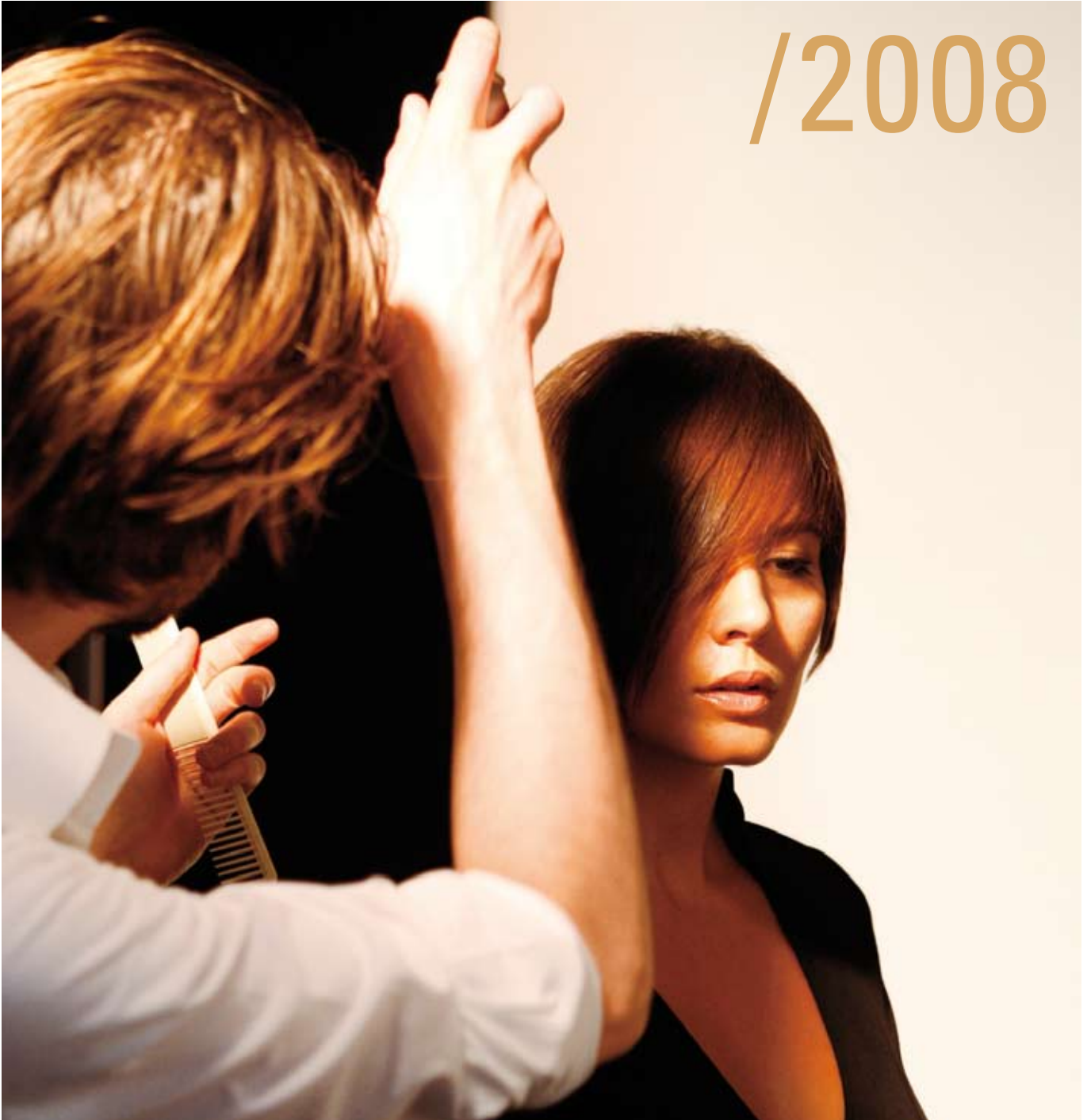


GESCHÄFTSBERICHT  
ESSANELLE HAIR GROUP AG

/2008



## KENNZAHLEN

Mio. Euro – nach IFRS, Konzern

<b>Mio. €</b>	<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>Veränderung</b>
Konzernumsatz	129,2	123,1	+4,9%
essanelle Ihr Friseur	64,8	67,6	-4,1%
JT by essanelle	4,2	4,5	-5,2%
TOP TEN	5,9	4,1	+42,2%
Super Cut	20,6	19,6	+4,8%
HairExpress	27,7	22,2	+24,4%
Beauty Hair Shop	6,0	5,0	+20,0%
EBITDA	12,1	11,0	+10,2%
EBIT	7,0	6,1	+14,8%
EBT	6,4	5,4	+18,2%
Jahresüberschuss	3,6	4,6	-20,1%
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	0,80 Euro	1,01 Euro	-20,8%
Cashflow (laufende Geschäftstätigkeit)	11,5	8,3	+38,6%
Cashflow je Aktie	2,50 Euro	1,81 Euro	+40,3%
Mitarbeiter	4.306	4.183	+2,9%
<b>Zahl der Aktien</b>	<b>4,6 Mio.</b>	<b>4,6 Mio.</b>	<b>-</b>
<b>Streubesitz (Stand 28.02.2009)</b>	<b>10,24%</b>	<b>10,24%</b>	<b>-</b>

GESCHÄFTSBERICHT  
ESSANELLE HAIR GROUP AG

/2008



---

GESPRÄCH MIT DEM VORSTAND .....	4
BERICHT DES AUFSICHTSRATES .....	10
CORPORATE GOVERNANCE IM JAHR 2008 .....	13
DIE AKTIE .....	17
BACKSTAGE .....	19
KONZERN-JAHRESABSCHLUSS (IFRS)	
KONZERN-LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2008.....	34
KONZERN-BILANZ .....	50
KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG .....	52
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG .....	53
VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS .....	54
KONZERN-ANHANG .....	55
AG-BILANZ (HGB) .....	114
AG-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (HGB).....	116
BESTÄTIGUNGSVERMERK .....	118
KONTAKT, IMPRESSUM .....	120

## GESPRÄCH MIT DEM VORSTAND

Herr Mansen, Ihr Umsatz liegt knapp unter dem Zielkorridor, der Ertrag deutlich über den eigenen Erwartungen.

Sind Sie zufrieden mit dieser Entwicklung?

**Achim Mansen** Ja, das sind wir – vielleicht mit der Einschränkung, dass unser viertes Quartal, speziell das Weihnachtsgeschäft die Erwartungen nicht zu 100% erfüllt hat. Wir lagen in den Weihnachtswochen auf Vorjahresniveau und hatten uns da noch etwas mehr erhofft. Aber wir sind mit einem Wachstum von 4,9% bei einer Zielgröße von mindestens 5% nicht unzufrieden. Dies gilt natürlich vor allem deshalb, weil wir im Ertrag weit über unseren ursprünglichen Prognosen liegen. Eine Verbesserung des Vorsteuerergebnisses von 18,2% auf 6,4 Mio. Euro ist schon exzellent. Wenn wir dabei noch berücksichtigen, dass wir in unser Stammkonzept essanelle Ihr Friseur rund 1,5 Mio. Euro investiert haben, die in unseren Planungen zu Beginn des Jahres noch nicht enthalten waren, sehen wir, wie stark wir 2008 im operativen Geschäft waren. Bei den vielen Neueröffnungen der vergangenen zwei Jahre ist es uns sehr schnell gelungen, die Gewinnzone zu erreichen. Auch das hat zu den guten Ertragskennzahlen beigetragen.

Das Ergebnis je Aktie ist jedoch gesunken?

**Achim Mansen** Das ist ein rein steuerlicher Effekt. Aufgrund von Änderungen im Körperschaftssteuerrecht und noch nutzbarer Verlustvorträge aus der Vergangenheit hatten wir 2007 nur eine Steuerquote von rund 15%. Da nun alle Verlustvorträge aufgebraucht sind, haben wir wieder eine normale Quote von rund 43%. Das wirkt sich natürlich sehr deutlich auf unseren Jahresüberschuss aus. Darauf haben wir im vergangenen Jahr auch hingewiesen.

Wieso konnte der Materialaufwand trotz steigenden Produktverkaufs gesenkt werden?

**Achim Mansen** Wir haben mit unseren Lieferanten gut verhandelt. Mit über 670 Salons und Shops sind wir ein wichtiger Abnehmer jedes Lieferanten für friseurexklusive Produkte und können auf sehr gute und langjährige Partnerschaften bauen. 2008 hat sich das bei unseren Einkaufskonditionen besonders positiv ausgewirkt. Hier konnten wir einiges an Marge hinzugewinnen. So wie uns das in den vergangenen Jahren an den verschiedensten Stellen auch schon gelungen ist. Die Kostenseite haben wir ständig im Blick und konnten auch deshalb in den vergangenen Jahren beim Ertrag immer überproportional wachsen.

Herr Bonk, Sie haben Ihrem Konzept essanelle Ihr Friseur einen neuen Auftritt verpasst. Was waren die Hintergründe für diese Entscheidung?

**Dieter Bonk** essanelle Ihr Friseur erwirtschaftet 50% unserer Gesamtumsätze und liefert sehr gute Deckungsbeiträge. Deshalb wollen wir in Zukunft auch mit diesem Konzept wieder wachsen. Außerdem spricht essanelle Ihr Friseur absolut gesehen die größte Zielgruppe an. Hierfür haben wir das Konzept mit einer Revitalisierung deutlich geschärft und stärker auf die aktuellen Marktbedürfnisse ausgerichtet.

### Was ist im Detail neu an dem Konzept?

**Dieter Bonk** Insgesamt haben wir die Exklusivität bei essanelle Ihr Friseur angehoben. Das heißt, ein exklusiverer Auftritt vom Marketing bis zur Einrichtung in den Salons, ein noch persönlicherer Service für den Kunden. Außerdem haben wir preisaggressive Maßnahmen reduziert, um uns in diesem Bereich klarer von den Discountern abzugrenzen. Der Preis soll nicht mehr das Entscheidungskriterium Nummer 1 für den Kunden sein, sondern die Qualität.

### Passt das in den Markt?

**Dieter Bonk** Wir sind uns da sehr sicher. Erst einmal erreichen wir preissensitive Zielgruppen hervorragend über HairExpress und TOP TEN. Auf der anderen Seite gibt es einen stetig wachsenden Teil der Bevölkerung, dem die eigene Schönheit sehr wichtig ist und der sich von Zeit zu Zeit „etwas Gutes tun“ möchte. Man kennt das unter dem Begriff Third Place – einen Ort neben den eigenen vier Wänden und dem Arbeitsplatz, an dem man sich richtig wohl fühlen möchte. Diese Atmosphäre möchten wir bieten. Und unsere ersten Erfahrungen seit dem Relaunch im November zeigen, dass wir richtig liegen.

### Ab wann werden wir bei diesem Konzept wieder steigende Umsätze sehen?

**Dieter Bonk** Am liebsten natürlich sofort. Aber wir rechnen in unseren Planungen damit, dass wir dafür ein bis zwei Jahre brauchen. Uns ist völlig klar, dass eine solche Trendumkehr nicht von heute auf morgen zu schaffen ist und auch unsere Mitarbeiter die Veränderungen erst verinnerlichen müssen. Außerdem ist es gut möglich, dass unseren Neueröffnungen auch immer wieder Schließungen gegenüber stehen. Das bedeutet, dass wir zwar in den kommenden Jahren durchaus einen Wachstumskurs mit neuen Salons fahren werden – sich dies aber unter dem Strich nicht unbedingt in einer absoluten Erhöhung des Jahresumsatzes bei diesem Konzept widerspiegeln muss – auch wenn das mittelfristig unser Ziel ist.

### Herr Wiethölter, gibt es mit Blick auf die gestiegene Exklusivität bei essanelle Ihr Friseur auch spezielle Maßnahmen im Bereich Personal?

**Dirk Wiethölter** Die Mitarbeiter sind sicher einer der zentralen Faktoren, die über den Erfolg der Revitalisierung entscheiden werden. Unsere Mitarbeiter müssen die Exklusivität, von der Dieter Bonk gesprochen hat, im täglichen Umgang mit den Kunden transportieren. Über ganz einfache Dinge, wie den Kunden von der Eingangstür zu seinem Platz zu begleiten und ihm die Wohlfühlatmosphäre zu vermitteln. 100% Aufmerksamkeit für den Kunden ist unser Ziel. Nicht nur im Marketing sondern eben auch tatsächlich vor Ort. Bis dies in weit über 300 Salons und von rund 2.250 Friseurinnen und Frisuren gelebt wird, müssen wir intensiv und stetig mit den Mitarbeitern kommunizieren. Aber auch neue Schnitt- und Arbeitstechniken müssen erst sukzessive von allen 2.250 Mitarbeitern erlernt werden.

#### Wo lagen ansonsten Ihre Schwerpunkte im vergangenen Jahr?

**Dirk Wiethölter** Wir haben die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter deutlich konzeptspezifischer ausgerichtet. Wir schauen bei unseren Auszubildenden schon sehr früh, in welches Konzept jemand passt und bilden sie neben den gesetzlich vorgeschriebenen auch in konzeptspezifischen Inhalten weiter. Diese Weiterbildung gilt selbstverständlich auch für die bereits ausgebildeten Mitarbeiter und die Salonleitungen. Damit erreichen wir eine engere Bindung unserer Mitarbeiter an ein Konzept – und damit an unser Unternehmen. Gleichzeitig schärfen wir durch diese Spezialisierungen das Profil des jeweiligen Konzeptes.

**Dieter Bonk** Wir führen bereits seit vielen Jahren Tournées durch, sozusagen Essanelle-interne Messen, in denen wir unseren Mitarbeitern neueste Trends, Frisuren und ähnliches näher bringen. 2008 haben wir dies zum ersten Mal nicht mehr für alle Mitarbeiter gemeinsam durchgeführt, sondern konzept- und markenspezifische Tournées aufgesetzt.

**Dirk Wiethölter** Einer unserer großen Wettbewerbsvorteile im Markt ist ja die zielgruppenorientierte Aufstellung mit unseren verschiedenen Marken. Und durch die beschriebene Schärfung dieser Konzepte sprechen wir die Zielgruppen noch klarer an. Wenn wir uns bei einer Tournee ganz auf die typischen Gegebenheiten und Bedürfnisse beispielsweise der Friseure bei Super Cut konzentrieren können, die vor allem hip und jugendlich sind, funktioniert das viel besser, als wenn wir gleichzeitig noch hunderte andere Friseure dabei haben, die andere Schwerpunkte legen. Und diese Konzentration spiegelt sich im Salonalltag positiv im Umgang mit dem Kunden wider, der aufgrund einer bestimmten Ausrichtung der Salons zu uns kommt.

#### Welche Themen stehen 2009 bei Ihnen im Vordergrund?

**Dirk Wiethölter** Die 2009 im Personalbereich angestoßenen Themen sind langfristige Aufgaben, die wir auch in den kommenden Jahren weiter verfolgen werden. Unsere Ziele sind klar definiert: Eine Aus- und Weiterbildung, die sich an den Konzepten orientiert. Eine sukzessive Steigerung der Ausbildungsquote und eine Erhöhung der Rekrutierung guter Mitarbeiter aus dem Pool der Auszubildenden. Und schließlich die Weiterbildung aller Friseure sowohl in den reinen Techniken, die die Qualität unserer Arbeit in den Salons verbessern, als auch in betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen, um die besten Mitarbeiter in Führungspositionen in den Salons und im Unternehmen zu bringen.

#### TOP TEN ist 2008 nur noch wenig gewachsen. Was steht hier für 2009 an?

**Dieter Bonk** Wir haben bei TOP TEN nun seit Mitte 2005 auf volles Wachstum gesetzt und in diesem neuen Konzept sehr schnell 32 Salons aufgebaut. Nach 3,5 Jahren haben wir nun erst einmal das Tempo gedrosselt und auch dieses Konzept und seine Entwicklung analysiert. Wir sind sehr zufrieden mit TOP TEN und werden es in den kommenden Jahren weiter entwickeln und ausbauen. Dies soll über eigene Salons geschehen, wie bei den anderen Konzepten auch. Darüber hinaus werden wir TOP TEN im Lizenzsystem vermarkten. Die Marke ist jetzt am Markt etabliert und spricht vor allem gute, junge Friseure an. Diese wollen in manchen Fällen in ihrem eigenen Salon arbeiten. Anstatt sie zu verlieren und zu Konkurrenten werden zu lassen, nutzen wir diese Nachfrage und generieren auch hierüber Wachstum.





Der Vorstand der Essanelle Hair Group AG:  
Achim Mansen (Vorsitzender), Dieter Bonk, Dirk Wiethölter

Herr Mansen, 2009 wird nun ganz anders? Erwarten Sie nach langen Jahren wieder rückläufige Umsätze und Erträge?

**Achim Mansen** Auf der Kundenseite sind wir vorsichtig optimistisch. Die Konsumnachfrage insgesamt ist auch in den vergangenen Jahren nie dynamisch gewachsen und wir konnten trotzdem unsere Kundenzahl und unsere Erlöse steigern. Insofern gehen wir davon aus, operativ weiter wachsen zu können, auch wenn wir unseren Zielkorridor beim Umsatzwachstum gegenüber den Vorjahren vorsichtig reduzieren und eher von einer Steigerung zwischen 3% und 7% ausgehen.

Was wir nicht beeinflussen können, ist die Entwicklung bei unseren Vermietern. Welche unserer 34 Hertie-Standorte am Ende des Jahres noch zu unserem Bestand zählen werden, ist heute nicht seriös vorherzusagen. Aber sicher ist es für uns von großem Vorteil, dass wir über eine im Markt herausragende Finanzkraft verfügen und in den vergangenen Jahren unsere Bilanz blitzsauber gestalten konnten. Mit einer Eigenkapitalquote von über 50% und einem extrem hohen Cash-Flow stehen wir in einem schwierigen Markt natürlich ganz anders da als kleinere Filialisten oder Einzelfriseure. In den vergangenen Jahren sind unzählige Kleinstbetriebe entstanden, zu denen Einzelfriseure mit einem Umsatz von unter 17.500 Euro im Jahr zählen. Dies wird der Markt meiner Meinung nach in den kommenden Jahren wieder korrigieren – und das ist sehr gut für uns.

