprüft, ob Hinweise für eine Wertminderung vorliegen. Soweit der für einen Vermögenswert erzielbare Betrag den Buchwert unterschreitet, wird eine außerplanmäßige Abschreibung vorgenommen. Für diesen Werthaltigkeitstest (Impairmenttest) werden Vermögenswerte auf der niedrigsten Ebene zusammengefasst, für die Cashflows separat identifiziert werden können (Cash Generating Units). 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.

GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERT

Der Geschäfts- oder Firmenwert stellt den Überschuss der Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs über den beizulegenden Zeitwert der Anteile des Konzerns an den Nettovermögenswerten des erworbenen Unternehmens zum Erwerbszeitpunkt dar. Ein durch Unternehmenserwerb entstandener Geschäfts- oder Firmenwert wird den immateriellen Vermögenswerten zugeordnet. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird anlassbezogen, mindestens jedoch einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest (Impairmenttest) unterzogen und mit seinen ursprünglichen Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungen bewertet.

In Anwendung des IAS 36 wird bei Geschäfts- und Firmenwerten ab dem Umstellungszeitpunkt auf IFRS zum 1. Januar 2004 davon ausgegangen, dass diese Vermögenswerte grundsätzlich unbegrenzt nutzbar sind und somit keine planmäßigen Abschreibungen mehr vorzunehmen sind. Abschreibungen sind demnach nur noch als außerplanmäßige Abschreibungen vorzunehmen, wenn der jährlich bzw. anlassbezogen durchzuführende Impairmenttest zu diesem Ergebnis kommt. Vor dem 1. Januar 2004 vorgenommene Abschreibungen wurden mit den Anschaffungskosten verrechnet.

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

ÜBRIGE IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

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

FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Finanzielle Vermögenswerte werden generell in die folgenden Kategorien unterteilt:

- Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte (at fair value through profit or loss),
- Ausleihungen und Forderungen (loans and receivables),
- bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögenswerte (held to maturity)
- und zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte (available for sale).

Die Klassifizierung hängt von dem jeweiligen Zweck ab, für den die finanziellen Vermögenswerte erworben wurden. Das Management bestimmt die Klassifizierung der finanziellen Vermögenswerte beim erstmaligen Ansatz und überprüft die Klassifizierung zu jedem Stichtag. In diesem Geschäftsjahr hatte der Konzern keine finanziellen Vermögenswerte, die in die Kategorie „held to maturity“ oder „at fair value through profit or loss“ fallen.

- (a) Kassen- und Bankbestände werden zum Zeitpunkt ihrer Entstehung sowie bei der Folgebewertung zum beizulegenden Zeitwert angesetzt.
- (b) Ausleihungen und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit fixen bzw. bestimm-
baren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Sie entstehen, wenn der Konzern Geld,
Güter oder Dienstleistungen direkt einem Schuldner bereitstellt ohne die Absicht, diese Forderungen zu
handeln. Sie zählen zu den kurzfristigen Vermögenswerten, soweit deren Fälligkeit nicht 12 Monate nach
dem Bilanzstichtag übersteigt. Letztere werden als langfristige Vermögenswerte ausgewiesen. Die Folgebe-
wertung von Ausleihungen und Forderungen erfolgt grundsätzlich zu fortgeschriebenen Anschaffungskos-
ten. Bestehen an der Einbringbarkeit Zweifel, werden diese mit den niedrigeren realisierbaren Betrag ange-
setzt. Sie werden ausgebucht, wenn die Rechte erloschen sind oder übertragen wurden und der Konzern
im Wesentlichen alle Risiken und Chancen aus dem Eigentum übertragen hat.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zum Zahlungsmittelbestand gehören der Bargeldbestand, die Guthaben bei Kreditinstituten und unterwegs befindliche Zahlungen der Salons.

Sonstige Vermögenswerte

Sonstige Vermögenswerte werden zum beizulegenden Zeitwert abzüglich ggf. vorzunehmender Einzelwertberichtigungen aufgrund von Wertminderungen ausgewiesen. Rechnungsabgrenzungsposten und geleistete Anzahlungen auf Anlagen werden unter den sonstigen Vermögenswerten ausgewiesen.

Latente Steuern

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

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

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

Vorräte

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

Eigenkapital

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

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

Finanzschulden

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

Finanzschulden werden als kurzfristige Verbindlichkeiten klassifiziert, sofern der Konzern nicht das unbedingte Recht hat, die Begleichung der Verbindlichkeit auf einen Zeitpunkt mindestens 12 Monate nach dem Bilanzstichtag zu verschieben.

Pensionsrückstellungen

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

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

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

Aktienorientierte Vergütungen

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

Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses werden geleistet, wenn ein Mitarbeiter vor dem regulären Renteneintritt entlassen wird, oder wenn ein Mitarbeiter gegen eine Abfindungsleistung freiwillig aus dem Arbeitsverhältnis ausscheidet. Der Konzern erfasst Abfindungsleistungen, wenn er nachweislich verpflichtet ist, das Arbeitsverhältnis von gegenwärtigen Mitarbeitern entsprechend eines detaillierten formalen Plans, der nicht rückgängig gemacht werden kann, zu beenden oder wenn er nachweislich Abfindungen bei freiwilliger Beendigung des Arbeitsverhältnisses durch Mitarbeiter zu leisten hat. Leistungen, die nach mehr als 12 Monaten nach dem Bilanzstichtag fällig werden, werden auf ihren Barwert abgezinst.

Sonstige Rückstellungen

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

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

Ertragsrealisierung/Aufwandsabgrenzung

(a) Umsatzerlöse

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

(b) Betriebliche Aufwendungen

Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung bzw. zum Zeitpunkt ihrer Verursachung ergebniswirksam. Soweit Aufwendungen anfallen, die von bestimmten Bezugsgrößen abhängig sind (z. B. Umsatzmieten) oder für die bereits Vorauszahlungen geleistet wurden, erfolgt eine Abgrenzung dieser Beträge als Verbindlichkeit oder Rückstellung.

(c) Finanzierungserträge und -aufwendungen

Finanzierungserträge und -aufwendungen werden periodengerecht erfasst.

(d) Operating Lease

Leasingverhältnisse, bei denen ein wesentlicher Anteil der Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum am Leasingobjekt verbunden sind, beim Leasinggeber verbleiben, werden als Operating Lease klassifiziert. Die Erfassung der entsprechenden Aufwendungen erfolgt in der Gewinn- und Verlustrechnung. Die finanziellen Verpflichtungen aus diesem Bereich, insbesondere aus der Anmietung von Räumlichkeiten für Salons und Beauty Hair Shops, ist unter den mehrjährigen Verpflichtungen aus Mietverhältnissen dargestellt.

FINANZRISIKOMANAGEMENT

Finanzrisikofaktoren

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

(a) Marktrisiko

Die generell vorhandenen Marktrisiken sind eng verbunden mit Standortrisiken der einzelnen Salons. Um Fehlentwicklungen frühzeitig zu erkennen und abzustellen, werden die wesentlichen verfügbaren Daten der

einzelnen Salons erfasst, analysiert und falls erforderlich Gegenmaßnahmen eingeleitet. Ein wesentliches Fremdwährungsrisiko ist grundsätzlich nicht gegeben, da der Essanelle-Konzern ausschließlich in Deutschland tätig ist.

(b) Kreditrisiko

Kreditrisiken sind beim Eigengeschäft vom Grundsatz her nicht gegeben, da das Friseurgeschäft traditionell als Bargeschäft abgewickelt wird. In Einzelfällen können sich jedoch Risiken aus nicht gedeckten Zahlungen mit EC-Karten ergeben. Solche Vorgänge werden zur weiteren Beitreibung an Inkasso-Dienste übergeben. Ein gewisses Risiko besteht bei der Kreditvergabe an Franchiseunternehmen. Diese Einzeltransaktionen werden jedoch sehr intensiv durch den Vorstand überwacht. Für zweifelhafte Forderungen aus nicht gedeckten Zahlungen und Kreditvergabe an Franchiseunternehmen werden entsprechend Einzelwertberichtigungen gebildet.

(c) Liquiditätsrisiko

Ein Liquiditätsrisiko ist insofern nicht auszuschließen, als das Friseurgeschäft konjunkturellen, saisonalen und modischen Schwankungen unterliegt. Es ist Aufgabe des Konzernfinanzmanagements eine Finanzplanung aufzustellen, in der diese Einflüsse durch Bildung von Finanzreserven entsprechend berücksichtigt werden.

(d) Cashflow-Risiko und Fair Value-Zinsrisiko

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

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

Derivative Finanzinstrumente kommen nicht zur Anwendung.