Gibt es also auch Chancen in der Krise?

**Achim Mansen** Natürlich. Für gute Friseure steigt die Attraktivität eines Arbeitgebers, der eine solche Substanz hat wie die Essanelle Hair Group. Mit unserer guten Bonität sind wir darüber hinaus ein bevorzugter Partner für unsere jetzigen oder potenziellen neuen Vermieter, weil wir auch Schwächephasen sicher überstehen werden. Dies gilt eben nicht für alle Unternehmen unserer Branche.

Sie hatten im vergangenen Jahr angeführt, Ihre Vermietergruppen optimieren zu wollen. Wie passt das in diesen Zusammenhang?

**Dirk Wiethölter** Wir haben uns bei verschiedenen Vermietern so gut positioniert, dass wir sowohl bei Neueröffnungen von Kaufhäusern oder Einkaufszentren als auch bei frei werdenden Standorten in der Regel als Erster gefragt werden, ob wir Interesse an einem neuen Salon haben. Bei Karstadt beispielsweise sind wir der bevorzugte Friseuranbieter, dem jeder neue oder neu zu vergebende Standort zuerst angeboten wird. Hier haben wir bereits jetzt 80 Salons mit sehr guten Umsätzen. Bei anderen Vermietern sieht das ähnlich positiv aus.

Sie setzen also die Wachstumsstrategie in diesem konjunkturellen Umfeld fort?

**Dieter Bonk** Genau dazu sind wir in der Lage. Wir werden auch 2009 wieder rund 50 neue Salons eröffnen und können damit eventuelle Schließungen deutlich besser auffangen. Bei essanelle Ihr Friseur sollen es beispielsweise rund 10 neue Salons werden. Damit wollen wir auch in einem Worst-case-Szenario, zum Beispiel einem kompletten Ausfall aller 34 Hertie-Salons, unseren Umsatz mindestens stabil halten.

Das ist die Umsatzseite. Gibt es auch auf der Kostenseite Maßnahmen oder Planungen, um einer schwächeren Entwicklung vorzubeugen?

**Achim Mansen** Wir investieren etwas vorsichtiger und entscheiden stärker auf Quartalsbasis statt auf Jahresbasis, was wir machen und was wir nicht machen. Zu unserem Risikomanagement für 2009 gehört, dass wir jedes Budget noch zeitnaher beobachten und jede Investition noch genauer untersuchen. Unsere Profitabilität hat oberste Priorität – damit sind wir in den vergangenen Jahren sehr erfolgreich gewesen und diese Priorität gilt in einer unsicheren wirtschaftlichen Phase noch mehr.

Wie hat sich im ersten Jahr die Zusammenarbeit mit Klier entwickelt?

**Achim Mansen** Das bereits gute Verhältnis zu Klier konnten wir im vergangenen Jahr gemeinsam ausbauen. Klier als Mehrheitsaktionär lässt uns alle Freiheiten, um unsere strategische und operative Arbeit fortzusetzen und wie in den Vorjahren gute Ergebnisse zu erzielen. Als Partner haben wir mit Klier Potenziale auf der Beschaffungsseite heben können und auch kleinere zentrale Themen behandelt, die Kosten reduzieren. Im Wettbewerb um Standorte und vor allem Kunden sind wir aber weiterhin absolute Konkurrenten. Das ist gesund, um im Tagesgeschäft Höchstleistungen in beiden Unternehmen zu ermöglichen. Konkurrenz belebt halt tatsächlich das Geschäft.

Aus diesem Grund sind auch alle Gerüchte, die immer mal wieder zu Papier gebracht werden – wie eine Zusammenlegung der Unternehmen oder eine Aufhebung unserer Börsennotierung – falsch. Joachim Klier hat dies auch auf unserer Hauptversammlung 2008 sehr deutlich gesagt. Neben dem Zugang zum Kapitalmarkt nutzt beiden Unternehmen eine gesunde Konkurrenzsituation.

Herr Mansen, werden Sie auch 2009 für das vergangene Geschäftsjahr eine Dividende zahlen?

**Achim Mansen** Ja, wir werden die angekündigte Dividendenkontinuität umsetzen und die Größenordnung des Vorjahres auch für 2008 wieder mit dem Aufsichtsrat besprechen und der Hauptversammlung vorschlagen. Bei dem derzeitigen schwachen Kursniveau werden wir den Investoren also eine sehr attraktive Dividenderendite bieten.

## BERICHT DES AUFSICHTSRATES

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Essanelle Hair Group AG hat im vergangenen Jahr ihren Wachstumskurs fortgesetzt, die Umsätze und vor allem die Erträge stiegen gegenüber dem Vorjahr noch einmal deutlich. Damit können wir gemeinsam mit dem Vorstand die im Vorjahr angekündigte Dividendenkontinuität umsetzen und eine Dividende in Vorjahreshöhe vorschlagen.

Der Aufsichtsrat stimmt mit dem Vorstand überein, die erfolgreiche Strategie des Unternehmens auch im laufenden Jahr grundsätzlich und mit gebotenem Augenmaß fortzusetzen. Der Aufsichtsrat hat den Vorstand 2008 bei allen strategischen und wesentlichen operativen Fragen beraten. Gleichzeitig haben wir den Vorstand gemäß unserer Aufgaben kontrolliert und beaufsichtigt. Sämtliche uns von Gesetz, Corporate Governance Kodex, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben haben wir wahrgenommen. Das Jahr 2008 war das erste Jahr nach dem öffentlichen Pflichtangebot der Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG an die Aktionäre der Essanelle Hair Group AG. Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Geschäftsberichts hält diese Gesellschaft 89,76% der Anteile und damit die aktienrechtliche Mehrheit. In diesem Zusammenhang wurde der vom Vorstand erstellte Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen („Abhängigkeitsbericht“) von uns und vom Wirtschaftsprüfer geprüft und mit dem folgenden uneingeschränkten Bestätigungsvermerk testiert:

„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind und bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.“

Auf der Hauptversammlung vom 17. Juni 2008 fand die Nachwahl des neuen Aufsichtsratsmitgliedes Andreas Tscherner, Ahlum, als Vertreter der Anteilseigner statt. Die Mitglieder des Aufsichtsrates haben im Geschäftsjahr 2008 regelmäßig an den Aufsichtsratssitzungen teilgenommen und im Falle einer Verhinderung durch telefonische Teilnahme und schriftliche Stimmabgabe an den Beschlüssen mitgewirkt. Dabei hat kein Mitglied des Aufsichtsrates an weniger als der Hälfte der Sitzungen teilgenommen. Die Aufsichtsratssitzungen im abgelaufenen Geschäftsjahr fanden am 21.01., 31.03., 17.06., 24.09 und am 27.11.2008 statt. Der Aufsichtsrat ließ sich im Vorfeld alle wesentlichen Informationen zur Verfügung stellen, die zur Kontrolle und Prüfung der Vorstandstätigkeit notwendig waren. Zusätzlich hat sich der Aufsichtsratsvorsitzende in regelmäßigen Besprechungen mit dem Vorstand über weitere aktuelle Themen und Entwicklungen der Gesellschaft und des Konzerns informiert.

In den Aufsichtsratssitzungen 2008 wurden vor allem folgende Themen beraten und mit dem Vorstand diskutiert:

- Der Ablauf des Pflichtangebotes der Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG
- Gemeinsame Stellungnahme des Vorstandes und des Aufsichtsrates gemäß § 27 des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes
- Die Wahl eines neuen Aufsichtsratsvorsitzenden
- Den Geschäftsverteilungsplan des Vorstandes
- Die Fortsetzung der Wachstumsstrategie des Unternehmens
- Die Revitalisierung des Markenkonzeptes essanelle Ihr Friseur und die entsprechenden Investitionen
- Mögliche Implikationen aufgrund der Finanz- und Wirtschaftskrise
- Der wirtschaftliche Verlauf des Geschäftsjahres 2008 und die Planungen für die Geschäftsjahre 2009 bis 2011

Gemeinsam mit dem Vorstand verabschiedete der Aufsichtsrat im November 2008 die aktualisierte Entsprechenserklärung des Unternehmens zum Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 6. Juni 2008. Veränderungen bezüglich der Ausnahmeregelungen gab es im abgelaufenen Geschäftsjahr durch die Begrenzung der variablen Bestandteile der Vorstandsvergütung (CAP) in den neuen Verträgen aller drei Vorstandsmitglieder. Damit erfüllt die Essanelle Hair Group AG eine weitere Anforderung des Corporate Governance Kodex. Vorstand und Aufsichtsrat werden mit Blick auf die spezifischen Bedürfnisse der Essanelle Hair Group AG weiterhin einigen Empfehlungen nicht folgen. Die Effizienz der Aufsichtsratsaktivität wurde im Geschäftsjahr 2008 durch regelmäßige Selbsteinschätzung geprüft. Interessenskonflikte bestanden weder im Vorstand noch im Aufsichtsrat.

Über die Sitzungen des Aufsichtsrates hinaus tagten das Audit Committee und der Personalausschuss. Das Audit Committee trat im Geschäftsjahr 2008 am 26.02. und am 19.03.2008 zusammen und hat sich vor allem mit der Jahresabschlussprüfung befasst. Auch außerhalb der Sitzungen war das Audit Committee tätig, beispielsweise bei der Prüfung der Quartalsberichte. Die Personalausschusssitzungen am 21.01., 04.04., 17.06., 23.09., 28.10. und am 27.11.2008 berieten über die Ausgestaltung der neuen Vorstandsverträge, die Änderung und Ergänzung des Geschäftsverteilungsplans für den Vorstand sowie Pensionsanwartschaften. Die Vergütung des Vorstandes der Essanelle Hair Group AG hat sich in seinen Grundsätzen im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht verändert und besteht weiterhin aus fixen und variablen Bestandteilen. Die variable Vergütung orientiert sich an Anreizfaktoren, die vor allem auf die Steigerung des Unternehmenswertes abzielen. Weitere Vergütungsfaktoren sind im Vergütungsbericht auf Seite 46 des Geschäftsberichtes gesondert aufgeführt.

Der Aufsichtsrat erteilte der von der Hauptversammlung gewählten PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, den Prüfungsauftrag für den Jahresabschluss und Konzernabschluss der Essanelle Hair Group. Eine Unabhängigkeitserklärung des Wirtschaftsprüfers wurde wie in den Vorjahren eingeholt. Der Jahresabschluss der Essanelle Hair Group AG nach HGB und der Konzernabschluss nach IFRS sowie die Lageberichte wurden durch diesen Abschlussprüfer geprüft und haben den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk

erhalten. Die Abschlüsse, Lageberichte und die Prüfungsberichte wurden dem Aufsichtsrat zeitnah zur Verfügung gestellt. Die Unterlagen wurden in den Sitzungen des Audit Committees am 18.02.2009 und am 09.03.2009 ausführlich diskutiert. In der Aufsichtsratssitzung vom 24.03.2009 haben wir sie mit dem Wirtschaftsprüfer und dem Vorstand detailliert besprochen. Wir können damit Folgendes feststellen: Den Jahresabschluss der Essanelle Hair Group AG und den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2008, die Lageberichte der AG und des Konzerns haben wir geprüft. Dem Prüfungsergebnis des Jahresabschlusses durch den Abschlussprüfer sowie den Aussagen und der Darstellung der Situation des Unternehmens in den Lageberichten können wir zustimmen und erheben keine Einwendungen. Die vom Vorstand aufgestellten Jahresabschlüsse für die Essanelle Hair Group AG und für den Konzern sowie die entsprechenden Lageberichte haben wir gebilligt. Der AG-Jahresabschluss ist damit festgestellt. Darüber hinaus schlossen wir uns nach eigener Prüfung dem Vorschlag des Vorstandes an die Hauptversammlung zur Verwendung des Bilanzgewinns für eine erneute Dividendenausschüttung an.

Die Essanelle Hair Group AG konnte in den vergangenen Jahren in einem schwachen Markt durchgängig in Umsatz und Ertrag wachsen. Dies ist die Folge einer umsichtigen Unternehmensführung, die auch die beiden Anfang 2008 berufenen Vorstände Dieter Bonk und Dirk Wiethölter gemeinsam mit dem Vorstandsvorsitzenden Achim Mansen nahtlos fortgesetzt haben. Die seit Jahren hervorragende Entwicklung ist aber vor allem auch durch den hohen täglichen Einsatz aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Salons und der Unternehmenszentrale möglich geworden. Der Aufsichtsrat möchte sich deshalb bei allen bedanken, die mit ihrem Engagement für das Unternehmen tätig waren. Wir gehen davon aus, dass dieser erfolgreiche Weg auch in einem schwieriger werdenden gesamtwirtschaftlichen Umfeld fortgesetzt wird.



Fritz Kuhn  
Vorsitzender des Aufsichtsrates

## CORPORATE GOVERNANCE IM JAHR 2008

Vorstand und Aufsichtsrat der Essanelle Hair Group AG messen einer verantwortungsvollen Unternehmensführung, die auf eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes ausgerichtet ist, einen hohen Stellenwert bei. Auch vor diesem Hintergrund fühlen sie sich den Prinzipien guter Corporate Governance verpflichtet. Dadurch soll das Vertrauen von Anteilseignern, Mitarbeitern, der Öffentlichkeit, Kunden und Partnern in die Gesellschaft gestärkt werden. Am 17. Dezember 2008 haben Vorstand und Aufsichtsrat die jährliche Entsprechenserklärung gemäß §161 AktG auf Basis des zuletzt am 6. Juni 2008 aktualisierten Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben. Demzufolge wird der neuen Fassung des Kodex weiterhin im Wesentlichen entsprochen. Ausnahmen bestehen aufgrund der Unternehmensgröße, der Struktur sowie unternehmensspezifischen Gegebenheiten.

## AKTIONÄRE UND HAUPTVERSAMMLUNG

Am 17. Juni 2008 fand in Düsseldorf die Hauptversammlung der Essanelle Hair Group AG statt. Dort berichteten Achim Mansen, Vorsitzender, und erstmals auch der neue Marketing- und Vertriebsvorstand Dieter Bonk und der neue Personalvorstand Dirk Wiethölter, den rund 50 anwesenden Aktionären und Gästen über das Unternehmen und das Geschäftsjahr 2007. Dabei wurde auch zum ersten Mal seit der Börsennotierung des Unternehmens 2001 der Hauptversammlung eine Dividende vorgeschlagen. Vor diesem Hintergrund äußerten sich die Aktionäre sehr zufrieden über die Entwicklung der Gesellschaft und die positiven Zukunftsperspektiven. Das Plenum stimmte sämtlichen Tagesordnungspunkten mit deutlicher Mehrheit zu. Neben der Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat und der Wahl des Abschlussprüfers gehörte dazu auch die Nachwahl des neuen Aufsichtsratsmitgliedes Andreas Tscherner, Ahlum.

Sämtliche, für die Hauptversammlung relevanten Berichte und Unterlagen, einschließlich des Geschäftsberichts, wurden frühzeitig auf der Internetseite der Essanelle Hair Group veröffentlicht. Darüber hinaus sind dort alle relevanten Unternehmensinformationen leicht zugänglich und übersichtlich hinterlegt, um die Aktionäre und alle Interessierten umfassend zu informieren.

## ZUSAMMENWIRKEN VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten im Interesse des Unternehmens eng und vertrauensvoll zusammen. Der Vorstand leitet die Gesellschaft und ist der Steigerung des nachhaltigen Unternehmenswertes verpflichtet. Er entwickelt die strategische Ausrichtung des Unternehmens, stimmt sie mit dem Aufsichtsrat ab und sorgt für ihre Umsetzung. Der Aufsichtsrat berät den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens und überwacht dessen Geschäftsführung. Dabei wird er vom Vorstand regelmäßig, zeitnah und umfassend über die Geschäftsentwicklung, die strategische Unternehmensplanung, die Risikolage, das Risikomanagement und die Compliance informiert. Weitere ausführliche Informationen über das Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat sind im Bericht des Aufsichtsrates enthalten.

## VORSTAND

Der Vorstand der Essanelle Hair Group AG besteht mit Achim Mansen, Vorsitzender, Dieter Bonk, Marketing- und Vertriebsvorstand und Dirk Wiethölter, Personalvorstand, seit Januar 2008 aus drei Mitgliedern. Die Vergütung der Vorstandsmitglieder umfasst feste und variable Bestandteile. Eine detaillierte Offenlegung der Vorstandsbezüge erfolgt im Rahmen des Vergütungsberichts als Bestandteil des Lageberichtes auf Seite 46 dieses Geschäftsberichts.

Im zurückliegenden Geschäftsjahr 2008 traten im Vorstand keine Interessenkonflikte auf. Alle drei Vorstandsmitglieder sind im Verwaltungsrat der BKK ESSANELLE. Dirk Wiethölter fungiert darüber hinaus als alternierender Vorsitzender dieses Verwaltungsrats.

## AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat berät und überwacht den Vorstand regelmäßig. Ein aus Mitgliedern des Aufsichtsrates gewähltes Audit Committee erörtert die Quartalsberichte, der gesamte Aufsichtsrat prüft und billigt den Jahresabschluss und den Konzernabschluss der Essanelle Hair Group AG. Um sich den spezifischen Gegebenheiten des Unternehmens anzupassen, wurden 2004 das Audit Committee und der Personalausschuss gegründet, die komplexe Sachverhalte für die Sitzungen des Aufsichtsrates aufbereiten und somit die Effizienz der Arbeit im Gremium deutlich erhöhen. Über die Vergütung des Aufsichtsrates informiert Seite 112 dieses Geschäftsberichtes.

## TRANSPARENZ

Die Essanelle Hair Group AG informiert sämtliche Interessengruppen zeitnah, umfassend und gleichmäßig. Das wichtigste Kommunikationsinstrument stellt dabei die Homepage der Gesellschaft dar. Dieses Medium steht als umfassende Informationsquelle sowohl in deutscher als auch in englischer Sprache zur Verfügung. Im Geschäftsjahr 2008 wurden insgesamt zwei Ad-hoc-Mitteilungen nach § 15 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) und vier Directors' Dealings veröffentlicht.



## DIRECTORS' DEALINGS

Datum	11.02.2008	11.02.2008
Name	Tröndle GmbH	Jürgen Tröndle
Position	Aufsichtsrat	Aufsichtsrat
Transaktion	Verkauf	Verkauf
Börsenplatz	außerbörslich	außerbörslich
Stückzahl	54.460	83.730
Preis (Euro)	9,60	9,60
Volumen	522.816	803.808

Datum	12.02.2008	13.02.2008
Name	Achim Mansen	Uwe Grimminger
Position	Vorsitzender	ehem. Vorstandsvorsitzender
Transaktion	Verkauf	Verkauf
Börsenplatz	außerbörslich	außerbörslich
Stückzahl	44.980	109.422
Preis (Euro)	9,60	9,60
Volumen	431.808	1.050.451,20

\*sämtliche Director Dealings 2008 fanden im Rahmen der Annahme des Pflichtangebotes durch die Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG statt

## RECHNUNGSLEGUNG UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

Für die Erstellung des Konzernabschlusses und der Quartalsberichte der Essanelle Hair Group AG werden die Grundsätze der International Financial Reporting Standards (IFRS) angewendet. Die Veröffentlichung der Finanzberichte erfolgt innerhalb der Fristen der Börsenordnung der Frankfurter Wertpapierbörse für den Prime Standard. Zur Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernjahresabschlusses 2008 hatte die Hauptversammlung am 17. Juni 2008 die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, gewählt.

Gemäß § 161 AktG sind Vorstand und Aufsichtsrat von börsennotierten Gesellschaften dazu verpflichtet, einmal im Geschäftsjahr zu erklären, ob den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ entsprochen wurde und wird oder welche Empfehlungen nicht angewendet wurden oder werden. Dies hat die Essanelle Hair Group AG am 17. Dezember 2008 vollzogen und auf der Homepage des Unternehmens veröffentlicht.

## 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 2008:

Seit dem Geschäftsjahr 2008 enthalten alle Vorstandsverträge bei den variablen Bestandteilen eine Begrenzung nach oben (CAP).

### 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. Das geringe Volumen der Aktienoptionen macht keine detaillierte Veröffentlichung auf der Homepage notwendig.
- 5.3.3 Der Aufsichtsrat wird keinen Normierungsausschuss bilden, da die derzeitige Zahl der Ausschüsse bereits für eine effiziente Arbeit ausreicht.
- 5.4.7 Die Mitglieder des Aufsichtsrates werden weiterhin ausschließlich eine feste Vergütung erhalten, da bei der derzeitigen Höhe der Vergütung eine Aufteilung nach fixen und variablen Bestandteilen nicht sinnvoll ist.
- 7.1.2 Die Essanelle Hair Group AG wird auch zukünftig den Konzernjahresabschluss binnen 90 Tagen, Quartalsabschlüsse binnen 45 Tagen aufstellen und so schnell wie möglich veröffentlichen. Die Fristen können im Einzelfall überschritten werden.

Düsseldorf, 17.12.2008

ESSANELLE HAIR GROUP AG

Der Vorstand

Der Aufsichtsrat

## DIE AKTIE

Die internationalen Aktienmärkte verzeichneten im Jahr 2008 vor allem ab dem zweiten Halbjahr deutliche Kursverluste. Ausgelöst durch die US-amerikanische Immobilienkrise entstand in der zweiten Jahreshälfte 2008 eine weltweite Finanzkrise, die gegen Ende des Jahres in eine ebenfalls internationale Wirtschaftskrise mündete. Das weltweite Finanzsystem konnte nur durch umfangreiche staatliche Liquiditäts- und Garantiprogramme stabilisiert werden. Die konjunkturelle Entwicklung verlangsamte sich in allen wichtigen Wirtschaftsräumen deutlich. Massiven Kurseinbrüchen der Banken folgten deutliche Kursverluste über alle Branchen und weltweiten Indizes hinweg. In Deutschland halbierte sich der DAX nach einem Niveau von über 8.000 Punkten am Ende des Jahres 2007 auf unter 4.000 Punkte im November 2008. Der TecDax, der Ende 2007 noch deutlich über 1.000 Punkte notierte, brach Ende 2008 auf fast 400 Punkte ein.

Die Aktie der Essanelle Hair Group AG eröffnete im Geschäftsjahr 2008 auf Xetra mit einem Kurs von 9,80 Euro, was auch gleichzeitig das Jahreshoch der Aktie kennzeichnete. Das Tief markierte die Aktie mit 6,60 Euro im Dezember 2008. Der Schlusskurs zum Ende des Jahres auf Xetra betrug schließlich 7,45 Euro. Bei rund 4,6 Mio. Stück Aktien ergab sich damit zum Ende des Geschäftsjahres ein Unternehmenswert von 34,27 Mio. Euro. Die Gründe für diese insgesamt negative Performance – trotz einer erstmaligen Dividendenausschüttung in Höhe von 0,50 Euro je Aktie – lagen einerseits in dem äußerst schwachen Börsenumfeld, das ganz im Zeichen der Finanzkrise stand. Andererseits sorgte das bis Mitte Februar laufende Übernahmeangebot der Saxonia Holding-Gesellschaft mbh & Co. KG zu 9,60 Euro Anfang des Jahres für ein anhaltend hohes Kursniveau, das sich nach Ablauf des Angebotes dann erwartungsgemäß reduzierte.

Die Essanelle Hair Group AG führte in der zweiten Jahreshälfte 2008 ein Aktienrückkaufprogramm auf Basis des Beschlusses der Hauptversammlung vom 17. Juni 2008 durch. Dabei wurden insgesamt 12.203 Stück Aktien zu einem Durchschnittskurs von rund 7,72 Euro erworben.

Auch vor dem Hintergrund des deutlich gesunkenen Freefloats bleibt die regelmäßige Information aller Aktionäre und der interessierten Finanzöffentlichkeit weiterhin eine wichtige Aufgabe für die Essanelle Hair Group AG. Im Investor Relations-Bereich auf der Homepage werden ebenso wie in den ausführlichen Quartalsberichten alle relevanten Informationen zum Unternehmen, der Strategie und dem Geschäftsverlauf umfassend dargestellt.

## AKTIONÄRSSTRUKTUR STAND 28. FEBRUAR 2009

Saxonia Holding-Gesellschaft mbh & Co. KG	89,76%
Freefloat gemäß Deutsche Börse	10,24%

## DATEN ZUR AKTIE

### Gesamtjahr 2008

Höchstkurs	9,80 Euro
Tiefstkurs	6,60 Euro
Entwicklung 01.01. – 31.12.	-24,0%
Kurs zum 31.12.	7,45 Euro
Marktkapitalisierung zum 31.12.	34,27 Mio. Euro



Backstage





30. Juli 2008, 17.43 Uhr, Briese-Studios Hamburg. Seit mehr als sieben Stunden schwitzt, schneidet, schuftet, föhnt, frisiert, färbt, zupft und zieht ein Team von rund 20 Menschen im Namen der Schönheit für das perfekte Motiv. Was auf den Fotos völlig entspannt aussieht, ist harte Arbeit. Und erst nach vielen Stunden werden Modefotograf Claus Wickrath und Regisseur Wolfgang Schmitz, Inhaber der Werbeagentur WAS in Köln, einen langen Tag für beendet erklären. Drei weitere sollen folgen.





Mittelscheitel, Scheitel rechts, links, Haare zurück, wieder nach vorne, lange Haare, kurze Haare, glatte Haare, Locken, durchgestuft, mehr Volumen, dezentes Make-up, sinnlicher Vamp, rote Lippen, scharfe Schnitte. Für das technische Styling ist Tobias Tröndle, Art Director der Essanelle Hair Group, verantwortlich. Für das letzte Finish von Outfit und Frisur der Stylist Izió.







„Wind, Wind, mehr Wind. Und weniger lächeln – wir verkaufen schöne Haare, nicht schöne Zähne.“







„essanelle Ihr Friseur – 100% Aufmerksamkeit für Ihr Haar“ verspricht das Salonkonzept der Essanelle Hair Group seinen Kunden seit dem Relaunch im November vergangenen Jahres. 100% gibt auch jeder, der bei diesem Foto-Shooting zur neuen Kampagne dabei ist. Von der Garderobiere bis zum Fotografen.









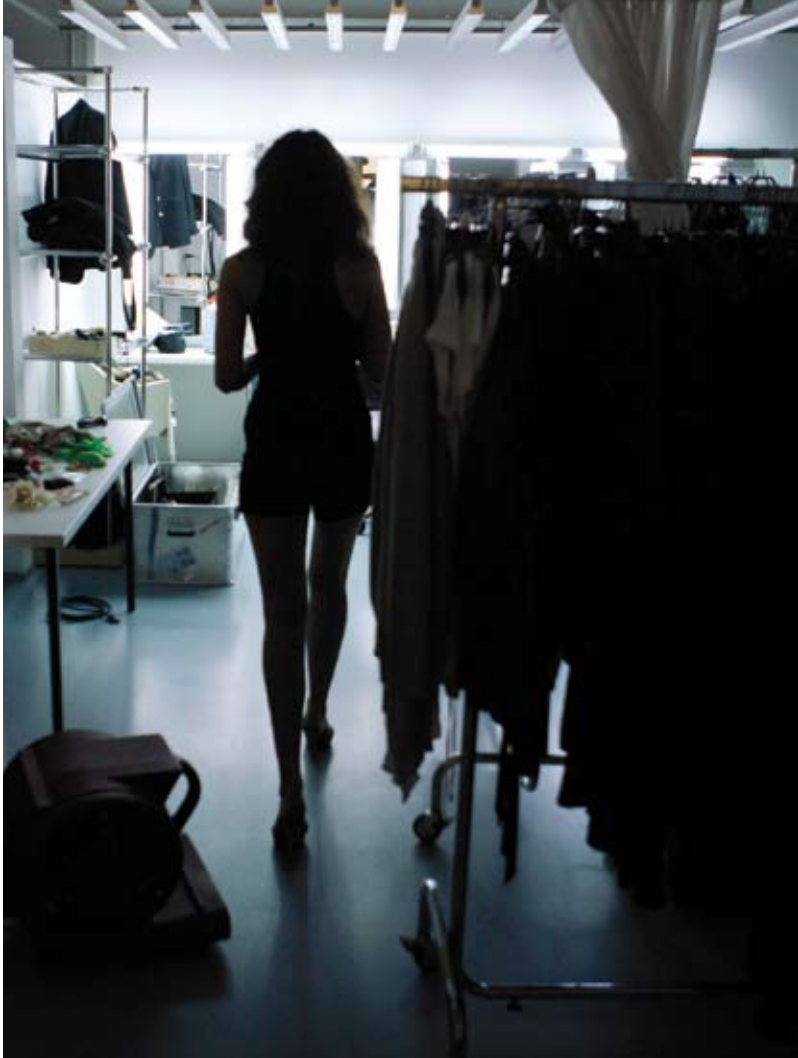








Während Claus Wickrath noch fotografiert, sondiert der Creative-Director Andreas Volkert das Bildmaterial. Ein kurzes Nicken Richtung Fotograf und dieser weiß: Fertig, alles im Kasten. In diesem Team vertraut man sich blind.



## KONZERN-JAHRESABSCHLUSS

### KONZERN-LAGEBERICHT (IFRS) FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2008

#### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Destatis vom 14.01.2009) verlangsamte sich das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) im Jahr 2008 deutlich gegenüber den Vorjahren. Nach Steigerungsraten von 3,0% in 2006 und 2,5% in 2007 betrug das Wachstum des preisbereinigten BIP im abgelaufenen Geschäftsjahr nur noch 1,3%. Dies ist vor allem auf die Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise im zweiten Halbjahr 2008 zurückzuführen, die am Ende des Jahres sogar zu einem Rückgang des BIP führte. Dabei konnte vor allem der Export die hohen Zuwachsraten der Vorjahre nicht wiederholen. Nach Steigerungen von 12,7% in 2006 und 7,5% in 2007 belief sich dieser Wert 2008 auf nur noch 3,9%. Bei einem weiterhin hohen Import (+5,2%) lag der Außenbeitrag der deutschen Wirtschaft bei -0,3%. Zum Wachstum beigetragen hat deshalb ausschließlich das Inland mit hohen Steigerungen bei Ausrüstungs- und Bauinvestitionen. Der Staatskonsum stieg um 2,2%, der private Konsum stagnierte – trotz deutlicher Lohnerhöhungen und der höchsten Beschäftigtenzahl in der Geschichte der Bundesrepublik Deutschland – so dass sich die Konsumausgaben insgesamt um 0,5% erhöhten.

Der Einzelhandelsumsatz ist nach bisherigen Schätzungen des Statistischen Bundesamtes 2008 nominal in einer Bandbreite von 1,9 – 2,4% gestiegen, während er real auf dem Niveau des Vorjahres verblieb. Im Einzelhandel mit Nicht-Lebensmitteln wird jedoch sowohl nominal (+2,7%) als auch real (+1,5%) ein Zuwachs erwartet. Die Verbraucherpreise verzeichneten 2008 mit einem Plus von 2,6% die höchste Steigerung seit 14 Jahren. Die hohe Inflation ist vor allem auf Preiserhöhungen im ersten Halbjahr bei Energie und Lebensmitteln sowie die Erhöhung der Mehrwertsteuer zurückzuführen. Seit August 2008 hat sich der Preisanstieg jedoch insgesamt deutlich verlangsamt.

In der Eurozone lag das Wachstum des BIP 2008 nach Angaben von eurostat bei 1,2% und schwächte sich damit wie in Deutschland deutlich gegenüber der Entwicklung der Vorjahre ab. Die Inflationsrate innerhalb der Eurozone lag bei 3,3% jedoch mit deutlich nachlassender Tendenz im zweiten Halbjahr und einem Wert von -0,1% im Monat Dezember. Die Weltwirtschaft konnte nach Schätzungen des IWF 2008 um 3,6% wachsen. Verantwortlich hierfür war vor allem die gute Entwicklung in den stark wachsenden Ländern China, Indien und Russland.

Für das laufende Jahr 2009 wird weltweit eine tiefe Rezession mit negativen Wachstumsraten in einer Vielzahl von Staaten erwartet, die bereits in den letzten Monaten die Werte für 2008 verschlechterte. Für Deutschland wird vor allem aufgrund des hohen Exportanteils in der Vergangenheit ein Minus von 2 – 4% erwartet und damit einhergehend auch eine deutliche Verschlechterung auf dem Arbeitsmarkt. Dem sollen weltweit aufgelegte Konjunkturpakete entgegenwirken.



## BRANCHEN-ENTWICKLUNG

Die Essanelle Hair Group AG schätzt das derzeitige Marktvolumen in Deutschland auf insgesamt 4 – 5 Mrd. Euro. Grundsätzlich befindet sich der Friseurmarkt auf der Angebotsseite seit einigen Jahren in Bewegung. So wuchs die Zahl der Salons größerer Filialisten wie der Essanelle Hair Group oder der Friseur Klier GmbH ebenso wie Klein- und Kleinstbetriebe mit einem Jahresumsatz von unter 17.500 Euro. Die „traditionelle Mitte“ hingegen verkleinert sich nach Angaben des ifo Institutes. Insgesamt ist in den vergangenen Jahren sowohl die Zahl der selbständigen Friseurunternehmen als auch der Filialen gewachsen – trotz weitgehend rückläufiger Branchenumsätze.

Bei einer Untersuchung der Nachfrage nach Friseurdienstleistungen stellt die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) in ihrer aktuellen Studie vom Dezember 2008 fest, dass in Deutschland rund 61,3% der Bevölkerung zu einem Friseur gehen. Mit Blick auf Untersuchungen der vergangenen zwei Jahre bleibt es damit bei einem relativ konstanten Bevölkerungsanteil zwischen 60 und 63%. Rund 30% der Frauen und Männer lassen sich hingegen die Haare von Familienangehörigen oder Freunden schneiden, die nach den Angaben der Befragten zu rund zwei Dritteln über eine Friseurausbildung verfügen. Die Zufriedenheit derjenigen, die einen professionellen Friseur besuchen, ist jedoch weiterhin sehr hoch. Über 95% der Besucher äußerten sich „sehr zufrieden“ oder „zufrieden“. Dies gilt für Frauen wie Männer gleichermaßen.

Traditionell lag bei der Befragung im Dezember der Anteil der Frauen, die einen Friseur besuchen mit 64,2% deutlich über dem Anteil der Männer, die zu 58,2% einen professionellen Friseurbesuch bevorzugten. Männer besuchen hingegen durchschnittlich pro Jahr häufiger einen Friseur als Frauen. Während Männer alle 8,6 Wochen zum Friseur gehen, lag dieser Wert im Dezember 2008 für Frauen bei 9,4 Wochen. Männer gehen somit derzeit rund 6 Mal pro Jahr zum Friseur, Frauen rund 5,5 Mal pro Jahr. Während die Abstände der Friseurbesuche der Männer mit Blick auf die vergangenen zwei Jahre tendenziell länger werden (12/06: 7,7 Wochen), verkürzt sich der Abstand bei den Frauen (12/06: 10,3 Wochen). Über beide Zielgruppen hinweg liegt die Besuchshäufigkeit im Durchschnitt derzeit bei 9,1 Wochen oder durchschnittlich 5,7 Friseurbesuchen pro Jahr.