(e) Sachrisiken

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

Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes

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

KRITISCHE SCHÄTZUNGEN BEI DER BILANZIERUNG UND BEWERTUNG

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

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

(a) Geschätzte Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts

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

(b) Rückstellung für Kundenabonnements und Kundengutscheine

Der Konzern verkauft Abonnements und Gutscheine für Friseurdienstleistungen, bei denen zwar eine Zahlung vereinnahmt, aber eine Leistung noch nicht erbracht wurde. Mangels Einzelerfassung der noch ausstehenden Verpflichtungen muss der Umfang zum Bilanzstichtag geschätzt werden. Im Zusammenhang mit den

Kundenabonnements erfolgt die Schätzung auf Basis der Monate Oktober bis Dezember mit unterschiedlicher Gewichtung (Oktober 1/3, November 2/3 und Dezember 3/3), wobei eine Berücksichtigung nur dann erfolgt, wenn die Verkäufe oberhalb der Einlösungen lagen. Bei den Gutscheinen fließen die Verkaufszahlen der Monate Oktober bis Dezember in die Rückstellung ein, sofern die Verkäufe oberhalb der Einlösungen lagen. Läge die tatsächliche Inanspruchnahme um 10 % über/unter dem geschätzten Wert, so würde sich die Rückstellung um einen Betrag von T€ 87 verändern.

(c) Geschätzte Wertminderung von Saloneinrichtungen

Evtl. sich ergebende Wertminderungen bei Sachanlagen aufgrund ungünstiger Ertragsentwicklung in einzelnen Salons werden unter Berücksichtigung von Reorganisations- und Schließungsmaßnahmen ebenfalls im Rahmen von Werthaltigkeitstests ermittelt. Die dabei zu Grunde gelegten Ertrags- und Aufwandsvorstellungen beruhen weitgehend auf Einschätzungen der zukünftigen Entwicklung sowohl in regionaler als auch in gesamtwirtschaftlicher Beziehung. Wenn die tatsächlich eintretenden Verluste um 10 % über dem geschätzten Wert lägen, so würden sich die außerplanmäßigen Abschreibungen um ca. T€ 10 erhöhen. Umgekehrt würde eine Reduzierung der geschätzten Verluste um 10% keine Auswirkung auf die Höhe der außerplanmäßigen Abschreibungen haben.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die Voraussetzungen für eine Segmentberichterstattung sind weder in regionaler noch in sachlicher oder organisatorischer Hinsicht gegeben. Eine regionale Diversifizierung unseres Absatzgebietes ist nicht praktikabel, da wir ausschließlich in Deutschland tätig sind und Risiken und Chancen des Friseurgeschäfts innerhalb Deutschlands weitgehend identisch sind.

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

SACHANLAGEN

Die Sachanlagen haben sich wie folgt entwickelt:

in €	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Aktivierte Leasingverträge	Gesamt
Zum 01. Januar 2004			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	35.588.527,57	7.216.850,66	42.805.378,23
Kumulierte Abschreibungen	-16.345.397,81	-4.307.912,68	-20.653.310,49
Buchwert netto	19.243.129,76	2.908.937,98	22.152.067,74
Geschäftsjahr 2004			
Eröffnungsbuchwert netto	19.243.129,76	2.908.937,98	22.152.067,74
Zugänge	2.980.672,76	510.334,08	3.491.006,84
Abgänge	-1.590.839,90	0,00	-1.590.839,90
Abgänge aus Entkonsolidierung	-758.331,92	0,00	-758.331,92
Zugänge Abschreibungen	-3.724.208,09	-663.398,51	-4.387.606,60
Zugänge Wertminderungen gem. IAS 36	-101.191,00	0,00	-101.191,00
Abgänge Abschreibungen	356.897,85	0,00	356.897,85
Abgänge Abschreibungen aus Entkonsolidierung	358.625,49	0,00	358.625,49
Endbuchwert netto	16.764.754,95	2.755.873,55	19.520.628,50
Zum 31. Dezember 2004			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	36.220.028,51	7.727.184,74	43.947.213,25
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-101.191,00	0,00	-101.191,00
Kumulierte Abschreibungen	-19.354.082,56	-4.971.311,19	-24.325.393,75
Buchwert netto	16.764.754,95	2.755.873,55	19.520.628,50
Geschäftsjahr 2005			
Eröffnungsbuchwert netto	16.764.754,95	2.755.873,55	19.520.628,50
Zugänge	3.962.956,82	1.209.540,37	5.172.497,19
Abgänge	-911.428,40	0,00	-911.428,40
Zugänge Abschreibungen	-3.484.872,08	-749.750,99	-4.234.623,07
Zugänge Wertminderungen gem. IAS 36	-49.260,20	0,00	-49.260,20
Abgänge Abschreibungen	305.384,24	0,00	305.384,24
Endbuchwert netto	16.587.535,33	3.215.662,93	19.803.198,26
Zum 31. Dezember 2005			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	39.271.556,93	8.936.725,11	48.208.282,04
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-150.451,20	0,00	-150.451,20
Kumulierte Abschreibungen	-22.533.570,40	-5.721.062,18	-28.254.632,58
Buchwert netto	16.587.535,33	3.215.662,93	19.803.198,26

Die Investitionen in Sachanlagen betragen im Jahre 2005 T€ 5.172 und betreffen mit Ausnahme von T€ 101, die für EDV-Ausstattung und Kopiergeräte aufgewendet wurden, überwiegend Saloneinrichtungen in neu eröffneten Salons. Die Anlagenabgänge betreffen hauptsächlich Sale-and-lease-back-Geschäfte mit historischen Anschaffungskosten von T€ 569 sowie kumulierten Abschreibungen von T€ 20. Bei diesen Transaktionen wurde ein Ertrag von T€ 31 erzielt.

In der Betriebs- und Geschäftsausstattung sind an Franchisenehmer verleaste Saloneinrichtungen enthalten und zwar wie folgt:

in €	2005	2004
Bruttoanschaffungskosten		
Stand 01.01.	358.457,69	358.457,69
Zugang	0,00	0,00
Stand 31.12.	358.457,69	358.457,69
Kumulierte Wertberichtigung		
Stand 01.01.	213.758,69	76.717,69
Zugang	20.410,00	137.041,00
Stand 31.12.	234.168,69	213.758,69
Buchwert 31.12.	124.289,00	144.699,00

Im Geschäftsjahr 2004 beinhalteten die Wertberichtigungszugänge eine außerplanmäßige Abschreibung auf das an mod's hair Dortmund verpachtete Salonanlagevermögen (T€ 101). Die Leasingverträge sind jeweils für eine Dauer von 10 Jahren geschlossen. Die monatlichen Mietzahlungen betragen T€ 5 (Vorjahr: T€ 5). Es wurden Mieterträge von T€ 58 (Vorjahr: T€ 58) vereinnahmt.

Für die folgenden Jahre werden sich folgende Mietzahlungen ergeben:

	in €
innerhalb 1 Jahr	57.856,68
1–5 Jahre	231.426,72
über 5 Jahre	42.483,54
	331.766,94

In der Gewinn- und Verlustrechnung werden Leasingaufwendungen aus operativem Leasing für Kraftfahrzeuge in Höhe von T€ 156 (2004 T€ 166) erfasst. Außerdem sind aus der Anmietung von Räumlichkeiten für Frisiersalons und Beauty Hair Shops Mietaufwendungen in Höhe von T€ 17.950 (2004: T€ 17.875) enthalten. Der Werthaltigkeitstest für Sachanlagen erfolgt differenziert nach einzelnen Salonstandorten auf der Grundlage der nachhaltig erwarteten Cashflows der einzelnen Salons nach Abzug anteiliger Overheadkosten, Zinsen und Steuern. Die prognostizierten Cashflows basieren auf der vom Management verabschiedeten Salonergebnisplanung. Es erfolgt eine Hochrechnung des zu Grunde gelegten Durchschnittswertes auf 10 Jahre mit einem Diskontierungszins von 10 %. Wachstumsraten werden nicht zu Grunde gelegt. In 2005 ergaben sich aus dem Impairmenttest € 49.260,20 außerordentliche Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen. Im Vorjahr betragen die außerplanmäßigen Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen € 101.191,00.

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die immateriellen Vermögenswerte entwickelten sich im Geschäftsjahr wie folgt:

in €	Geschäfts- oder Firmenwerte	Sonstige	Gesamt
Zum 01. Januar 2004			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	20.454.848,92	672.029,39	21.126.878,31
Kumulierte Abschreibungen	0,00	-460.388,06	-460.388,06
Buchwert netto	20.454.848,92	211.641,33	20.666.490,25
Geschäftsjahr 2004			
Eröffnungsbuchwert netto	20.454.848,92	211.641,33	20.666.490,25
Zugänge	0,00	43.996,56	43.996,56
Abgänge	-121.281,34	-22.252,54	-143.533,88
Zugänge Wertminderungen gem. IAS 36	-682.329,23	0,00	-682.329,23
Zugänge Abschreibungen	0,00	-55.598,67	-55.598,67
Abgänge Abschreibungen	0,00	7.164,91	7.164,91
Endbuchwert netto	19.651.238,35	184.951,59	19.836.189,94
Zum 31. Dezember 2004			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	20.333.567,58	693.773,41	21.027.340,99
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-682.329,23	0,00	-682.329,23
Kumulierte Abschreibungen	0,00	-508.821,82	-508.821,82
Buchwert netto	19.651.238,35	184.951,59	19.836.189,94
Geschäftsjahr 2005			
Eröffnungsbuchwert netto	19.651.238,35	184.951,59	19.836.189,94
Zugänge	0,00	82.723,65	82.723,65
Abgänge	-718.686,86	-1.320,67	-720.007,53
Zugänge Wertminderungen gem. IAS 36	-371.008,62	0,00	-371.008,62
Abgänge Wertminderungen gem. IAS 36	682.329,23	0,00	682.329,23
Zugänge Abschreibungen	0,00	-62.707,72	-62.707,72
Abgänge Abschreibungen	0,00	1.320,67	1.320,67
Endbuchwert netto	19.243.872,10	204.967,52	19.448.839,62
Zum 31. Dezember 2005			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.614.880,72	775.176,39	20.390.057,11
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-371.008,62	0,00	-371.008,62
Kumulierte Abschreibungen	0,00	-570.208,87	-570.208,87
Buchwert netto	19.243.872,10	204.967,52	19.448.839,62