Mit Blick auf die Altersgruppen gehen ältere Friseurlkunden in der Regel häufiger zum Friseur als jüngere. So liegt die Besuchshäufigkeit bei der Altersgruppe der 14 – 19-Jährigen mit einem Abstand von 11,6 Wochen deutlich über den 8,3 Wochen, die bei den 60 – 69-Jährigen zwischen ihren Friseurbesuchen liegen. Dieser Gesamttrend wird hauptsächlich durch weibliche Friseurbesucher geprägt, während sich Männer heterogener verhalten. Hier gehen nach der aktuellen Befragung die 20 – 29-jährigen Männer am häufigsten zum Friseur (7,6 Wochen) und die Zielgruppe der 50 – 59-Jährigen am seltensten (10,1 Wochen).

Mit Blick auf die in Anspruch genommenen Dienstleistungen überwiegt wenig überraschend der Haarschnitt mit 93,3%. Ebenfalls sehr häufig nachgefragt werden die Haarwäsche mit 59,8% und das Föhnen mit 49,8%. Deutlich über das Mittel der vergangenen Jahre angestiegen ist die Dienstleistung Färben/Coloration mit 12,1%. Kurbehandlungen, Strähnen und Dauerwellen erreichen jeweils Werte von über 5%. Diese zusätzlichen Dienstleistungen werden zum weit überwiegenden Teil von Frauen nachgefragt. Die Ausgaben für Friseurbesuche blieben im Dezember 2008 konstant gegenüber den vergangenen beiden Jahren und lagen im Durchschnitt bei 30,30 Euro je Besuch. Männliche Kunden zahlen je Besuch im Durchschnitt rund 15 Euro, bei Frauen lag dieser Wert bei 43 Euro. Ihren Ausgabenbetrag je Besuch zahlen Männer praktisch ausschließlich für die erbrachten Dienstleistungen, in den Produktkauf fließen deutlich weniger als 1 Euro. Bei Frauen hingegen schwankt dieser Wert in den vergangenen Jahren zwischen 1 und 3 Euro pro Besuch.

## ALLGEMEINE ERLÄUTERUNGEN ZUM UNTERNEHMEN

### DAS UNTERNEHMEN

Zur Essanelle Hair Group AG gehören die Salonkonzepte essanelle Ihr Friseur, Super Cut, HairExpress, TOP TEN, JT by essanelle und Beauty Hair Shop, ein Konzept, das sich auf den Verkauf friseur exklusiver Produkte konzentriert. Ende des Jahres 2008 führte das Unternehmen 672 Salons und Verkaufsauslets (Vorjahr 635) in Deutschland. Dabei wurden im vergangenen Jahr 54 Salons neu eröffnet und 17 Salons geschlossen. Im Geschäftsjahr 2008 erwirtschaftete die Essanelle Hair Group AG bei rund 7 Millionen Kundenbesuchen einen Umsatz von 129,2 Mio. Euro. Seit Anfang 2008 besteht der Vorstand des Unternehmens aus drei Mitgliedern. Achim Mansen als Vorsitzender des Vorstands, Dieter Bonk als Vorstand Marketing und Vertrieb und Dirk Wiethölter, der den Bereich Personal verantwortet.

### MITARBEITER

Die Essanelle Hair Group beschäftigte zum 31.12.2008 4.306 Mitarbeiter nach 4.183 im Vorjahr. Dies ist eine Steigerung von 2,9%. Mit 4.195 Mitarbeitern ist der überwiegende Teil der Beschäftigten in den Salons tätig, 111 Mitarbeiter arbeiten in der Unternehmenszentrale und im Vertrieb. Der Anteil der Teilzeitbeschäftigten beträgt rund 37%. Die Zahl der Auszubildenden hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 248 Auszubildende weiter erhöht. Die Ausbildungsquote liegt damit bei 5,8%.

### STRATEGIE UND KONZEPTE

Die Strategie der Essanelle Hair Group ist auf profitables Wachstum ausgerichtet. Damit war das Unternehmen in den vergangenen Jahren bei kontinuierlich steigendem Umsatz und überproportional wachsenden Erträgen sehr erfolgreich. Ziel ist es, jährlich rund 50 Salons zu eröffnen und damit die eigenen Marktanteile auszubauen. Strategische Erfolgsfaktoren sind hierbei auf klar definierte Zielgruppen zugeschnittene Salonkonzepte, personelle und finanzielle Ressourcen, die weit über den Marktdurchschnitt hinausgehen sowie die Forcierung des Verkaufs friseur exklusiver Produkte, die mit ihrer Marge über den Dienstleistungen liegen. Der Umsatzanteil des Produktverkaufs liegt bei der Essanelle Hair Group traditionell weit über dem Branchendurchschnitt und konnte in den vergangenen Jahren sukzessive gesteigert werden.

Durch die Zielgruppenorientierung der Salonkonzepte erreicht die Essanelle Hair Group einen größeren Teil der Konsumentennachfrage, als dies einem Einzelfriseur oder kleineren Filialisten möglich ist. Dies belegt auch der durchschnittliche Umsatz der eigenen Salons von rund 200.000 Euro pro Jahr, der damit deutlich über dem Branchendurchschnitt von rund 90.000 Euro liegt. Die Essanelle Hair Group richtet ihren Fokus innerhalb ihrer Wachstumsstrategie vor allem auf die Zielgruppen „junge Konsumenten“ und „preissensible Kundschaft“. Nach Ansicht des Managements und der Erfahrungen der vergangenen Jahre bestehen bei diesen Zielgruppen große Potenziale für einen Friseurfilialisten.

Das Unternehmen ist aufgrund seiner Umsatz- und Kostenstrukturen in der Lage, auch bei Konzepten mit niedrigen Preisen rentabel zu arbeiten und dabei gleichzeitig das Drittel der Bevölkerung zu erreichen, das in den vergangenen Jahren keine Friseursalons besucht hat. Die Konzepte TOP TEN, Super Cut und HairExpress bedienen diese beiden Trends mit unterschiedlichen Schwerpunkten und verzeichneten in den vergangenen Jahren die höchsten Wachstumsraten.

Mit dem Start des neuen Vorstandsteams wurden Anfang 2008 alle Markenauftritte analysiert, eine weitere Schärfung der Konzepte beschlossen und diese sukzessive umgesetzt. Eine wesentliche Entscheidung in diesem strategischen Prozess fiel dabei für das größte Konzept des Unternehmens, essanelle Ihr Friseur. Während die jungen Konzepte in den vergangenen Jahren deutlich und stetig gewachsen sind, nahm beim Stammkonzept der Umsatz absolut wie auch relativ ab. Ziel ist es, in den kommenden Jahren auch hier den Umsatz wieder zu steigern. Im Zuge einer deutlichen Revitalisierung dieser Marke wurde 2008 der Auftritt verändert und die Salons insgesamt exklusiver gestaltet. Das bisherige Premium-Konzept JT by essanelle wurde integriert. Mit der deutlichen Aufwertung sollen mittelfristig eine wesentlich größere Kundengruppe aber auch exzellente Mitarbeiter angesprochen werden. Auf diesem Weg plant die Essanelle Hair Group innerhalb der kommenden Jahre den langjährigen Trend abnehmender Umsätze umzukehren und auch bei essanelle Ihr Friseur wieder zu wachsen. Das Ziel einer Umsatzverteilung von rund 50% bei essanelle Ihr Friseur und 50% bei den anderen Konzepten bleibt dabei bestehen.

Neben der Revitalisierung von essanelle Ihr Friseur wurde auch die Strategie bezüglich der Vermieter überarbeitet. Zweit- und Drittplatzierungen in einem Kaufhaus oder Einkaufszentrum sollen überall dort forciert werden, wo dies sinnvoll erscheint. Dies gilt vor allem dann, wenn völlig unterschiedliche Zielgruppen in dem Umfeld eines Kaufhauses oder Einkaufszentrums anzutreffen sind. Damit soll der Umsatz je Standort erhöht werden. Die hervorragenden Beziehungen zu den großen Vermietern sind hier von großem Vorteil. Diese strategischen Anpassungen bedeuten keine neue Richtung in der grundsätzlichen Aufstellung, sondern sie stellen eine klarere Positionierung und eine Verbesserung des Systems zielgruppenorientierter Markenkonzepete dar.

Darüber hinaus werden weiterhin vielversprechende neue Standorte gesucht. Die Essanelle Hair Group bevorzugt Lagen innerhalb von Einkaufszentren, Verbrauchermärkten und Kaufhäusern – je nach Salonkonzept und anvisierter Zielgruppe – die jedoch alle eine hohe Frequenz an potenziellen Kunden gewährleisten. Beim 2005 eingeführten Konzept TOP TEN wählt das Unternehmen bewusst einen anderen strategischen Kurs und siedelt die Salons in ausgewählten freien Lagen an. Dies ist bei gut geeigneten freien Lagen auch eine Alternative für das Konzept Super Cut.

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

## GESCHÄFTSVERLAUF DER ESSANELLE HAIR GROUP AG

### ZIELSETZUNG DES ABGELAUFENEN GESCHÄFTSJAHRES

Im Geschäftsjahr 2008 verfolgte die Essanelle Hair Group weiterhin das Ziel des profitablen Wachstums und der Gewinnung weiterer Marktanteile. Dazu sollten auch im vergangenen Jahr mindestens 50 neue Salons eröffnet und eine Umsatzsteigerung zwischen 5 – 10% bei gleichzeitiger Verbesserung der Ertragskennzahlen erreicht werden. Aufgrund einer einmalig außerordentlich niedrigen Steuerquote in 2007 galt dies nicht für das Ergebnis nach Steuern.

Darüber hinaus untersuchte das Unternehmen die Aufstellung seiner Salonkonzepte und beschloss Anfang des Jahres eine Revitalisierung des größten Konzeptes essanelle Ihr Friseur. Der Relaunch des Konzeptes sollte noch 2008 abgeschlossen werden.

### GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2008

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2008 konnte die Essanelle Hair Group 54 neue Salons eröffnen und übertraf damit die Zielvorgabe von 50 Neueröffnungen. Dem standen 17 Schließungen gegenüber. Der Zuwachs an Salons verteilte sich wie folgt auf die einzelnen Konzepte: Die Zahl der Salons des Konzeptes Hair Express stieg um 34 auf 180 Salons, bei Super Cut um 5 auf 93 Salons und beim Konzept TOP TEN ebenfalls um 5 auf jetzt 32 Salons. Die Salonanzahl bei JT by essanelle wurde um einen Salon auf 14 reduziert, die Anzahl der Salons des größten Konzeptes essanelle Ihr Friseur ging um 10 auf 325 Salons zurück. Darüber hinaus wurden 4 Beauty Hair Shops neu eröffnet, so dass die Gesamtzahl hier nun 28 beträgt. Die Gesamtzahl der Salons des Unternehmens stieg insgesamt von 635 Salons Ende 2007 auf 672 Salons zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres.

Die Revitalisierung des Konzeptes essanelle Ihr Friseur wurde erfolgreich umgesetzt, der Relaunch in den letzten beiden Monaten 2008 mit zahlreichen Aktionen am Markt eingeführt. Insgesamt wurden in die Revitalisierung im vergangenen Jahr rund 1,5 Mio. Euro investiert. Die Finanzierung erfolgte dabei wie bei den Neueröffnungen weitgehend aus dem stabil hohen Cashflow. Die Investitionen in Personal, Werbung oder Point-of-Sale-Aktionen haben sich auch in höheren Aufwendungen niederschlagen.

Die Umsatzerlöse der Essanelle Hair Group stiegen 2008 um 4,9% und lagen damit an der unteren Grenze der geplanten Bandbreite. Dies ist vor allem auf ein nicht optimales viertes Quartal und ein Weihnachtsgeschäft auf Vorjahresniveau zurückzuführen. Nach neun Monaten lag das Umsatzwachstum noch bei 5,6%. Im Gesamtjahr erwirtschaftete die Essanelle Hair Group Umsätze in Höhe von 129,2 Mio. Euro nach 123,1 Mio. Euro in 2007 und befindet sich damit grundsätzlich auf dem geplanten Wachstumspfad.

Die Dienstleistungen in den Salons lieferten den höchsten Umsatzbeitrag mit 108,0 Mio. Euro (Vorjahr 103,5 Mio. Euro), was einem Umsatzanteil von 83,6% entspricht. Die Umsätze aus dem Verkauf friseur exklusiver Produkte



stiegen wie in den Vorjahren weiter an und erreichten 2008 einen Umsatzanteil von 16,4% nach 15,9% im Vorjahr. Absolut belaufen sich die Umsätze aus dem Produktverkauf auf 21,2 Mio. Euro und stiegen damit um 7,8% gegenüber dem Vorjahreswert von 19,6 Mio. Euro.

Die Erträge der Essanelle Hair Group entwickelten sich 2008 – auch mit Blick auf die bereits guten vergangenen Jahre – besonders stark. So stieg nach IFRS das Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) um 10,2% von 11,0 Mio. Euro auf 12,1 Mio. Euro. Mit einem Vorsteuerergebnis (EBT) von 6,4 Mio. Euro lag das Unternehmen um 18,2% über dem Vorjahreswert von 5,4 Mio. Damit erwirtschaftete die Essanelle Hair Group erneut das beste Ergebnis der Unternehmensgeschichte. Trotz zusätzlicher, nicht geplanter Investitionen konnte die eigene Planung, die Erträge um mindestens 10% zu steigern, klar übertroffen werden.

## ENTWICKLUNG DER SALON-KONZEPTE

essanelle Ihr Friseur als größte Marke des Unternehmens spricht Kunden aller Altersgruppen an und ist vorrangig in Kauf- und Warenhäusern platziert. 2008 erlöste dieses Salonkonzept Umsätze in Höhe von 64,8 Mio. Euro nach 67,6 Mio. Euro im Vorjahr. Dies ist ein Rückgang um 4,1%. Die Zahl der Salons betrug zum Ende des Jahres 325 gegenüber 335 Salons dieser Marke im Vorjahr. Nach dem Relaunch im abgelaufenen Geschäftsjahr ist das Konzept nun exklusiver positioniert und soll mittelfristig wieder steigende Umsätze erwirtschaften. Zur Steigerung der Exklusivität zählt auch die Integration der Salons des Konzeptes JT by essanelle. Unter diesem Namen werden nur noch sehr ausgewählte Standorte wie im KaDeWe in Berlin und im Alsterhaus in Hamburg geführt.

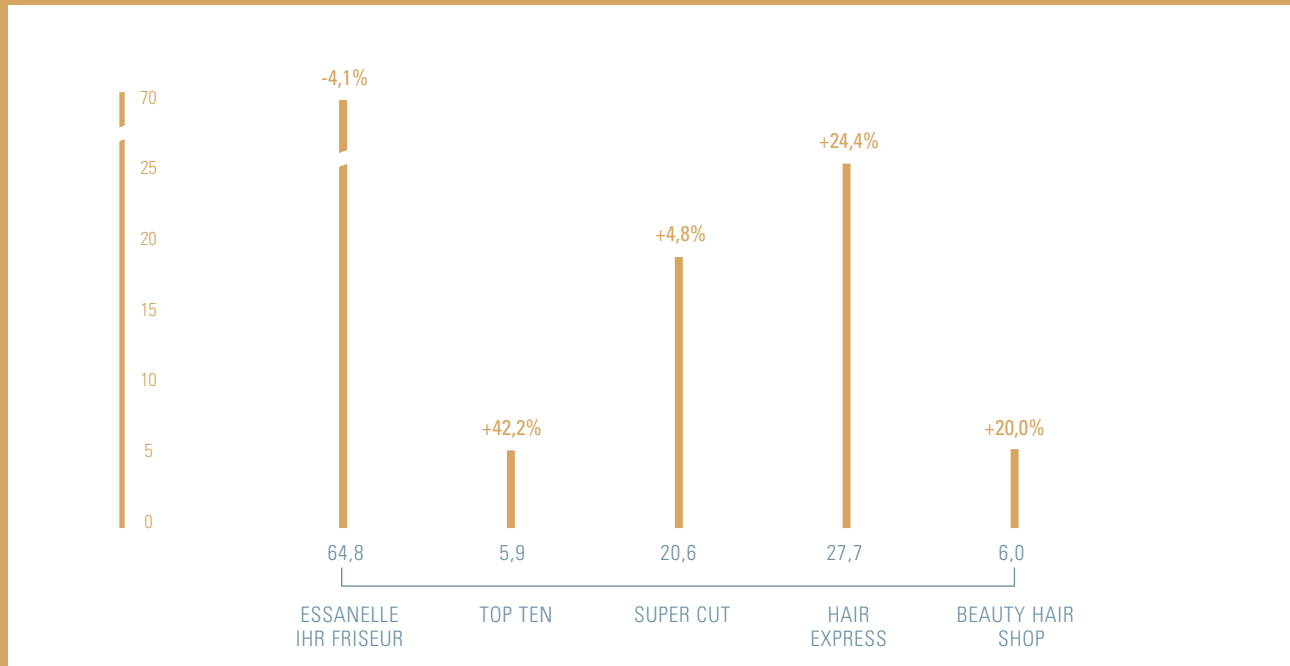
HairExpress ist seit Jahren das wachstumsstärkste Konzept der Essanelle Hair Group und zielt auf preissensible Kunden ab, die eine reine aber trotzdem professionelle Kerndienstleistung nachfragen. 2008 stieg die Zahl der Salons um 34 auf 180 Salons, die schwerpunktmäßig in Verbrauchermärkten angesiedelt sind. Im abgelaufenen Geschäftsjahr stieg der Umsatz um 24,4% auf 27,7 Mio. Euro (Vorjahr 22,2 Mio. Euro).

Das Konzept Super Cut zielt auf eine junge und trendorientierte Zielgruppe. Unkompliziert, das „Du“ als gewohnte Umgangsform und aktuelle Musik in den Salons werden als ein Umfeld geboten, das auf eine jüngere Kundenschicht zugeschnitten ist. Im Jahr 2008 wurden fünf Salons neu eröffnet, so dass die Gesamtzahl der Super Cut Salons nun 93 beträgt. Die Umsätze stiegen im abgelaufenen Geschäftsjahr um 4,8% von 19,6 Mio. Euro auf 20,6 Mio. Euro.

Das Konzept TOP TEN wurde Mitte 2005 am Markt eingeführt, ist im unteren Preissegment angesiedelt und richtet sich durch ein eher cooles Umfeld an eine junge Kundenschicht. „Stylisch, frisch und frech“ sind Aussagen, die TOP TEN transportiert. Das Konzept lehnt sich dabei bewusst an die Top Ten der Musikcharts an und zeichnet sich gleichzeitig durch einen Preis von rund 10 Euro für jede Dienstleistung aus. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erwirtschaftete TOP TEN 5,9 Mio. Euro und konnte damit den Vorjahresumsatz von 4,1 Mio. Euro um 42,2% steigern. Die Zahl der Salons nahm um 5 auf 32 zu.

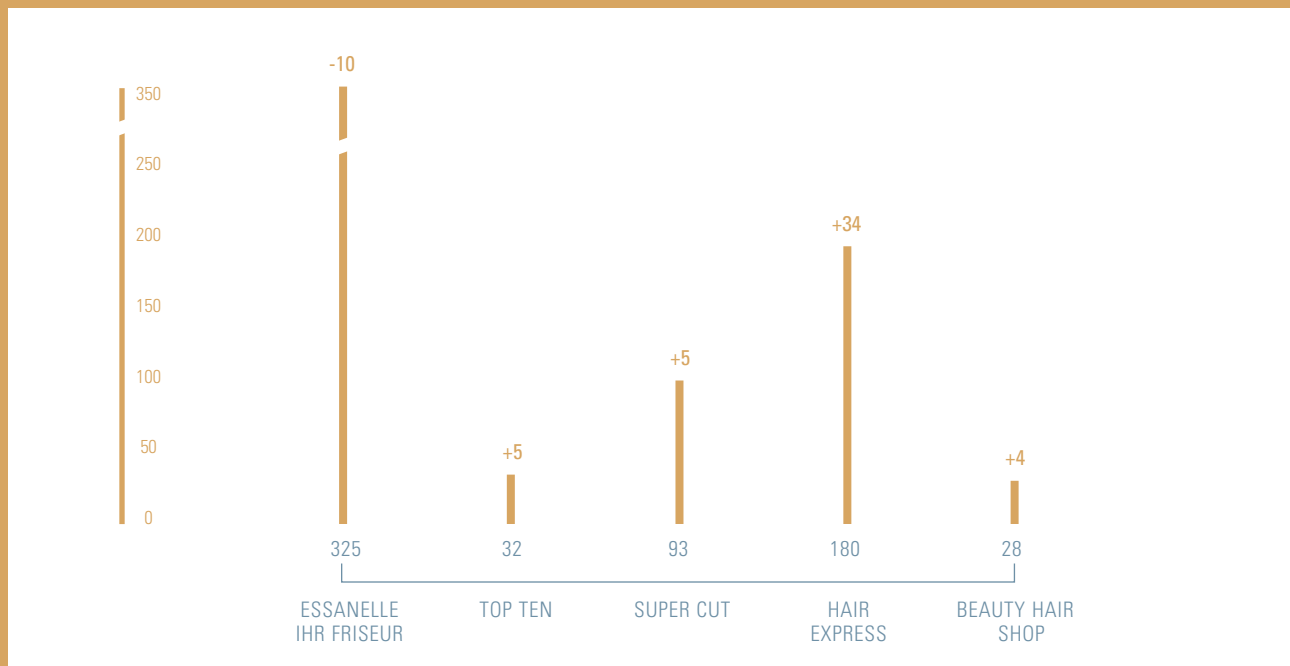
## UMSÄTZE DER SALONKONZEPTE IN MIO. €

(Abweichung gegenüber Vorjahr)



## ANZAHL SALONS NACH KONZEPTEN

(Abweichung gegenüber Vorjahr)



Ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmensstrategie der Essanelle Hair Group ist die Steigerung des Umsatzes mit friseur exklusiven Produkten. Um zusätzliche Verkaufsumsätze zu generieren, führt die Essanelle Hair Group AG in räumlicher Nähe zu eigenen Salons reine Verkaufsauslets unter der Marke Beauty Hair Shop. Hier werden sowohl die Eigenmarke Keranelle, als auch Produkte der Marktführer Wella und L'Oréal verkauft. Die steigenden Umsätze in diesen Beauty Hair Shops zeigen, dass es dem Unternehmen gelingt, Kunden auch zwischen den Friseurbesuchen zum Kauf friseur exklusiver Produkte anzuregen. Im Geschäftsjahr 2008 erwirtschafteten die insgesamt 28 Outlets (Vorjahr 24) einen Umsatz in Höhe von 6,0 Mio. Euro nach 5,0 Mio. Euro im Vorjahr und damit eine Steigerung um 20%.

#### AUFWANDS- UND ERTRAGSENTWICKLUNG (KONZERN, IFRS)

Die Essanelle Hair Group konnte auch im abgelaufenen Geschäftsjahr ihre Umsätze weiter steigern. Die Umsatzerlöse betragen 2008 rund 129,2 Mio. Euro und stiegen damit gegenüber dem Vorjahreswert von 123,1 Mio. Euro um 4,9%. Die sonstigen betrieblichen Erträge sanken hauptsächlich wegen geringerer Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen von 1,4 Mio. Euro im Vorjahr auf rund 1,1 Mio. Euro in 2008. Der Materialaufwand der Essanelle Hair Group reduzierte sich trotz gestiegenen Umsatzes und eines erhöhten Produktverkaufs um 4,4% auf 10,7 Mio. Euro. Grund hierfür sind verbesserte Einkaufskonditionen des Unternehmens. Der Personalaufwand erhöhte sich hingegen wie erwartet durch die deutlich gestiegene Zahl der Salons und damit auch der Mitarbeiter und stieg um 2,9% auf 70,3 Mio. Euro nach 68,3 Mio. Euro. Die Personalkostenquote konnte damit – trotz zum Teil deutlicher Tarifierhöhungen – weiter gesenkt werden auf 54,4% nach 55,5% in 2007. Begünstigend auf die Personalkostenquote wirkten sich Einmaleffekte des Vorjahres bei den Abfindungen aus. Die Abschreibungen des Unternehmens stiegen nach IFRS leicht von 5,0 Mio. Euro auf 5,2 Mio. Euro. Die Mieten inklusive Nebenkosten stiegen durch die zahlreichen Neueröffnungen um 5,4% von 22,9 Mio. Euro auf 24,1 Mio. Euro. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich vor allem aufgrund der Revitalisierung des Konzeptes essanelle Ihr Friseur in Höhe von 1,5 Mio. Euro um 17,3% von 11,0 Mio. Euro auf 12,9 Mio. Euro.

Daraus ergibt sich ein deutlich gestiegenes Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) von 12,1 Mio. Euro. Dies ist ein Zuwachs um 10,2% gegenüber dem Vorjahreswert von 11,0 Mio. Euro. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg noch stärker um 14,8% von 6,1 Mio. Euro auf 7,0 Mio. Euro in 2008. Das Finanzergebnis, inklusive der Finanzierungserträge, verbesserte sich leicht von rund -0,7 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2007 auf -0,6 Mio. Euro im abgelaufenen Jahr. Daraus ergibt sich ein Vorsteuerergebnis (EBT) nach IFRS von 6,4 Mio. Euro und damit eine Steigerung von 18,2% gegenüber einem Vorjahreswert von 5,4 Mio. Euro. Aufgrund des Wegfalls positiver Einmaleffekte, die im Vorjahr durch die Nutzung von steuerlichen Verlustvorträgen erzielt wurden, stieg der Steueraufwand der Essanelle Hair Group in 2008 stark an. Nach 0,8 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2007 belief sich der Ertragssteueraufwand in 2008 auf 2,7 Mio. Euro. Nach IFRS ergibt sich damit ein Konzernjahresüberschuss von 3,6 Mio. Euro nach 4,6 Mio. Euro zum Ende des Geschäftsjahres 2007. Somit beträgt schließlich das unverwässerte Ergebnis je Aktie 0,80 Euro (Vorjahr 1,01 Euro) und das verwässerte Ergebnis je Aktie 0,80 Euro (Vorjahr 0,94 Euro).

## VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Das Sachanlagevermögen erhöhte sich durch den fortgesetzten Ausbau des Salonnetzes von 21,5 Mio. Euro auf 23,9 Mio. Euro, wobei Investitionen von 7,7 Mio. Euro planmäßigen Abschreibungen von 5,2 Mio. Euro gegenüberstehen. Die Firmenwerte aus Salonübernahmen betragen unverändert 19,6 Mio. Euro. Die kurzfristigen Vermögenswerte zeigen wenige Veränderungen gegenüber dem Vorjahr und belaufen sich auf 13,3 Mio. Euro nach 13,8 Mio. Euro. Hierbei erhöhten sich die Vorräte von 6,6 Mio. Euro auf 7,0 Mio. Euro, während der Kassenbestand von 6,1 Mio. Euro auf 5,6 Mio. Euro zurückging. Die Bilanzsumme zum 31.12.2008 lag bei 57,0 Mio. Euro nach 55,1 Mio. Euro zum 31.12.2007.

Die Konzernbilanz der Essanelle Hair Group AG weist zum 31.12.2008 eine Eigenkapitalquote von 53,7% nach 53,0% zum Ende des Geschäftsjahres 2007 aus. Dabei nahm das Eigenkapital vor allem durch die gegenüber dem Vorjahr von 9,0 Mio. Euro auf 10,4 Mio. Euro erhöhten Gewinnrücklagen zu und stieg von 29,2 Mio. Euro auf 30,6 Mio. Euro. Der Anstieg der Gewinnrücklagen resultiert aus dem Konzernjahresüberschuss 2008 mit 3,6 Mio. Euro und der gegenläufigen Gewinnausschüttung in 2008 für 2007 von rund 2,3 Mio. Euro. Der Abbau der Finanzschulden erfolgte mit rund 2,1 Mio. Euro planmäßig, Neuinvestitionen in Salons werden mit 1,3 Mio. Euro durch langfristige Darlehen finanziert. Die Steuerverbindlichkeiten betreffen neben latenten Steuern von 3,7 Mio. Euro (Vorjahr 3,2 Mio. Euro) im Wesentlichen Körperschaft- und Gewerbesteuerverbindlichkeiten aus 2008. Die übrigen kurzfristigen Schulden zeigen einen Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen im Zusammenhang mit der Ausweitung des Salonbestands und eine Verminderung der sonstigen Rückstellungen im Wesentlichen bedingt durch geringere Abfindungen.

Die Konzern-Kapitalflussrechnung der Essanelle Hair Group AG zeigt im Geschäftsjahr 2008 den traditionell starken und nochmals verbesserten operativen Cashflow. So stieg der Nettomittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit von 8,3 Mio. Euro auf 11,5 Mio. in 2008. Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit ist gekennzeichnet durch einen weiter ansteigenden Erwerb von Sachanlagen. Der Nettomittelabfluss beträgt 7,3 Mio. Euro (Vorjahr 5,1 Mio. Euro).

Hier zeigen sich sowohl die fortgesetzte Wachstumsstrategie als auch die Investitionen in die Revitalisierung des Konzeptes essanelle Ihr Friseur. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich auf -4,6 Mio. Euro nach -2,5 Mio. Euro im Vorjahr. Die deutliche Veränderung ist vor allem auf die erstmalige Ausschüttung einer Dividende in Höhe von rund 2,3 Mio. Euro zurückzuführen. Damit nahm der Finanzmittelbestand gegenüber dem Vorjahr um 0,5 Mio. Euro ab und belief sich zum 31.12.2008 auf rund 5,6 Mio. Euro.

## DIE AKTIE

Die Aktie der Essanelle Hair Group AG eröffnete im Geschäftsjahr 2008 auf Xetra mit einem Kurs von 9,80 Euro, was auch gleichzeitig das Jahreshoch der Aktie kennzeichnete. Das Tief markierte die Aktie mit 6,60 Euro im Dezember 2008. Der Schlusskurs zum 31.12.2008 betrug schließlich 7,45 Euro. Bei rund 4,6 Mio. Stück Aktien ergab sich damit zum Ende des Geschäftsjahres ein Unternehmenswert von 34,27 Mio. Euro. Die Gründe für diese insgesamt negative Performance der Aktie lagen einerseits in einem insgesamt schwachen Börsenumfeld, das ganz im Zeichen der Finanzkrise stand. Darüber hinaus führte das bis zum 14.02.2008 laufende Übernahmeangebot der Saxonía Holding-Gesellschaft mbh & Co. KG zu 9,60 Euro zu einem anhaltend hohen Kursniveau Anfang des Jahres. Mit Ablauf des Pflichtangebots teilte die Saxonía mit, dass sie über 89,76% der Anteile an der Essanelle Hair Group AG verfügte. Das Aufsichtsratsmitglied Jürgen Tröndle teilte in diesem Zusammenhang mit, dass er die 3%-Grenze unterschritten hätte und über keine Anteile mehr verfüge. Die Axxion S.A., die Ratio Asset Management LLP, die Intrinsic Value Investors sowie der ehemalige Vorstand des Unternehmens, Uwe Grimminger, teilten mit, dass ihre Stimmrechtsanteile jeweils die Schwellen von 5% und 3% unterschritten haben und 0% betragen.

## RISIKOBERICHT

### RISIKOMANAGEMENT UND RISIKEN DER GESCHÄFTSENTWICKLUNG

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

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

Die Essanelle Hair Group verfügt über ein komplexes Controllingsystem, das die Entwicklung aller Unternehmensbereiche und vor allem der einzelnen Salons detailliert überwacht. Ziel ist es, auf allen Verantwortungsebenen zeitnahe Analysen, Zielvorgaben und die gezielte Umsetzung von Maßnahmen zu ermöglichen und damit Fehlentwicklungen direkt entgegen zu steuern. Wöchentlich und monatlich werden Soll-Ist-Vergleiche und Analysen erstellt und an den Vorstand weitergeleitet. Gerade mit Blick auf die Wachstumsstrategie mit dem stetigen Ausbau des Salonnetzes, besitzt eine ständige Überwachung und Bewertung der Entwicklung der Salons für das Management eine herausragende Bedeutung.

Aufgrund einer anonymen Anzeige fand am 29. Januar 2009 eine Untersuchung der Steuerfahndung in den Räumen des Unternehmens statt. Auswirkungen ergeben sich erst nach Ende der derzeitig laufenden Ermittlungen. Etwaige Rückstellungen wurden nicht gebildet.

### MARKTRISIKO

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

Unabhängig von der Standortfrage besteht eine Korrelation zwischen der grundsätzlichen Entwicklung des Einzelhandels und der Entwicklung der Friseurdienstleistung. Nach allen Erfahrungen der Vergangenheit ist diese nur in abgeschwächter Form gegeben. Die lang anhaltende Zurückhaltung der Verbraucher, die seit 2001 zu verzeichnen ist, wirkt sich dementsprechend auch auf die Salons des Unternehmens aus. So ist es durchaus möglich, dass sich die abzeichnende Wirtschaftskrise ebenfalls in den Salons des Unternehmens widerspiegelt. Die Essanelle Hair Group AG stellt dieser

Entwicklung unter anderem zeitgemäße Konzepte entgegen, wie beispielsweise HairExpress, das dem „Trend zum Sparen“ entgegenkommt.

Um einzelne Risiken oder Fehlentwicklungen zu erkennen, werden sämtliche verfügbaren Daten der einzelnen Salons erfasst, analysiert und wenn notwendig Gegenmaßnahmen eingeleitet. So werden regelmäßig Salons geschlossen, bei denen der Vorstand mittelfristig keine Möglichkeit zu Rentabilitätsverbesserung sieht. Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2008 wurden 17 Salons geschlossen.

## VERMIETUNG

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

Von der Insolvenz der Hertie-Gruppe sind derzeit 34 Salons in den entsprechenden Häusern betroffen. Für 13 Salons erhielt das Unternehmen bereits Kündigungen bzw. sind Kündigungen seitens des Unternehmens ausgesprochen worden, 8 Salons wurden bis zum 07.03.2009 bereits geschlossen. Die Essanelle Hair Group befindet sich in Verhandlungen über den Abschluss von Nutzungsvereinbarungen mit sehr kurzer Kündigungsfrist über die Beibehaltung von 17 Standorten. Darüber hinaus werden Alternativstandorte im nahen Umfeld der bisherigen Salons gesucht. Auch vor diesem Hintergrund bleibt es ein wesentliches Ziel, den eigenen Vermieter-Mix regelmäßig zu optimieren.

## LIEFERANTEN

Mit einem bedeutenden Lieferanten bestehen Kooperationsvereinbarungen für Friseur-Haarkosmetik Erzeugnisse, Saloneinrichtungen und technische Großgeräte.

## PERSONAL

Die Friseurdienstleistung ist ein extrem personalintensives Geschäft. Die Beziehung zwischen Kunde und Mitarbeiter entscheidet über den Erfolg des Unternehmens. Aus diesem Grund schenkt das Unternehmen der Motivation und Weiterbildung seiner Mitarbeiter hohe Aufmerksamkeit. Auch vor diesem Hintergrund wurde der Bereich Personal

Anfang 2008 mit einem eigenen Vorstandsressort versehen. Darüber hinaus werden regelmäßig detaillierte Analysen über Produktivität, Fluktuation, sowie Personalentwicklung erstellt und ausgewertet. Der Austausch zwischen dem Vorstand, den regionalen Vertriebsleitern sowie den Salonleitern vor Ort schafft ein zusätzliches Kommunikations- und Informationssystem, um diesen wichtigen Faktor der Friseurdienstleistungsbranche zu überwachen.