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

in €	Essanelle-Salons	Tröndle-Salons	Gesamt
Zum 01. Januar 2004			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.243.872,10	1.210.976,82	20.454.848,92
Buchwert netto	19.243.872,10	1.210.976,82	20.454.848,92
Geschäftsjahr 2004			
Eröffnungsbuchwert netto	19.243.872,10	1.210.976,82	20.454.848,92
Zugänge	0,00	0,00	0,00
Abgänge	0,00	-121.281,34	-121.281,34
Zugänge Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	-682.329,23	-682.329,23
Endbuchwert netto	19.243.872,10	407.366,25	19.651.238,35
Zum 31. Dezember 2004			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.243.872,10	1.089.695,48	20.333.567,58
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	-682.329,23	-682.329,23
Buchwert netto	19.243.872,10	407.366,25	19.651.238,35
Geschäftsjahr 2005			
Eröffnungsbuchwert netto	19.243.872,10	407.366,25	19.651.238,35
Zugänge	0,00	0,00	0,00
Abgänge	0,00	-718.686,86	-718.686,86
Zugänge Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	-371.008,62	-371.008,62
Abgänge Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	682.329,23	682.329,23
Endbuchwert netto	19.243.872,10	0,00	19.243.872,10
Zum 31. Dezember 2005			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.243.872,10	371.008,62	19.614.880,72
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	-371.008,62	-371.008,62
Buchwert netto	19.243.872,10	0,00	19.243.872,10

Der Werthaltigkeitstest für die Geschäfts- und Firmenwerte erfolgt differenziert nach Gruppen von Salonerwerben (Cash Generating Units), wobei die Tröndle-Salons eine Hauptgruppe und die übrigen Essanelle-Frisiersalons eine weitere Hauptgruppe bilden. Grundlage des Impairmenttests sind die erzielbaren Erträge dieser Cash Generating Units, die sich nach dem Nutzungswert berechnen. Grundlage hierfür sind die nachhaltig erwarteten Cashflows innerhalb der Salonhauptgruppen nach Abzug anteiliger Overheadkosten, Zinsen und Steuern. Die prognostizierten Cashflows basieren auf der vom Management verabschiedeten Salonergebnisplanung. Es erfolgt eine Hochrechnung des zu Grunde gelegten Durchschnittswertes auf 10 Jahre mit einem Diskontierungszins von 10%. Wachstumsraten werden nicht zu Grunde gelegt. In 2005 haben sich aus dem Impairmenttest € 371.008,62 außerplanmäßige Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte in der Gruppe „Tröndle Salons“ ergeben, die in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den Abschreibungen erfasst wurden. In 2004 betragen die außerplanmäßigen Abschreibungen auf die Gruppe „Tröndle-Salons“ € 682.329,23.

NACH EQUITY-METHODE BEWERTETE FINANZANLAGEN

Es handelt sich um eine 20%ige Beteiligung an der CFS-A Coiffure Franchising System GmbH, Wien/Österreich. Die Gesellschaft weist per 31.12.2005 einen Bilanzverlust von T€ 119 (Vorjahr: T€ 70) und ein Eigenkapital von T€ -84 (Vorjahr: T€ -35) aus.

Der Bilanzansatz entwickelte sich im Geschäftsjahr wie folgt:

	in €
Stand 1. Januar 2004 = 31. Dezember 2004	
Anschaffungs-/Herstellungskosten	7.000,00
Zum 31. Dezember 2005	
Anschaffungs-/Herstellungskosten	7.000,00
at equity-Ergebnis	-6.999,00
Buchwert netto	1,00

Die Anteile des Konzerns an der CFS-Austria stellen sich wie folgt dar:

in T€	2005	2004
Vermögen	17,7	22,5
Schulden	-34,4	-29,4
Erträge	18,4	21,0
Jahresfehlbetrag	-9,8	-12,7
Eigenkapital	-16,7	-7,0

SONSTIGE AUSLEIHUNGEN

Sonstige Ausleihungen betreffen im Wesentlichen Darlehen an inhabergeführte mod's hair-Frisiersalons.

in €	Ausleihungen an mod's hair- Franchisenehmer	Übrige Ausleihungen	Gesamt
Zum 01. Januar 2004			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	1.514.910,18	72.940,37	1.587.850,55
Kumulierte Abschreibungen	-871.638,64	-15.301,89	-886.940,53
Buchwert netto	643.271,54	57.638,48	700.910,02
Geschäftsjahr 2004			
Eröffnungsbuchwert netto	643.271,54	57.638,48	700.910,02
Zugänge aus Umbuchung aus den kurzfristigen Vermögenswerten	713.149,82	0,00	713.149,82
Zugänge	27.332,36	70.000,00	97.332,36
Abgänge	-522.111,62	-39.791,68	-561.903,30
Zuschreibungen	9.555,34	0,00	9.555,34
Zugänge Abschreibungen aus Umbuchung aus den kurzfristigen Vermögenswerten	-595.051,30	0,00	-595.051,30
Zugänge Abschreibungen	-185.891,33	0,00	-185.891,33
Abgänge Abschreibungen	357.041,42	0,00	357.041,42
Endbuchwert netto	447.296,23	87.846,80	535.143,03
Zum 31. Dezember 2004			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	1.733.280,74	103.148,69	1.836.429,43
Kumulierte Abschreibungen	-1.285.984,51	-15.301,89	-1.301.286,40
Buchwert netto	447.296,23	87.846,80	535.143,03
Geschäftsjahr 2005			
Eröffnungsbuchwert netto	447.296,23	87.846,80	535.143,03
Zugänge	57.015,20	42.000,00	99.015,20
Abgänge	-195.871,34	-45.245,96	-241.117,30
Zuschreibungen	117.683,33	0,00	117.683,33
Zugänge Abschreibungen	-206.240,46	0,00	-206.240,46
Abgänge Abschreibungen	25.000,00	7.000,00	32.000,00
Endbuchwert netto	244.882,96	91.600,84	336.483,80
Zum 31. Dezember 2005			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	1.594.424,60	99.902,73	1.694.327,33
Kumulierte Abschreibungen	-1.349.541,64	-8.301,89	-1.357.843,53
Buchwert netto	244.882,96	91.600,84	336.483,80

VORRÄTE

Die Vorräte setzen sich wie folgt zusammen:

in €	31.12.2005	31.12.2004
Verkaufsware	4.435.494,86	4.436.539,10
Kabinettware	1.724.596,16	1.695.927,37
	6.160.091,02	6.132.466,47
Wertminderung	-321.700,00	-305.740,60
	5.838.391,02	5.826.725,87

Die Vorräte werden zu ihren Anschaffungskosten oder einen niedrigeren Nettoveräußerungswert angesetzt. Aufgrund des Risikos von Veralterung, Beschädigung und sinkenden Absatzpreisen wurden Wertberichtigungen in Höhe von T€ 16 vorgenommen, die unter dem Materialaufwand erfasst wurden.

FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

in €	31.12.2005	31.12.2004
Bruttoforderungen	1.148.081,01	948.764,93
abzüglich		
Wertberichtigung	-820.560,87	-700.217,77
	327.520,14	248.547,16

Die ausgewiesenen Werte entsprechen den beizulegenden Zeitwerten. Die Wertberichtigungen wurden auf Forderungen gegenüber Franchisenehmern und gegenüber Kunden aus Rücklastschriften gebildet, deren Werthaltigkeit als gering eingestuft wurde. Die Zuführung zur Wertberichtigung in 2005 beträgt € 143.326,39 und ist unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst worden.

Im Hinblick auf den verbliebenen Nettobuchwert besteht kein wesentliches Ausfallrisiko. Abzinsungen waren wegen des kurzfristigen Charakters der Forderungen nicht erforderlich.

Der Konzern hat während des Geschäftsjahres 2005 einen Verlust in Höhe von T€ 180 (2004: T€ 146) aus Wertberichtigungen auf Forderungsbestände erfasst. Der Verlust wird in der Gewinn- und Verlustrechnung in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

in €	31.12.2005	31.12.2004
Bonusforderungen gegen Lieferanten	520.761,91	668.588,14
Anzahlungen auf Anlagenbestellungen	358.025,09	126.664,05
Rechnungsabgrenzungsposten	130.371,86	98.928,76
Forderungen gegen Mitarbeiter	47.342,50	79.871,86
Steuererstattungsansprüche	24.295,52	189.303,92
Übrige	123.705,79	261.812,02
	1.204.502,67	1.425.168,75

Die ausgewiesenen Werte entsprechen den beizulegenden Zeitwerten. Wesentliche Ausfallrisiken werden nicht gesehen. Abzinsungen wurden wegen der Kurzfristigkeit der Ansprüche nicht vorgenommen.

ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

in €	31.12.2005	31.12.2004
Guthaben bei Kreditinstituten	2.711.116,93	3.671.029,09
unterwegs befindliche Zahlungen	781.320,68	927.554,46
Kassenbestände	531.149,25	513.934,93
	4.023.586,86	5.112.518,48

Der effektive Zinssatz für kurzfristige Bankeinlagen belief sich auf durchschnittlich 2,0% (Vorjahr: 1,7 %)

Die kurzfristigen Bankeinlagen werden mit variablen Marktzinssätzen verzinst.

GEZEICHNETES KAPITAL

Das Kapital der Minderheitengesellschafter war bereits zum 1. Januar 2004 durch Zurechnung entsprechender Verluste auf Null reduziert. Das gezeichnete Kapital 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.

in €	31.12.2005	31.12.2004
Gezeichnetes Kapital	4.500.000,00	4.500.000,00
Erwerb eigener Anteile	-60.000,00	0,00
Stand 31.12.	4.440.000,00	4.500.000,00

Auf Grund der Ermächtigung des Vorstands durch Beschluss der Aktionäre und Aktionärsvertreter auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 25. Juni 2004 hat die Gesellschaft eigene Aktien erworben. Der Erwerb von 60.000 nennbetragslosen Stückaktien, dies entspricht 1,33% des gezeichneten Kapitals, erfolgte in vier Transaktionen: 7.275 Stück zu einem Kurs von € 7,70 und 4.750 Stück zu einem Kurs von € 7,74 am 28. Oktober 2005, 19.600 Stück zu einem Kurs von € 7,70 am 07. November 2005 und 28.375 Stück zu einem Kurs von € 7,625 am 10. November 2005.

Grund für den Erwerb ist die Bedienung des Mitarbeiteroptionsprogramms. Der Vorstand ist jedoch auch ermächtigt, die eigenen Anteile unter Zustimmung des Aufsichtsrats als Gegenleistung an Dritte im Rahmen des Erwerbs von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen oder des Zusammenschlusses mit Unternehmen zu verwenden oder die Aktien einzuziehen. Der auf das gezeichnete Kapital entfallende Anteil aus dem Erwerb eigener Anteile wurde vom gezeichneten Kapital offen abgesetzt.

(1) 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.

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

(3) MITGETEILTE BETEILIGUNGEN gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG

Im Jahr 2004 gingen uns folgende 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 15. Dezember 2004 für die Mitteilung Nr. 1 und am 09. Dezember für die Mitteilung Nr. 2 veröffentlicht wurden:

- (1) Die Frisör Klier GmbH, Wolfsburg, hat uns mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Essanelle Hair Group AG, Düsseldorf, am 08. Dezember 2004 die Schwelle von 25 % überschritten hat und nunmehr 25,80 % beträgt.
- (2) 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.

Im Jahr 2005 gingen uns Mitteilungen nach § 21 Abs. 1, 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 WpHG von meldepflichtigen Aktionären zu, die unsererseits gemäß § 25 Abs. 1 WpHG in der FAZ am 07.05.2005 für die Mitteilungen Nr. 1 und 2, in der Börsen-Zeitung am 17.05.2005 für die Mitteilung Nr. 3, die Mitteilung zu Nr. 4 und 5 der Börsen-Zeitung am 14.09.2005 und für die Mitteilung Nr. 6 am 30.09.2005 in der FAZ veröffentlicht wurden:

- (1) DIE HALDER HOLDINGS B.V. hat uns namens und in Vollmacht der INVESTMENTS IV-A CUSTODIAN B.V., der INVESTMENTS IV-B CUSTODIAN B.V., der HALDER INVESTMENTS IV-A C.V. sowie der HALDER INVESTMENTS IV-B C.V., alle geschäftsansässig 2514 EA 's-Grafenhage, Niederlande, mitgeteilt, dass
 - (a) Der Anteil der Stimmrechte der INVESTMENTS IV-A CUSTODIAN B.V. an der Essanelle Hair Group AG am 29. April 2005 die Schwellen von 10 % und 5 % unterschritten hat und seither 3,79 % beträgt.
 - (b) Der Anteil der Stimmrechte der INVESTMENTS IV-B CUSTODIAN B.V. an der Essanelle Hair Group AG am 29. April 2005 die Schwellen von 10 % und 5 % unterschritten hat und seither 0 % beträgt.
 - (c) Die unter (a) genannten, von der INVESTMENTS IV-B CUSTODIAN B.V. gehaltenen Aktien an der Essanelle Hair Group AG werden insgesamt für Rechnung der HALDER INVESTMENTS IV-A C.V. gehalten. Die von der INVESTMENTS IV-B CUSTODIAN B.V. gehaltenen Aktien werden der HALDER INVESTMENTS IV-A C.V. über § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 WpHG zugerechnet, so dass der HALDER INVESTMENTS IV-A C.V. nach Unterschreiten der Schwellen von 10 % und 5 % per 29. April 2005 3,79 % der Stimmrechte an der Essanelle Hair Group AG zustehen.
 - (d) Die unter (b) genannten, von der INVESTMENTS IV-B CUSTODIAN B.V. gehaltenen Aktien an der Essanelle Hair Group AG wurden insgesamt für Rechnung der halder INVESTMENTS IV-B C.V. gehalten. Die von der INVESTMENTS IV-B CUSTODIAN B.V. gehaltenen Aktien wurden der HALDER INVESTMENTS IV-B C.V. über § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 WpHG zugerechnet, so dass der HALDER INVESTMENTS IV-B C.V. nach Unterschreiten der Schwellen von 10 % und 5 % per 29. April 2005 keine (0 %) der Stimmrechte an der Essanelle Hair Group AG mehr zustehen.
- (2) Die Axxion S.A., 5365 Munsbach, Luxembourg hat uns mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Essanelle Hair Group AG am 28. April 2005 die Schwelle von 5 % überschritten hat und nun 13,2222 % beträgt.
- (3) Die dit – Deutscher Investment-Trust Gesellschaft für Wertpapieranlagen mbH, 60329 Frankfurt am Main, Deutschland hat uns mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Essanelle Hair Group AG am 03. Mai 2005 die Schwelle von 5 % überschritten hat und nun 8,89 % beträgt (das entspricht 400.000 Stimmrechten in Publikumsfonds).

- (4) Die FBV Friseurbetriebe-Verwaltungsgesellschaft mbH, Kaiserstraße 24, 60311 Frankfurt am Main, hat uns mitgeteilt, dass sie am 05. September 2005 die Schwellen von 10 % und 5 % der Stimmrechte an der Essanelle Hair Group AG mit Sitz in Düsseldorf unterschritten hat. Ihr Stimmrechtsanteil beträgt nun 0 %.
- (5) Die LUXINIA S.à r.l., 23, Avenue de la Liberté, Luxembourg hat uns mitgeteilt, dass sie am 05. September 2005 die Schwellen von 10 % und 5 % der Stimmrechte an der Essanelle Hair Group AG mit Sitz in Düsseldorf unterschritten hat. Ihr Stimmrechtsanteil beträgt nun 0 %. Alle diese Stimmrechte wurden ihr nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V mit Abs. 1 Satz 3 WpHG zugerechnet.
- (6) Die FPM Funds SICAV, 2 Boulevard Konrad Adenauer, L-1115 Luxembourg hat uns mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil am 1. September 2005 die Schwelle von 5 % an der Essanelle Hair Group AG überschritten hat und sie nunmehr einen Stimmrechtsanteil von 9,42 % hält.

(04) AKTIENOPTIONEN

Der Konzern hat in drei Tranchen einen aktienbasierten Vergütungsplan für leitende Mitarbeiter und den Vorstand aufgelegt, der durch die Ausgabe eigener Anteile im Zuge einer bedingten Kapitalerhöhung beglichen werden soll. Von den ausgegebenen Bezugsrechten auf Aktien wurden insgesamt 239.620 Stück angenommen. Die Bezugsrechte der ersten Tranche (60.928), die 2003 angenommen wurden, beinhalten das Recht zum Kauf einer Aktie zu einem Bezugspreis von € 2,53. Die in 2004 angenommenen Bezugsrechte der zweiten Tranche (40.620) beinhalten das Recht zum Kauf einer Aktie zu einem Bezugspreis von € 3,98. Die Bezugsrechte der in 2005 angenommenen dritten Tranche (138.072) beinhalten das Recht zum Kauf einer Aktie zu einem Bezugspreis von € 6,88. Diese Rechte können jeweils nach Ablauf einer Sperrfrist von mindestens 2 Jahren ausgeübt werden. Die Laufzeit der Bezugsrechte endet mit Ablauf des sechsten Ausübungszeitraumes nach Ablauf der Sperrfrist. Ausübungszeiträume beginnen mit dem dritten und enden mit dem zwanzigsten Börsenhandelstag nach der jährlichen ordentlichen Hauptversammlung und nach der Veröffentlichung des Quartalsberichtes für das dritte Quartal des Geschäftsjahres. Das Optionsrecht verfällt, wenn der Mitarbeiter innerhalb der Sperrfrist aus dem Unternehmen ausscheidet.