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

## VERGÜTUNGSBERICHT

Die Gesamtbezüge des Vorstandes 2008 setzen sich wie folgt zusammen (in T €):

	Grimminger	Mansen	Bonk	Wiethölter	Gesamt
Grundgehalt erfolgsunabhängig	24	255	143	141	563
Tantieme erfolgsabhängig	-60	164	53	53	210
Geldwerter Vorteil aus der Nutzung von Dienstwagen	1	14	9	10	34
<b>Gesamt</b>	<b>-35</b>	<b>433</b>	<b>205</b>	<b>204</b>	<b>807</b>

Die variable Vergütung berechnet sich nach der Zielerreichung des Unternehmenswertes im jeweiligen Geschäftsjahr. Der Unternehmenswert zur Berechnung dieser variablen Vergütung berechnet sich im Kern aus dem vierfachen des EBITDA abzüglich der Nettoverschuldung zum Bilanzstichtag. Je genauer die Erreichung, beziehungsweise je höher der mit dem Aufsichtsrat festgelegte Zielwert überschritten wird, desto höher fällt die entsprechende Vergütung aus. Diese Vergütung ist jedoch hinsichtlich der Zielerreichung auf 150% des Basisbetrages begrenzt. Die variable Vergütung wird einen Monat nach Feststellung des Jahresabschlusses ausgezahlt.

Die für den aktiven Vorstand gebildete Pensionsrückstellung beträgt 0,2 Mio. Euro vor Verrechnung mit dem Zeitwert des Planvermögens von 0,1 Mio. Euro. Für Herrn Mansen ergeben sich eine Altersrente ab dem 65. Lebensjahr in Höhe von monatlich 3.540,00 Euro, eine Berufsunfähigkeitsleistung in Höhe von monatlich 3.540,00 Euro, sowie eine Witwenrente. Die Witwenrente beträgt jeweils 60% der erreichten Altersrente. Ferner besteht Anwartschaft auf eine Waisenrente. Eine Anpassung der laufenden Rente in Höhe von 2% bezogen auf die Vorjahresrente ist garantiert.

Für den Fall, dass ein Vorstandsvertrag, ohne fristgerechte Mitteilung durch den Aufsichtsrat nicht verlängert wird, enthalten die Vorstandsverträge eine Vereinbarung zur Leistung eines zeitlich befristeten Übergangsgeldes.



Gegenüber dem ehemaligen Vorstandsmitglied Herrn Grimminger besteht eine Pensionsrückstellung in Höhe von 0,6 Mio. Euro vor Verrechnung mit dem Zeitwert des Planvermögens von 0,5 Mio. Euro. Für Herrn Grimminger ergeben sich eine Altersrente ab dem 60. Lebensjahr in Höhe von monatlich 3.158,52 Euro, eine Berufsunfähigkeitsrente von 3.096,59 Euro sowie eine Witwenrente in Höhe von 60% der erreichten Altersrente. Eine Anpassung der laufenden Rente in Höhe von 2% bezogen auf die Vorjahresrente ist garantiert.

## OFFENLEGUNG VON MÖGLICHEN ÜBERNAHMEHEMMNISSEN

Das Grundkapital der Essanelle Hair Group AG setzt sich zusammen aus 4.595.044 Stück Inhaberaktien mit einem Nennwert von 1 Euro. Das gezeichnete Kapital des Konzerns beträgt zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres 4.522.841 Euro und berücksichtigt damit 72.203 Stück Aktien, die sich im Besitz des Unternehmens befinden. Gemäß Satzung gewährt jede Aktie eine Stimme. Übertragungs- und Stimmrechtsbeschränkungen bestehen derzeit nicht. Ihre Rechte, insbesondere das Stimmrecht, nehmen die Aktionäre nach Maßgabe der gesetzlichen Vorschriften und der Satzung in der Hauptversammlung wahr.

Im Februar 2008 endete die Frist zur Annahme des Pflichtangebotes durch Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG. Diese Gesellschaft meldete darauf hin, dass ihr Anteil an den Aktien der Essanelle Hair Group AG 89,76% betrug. Weitere Großaktionäre existieren nicht.

Sonderrechte, wie beispielsweise Entsendungsrechte in den Aufsichtsrat, bestehen weiterhin ebenso wenig wie eine Stimmrechtskontrolle gegenüber Mitarbeitern. Der Vorstand der Gesellschaft besteht laut Satzung aus mindestens zwei Vorstandsmitgliedern, die der Aufsichtsrat bestellt. Der Aufsichtsrat bestellt die Vorstandsmitglieder und bestimmt ihre Zahl. Der Aufsichtsrat kann die Bestellung zum Vorstandsmitglied und die Ernennung zum Vorsitzenden des Vorstands widerrufen, wenn ein wichtiger Grund vorliegt. Jede Satzungsänderung bedarf eines Hauptversammlungsbeschlusses mit einer Mehrheit von mindestens drei Viertel des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 17. Juni 2008 wurde der Vorstand berechtigt eigene Aktien zurückzukaufen. Ein entsprechendes Rückkaufprogramm wurde in der zweiten Jahreshälfte durchgeführt. Dabei wurden insgesamt 12.203 Stück Aktien zu einem Durchschnittskurs von rund 7,72 Euro erworben. Genehmigtes Kapital besteht nicht.

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

## NACHTRAGSBERICHT

Weitere Ereignisse nach dem Bilanzstichtag 31.12.2008, welche die Umsatz- und Ertragslage der Essanelle Hair Group wesentlich beeinflussen, sind nicht eingetreten.

## AUSWIRKUNGEN DER FINANZMARKT- UND WIRTSCHAFTSKRISE

Die Essanelle Hair Group hat keine außergewöhnlichen Maßnahmen zur Risikovorsorge getroffen, da direkte Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf den Konzern nicht zu erwarten sind.

## AUSBLICK UND CHANCEN

Für das Jahr 2009 wird die größte Weltwirtschaftskrise der vergangenen Jahrzehnte erwartet. Für Deutschland wie auch die Eurozone, die USA und Japan wird ein negatives Wachstum von mehreren Prozent prognostiziert. Dabei rechnen die Experten für Deutschland auch mit steigenden Arbeitslosenzahlen. Es ist derzeit nicht abzuschätzen, wie stark die Konsumneigung der Verbraucher, der entscheidende Indikator für die Friseurbranche, durch die Wirtschaftskrise negativ beeinflusst wird. Demgegenüber stehen eine derzeit noch sehr hohe Beschäftigtenzahl in Deutschland insgesamt, zum Teil deutliche Tariflohnerhöhungen im vergangenen Jahr sowie staatliche Konjunkturprogramme. Insgesamt wird 2009 ein Rückgang des Bruttoinlandsproduktes zwischen 2 und 4% prognostiziert. Eine Verbesserung des 2008 stagnierenden privaten Konsums wird nicht erwartet.

Die Essanelle Hair Group AG konnte in den vergangenen Jahren den eigenen Umsatz stetig steigern, obwohl die private Konsumnachfrage schwach blieb und die Umsätze der Friseurdienstleistungsbranche insgesamt eher rückläufig waren. Parallel ist es gelungen, das Unternehmen mit einer hohen Eigenkapitalquote und einem konstant starken Cashflow auszustatten. Vor diesem Hintergrund wird die Essanelle Hair Group auch 2009 und in den kommenden Jahren die bislang erfolgreiche Wachstumsstrategie fortsetzen. So sollen auch im laufenden Geschäftsjahr wieder rund 50 neue Salons eröffnet werden. Vor dem Hintergrund der erwarteten gesamtwirtschaftlichen Situation geht der Vorstand dabei von einem Umsatzwachstum zwischen 3% und 7% aus. Mit Blick auf die sehr guten Ertragskennzahlen des vergangenen Geschäftsjahres soll dabei das Vorsteuerergebnis des Jahres 2009 auf dem hohen Niveau von 2008 gehalten werden. Diese Prognose ist jedoch aufgrund der schwierigen Vorhersehbarkeit der gesamten Wirtschaftsentwicklung im In- und Ausland mit größeren Unsicherheiten als in den Vorjahren behaftet.

Bereits in 2009, vor allem aber in den kommenden 2 – 4 Jahren, erwartet das Unternehmen auch beim größten Konzept, essanelle Ihr Friseur, durch die Revitalisierung der Marke eine grundsätzliche Trendwende in der Umsatzentwicklung. Schließlich soll der Umsatz auch in dieser Kernmarke des Unternehmens wieder wachsen. Der Vorstand sieht die Essanelle Hair Group auch durch Salonkonzepte, die sich an eine preissensible Kundschaft richten oder eine weniger krisenanfällige junge Zielgruppe ansprechen, auch in einer schwierigeren Wirtschaftslage gut aufgestellt.

Darüber hinaus verfügt die Essanelle Hair Group über zahlreiche Wettbewerbsvorteile wie die Kapital- und Finanzstärke, die sehr guten Partnerschaften mit Vermietern und Lieferanten sowie das strategische Unternehmens-Know-how. Damit ist das Unternehmen insgesamt sehr gut positioniert, kann aber auch gerade in gesamtwirtschaftlichen Krisensituationen von Schwächen des Wettbewerbs profitieren und Marktanteile gewinnen.

Für die Geschäftsjahre ab 2010 geht die Essanelle Hair Group – unter der Voraussetzung einer moderateren gesamtwirtschaftlichen Situation – davon aus, jährlich die Umsätze um mindestens 5% zu steigern. Dabei soll gleichzeitig auch das Ergebnis stetig verbessert werden.

Düsseldorf, den 12. März 2009

Vorstand



Achim Mansen  
(Vorstandsvorsitzender)



Dieter Bonk  
(Vorstand)



Dirk Wiethölter  
(Vorstand)

## KONZERN-BILANZ (IFRS) zum 31. Dezember 2008

## AKTIVA

in €	Anhang	31.12.2008	31.12.2007
<b>VERMÖGENSWERTE</b>			
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>			
Sachanlagen	6	23.931.881,75	21.493.076,73
Geschäfts- oder Firmenwert	7	19.558.872,10	19.558.872,10
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	7	140.952,59	177.257,44
Sonstige Ausleihungen	8	72.382,53	88.877,88
		<b>43.704.088,97</b>	<b>41.318.084,15</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Sonstige Ausleihungen	8	14.874,21	10.815,16
Vorräte	9	6.996.124,66	6.601.628,87
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10	176.377,58	214.077,60
Sonstige Vermögenswerte	11	532.706,00	920.612,76
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	12	5.600.168,26	6.077.784,93
		<b>13.320.250,71</b>	<b>13.824.919,32</b>
<b>Summe Vermögenswerte</b>		<b>57.024.339,68</b>	<b>55.143.003,47</b>

## PASSIVA

in €	Anhang	31.12.2008	31.12.2007
<b>EIGENKAPITAL</b>			
<b>Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zustehendes Kapital und Rücklagen</b>			
Gezeichnetes Kapital	13	4.522.841,00	4.535.044,00
Kapitalrücklage	14	15.717.699,17	15.702.463,44
Gewinnrücklagen	15	10.357.743,59	8.979.264,34
		<b>30.598.283,76</b>	<b>29.216.771,78</b>
<b>SCHULDEN</b>			
<b>Langfristige Schulden</b>			
Finanzschulden	16	5.116.349,08	7.200.220,76
Latente Steuerverbindlichkeiten	17	3.747.354,57	3.157.000,00
Pensionsrückstellungen	18	154.364,00	160.076,00
Sonstige Rückstellungen	19	784.916,10	738.737,38
		<b>9.802.983,75</b>	<b>11.256.034,14</b>
<b>Kurzfristige Schulden</b>			
Finanzschulden	16	3.296.851,11	3.264.094,25
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	4.399.960,59	3.461.653,92
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten	21	1.851.127,76	639.380,67
Sonstige Verbindlichkeiten	22	3.259.874,25	2.801.288,88
Sonstige Rückstellungen	23	3.815.258,46	4.503.779,83
		<b>16.623.072,17</b>	<b>14.670.197,55</b>
<b>Summe Schulden</b>		<b>26.426.055,92</b>	<b>25.926.231,69</b>
<b>Summe Eigenkapital und Schulden</b>		<b>57.024.339,68</b>	<b>55.143.003,47</b>

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (IFRS)

für die Zeit vom 1. Januar 2008 bis 31. Dezember 2008

in €	Anhang	2008	2007
Umsatzerlöse	24	129.160.708,91	123.082.504,57
Sonstige betriebliche Erträge	25	1.083.704,97	1.442.576,06
Materialaufwand	26	-10.744.313,70	-11.239.798,12
Personalaufwand	27	-70.301.024,56	-68.347.659,53
Abschreibungen	28	-5.198.291,45	-4.970.219,80
Mieten und Mietnebenkosten	29	-24.129.522,95	-22.903.997,52
Sonstige betriebliche Aufwendungen	30	-12.920.998,25	-11.011.574,85
<b>Ergebnis der operativen Geschäftstätigkeit</b>		<b>6.950.262,97</b>	<b>6.051.830,81</b>
Finanzierungserträge	31	105.043,49	74.968,85
Finanzierungsaufwendungen	32	-677.975,10	-731.998,00
<b>Finanzergebnis</b>		<b>-572.931,61</b>	<b>-657.029,15</b>
<b>Gewinn vor Steuern</b>		<b>6.377.331,36</b>	<b>5.394.801,66</b>
Steueraufwand	34	-2.731.330,95	-829.308,61
<b>Konzernjahresüberschuss</b>		<b>3.646.000,41</b>	<b>4.565.493,05</b>
<b>Ergebnis je Aktie</b>	35		
unverwässert		0,80	1,01
verwässert		0,80	0,94



## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (IFRS)

für die Zeit vom 1. Januar 2008 bis 31. Dezember 2008

in T€	Anhang	2008	2007
<b>1. CASHFLOW AUS DER LAUFENDEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	37		
Aus der laufenden Geschäftstätigkeit geflossene Zahlungsmittel		12.755	9.603
Gezahlte Zinsen		-567	-646
Gezahlte/Erstattete Ertragssteuern		-694	-631
<b>Nettomittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>		<b>11.494</b>	<b>8.326</b>
<b>2. CASHFLOW AUS DER INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>			
Erwerb von Sachanlagen	6	-7.455	-5.155
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	37	33	31
Erwerb immaterieller Vermögenswerte	7	-43	-49
Auszahlungen Ausleihungen	8	0	-14
Rückzahlungen Ausleihungen	8	12	23
Darlehensrückzahlungen von nahestehenden Personen		0	9
Erhaltene Zinsen		105	72
<b>Nettomittelabfluss aus der Investitionstätigkeit</b>		<b>-7.348</b>	<b>-5.083</b>
<b>3. CASHFLOW AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>			
Dividendenzahlungen	14,15	-2.268	0
Rückkauf eigener Anteile	14,15	-78	0
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden	16	1.131	1.230
Rückzahlung von Finanzschulden	16	-3.409	-3.716
<b>Nettomittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit</b>		<b>-4.624</b>	<b>-2.486</b>
Netto-Abnahme/Netto-Zunahme an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		-478	757
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Jahresanfang	12	6.078	5.321
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 31. Dezember</b>		<b>5.600</b>	<b>6.078</b>

## VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS (IFRS)

zum 31. Dezember 2008

	Anhang	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinn- rücklagen	Summe Eigenkapital
<b>Stand am 01.01.2007</b>		<b>4.535.044,00</b>	<b>15.422.954,30</b>	<b>4.413.771,29</b>	<b>24.371.769,59</b>
Konzernjahresergebnis	15			4.565.493,05	4.565.493,05
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiter- aktioptionsprogrammen	14		279.509,14		279.509,14
<b>Stand am 31.12.2007</b>		<b>4.535.044,00</b>	<b>15.702.463,44</b>	<b>8.979.264,34</b>	<b>29.216.771,78</b>
<b>Stand am 01.01.2008</b>		<b>4.535.044,00</b>	<b>15.702.463,44</b>	<b>8.979.264,34</b>	<b>29.216.771,78</b>
Dividendenausschüttung	15			-2.267.521,16	-2.267.521,16
Konzernjahresergebnis	15			3.646.000,41	3.646.000,41
Erwerb eigener Aktien	14	-12.203,00	-65.647,48		-77.850,48
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiter- aktioptionsprogrammen	14		80.883,21		80.883,21
<b>Stand am 31.12.2008</b>		<b>4.522.841,00</b>	<b>15.717.699,17</b>	<b>10.357.743,59</b>	<b>30.598.283,76</b>

---

## KONZERN-ANHANG

zum 31. Dezember 2008

## KONZERNANHANG

zum 31. Dezember 2008

### 1 GRUNDLEGENDE INFORMATIONEN

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

Der gesamte Salonbestand umfasst 672 Frisiersalons und Verkaufsshops nach 635 im Vorjahr.

Essanelle hat unterschiedliche Salonkonzepte entwickelt, die sich unter den Markennamen

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

an unterschiedliche Kundengruppen richten. Das Stammkonzept „essanelle Ihr Friseur“ soll sowohl Stamm- als auch Laufkundschaft aller Altersgruppen bedienen. Das Konzept „Super Cut“ ist auf jüngere Friseurbesucher, das Konzept „HairExpress“ auf preisbewusste und das Konzept „JT by essanelle“ auf 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.

Unter dem Markenkonzept „essanelle Ihr Friseur“ sind 3 (Vorjahr 4) selbstständige Frisiersalons als Franchiser angeschlossen.