Die Ausübung ist außerdem an Erfolgsziele geknüpft. So muss der Börsenkurs der Stammaktie der Essanelle Hair Group AG zwischen Ausgabe und Ausübung der Bezugsrechte monatlich um durchschnittlich mindestens 1 % gestiegen sein. Außerdem muss er in diesem Zeitraum eine bessere Performance aufweisen als der SDAX-Index.

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

Die entsprechend zeitanteilig gebildete Rücklage hat sich wie folgt entwickelt:

in €	2005	2004
Stand 01.01.	78.698,98	29.702,40
Zugang	107.363,03	48.996,58
Stand 31.12.	186.062,01	78.698,98

Von dem ausgewiesenen Zugang entfallen € 9.900,80 (Vorjahr: € 39.603,20) auf die erste Tranche, € 37.573,50 (Vorjahr: € 9.393,38) auf die zweite Tranche und € 59.888,73 (Vorjahr: € 0,00) auf die dritte Tranche.

Der gesamte Zeitwert der Optionen der ersten Tranche zum Zeitpunkt der Ausgabe am 29. März 2003 beläuft sich gemäß Bewertungsgutachten der Firicon GmbH, Düsseldorf, auf € 79.206,40 (= 60.928 Stück x € 1,30).

Der entsprechende gesamte Zeitwert der zweiten Tranche zum Ausgabezeitpunkt 29. September 2004 beträgt € 75.147,00 (= 40.620 Stück x € 1,85).

Analog beträgt der gesamte Zeitwert der dritten Tranche zum Ausgabezeitpunkt 29. September 2005 € 479.109,84 (= 138.072 Stück x € 3,47)

Die Bewertung erfolgte mittels einer Monte-Carlo-Simulation unter Berücksichtigung der Erfolgsziele sowie des so genannten frühzeitigen Ausübungsverhaltens der Berechtigten.

In 2005 wurden keine Bezugsrechte der ersten Tranche ausgeübt.

(5) DIE AKTIE

Darstellung und Entwicklung von Kurs und Anzahl der ausgegebenen Aktien

in €	2005	2004
Jahreshöchstkurs	8,78	4,35
Jahrestiefstkurs	4,35	3,10
Jahresendkurs	8,20	4,35
Anzahl der Aktien in Stück	4.500.000	4.500.000

KAPITALRÜCKLAGE

Die Kapitalrücklage enthält die bar eingezahlten Aufgelder aus den verschiedenen Kapitalerhöhungen und die Verminderung um die Börseneinführungskosten.

in €	2005	2004
Aufgelder aus Bareinzahlungen der ehemaligen GmbH-Gesellschafter aufgrund von Kapitalerhöhungen	5.892.650,58	5.892.650,58
Agio Börsengang	11.209.912,92	11.209.912,92
Börseneinführungskosten (nach Steuern)	-1.966.489,28	-1.966.489,28
	15.136.074,22	15.136.074,22
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiteraktienoptionsprogrammen	78.698,98	29.702,40
Stand 01.01.	15.214.773,20	15.165.776,62
Erwerb eigener Anteile	-400.061,88	0,00
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiteraktienoptionsprogrammen	107.363,03	48.996,58
Stand 31.12.	14.922.074,35	15.214.773,20

Der nicht auf das gezeichnete Kapital entfallende Betrag aus dem Erwerb eigener Aktien wurde von der Kapitalrücklage offen abgesetzt.

GEWINNRÜCKLAGEN

Die Gewinnrücklagen entwickelten sich wie folgt:

in €	2005	2004
Stand 01.01.	-1.107.337,24	-3.120.505,62
Konzernjahresüberschuss	2.573.183,32	2.013.168,38
Stand 31.12.	1.465.846,08	-1.107.337,24

LANGFRISTIGE FINANZSCHULDEN

Die langfristigen Finanzschulden setzen sich wie folgt zusammen:

in €	2005	2004
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0,00	6.287.891,73
Verbindlichkeiten aus Finance Lease	1.342.442,38	772.088,59
Investitionsdarlehen von Lieferanten	6.179.802,63	1.974.770,34
	7.522.245,01	9.034.750,66

Nach Restlaufzeiten gegliedert stellen sich die langfristigen Schulden wie folgt dar:

in €	31.12.2004		
	Gesamt	davon Restlaufzeit	
		2-5 Jahre	über 5 Jahre
Langfristige Schulden			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	6.287.891,73	6.287.891,73	0,00
Verbindlichkeiten aus Finance Lease	772.088,59	762.787,59	9.301,00
Investitionsdarlehen von Lieferanten	1.974.770,34	1.974.770,34	0,00
	9.034.750,66	9.025.449,66	9.301,00

in €	31.12.2005		
	Gesamt	davon Restlaufzeit	
		2-5 Jahre	über 5 Jahre
Langfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Finance Lease	1.342.442,38	1.342.442,38	0,00
Investitionsdarlehen von Lieferanten	6.179.802,63	5.738.006,62	441.796,01
	7.522.245,01	7.080.449,00	441.796,01

VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER KREDITINSTITUTEN

Im langfristigen Bereich der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten werden keine Beträge ausgewiesen. Die im Vorjahr hierunter ausgewiesenen Beträge umfassten folgende drei Darlehen der BNP Paribas, Frankfurt a.M.:

Darlehen in €	Zinssatz	31.12.2004
Kreditlinie	Euribor +1,5% oder 2%	1.500.000,00
Kauf- und Übertragungsdarlehen	Eonia +1,5%	3.403.075,33
Refinanzierungsdarlehen	Eonia +1,5%	1.384.816,40
		6.287.891,73

Durch eine Umschuldung wurden das Kauf- und Übertragungsdarlehen und das Refinanzierungsdarlehen nach einer bereits geleisteten Tilgung von € 2,0 Mio. in 2005 vollständig abgelöst. Die Kreditlinie wurde entsprechend erhöht und ist in 2006 in zwei Teilbeträgen zurückzuzahlen, so dass der Buchwert dieses Darlehens vollständig unter den kurzfristigen Finanzschulden ausgewiesen wird.

VERBINDLICHKEITEN AUS FINANCE LEASE

Die Verbindlichkeiten bestehen gegenüber verschiedenen Leasinggesellschaften und werden wie im Vorjahr zwischen 4,5% und 8% p.a. verzinst.

INVESTITIONSDARLEHEN VON LIEFERANTEN

in €	2005	2004
Finanzierung Salonerweiterung im Filialnetz Essanelle	1.038.726,50	1.616.913,34
Finanzierungsdarlehen im Bereich CFS	199.280,12	357.857,00
Lieferantendarlehen	4.941.796,01	0,00
	6.179.802,63	1.974.770,34

Die Finanzierungsdarlehen in den Bereichen Essanelle und CFS dienen der Finanzierung von Investitionen in neue Salons. Sie sind fällig in einem Zeitkorridor von 2 bis 6 Jahren. Als Sicherheit wurden die mit den Darlehen angeschafften Saloneinrichtungen mit einem verlängerten Eigentumsvorbehalt zu Gunsten des Darlehensgebers versehen. Die Zinssätze betragen wie im Vorjahr 2,9%.

Bei den Lieferantendarlehen handelt es sich um zwei Kreditlinien bei einem Lieferanten, die innerhalb der nächsten sechs Jahre jeweils quartalsweise zurückzuzahlen sind. Der auf den Zeitraum nach 2006 entfallende zurückzuzahlende Betrag wird unter den langfristigen Finanzschulden gefasst. Die beiden Kreditlinien sind mit dem 3-Monats-Euribor zuzüglich 0,5% bzw. 1,2% zu verzinsen. Die Zinszahlungen werden ebenfalls quartalsweise fällig. Die angegebenen Werte entsprechen jeweils den Zeitwerten. Sondertilgungen sind bei allen bestehenden Darlehen möglich.

LATENTE STEUERERSTATTUNGSANSPRÜCHE/STEUERVERBINDLICHKEITEN

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

in T€	31.12.2005 aktivisch	31.12.2005 passivisch	31.12.2004 aktivisch	31.12.2004 passivisch
Latente Steuerforderungen auf Verlustvorträge	1.893		2.676	
Latente Steuerverbindlichkeiten auf IFRS Mehrkapital/Minderkapital				
Anlagevermögen		3.347		2.452
Pensionsrückstellungen		1		15
sonstige Rückstellungen		366		225
sonstige Verbindlichkeiten	717	0	411	0
	2.610	3.714	3.087	2.692
Saldierungen	-2.610	-2.610	-2.692	-2.692
	0	1.104	395	0

Es wird erwartet, dass sich die latenten Steuerforderungen auf Verlustvorträge etwa je zur Hälfte im laufenden Jahr und nach Ablauf von 12 Monaten realisieren.