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

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

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

Die Essanelle Hair Group AG ist seit dem 22. Juni 2001 an der Frankfurter Börse notiert. Die Notierung erfolgte bis zum 20. Dezember 2002 im Qualitätssegment SMAX und bis zum 30. September 2005 im amtlichen Handel. Seitdem ist die

Essanelle Hair Group AG im Prime Standard notiert. Die Essanelle Hair Group AG hat wie bisher ihren Sitz in Düsseldorf und ist unter der Nr. HRB 40749 in dem beim Amtsgericht Düsseldorf geführten Handelsregister eingetragen.

## MITGLIEDER DES VORSTANDES

Mitglieder des Vorstandes waren im Geschäftsjahr 2008 die Herren:

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

## Nebentätigkeiten der Vorstandsmitglieder:

Herr Achim Mansen	Verwaltungsrat Betriebskrankenkasse Essanelle, Augsburg
Herr Dieter Bonk	Verwaltungsrat Betriebskrankenkasse Essanelle, Augsburg
Herr Dirk Wiethölter	Verwaltungsrat Alternierender Verwaltungsratsvorsitzender und Arbeitgebervertreter der Betriebskrankenkasse Essanelle, Augsburg

## MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATES

Vertreter der Anteilseigner

	Beruf
Herr Joachim Dübner, Düsseldorf (Vorsitzender und Mitglied bis 17. März 2008)	Geschäftsführer
Herr Fritz Kuhn, Seeheim (Vorsitzender ab 31. März 2008)	Unternehmensberater
Herr HansJoachim Oltersdorf, Rellingen (bis 17. Juni 2008)	Geschäftsführer
Herr Olaf Rogowski, München (ab 14. April 2008)	Geschäftsführer
Herr Werner Schneider, Köln	Unternehmensberater
Frau Hiltrud Seggewiß, Düsseldorf	Geschäftsführerin
Herr Jürgen Tröndle, Kelsterbach	Friseurunternehmer
Herr Andreas Tscherner, Ahlum (ab 17. Juni 2008)	Leiter Konzernrechnungslegung und Controlling

### Vertreter der Arbeitnehmer

	Beruf
Herr Peter Michael Herold, Stuttgart (stellv. Vorsitzender)	Gewerkschaftssekretär
Frau Silvia Altenberger, München	Vertriebsdirektorin
Herr Michael Eberhard, Berlin	Gewerkschaftssekretär
Frau Cornelia Glaß, Erlbach	Friseurmeisterin
Frau Ulrike Witt, Essen	Friseurin
Frau Barbara Wietusch, Stuttgart	Friseurmeisterin

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

Herr Fritz Kuhn	Ondal Friseurtechnik GmbH, Eiterfeld (Beirat)
Herr Michael Eberhard	Stadtwerke Leipzig GmbH (Mitglied), Technische Werke Dresden GmbH (Mitglied)
Herr Olaf Rogowski	Ondal Holding GmbH, Hünfeld (Beirat), Sterntaler GmbH, Dornburg (Beirat)
Herr Joachim Dübner	Procon Multimedia AG, Hamburg (Mitglied) KROMI Logistik AG, Hamburg (Mitglied) IP5 Gesellschaft für Wissenswerte AG, Hamburg (Mitglied)
Herr Hans-Joachim Oltersdorf	Fielmann AG, Hamburg (Mitglied) Beirat Parte GmbH, Köln (Vorsitzender)



## 2 ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER BILANZIERUNGS UND BEWERTUNGSMETHODEN

### 2.1 ALLGEMEINES

Der Konzernabschluss ist in Euro und Cent genau aufgestellt.

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

Der Konzernabschluss der Essanelle Hair Group AG einschließlich der Vorjahresangaben wird im Einklang mit den IFRS des International Accounting Standards Board (IASB) unter Berücksichtigung der Interpretations des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, aufgestellt. Hierbei werden alle bis zum 31. Dezember 2008 verpflichtend anzuwendenden Standards und Interpretationen des IASB berücksichtigt. Ergänzend werden die nach § 315 a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften berücksichtigt.

Der Konzernabschluss der Essanelle Hair Group AG berücksichtigt insoweit alle relevanten und bis zum 31. Dezember 2008 verabschiedeten und verpflichtend anzuwendenden Bestimmungen der IFRS.

Die ergänzenden Regelungen des Aktiengesetzes (AktG) finden Anwendung. Der Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2008 wurde ebenfalls entsprechend den Vorschriften des HGB aufgestellt.

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

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

Das International Accounting Standards Board (IASB) und das International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) haben eine Reihe von Rechnungslegungsvorschriften und Interpretationen beschlossen, die erstmals im Geschäftsjahr 2008 verpflichtend anzuwenden waren und auch erstmals im Essanelle-Konzern angewendet wurden.

Änderungen IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“ und IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“ (Umgliederung finanzieller Vermögenswerte) eröffnet die Möglichkeit unter bestimmten Bedingungen, einige nichtderivative finanzielle Vermögenswerte aus der Kategorie der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertenden Finanzinstrumente und der zur Veräußerung gehaltenen finanziellen Vermögenswerte in andere Bewertungskategorien umzugliedern. Die Änderungen verlangen ferner erweiterte Anhangangaben zur Umklassifizierung von finanziellen Vermögenswerten. Die geänderten Vorschriften konnten erstmals zum 1. Juli 2008 angewendet werden. Es ergaben sich hieraus keine Auswirkungen auf den Essanelle Hair Group-Konzernabschluss.

Aktualisierung der Änderungen an IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“ und IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“ (Umgliederung finanzieller Vermögenswerte) stellt klar, dass Umklassifizierungen, die am oder nach dem 1. November 2008 durchgeführt werden, mit dem Datum der Umklassifizierung wirksam werden. Umklassifizierungen vor dem 1. November können dagegen mit Wirkung auf einen früheren Zeitpunkt, frühestens jedoch auf den 1. Juli 2008 durchgeführt werden. Es ergaben sich hieraus keine Auswirkungen auf den Essanelle Hair Group-Konzernabschluss.

IFRIC 11 „IFRS 2 – Geschäfte mit eigenen Aktien und Aktien von Konzernunternehmen“ beantwortet die Frage, wie IFRS 2 auf aktienbasierte Zahlungsvereinbarungen anzuwenden ist, die unternehmenseigene Eigenkapitalinstrumente oder Eigenkapitalinstrumente eines anderen Unternehmens desselben Konzerns beinhalten. Die erstmalige Anwendung von IFRIC 11 hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf den Essanelle Hair Group-Konzernabschluss.

### Standards, Interpretationen und Änderungen zu bestehenden Standards, die noch nicht anzuwenden sind

Folgende Standards, Änderungen zu Standards und Interpretationen wurden bereits verabschiedet, sind jedoch verpflichtend erst in Berichtsperioden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, anzuwenden (auf die Anwendung des Wahlrechts zur freiwilligen vorzeitigen Anwendung wurde verzichtet). Die Anwendung dieser Standards setzt voraus, dass die zum jetzigen Zeitpunkt zum Teil noch ausstehende Anerkennung durch die EU erfolgt:

- Der Sammelstandard zur Änderung verschiedener IFRS (2008) „Improvements to IFRSs“ ist der erste im Rahmen des jährlichen Verbesserungsprozesses des IASB („Annual Improvement Process“) herausgegebene Standard, der eine Vielzahl kleinerer Änderungen an verschiedenen IFRS enthält. Die Änderungen sollen den Inhalt der Vorschriften konkretisieren und unbeabsichtigte Inkonsistenzen zwischen den verschiedenen Standards beseitigen. Die meisten Änderungen sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, anzuwenden. Die Auswirkungen der in dem Sammelstandard enthaltenen Ergänzungen werden derzeit vom Essanelle Hair Group-Konzern geprüft.
- IFRS 1 (Revised), „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“ (anzuwenden ab 1. Januar 2009). Die am 27. November 2008 vom IASB veröffentlichte neue Fassung des IFRS 1 beinhaltet die Regelungen des vorher geltenden Standards, unterscheidet sich jedoch in seiner Gliederung. Die Änderungen betreffen erstmalige IFRSBilanzierer und sind daher für den Essanelle Hair Group-Konzern nicht relevant.
- Änderungen zu IFRS 1 und zu IAS 27, „Anschaffungskosten einer Beteiligung an einem Tochterunternehmen, gemeinschaftlich geführten Unternehmen oder assoziierten Unternehmen im Einzelabschluss des Mutterunternehmens“ (anzuwenden ab 1. Januar 2009). Die Änderungen betreffen erstmalige IFRS-Bilanzierer und sind daher für den Essanelle Hair Group-Konzern nicht relevant.
- Änderung zu IFRS 2, „Aktienbasierte Vergütung: Ausübungsbedingungen und Annullierungen“ (anzuwenden ab 1. Januar 2009). Die neuen Regelungen beinhalten begriffliche Klarstellungen sowie eine präzisierende Definition von Ausübungsbedingungen im Rahmen aktienbasierter Vergütungsvereinbarungen. Außerdem wird geregelt, wie das Unternehmen mit Annullierungen von aktienbasierten Vergütungsvereinbarungen umzugehen hat. Die Änderung wird ab 1. Januar 2009 in der Essanelle-Gruppe angewendet. Es wird derzeit geprüft, welche Auswirkungen aus der Anwendung der Änderung für den Essanelle Hair Group-Konzern zu erwarten sind.

- IFRS 3 (Revised), „Unternehmenszusammenschlüsse“ (anzuwenden ab 1. Juli 2009) umfasst geänderte Vorschriften zur Bilanzierung von Unternehmenserwerben. Insbesondere werden der Anwendungsbereich und die Bilanzierung von sukzessiven Anteilerwerben geändert sowie ein Wahlrecht eingeführt, nachdem die Anteile der nicht beherrschenden Gesellschafter mit ihrem beizulegenden Zeitwert oder mit dem anteiligen Nettovermögen bewertet werden können. Je nachdem, für welche der beiden Möglichkeiten sich ein Unternehmen entscheidet, wird im Rahmen des Unternehmenserwerbs ein eventuell vorhandener Geschäfts oder Firmenwert vollständig oder nur mit dem Anteil des Mehrheitseigentümers ausgewiesen. Der Essanelle Hair Group-Konzern wird IFRS 3 (Revised) für die Geschäftsjahre, die am 1. Januar 2010 beginnen, anwenden.
- IFRS 8 „Operative Segmente“ (anzuwenden ab 1. Januar 2009) enthält neue Vorschriften für die Darstellung der Segmentberichterstattung. Hiernach ist die Segmentberichterstattung entsprechend des sogenannten „Management Approachs“ aufzustellen. Danach liegen der Abgrenzung der Segmente und den Angaben für die Segmente die Informationen zugrunde, die durch das Management für Zwecke der Ressourcenallokation und Leistungsbeurteilung der Unternehmensbestandteile intern verwendet werden. Die erstmalige Anwendung der Änderungen wird keinen Einfluss auf die Vermögens, Finanz und Ertragslage haben, jedoch die Darstellung der Segmentberichterstattung verändern.
- IAS 1 (Revised), „Darstellung des Abschlusses“ (anzuwenden ab 1. Januar 2009) enthält neue Vorschriften zur Darstellung des Abschlusses. Insbesondere sind hiernach nichteigentümerbezogene Eigenkapitalveränderungen von den eigentümerbezogenen Eigenkapitalveränderungen gesondert darzustellen und erweiterte Angaben zum Other Comprehensive Income zu machen. Die erstmalige Anwendung wird im Essanelle Hair Group-Konzernabschluss zu Änderungen in der Darstellung der Gewinn- und Verlustrechnung und des Eigenkapitalspiegels sowie zu erweiterten Anhangsangaben führen.
- Änderung zu IAS 23, „Fremdkapitalkosten“ (anzuwenden ab 1. Januar 2009). Das Wahlrecht, Fremdkapitalkosten, die in engem Zusammenhang mit der Finanzierung von Kauf oder Herstellung eines qualifizierten Vermögenswertes angefallen sind, entweder zu aktivieren oder sofort aufwandswirksam zu berücksichtigen, wird durch eine Aktivierungspflicht ersetzt. Abhängig von Art und Umfang der Finanzierungen können sich hieraus ab 2009 Änderungen ergeben. Derzeit ist diese Änderung für den Essanelle Hair Group-Konzern irrelevant, da der Konzern keine qualifizierten Vermögenswerte bilanziert.
- IAS 27 (Revised), „Konzern und separate Einzelabschlüsse nach IFRS“ (anzuwenden ab 1. Juli 2009). Mit der überarbeiteten Fassung von IAS 27 hat das IASB die Vorschriften zur Bilanzierung von Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilseignern eines Konzerns sowie die Bilanzierung im Falle des Verlusts der Beherrschung über ein Tochterunternehmen geändert. Transaktionen, durch die ein Mutterunternehmen seine Beteiligungsquote an einem Tochterunternehmen ändert, ohne die Beherrschung über das Tochterunternehmen zu verlieren, sind künftig als erfolgsneutrale Eigenkapitaltransaktionen zu bilanzieren. Ferner regelt der Standard, wie ein Entkonsolidierungserfolg berechnet und eine verbleibende Restbeteiligung am ehemaligen Tochterunternehmen bewertet werden muss. Die Auswirkungen der Anwendung der neuen Regelungen auf den Essanelle Hair Group-Konzernabschluss werden derzeit geprüft.

- 
- Änderungen zu IAS 32 und IAS 1, „Finanzinstrumente mit Rückgaberecht und Verpflichtungen im Rahmen der Liquidation“ (anzuwenden ab 1. Januar 2009). Die Neufassung des IAS 32 ist für die Abgrenzung zwischen Eigen- und Fremdkapital zentral und erlaubt es, aufgrund gesellschaftsvertraglicher Vereinbarung kündbare Instrumente unter bestimmten Bedingungen als Eigenkapital zu klassifizieren. Die Änderungen werden ab 1. Januar 2009 im Essanelle Hair Group-Konzern angewendet. Sie werden voraussichtlich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz und Ertragslage des Essanelle-Konzerns haben.
  - Änderungen zu IAS 39, „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“ – Zulässige Grundgeschäfte im Rahmen von Sicherungsbeziehungen (anzuwenden ab 1. Juli 2009) konkretisiert die Grundsätze der Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen und ergänzt die Anwendungsgrundsätze in den Bereichen der Designation von Inflationsrisiken als Grundgeschäft sowie der Designation von Sicherungsgeschäften zur Absicherung eines einseitigen Risikos. Der Essanelle Hair Group-Konzern wird die Änderungen des IAS 39 für die Geschäftsjahre, die am 1. Januar 2010 beginnen, anwenden.
  - IFRIC 13, „Kundenbindungsprogramme“ (anzuwenden ab 1. Juli 2008) behandelt die Fragestellung, wie im Rahmen von Verkaufstransaktionen an Kunden gewährte Prämiengutschriften, wie z.B. Bonuspunkte oder Flugmeilen, die künftig zum Erhalt verbilligter oder kostenfreier Waren und Dienstleistungen („Prämien“) eingesetzt werden können, bilanziell abzubilden sind. Die Interpretation findet keine Relevanz im Essanelle Hair Group-Konzernabschluss.
  - IFRIC 14, „Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes, Mindestdotierungsverpflichtungen und ihre Wechselwirkung“ (anzuwenden ab 1. Januar 2009), gibt Anleitungen, wie die Grenze der Aktivierbarkeit von aktivischen Planvermögensüberhängen in IAS 19 zu ermitteln ist und wie Planvermögen bzw. Verpflichtungen unter Berücksichtigung von satzungsgemäßen oder vertraglichen Mindestaktivierungen zu berechnen sind. Die Interpretation findet keine Relevanz im Essanelle Hair Group-Konzernabschluss.
  - IFRIC 15, „Immobilienfertigungsaufträge“ (anzuwenden ab 1. Januar 2009). Die Interpretation beschäftigt sich mit der Fragestellung, unter welchen Bedingungen Unternehmen, die sich mit der Immobilienfertigung befassen, IAS 11 bzw. IAS 18 anzuwenden haben. Die Interpretation findet keine Relevanz im Essanelle Hair Group-Konzernabschluss.
  - IFRIC 16, „Zur Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb“ (anzuwenden ab 1. Oktober 2008). IFRIC 16 stellt klar, dass lediglich das Risiko aus Kursänderungen zwischen der funktionalen Währung des ausländischen Geschäftsbetriebs und der funktionalen Währung eines übergeordneten Unternehmens (nicht aber die Darstellungswährung im Konzernabschluss) Gegenstand einer Sicherungsbeziehung sein kann. Die Interpretation findet keine Relevanz im Essanelle Hair Group-Konzernabschluss, da die Essanelle Hair Group nur in Deutschland tätig ist.
  - IFRIC 17, „Unbare Ausschüttungen an Anteilseiger“ (anzuwenden ab 1. Januar 2009). IFRIC 17 behandelt zwei Themen im Zusammenhang mit unbaren Ausschüttungen an Anteilseigner. Zum einen ist dies die Frage nach dem Zeitpunkt des Ansatzes und der Bewertung der Dividendenverbindlichkeit. Zum anderen sieht die Interpretation die erfolgswirksame Erfassung der Differenz zwischen dem Buchwert des ausgeschütteten Vermögenswertes und dem Buchwert der Dividendenverbindlichkeit am Tag der Ausschüttung („settlement“) vor. Die Interpretation findet keine Relevanz im Essanelle Hair Group-Konzernabschluss.

- IFRIC 18, „Übertragung von Vermögenswerten von Kunden“ (anzuwenden ab 1. Juli 2009) betrifft primär den Versorgungssektor. Die Interpretation findet daher keine Relevanz im Essanelle Hair Group-Konzernabschluss.