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

Die Veränderung der latenten Steuern stellen sich wie folgt dar:

in T€	2005		2004
Beginn des Jahres		395	1.656
Aufwand in der GuV			
Aus Verlustvorträgen	-783		
Aus IFRS-Mehrkapital	-716	-1.499	-1.261
Ende des Jahres		-1.104	395

Die Veränderung der latenten Steuerforderungen und -verbindlichkeiten im laufenden Jahr ermittelt sich wie folgt:

in T€	Verlustvorträge	IFRS Mehrkapital	Gesamt
Am 1.1.2004	3.238	-1.582	1.656
Erfolgswirksam erfasster Betrag	-562	-699	-1.261
Am 31.12.2004	2.676	-2.281	395
Erfolgswirksam erfasster Betrag	-783	-716	-1.499
Am 31.12.2005	1.893	-2.997	-1.104

PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

Der Rückstellungsbetrag in der Bilanz ermittelt sich wie folgt:

in €	2005	2004
Barwert der Verpflichtungen	586.515,00	341.347,00
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-318.717,00	-229.913,00
Nicht realisierte versicherungsmathematische Verluste	-103.053,00	-50.974,00
Stand 31.12.	164.745,00	60.460,00

Das Planvermögen besteht aus dem Aktivwert einer Rückdeckungsversicherung bei der AXA Lebensversicherung AG, Köln.

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

in €	2005	2004
Laufender Dienstzeitaufwand	156.349,00	26.410,00
Zinsaufwand	17.750,00	13.768,00
Erwarteter Ertrag aus dem Planvermögen	-9.767,00	-8.504,00
Amortisation versicherungsmathematischer Verluste	3.368,00	0,00
	167.700,00	31.674,00

Der tatsächliche Ertrag des Planvermögens beläuft sich auf € 25.389.

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

in €	2005	2004
Beginn des Jahres	60.460,00	57.317,00
Gesamter in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasster Aufwand	167.700,00	31.674,00
Dotierung von Planvermögen	-63.415,00	-28.531,00
Stand 31.12.	164.745,00	60.460,00

Die folgenden wesentlichen versicherungsmathematischen Annahmen wurden getroffen:

in €	2005	2004
Abzinsungssatz	4,25%	5,50%
Erwarteter Ertrag aus Planvermögen	4,20% / 3,50%	4,00%
Zukünftige Gehaltssteigerungen	2,00% / 0,00%	0,00%
Zukünftige Rentensteigerungen	2,00% / 1,50%	1,50%

SONSTIGE LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

in €	2005	2004
Jubiläumsrückstellung	171.166,50	167.000,00
Rückstellung für Rückbauverpflichtungen	582.394,46	454.726,24
	753.560,96	621.726,24

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

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

Bei den Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen und Jubiläen handelt es sich um diskontierte Beträge. Sie werden mit einem Zinssatz von 6% im Falle der Rückbauverpflichtungen und 5,5% im Falle der Jubiläumsverpflichtungen abgezinst. Die Verpflichtungen erstrecken sich über einen längeren Zeitraum; die jährlichen Zahlungen daraus dürften etwa der Inanspruchnahme des laufenden Geschäftsjahres entsprechen.

KURZFRISTIGE FINANZSCHULDEN

Die kurzfristigen Finanzschulden setzen sich wie folgt zusammen:

in €	2005	2004
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	5.388.000,00	3.100.000,00
Verbindlichkeiten aus Finance Lease	513.321,48	290.710,33
Lieferanten-Finanzierung Salonexpansion Essanelle	578.186,85	578.186,65
Lieferanten-Finanzierung Salonexpansion CFS	158.576,88	272.468,56
Gesellschafterdarlehen (ehemalige Gesellschafter der Essanelle GmbH)	0,00	2.447.309,43
Lieferantendarlehen	500.000,00	5.366.052,74
Zinsen	44.217,01	0,00
	7.182.302,22	12.054.727,71

Verzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Es handelt sich um ein zu zwei Zeitpunkten in 2006 zurückzahlendes Bankdarlehen. Das Darlehen wird mit Euribor +1,5 % bzw. +2 % verzinst. Die Zinszahlungen werden halbjährlich geleistet.

Verbindlichkeiten aus Finance Lease

Hierbei handelt es sich um die in 2006 fälligen Leasingaufwendungen aus Finance Lease.

Lieferanten-Finanzierung Salonexpansion Essanelle und CFS

Bei den Finanzierungsdarlehen handelt es sich im Wesentlichen um Lieferantendarlehen im Zusammenhang mit Saloneneröffnungen. Die Verzinsung beträgt 2,9%. Als Sicherheit sind die entsprechenden Anlagegegenstände, die finanziert wurden, mit einem verlängerten Eigentumsvorbehalt zu Gunsten des Darlehensgebers versehen.

Gesellschafterdarlehen (ehemalige Gesellschafter der Essanelle GmbH)

Die von den ehemaligen Gesellschaftern gewährten Darlehen stammen aus 2001 und wurden entsprechend den Vertragsmodalitäten am 31. August 2005 zurückgezahlt. Sie wurden mit 10 % p.a. verzinst. Der auf 2005 entfallende Zinsaufwand beträgt € 139.798,69.

Sonstige Darlehen

Es handelt sich hierbei um die kurzfristigen Teile der Lieferantendarlehen, die in 2006 zu tilgen sind. Die Verzinsung erfolgt bis dahin mit dem 3-Monats-Euribor zuzüglich 0,5% oder 1,2%, wobei die Zinszahlungen zum Quartalsende erfolgen.

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

Zinsen

Unter Zinsen werden aufgelaufene Zinsverbindlichkeiten ausgewiesen, die zum Stichtag noch nicht abgeführt wurden. Sie betreffen die Zinszahlungen für das vierte Quartal der beiden sonstigen Darlehen.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

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

LAUFENDE ERTRAGSTEUERVERBINDLICHKEITEN

in T€	01.01.2005	Inanspruchnahme	Auflösungen	Zuführungen	31.12.2005
Gewerbesteuer und Körperschaftsteuer aus BP	150.000,00	-113.822,17	0,00	0,00	36.177,83
Gewerbesteuer 2004	58.000,00	0,00	0,00	0,00	58.000,00
Körperschaftsteuer 2004	76.000,00	-25.372,00	0,00	0,00	50.628,00
Gewerbesteuer 2005	0,00	0,00	0,00	106.299,05	106.299,05
Körperschaftsteuer 2005	0,00	0,00	0,00	121.924,75	121.924,75
	284.000,00	-139.194,17	0,00	228.223,80	373.029,63

Die Restlaufzeiten der laufenden Steuern betragen weniger als ein Jahr.

SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

in €	31.12.2005	31.12.2004
Sozialversicherungsbeiträge	1.649.262,08	1.662.600,74
Verbindlichkeiten aus Lohn-, Kirchen- und Umsatzsteuer	1.429.524,58	1.768.908,02
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern aus noch auszahlenden Löhnen, Gehältern und Provisionen	368.799,99	363.819,27
Umsatzsteuerverbindlichkeiten aus BP	216.919,17	240.000,00
Verbindlichkeiten aus Mietverträgen	253.374,82	509.423,07
Sonstiges	214.549,19	145.922,74
	4.132.429,83	4.690.673,84

SONSTIGE KURZFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Zusammensetzung und Entwicklung der sonstigen kurzfristigen Rückstellungen:

in T€	01.01.2005	Inanspruchnahme	Auflösungen	Zuführungen	31.12.2005
Personalarückstellungen	978.657,15	-967.403,98	-11.253,17	1.226.981,64	1.226.981,64
Verpflichtungen aus Abonnements und Kundengutscheinen	921.000,00	-921.000,00	0,00	867.789,60	867.789,60
Übrige	1.125.006,44	-744.241,87	-183.247,39	737.895,40	935.412,58
	3.024.663,59	-2.632.645,85	-194.500,56	2.832.666,64	3.030.183,82

Die Personalrückstellungen decken die üblichen Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern (Resturlaub, ausstehende Vergütungen, Berufsgenossenschaft usw.) ab.

Die Rückstellung für Verpflichtungen aus Kundengutscheinen deckt Ansprüche der Kunden aus vorausbezahlten, jedoch zum Bilanzstichtag noch nicht eingelösten Abonnements sowie Gutscheinen für Friseurdienstleistungen. Die übrigen kurzfristigen Rückstellungen enthalten im Wesentlichen Rückstellungen für ausstehende Eingangsrechnungen.

Alle kurzfristigen sonstigen Rückstellungen werden voraussichtlich im 1. Quartal 2006 zu Ausgaben führen.

UMSATZERLÖSE

Der Konzernumsatz setzt sich wie folgt zusammen:

in €	2005	2004
Erlöse aus Dienstleistungen	95.274.200,09	97.273.098,07
Verkaufserlöse	16.893.318,68	16.306.069,13
Franchisegebühren	669.209,23	616.822,73
Sonstige Erlöse	697.542,44	476.673,10
	113.534.270,44	114.672.663,03

Die Umsatzerlöse wurden ausschließlich im Inland erbracht.

SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Zusammensetzung:

in €	2005	2004
Skontoerträge	355.523,12	392.139,98
Erträge aus Mietnebenkostenabrechnungen	323.853,55	213.337,82
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	204.272,12	184.681,40
Erträge aus Anlagenabgang	32.901,17	140.456,64
Übrige Erträge	416.153,80	491.415,22
	1.332.703,76	1.422.031,06

MATERIALAUFWAND

Im Materialaufwand sind verrechnet:

in €	2005	2004
Aufwendungen für bezogene Waren	10.471.164,57	10.542.632,91
Erhöhung / Minderung der Wertberichtigung auf Warenbestände	15.959,40	-119.667,41
	10.487.123,97	10.422.965,50

PERSONALAUFWAND

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

in €	2005	2004
Löhne und Gehälter	51.816.922,77	52.666.803,51
Sozialversicherungsbeiträge	11.166.886,76	11.585.193,77
Pensionsaufwand leistungsorientierte Pläne Führungskräften und Mitarbeitern	149.950,00	17.906,00
gewährte Aktienoptionen	107.363,03	48.996,58
Sonstige Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses (Abfindungen)	67.590,00	37.650,00
	63.308.712,56	64.356.549,86

ABSCHREIBUNGEN

Zusammensetzung:

in €	2005	2004
Abschreibungen auf eigene Saloneinrichtungen	3.534.132,28	3.825.399,09
Abschreibungen auf geleaste Saloneinrichtungen	749.750,99	663.398,51
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwert aus Impairmenttest	371.008,62	682.329,23
Abschreibungen auf sonstige immaterielle Vermögenswerte	62.707,72	55.598,67
	4.717.599,61	5.226.725,50

MIETEN UND MIETNEBENKOSTEN

Zusammensetzung:

in €	2005	2004
Mieten Frisiersalons und Zentrale Düsseldorf	17.949.622,82	17.875.370,12
Mietnebenkosten	2.858.162,58	2.875.439,67
	20.807.785,40	20.750.809,79

SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten:

in €	2005	2004
Verluste aus Finanzdarlehen	206.240,46	185.891,33
Verluste aus dem Abgang von Forderungen	130.483,74	0,00
Wertminderungen bei Forderungen	143.326,39	193.367,58
Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	88.834,41	345.178,03
Übrige betriebliche Aufwendungen	9.597.429,20	9.731.647,91
	10.166.314,20	10.456.084,85

Übrige betriebliche Aufwendungen betreffen im wesentlichen Verwaltungs- und Vertriebskosten.

Finanzierungserträge

Es handelt sich um Zinserträge aus kurzfristigen Bankguthaben in Höhe von € 86.671,18.

Finanzierungsaufwendungen

Es handelt sich im Wesentlichen um Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit langfristigen Finanzschulden.

Verlustanteil an at Equity bilanzierten Unternehmen

Der aus der at equity-Bewertung übernommene Verlustanteil des in den Konzern einbezogenen assoziierten Unternehmens beträgt € 6.999,00 (Vorjahr: € 0,00).

Verluste aus Finanzdarlehen

Bei den Verlusten aus Finanzdarlehen handelt es sich um Wertberichtigungen auf Ausleihungen an Franchisenehmer.

STEUERAUFWAND

in €	2005	2004
Laufende Steuern		
Gewerbesteuer und Körperschaftsteuer aus BP	0,00	130.000,00
Körperschaftsteuer lfd. Jahr	149.000,00	74.000,00
Gewerbesteuer lfd. Jahr	107.000,00	60.000,00
Übrige Ertragsteuern	-724,33	-2.036,57
	255.275,67	261.963,43
Latente Steuern		
Latente Körperschaftsteuer laufendes Jahr	839.000,00	670.000,00
Latente Gewerbesteuer laufendes Jahr	660.000,00	591.000,00
	1.499.000,00	1.261.000,00
	1.754.275,67	1.522.963,43

Die Verlustvorträge der Essanelle Hair Group AG zum Bilanzstichtag betragen rd. T€ 3.397 (Vorjahr: T€ 5.504) für gewerbesteuerliche Zwecke und T€ 5.032 (Vorjahr: T€ 6.669) für körperschaftsteuerliche Zwecke. Die Verlustvorträge sind zeitlich unbegrenzt vortragbar. Aus Verlustvorträgen resultieren zum Bilanzstichtag aktivische Steuerabgrenzungen in Höhe von T€ 1.893 (Vorjahr: T€ 2.676). Diese betreffen Gewerbesteuer mit T€ 566 (Vorjahr: T€ 917) und Körperschaftsteuer mit T€ 1.327 (Vorjahr: T€ 1.759).

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

Die Entwicklung des Steueraufwandes ist in der folgenden steuerlichen Überleitungsrechnung dargestellt:

in T€	2005	2004
Ergebnis vor Steuern	4.327	3.536
steuerliche Modifikationen	213	73
	4.540	3.609
Steuer auf Basis eines Satzes von 38,65%	1.755	1.395
Ertragsteuer lt. Gewinn- und Verlustrechnung	1.754	1.523
darin enthaltene Steuern BP	0	-130
darin Steuern Vorjahre	1	2
	1.755	1.395

ERGEBNIS JE AKTIE

(1) Unverwässert

in €	2005	2004
Gewinn den Eigenkapital-Gebern zurechenbar	2.573.183,32	2.013.168,38
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien	4.491.027,05	4.500.000
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (€ je Aktie)	0,57	0,45

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

(2) Verwässert

in €	2005	2004
Gewinn den Eigenkapital-Gebern zurechenbar	2.573.183,32	2.013.168,38
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien	4.627.477,83	4.571.279
Verwässertes Ergebnis je Aktie (€ je Aktie)	0,56	0,44

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

Nicht in die Berechnung einbezogen wurde das bedingte Kapital der Gesellschaft in Höhe von 263.141 neuen Stückaktien, das jedoch zukünftig das unverwässerte Ergebnis je Aktien verwässern kann.

DIVIDENDE JE AKTIE

Dividenden wurden in 2005 und 2004 nicht gezahlt.

KAPITALFLUSSRECHNUNG

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

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

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

in T€	2005	2004
Konzernjahresergebnis	2.573	2.013
Anpassungen für..		
Steuern (Erläuterung 37)	1.754	1.523
Abschreibungen Sachanlagen (Erläuterung 6)	4.284	4.489
Abschreibungen immaterielle Vermögenswerte (Erläuterung 7)	434	738
Abschreibungen auf sonstige Ausleihungen (Erläuterung 9)	206	186
Zuschreibungen sonstige Ausleihungen (Erläuterung 9)	-117	-107
(Gewinne / Verluste) aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen	170	273
(Gewinne / Verluste) aus dem Verkauf von immateriellen Vermögensgegenständen	36	137
Aufwand Aktienoptionsprogramm (Erläuterung 14)	107	49
Zinsertrag (Erläuterung 33)	-87	-89
Zinsaufwand (Erläuterung 34)	925	1.248
Anteil am (Verlust/Gewinn) von at Equity-bewerteten Finanzanlagen (Erläuterung 8)	7	0
Veränderung des Working Capitals		
Vorräte (Erläuterung 10)	-11	-401
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (Erläuterung 11)	-79	63
Rückstellungen (Erläuterung 20 und 25)	242	-103
Sonstige zum beizulegenden Zeitwert bewerte finanzielle Vermögenswerte (Erläuterung 12)	221	331
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (Erläuterung 22 und 24)	670	-3.191
Zahlungsmittelzufluss aus der Geschäftstätigkeit	11.335	7.159

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

in T€	2005	2004
Nettobuchwert	606	1.633
Verlust aus dem Verkauf von Sachanlagen (Saldo)	-170	-273
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	436	1.360

Die Unterschiede der Cashflow-Rechnung nach HGB und IFRS sind von untergeordneter Bedeutung. Der Finanzmittelbestand umfasst die in der Bilanz ausgewiesenen Bargeldbestände, die Guthaben bei Kreditinstituten und unterwegs befindliche Zahlungen der Salons.

Am Bilanzstichtag verfügt die Gesellschaft über € 2,0 Mio. Kreditlinie bei zwei Banken, die nicht in Anspruch genommen wurden.

SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

(1) Finance Lease

Essanelle hat die Saloneinrichtung in den letzten Jahren teilweise im Wege des Finance Lease beschafft. Dies erfolgte sowohl im Rahmen von Sale and Lease back-Geschäften als auch im Wege eines direkten Leasings von Anlagegegenständen. Die aus dem Verkauf resultierenden Erträge bei Sale and Lease back Geschäften waren nicht wesentlich und wurden im vollen Umfang sofort als Ertrag erfasst. Die Leasingverträge werden entsprechend ihren Laufzeiten und Konditionen im Sachanlagevermögen aktiviert und in den Finanzschulden passiviert. Die planmäßigen Abschreibungen beruhen auf einer geschätzten Nutzungsdauer von zehn Jahren. Die Tilgung der Verbindlichkeiten erfolgt im Rahmen der Leasingverträge in Zeiträumen zwischen 4 bis 5 Jahren. Zum Bilanzstichtag ist geleaste Saloneinrichtung in Höhe von € 3.215.662,93 (Vorjahr: € 2.755.873,55) vorhanden. Die Leasingverbindlichkeiten belaufen sich auf € 1.855.763,88 (Vorjahr: € 1.062.798,92). Es wurden wie im Vorjahr Zinssätze zwischen 4,5% und 8% zugrunde gelegt.

in €	2005 Nominalbetrag	2005 Diskontierter Betrag	2004 Nominalbetrag	2004 Diskontierter Betrag
Restlaufzeit bis 1 Jahr	622.421,37	513.321,50	362.900,57	290.710,33
Restlaufzeit 2 bis 5 Jahre	1.479.319,22	1.342.442,38	857.198,71	762.787,59
Restlaufzeit über 5 Jahre	0,00	0,00	9.301,00	9.301,00
	2.101.740,59	1.855.763,88	1.229.400,28	1.062.798,92

(2) Operate Lease

Der Konzern mietet zahlreiche Ladenlokale für Frisiersalons im Rahmen von unkündbaren Operating-Leasingverhältnissen. Diese Mietverträge weisen unterschiedliche Konditionen, Mieterhöhungsklauseln, im Wesentlichen gekoppelt an den Verbraucherpreisindex für Deutschland, und Verlängerungsoptionen, z. B. Optionen zur ein- oder zweimaligen Verlängerung über einen bestimmten Zeitraum, auf. Der Mietaufwand für Räumlichkeiten betrug T€ 17.950 (Vorjahr: T€ 17.875).

Der Konzern least außerdem Kraftfahrzeuge und verschiedene Ausrüstungsgegenstände. Der Leasingaufwand für diese Anlagegegenstände betrug T€ 156 (Vorjahr: T€ 166).

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

in €	2005	2004
Restlaufzeit bis 1 Jahr	16.075.790,11	15.742.095,81
Restlaufzeit 2 bis 5 Jahre	42.374.530,98	42.546.305,90
Restlaufzeit über 5 Jahre	8.691.715,97	10.261.189,32
	67.142.037,06	68.549.591,03

(3) Abnahmeverpflichtungen aus Lieferverträgen

Das aus dem Abnahmevertrag mit einem Lieferanten zum 31.12.2005 bestehende Obligo von T€ 6.791 für die Zeit bis zum 31. Dezember 2006 ist durch eine neue Vereinbarung vom 22. Februar 2006 entfallen.

Aus einem neu gefassten Abnahmevertrag mit einem weiteren Lieferanten besteht ein geschätztes Obligo für den Erwerb von Sachanlagen in Höhe von rund € 7 Mio. für den Zeitraum von fünf Jahren. Ferner beträgt das hieraus resultierende Obligo für Waren geschätzte € 49 Mio.

(4) Bestellobligo

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

(5) Mögliche Kaufpreisanpassungsverpflichtungen aus Anteilskaufverträgen

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

(6) Eventualverbindlichkeiten

Die Höhe der zum Bilanzstichtag möglichen Inanspruchnahme aus nicht bilanzierten Verbindlichkeiten aus Bürgschaften, die für Darlehensverpflichtungen von verbundenen Unternehmen gegenüber Dritten begeben wurden beträgt T€ 371. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt gehen wir nicht von einer Inanspruchnahme aus.

FINANZINSTRUMENTE

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

GESCHÄFTSVORFÄLLE MIT NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Die im Vorjahr bestanden Darlehensverbindlichkeiten gegenüber früheren Gesellschaftern der durch Verschmelzung auf Essanelle Hair Group AG untergegangenen Essanelle GmbH in Höhe von € 2.447.309,43 wurden in 2005 vollständig zurückgezahlt. Auf diese Darlehen entfielen Zinsen für 2005 von € 139.798,69, die ebenfalls gezahlt wurden.

Die Zinssätze dieser Darlehen betragen 10 %.

Die Gesellschaft hat mit dem Aktionär und Aufsichtsratsmitglied Jürgen Tröndle am 24. Februar 1999 einen Beratervertrag abgeschlossen, der durch zwei neugefasste Verträge zum 9. Februar 2006 ersetzt wird. Die aus dem zum Stichtag geltenden Vertrag geleistete Vergütung 2005 beträgt € 75 (Vorjahr: T€ 77). Ferner wurden Reisekosten in Höhe von T€ 3 (Vorjahr: T€ 3) bezahlt. Darüber hinaus wurden an die Firma Tröndle Hairline Vergütungen für die Überlassung von Trainern zur Schulung des Essanelle-Personals in Höhe von T€ 56 (Vorjahr: T€ 0) erbracht. Die Gesamtbezüge des Vorstandes und des Aufsichtsrats sind unter 48 dargestellt.

Einem Vorstandsmitglied wurde im Vorjahr ein Darlehen über T€ 70 zu einem Zinssatz von 4,5 % gewährt. Das Darlehen hat eine Laufzeit von 3 Jahren und ist quartalsweise zu tilgen. Im Geschäftsjahr wurde T€ 22 (Vorjahr: T€ 16) getilgt, so dass ein Restwert von T€ 32 zum Jahresende besteht.

AKTIENBESITZ VON AUFSICHTSRAT UND VORSTAND

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrates halten zum 31. Dezember 2005 folgenden Besitz an Aktien der Essanelle Hair Group AG:

	Anzahl der Aktien	Anteil am Gesamtvolumen von 4,5 Mio. Euro in %
Vorstand	301.111	6,69%
Aufsichtsrat	181.830	4,04%
	482.941	10,73%

Herr Uwe Grimminger (256.131 Aktien; 5,69 %) und Herr Jürgen Tröndle (155.750 Aktien; 3,46 %) hielten zum 31. Dezember 2005 mehr als 1 % der von der Essanelle ausgegebenen Aktien.

ZAHL DER MITARBEITER

Im Geschäftsjahr wurden durchschnittlich 2.228 (2.209) Angestellte, 1.364 (1.362) Teilzeitmitarbeiter und 165 (208) Auszubildende beschäftigt.

AUFGLIEDERUNG DER AUFWENDUNGEN FÜR DEN KONZERNABSCHLUSSPRÜFER

nach § 314 Abs. 1 Nr. 9 HGB

Das im Geschäftsjahr als Aufwand erfasste Honorar für den Abschlussprüfer

i. S. des § 319 Abs. 1 Satz 1, 2 HGB beträgt:

- a) für Abschlussprüfung T€ 125
- b) für sonstige Bestätigungsleistungen T€ 18
- c) für Steuerberatungsleistungen T€ 46
- d) für sonstige Leistungen T€ 45

EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG UND EINZUSTELLENDEN BEREICHEN

Mit Vereinbarung vom 22. Februar 2006 und Wirkung ab 1. Januar 2006 wurde der bestehende Abnahmevertrag mit einem Lieferanten für Friseurartikel ersetzt. Die neue Vereinbarung sieht fortan kein quantifiziertes Obligo oder eine Pönale im Falle der Nichterfüllung der Vereinbarungen durch Essanelle vor, entsprechend wurde für die zum Stichtag bestehende Möglichkeit des Eintritts einer Vertragsstrafe aus Minderabnahmen aus dem alten Vertrag keine Rückstellung gebildet. Weitere Ereignisse nach dem Bilanzstichtag mit wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens- Finanz und Ertragslage sind nicht eingetreten. Ebenso liegen in 2006 keine Bereiche vor, in denen die Einstellung der Tätigkeit vorgesehen ist.

ERKLÄRUNG NACH CORPORATE GOVERNANCE

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

BEZÜGE VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

(1) Bezüge des Vorstands

Die Gesamtbezüge des Vorstandes in 2005 betragen T€ 1.018 (Vorjahr: T€ 909). Sie verteilen sich wie folgt:

Grundgehalt	Tantieme	Anspruch aus 2005 begebenen Aktioptionsrechten zum Fair-Value	sonstiges	Gesamt
464.661,24	364.643,00	172.094,65	16.756,32	1.018.155,21

Der Anspruch aus Aktienoptionsprogrammen resultiert aus den auf den Vorstand entfallenden Optionsrechten des 2005 begebenen Aktienoptionsprogramms. Hieraus wurden dem Vorstand insgesamt 49.595 Optionsrechte gewährt, die mit dem für diese Tranche ermittelten Fair-Value in Höhe von € 3,47 bewertet wurden.

Gegenüber den beiden Vorstandsmitgliedern bestehen leistungsorientierte Pensionszusagen. Im Berichtsjahr wurden den Pensionsrückstellungen für Pensionszusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern per Saldo T€ 105 zugeführt. Der Gesamtbetrag der für den Vorstand gebildeten Pensionsrückstellungen nach Kürzung um das Planvermögen beträgt T€ 165.

(2) Bezüge des Aufsichtsrats

Im Geschäftsjahr wurden Vergütungen in Höhe von T€ 186 geleistet.

Düsseldorf, den 24. Februar 2006

Uwe Grimminger
(Vorstandsvorsitzender)

Achim Mansen
(Vorstand)

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der Essanelle Hair Group AG, Düsseldorf, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – und den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

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

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

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

Düsseldorf, den 24. Februar 2006
PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Weiler)
Wirtschaftsprüfer

(ppa. Schollmeyer)
Wirtschaftsprüfer

KONTAKT

Investor Relations, Wirtschaftspresse

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

Fachpresse

PR & Kommunikation
Elisabeth Hammer
Stephanstraße 20a
41464 Neuss
Fon +49(0)2131/15 98-80
Fax +49(0)2131/15 98-15
hammer@hammerpr.de

IMPRESSUM

Herausgeber

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

Konzept, Text und Gestaltung

Haubrok Investor Relations GmbH, Düsseldorf
visuphil@, Düsseldorf

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