### Standards, Änderungen und Interpretationen zu bestehenden Standards, die nicht angewendet werden, da sie noch nicht durch die EU anerkannt sind:

IFRIC 12 „Service Concession Arrangements“ behandelt die Bilanzierung und Bewertung von aus sog. Dienstleistungskonzessionen resultierenden Verpflichtungen und Rechten beim Konzessionsnehmer. Unter den Anwendungsbereich der Interpretation fallen bestimmte Konzessionen, durch die staatliche Infrastrukturleistungen (z.B. im Straßenbau) auf Privatunternehmen verlagert werden. Die Interpretation ist irrelevant für den Essanelle Hair Group-Konzernabschluss. Von der Möglichkeit, Standards und Interpretationen vorzeitig anzuwenden, wurde kein Gebrauch gemacht. Eine frühere Anwendung dieser Standards und Interpretationen hätte keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Essanelle AG.

## 2.2 KONZERNRECHNUNGSLEGUNG UND KONSOLIDIERUNGSKREIS

### 2.2.1 TOCHTERUNTERNEHMEN

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

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

Der Erwerb von Tochterunternehmen wird nach der Erwerbsmethode bilanziert.

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

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

### 2.2.2 KONSOLIDIERUNGSKREIS

Zum Konsolidierungskreis Essanelle gehören zum 31. Dezember 2008 folgende Gesellschaften:

#### Mutterunternehmen

Essanelle Hair Group AG, Düsseldorf

#### Direkte Beteiligungen (100%)

CFS Coiffure Franchising System GmbH, Düsseldorf

#### Indirekte Beteiligungen (Tochterunternehmen der CFS)

Essanelle Dienstleistungs GmbH, Düsseldorf (kurz EDL)

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

## 2.3 WÄHRUNGSUMRECHNUNG

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

Fremdwährungstransaktionen fanden weder in 2008 noch in 2007 statt. Für den Fall, dass Fremdwährungstransaktionen stattfinden, werden diese mit den Wechselkursen zum Transaktionszeitpunkt in die funktionale Währung umgerechnet. Gewinne und Verluste, die aus der Erfüllung solcher Transaktionen sowie aus der Umrechnung zum Stichtagskurs von in Fremdwährung geführten monetären Vermögenswerten und Schulden resultieren, werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

## 2.4 SACHANLAGEN

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

Sachanlagen werden mit ihren fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten bilanziert und grundsätzlich über die voraussichtliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Anschaffungs- oder Herstellungskosten beinhalten die direkt dem Erwerb zurechenbaren Aufwendungen. Reparaturkosten werden als laufender Aufwand gebucht.



Fremdkapitalkosten werden nicht als Teil der Anschaffungs- und Herstellungskosten aktiviert. Zuschüsse und Zuwendungen für den Erwerb von Vermögenswerten werden von den Anschaffungskosten des Vermögenswertes abgesetzt. Den planmäßigen Abschreibungen liegen wirtschaftliche Nutzungsdauern im Wesentlichen von zehn Jahren für Saloneinrichtungen und von vier bis sieben Jahren für sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung zu Grunde.

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

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

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

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

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

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

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

Aufwendungen für Instandhaltung und Reparaturen werden aufwandswirksam erfasst.

## 2.5 GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERT

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

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

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

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

Erfolgte Wertberichtigungen zum Geschäfts- oder Firmenwert erfahren keine Wertaufholung.

## 2.6 ÜBRIGE IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

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

## 2.7 FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

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

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

Finanzielle Vermögenswerte werden bei Ihrem erstmaligen Ansatz mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. In der

Folgebewertung erfolgt der Ansatz zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode und falls erforderlich unter Vornahme von Einzelabwertungen.

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

## 2.8 VORRÄTE

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

## 2.9 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

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

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

## 2.10 SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

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

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

## 2.11 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

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

## 2.12 ERTRAGSTEUERN

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

### 2.13 LATENTE STEUERN

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

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

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

### 2.14 EIGENKAPITAL

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

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

Unter den Gewinnrücklagen wird der Konzernergebnisvortrag abzüglich der Dividendenausschüttung für das Vorjahr sowie das Konzernjahresergebnis ausgewiesen.

### 2.15 FINANZSCHULDEN

Finanzschulden liegen vor in der Bewertungskategorie Financial Liabilities measured at Amortised Costs (FLAC) und betreffen vornehmlich die Finanzierung neu eröffneter Frisiersalons und umfassen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing und Investitionsdarlehen von Lieferanten. Finanzschulden werden als kurzfristig klassifiziert, sofern nicht das unbedingte Recht besteht, die Begleichung der Verbindlichkeit auf einen Zeitpunkt mindestens 12 Monate nach dem Bilanzstichtag zu verschieben.

Finanzschulden werden bei ihrem erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert, nach Abzug von Transaktionskosten,

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

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

## 2.16 PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

Im Konzern existieren zwei Einzelzusagen gegenüber einem Vorstandsmitglied und einem früheren Vorstandsmitglied, für die Rückdeckungsversicherungen abgeschlossen sind.

Die in der Bilanz angesetzte Rückstellung entspricht dem Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung (Defined benefit obligation, DBO) am Bilanzstichtag abzüglich dem beizulegenden Zeitwert des Planvermögens, angepasst um kumulierte nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne und Verluste. Die DBO wird jährlich von einem unabhängigen versicherungsmathematischen Gutachter unter Anwendung der Anwartschaftsbarwertmethode (projected unit credit method) berechnet. Der Barwert der DBO wird berechnet, indem die erwarteten Mittelabflüsse mit dem Zinssatz von Industriefinanzierungen höchster Bonität abgezinst werden (Zinssatz 6,25%; Vorjahr 5,25%).

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

Das Planvermögen besteht aus dem Aktivwert einer Rückdeckungsversicherung.

## 2.17 AKTIENORIENTIERTE VERGÜTUNGEN

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

Zahlungen werden nach Abzug direkt zurechenbarer Transaktionskosten dem gezeichneten Kapital (Nominalwert) und der Kapitalrücklage gutgeschrieben.

## 2.18 LEISTUNGEN AUS ANLASS DER BEENDIGUNG DES ARBEITSVERHÄLTNISES

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

## 2.19 BONUSZAHLUNGEN UND TANTIEMEN

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

## 2.20 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

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

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

## 2.21 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

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

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

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

## 2.22 ERTRAGSREALISIERUNG/AUFWANDSABGRENZUNG

### (a) Umsatzerlöse

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

### (b) Betriebliche Aufwendungen

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

### (c) Finanzierungserträge und aufwendungen

Finanzierungserträge und -aufwendungen werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode periodengerecht erfasst.

## 3 FINANZRISIKOMANAGEMENT

### 3.1 FINANZRISIKOFAKTOREN

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

#### (a) Marktrisiko

Die generell vorhandenen Marktrisiken sind eng verbunden mit Standortrisiken der einzelnen Salons. Um Fehlentwicklungen frühzeitig zu erkennen und abzustellen werden die verfügbaren Daten der einzelnen Salons erfasst, analysiert und falls erforderlich Gegenmaßnahmen eingeleitet. Ein wesentliches Fremdwährungsrisiko ist grundsätzlich nicht gegeben, da der Essanelle-Konzern ausschließlich in Deutschland tätig ist.

#### (b) Kreditrisiko

Kreditrisiken sind beim Eigengeschäft vom Grundsatz her nicht gegeben, da das Friseurgeschäft traditionell als Bargeschäft abgewickelt wird. In Ausnahmefällen kann es jedoch aufgrund von Rückbelastungen im Zusammenhang mit nicht gedeckten Kreditkarten zu Stundungen und Zahlungsausfällen kommen. Ein gewisses Risiko besteht darüber hinaus in Bezug auf Kreditvergaben an Franchiseunternehmen, die den Markennamen „essanelle Ihr Friseur“ nutzen. Diese Einzeltransaktionen werden jedoch sehr intensiv durch den Vorstand überwacht. Für zweifelhafte Forderungen aus nicht gedeckten Zahlungen und Kreditvergaben werden entsprechende Einzelwertberichtigungen gebildet.



(c) **Liquiditätsrisiko**

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

(d) **Cashflow-Risiko und Fair Value-Zinsrisiko**

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

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

Derivative Finanzinstrumente kommen nicht zur Anwendung.

(e) **Sachrisiken**

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

### 3.2 ERMITTLUNG DES BEIZULEGENDEN ZEITWERTES

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

### 3.3 KAPITALMANAGEMENT

Aufgabe des Kapitalmanagements ist es, die finanziellen Handlungsspielräume, insbesondere die Zahlungsfähigkeit, jederzeit sicherzustellen. Die Grundlinien der Finanzpolitik werden vom Vorstand definiert und vom Aufsichtsrat überwacht. Die Umsetzung der Finanzpolitik sowie das laufende Risikomanagement obliegen der Abteilung Treasury. Als Kapital versteht der Konzern sowohl Eigenkapital als auch Finanzschulden unter Berücksichtigung der für das Unternehmen strategisch angestrebten Expansion in neue Salons.

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

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

Aufgabe der kurzfristigen Finanzierung ist die Sicherstellung der Liquidität im Tagesgeschäft, wobei saisonale Effekte des Friseurgeschäfts mitzubeachten sind. Dies wird durch eine tägliche, auf einen Monat hochgerechnete Liquiditäts-

planung überwacht und Abweichungen im Cashflow (Soll-Ist-Vergleich) werden durch tägliche Verfügbarkeit und Bereitstellung von liquiden Mitteln ausgeglichen.

Die kurzfristige Liquidität 2007 lag bei 0,94, in 2008 bei 0,80 und wurde anhand des Verhältnisses zwischen den kurzfristigen Vermögenswerten zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten gemessen.

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

Im längerfristigen Bereich erfolgt die Messung des Kapitalmanagements anhand des Verhältnisses zwischen langfristigen Vermögenswerten und Eigenkapital. Lag das Verhältnis 2007 bei 0,71, in 2008 bei 0,70. Die Eigenkapitalquote stieg auf 53,7% in 2008 nach 53,0% in 2007.

## 4 KRITISCHE SCHÄTZUNGEN BEI DER BILANZIERUNG UND BEWERTUNG

Sämtliche Schätzungen und Beurteilungen werden fortlaufend neu getroffen und basieren auf historischen Erfahrungen und weiteren Faktoren, einschließlich Erwartungen hinsichtlich zukünftiger Ereignisse, die unter den gegebenen Umständen 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 einmal jährlich im Einklang mit den grundsätzlich festgelegten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, ob eine Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts vorliegt (Impairmenttest). Dabei wird der erzielbare Ertrag der zu Grunde gelegten Cash Generating Unit, der durch Berechnung des Nutzungswertes ermittelt wurde, in Beziehung gesetzt zu deren Aktivvermögen. Liegt die Summe der erwarteten und abgezinsten Zahlungsströme unter dem Aktivwert des Investments werden Abwertungen vorgenommen, wobei der anteilige Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts an die gesunkenen Ertragsaussichten angepasst wird. Der Berechnung des Nutzungswertes müssen Annahmen zugrunde gelegt werden (Erläuterung unter 7).

Würden die erwarteten prognostizierten Cashflows oder der erwartete Abzinsungssatz, der bei der Berechnung der Cashflows zugrunde gelegt wird, um 10% über/unter den Schätzungen des Managements liegen, ergäben sich keine wesentlichen Veränderungen zum bestehenden Ergebnis des Impairmenttest.

### (b) Rückstellung für Kundenabonnements und Kundengutscheine

Der Konzern verkauft Abonnements und Gutscheine für Friseurdienstleistungen, bei denen zwar eine Zahlung vereinnahmt, aber eine Leistung noch nicht erbracht wurde. Mangels Einzelerfassung der noch ausstehenden Verpflichtungen muss der Umfang zum Bilanzstichtag geschätzt werden. Im Zusammenhang mit den Kundenabonnements erfolgt die Schätzung auf Basis der Monate Oktober bis Dezember mit unterschiedlicher 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€ 84 (Vorjahr T€ 93) 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.

## 5 SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

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

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

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

## 6 SACHANLAGEN

Die Sachanlagen haben sich wie folgt entwickelt:

in €	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Aktivierte Leasingverträge	Gesamt
<b>Zum 1. Januar 2007</b>			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	43.448.959,78	9.759.797,14	53.208.756,92
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-150.451,20	0,00	-150.451,20
Kumulierte Abschreibungen	-25.316.149,83	-6.592.998,16	-31.909.147,99
Buchwert netto	17.982.358,75	3.166.798,98	21.149.157,73
<b>Geschäftsjahr 2007</b>			
Eröffnungsbuchwert netto	17.982.358,75	3.166.798,98	21.149.157,73
Zugänge	5.154.928,21	135.627,35	5.290.555,56
Abgänge	-226.801,37	0,00	-226.801,37
Zugänge Abschreibungen	-4.047.595,96	-813.648,42	-4.861.244,38
Abgänge Abschreibungen	170.350,51	0,00	170.350,51
Zugänge Wertminderungen gem. IAS 36	-28.941,32	0,00	-28.941,32
Endbuchwert netto	19.004.298,82	2.488.777,91	21.493.076,73
<b>Zum 31. Dezember 2007</b>			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	48.377.086,62	9.895.424,49	58.272.511,11
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-179.392,52	0,00	-179.392,52
Kumulierte Abschreibungen	-29.193.395,28	-7.406.646,58	-36.600.041,86
Buchwert netto	19.004.298,82	2.488.777,91	21.493.076,73
<b>Geschäftsjahr 2008</b>			
Eröffnungsbuchwert netto	19.004.298,82	2.488.777,91	21.493.076,73
Zugänge	7.455.439,92	227.486,70	7.682.926,62
Abgänge	-2.109.750,49	0,00	-2.109.750,49
Zugänge Abschreibungen	-4.380.492,34	-738.019,52	-5.118.511,86
Abgänge Abschreibungen	1.984.140,75	0,00	1.984.140,75
Endbuchwert netto	21.953.636,66	1.978.245,09	23.931.881,75
<b>Zum 31. Dezember 2008</b>			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	53.722.776,05	10.122.911,19	63.845.687,24
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-179.392,52	0,00	-179.392,52
Kumulierte Abschreibungen	-31.589.746,87	-8.144.666,10	-39.734.412,97
<b>Buchwert netto</b>	<b>21.953.636,66</b>	<b>1.978.245,09</b>	<b>23.931.881,75</b>

Investitionen in Sachanlagen von T€ 7.683 (Vorjahr T€ 5.290) betreffen überwiegend Saloneinrichtungen in neu eröffneten Salons und Renovierungen in bestehenden Salons. Die Anlagenabgänge in 2008 mit einem Nettobuchwert von T€ 126 (Vorjahr T€ 57) betreffen hauptsächlich Salonschließungen. Es wurden Erträge aus Anlagenabgängen von T€ 1 (Vorjahr T€ 2) und Verluste von T€ 94 (Vorjahr T€ 28) erzielt.

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

In der Gewinn- und Verlustrechnung werden Leasingaufwendungen aus operativem Leasing für Kraftfahrzeuge in Höhe von T€ 277 (Vorjahr T€ 235) erfasst. Außerdem sind aus der Anmietung von Räumlichkeiten für Frisiersalons und Beauty Hair Shops Mietaufwendungen in Höhe von T€ 20.647 (Vorjahr T€ 19.656) enthalten.

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

Aus dem Impairmenttest ergaben sich Wertminderungen auf das Sachanlagevermögen nach IAS 36 von T€ 0 (Vorjahr T€ 29).

## 7 IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die immateriellen Vermögenswerte entwickelten sich im Geschäftsjahr wie folgt:

in €	Geschäfts- oder Firmenwerte	Sonstige	Gesamt
<b>Zum 1. Januar 2007</b>			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.929.880,72	721.819,75	20.651.700,47
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-371.008,62	0,00	-371.008,62
Kumulierte Abschreibungen	0,00	-513.353,83	-513.353,83
Buchwert netto	19.558.872,10	208.465,92	19.767.338,02
<b>Geschäftsjahr 2007</b>			
Eröffnungsbuchwert netto	19.558.872,10	208.465,92	19.767.338,02
Zugänge	0,00	49.481,02	49.481,02
Abgänge	0,00	-1.787,48	-1.787,48
Zugänge Abschreibungen	0,00	-80.034,10	-80.034,10
Abgänge Abschreibungen	0,00	1.132,08	1.132,08
Endbuchwert netto	19.558.872,10	177.257,44	19.736.129,54
<b>Zum 31. Dezember 2007</b>			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.929.880,72	769.513,29	20.699.394,01
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-371.008,62	0,00	-371.008,62
Kumulierte Abschreibungen	0,00	-592.255,85	-592.255,85
Buchwert netto	19.558.872,10	177.257,44	19.736.129,54
<b>Geschäftsjahr 2008</b>			
Eröffnungsbuchwert netto	19.558.872,10	177.257,44	19.736.129,54
Zugänge	0,00	43.474,74	43.474,74
Abgänge	0,00	-2.593,61	-2.593,61
Zugänge Abschreibungen	0,00	-79.779,59	-79.779,59
Abgänge Abschreibungen	0,00	2.593,61	2.593,61
Endbuchwert netto	19.558.872,10	140.952,59	19.699.824,69
<b>Zum 31. Dezember 2008</b>			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.929.880,72	810.394,42	20.740.275,14
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-371.008,62	0,00	-371.008,62
Kumulierte Abschreibungen	0,00	-669.441,83	-669.441,83
<b>Buchwert netto</b>	<b>19.558.872,10</b>	<b>140.952,59</b>	<b>19.699.824,69</b>

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

in €	Essanelle-Salons	Tröndle-Salons	Gesamt
<b>Zum 1. Januar 2007</b>			
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
<b>Geschäftsjahr 2007</b>			
Eröffnungsbuchwert netto	19.243.872,10	0,00	19.243.872,10
Zugänge	315.000,00	0,00	315.000,00
Endbuchwert netto	19.558.872,10	0,00	19.558.872,10
<b>Zum 31. Dezember 2007</b>			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.558.872,10	371.008,62	19.929.880,72
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	-371.008,62	-371.008,62
Buchwert netto	19.558.872,10	0,00	19.558.872,10
<b>Geschäftsjahr 2008</b>			
Eröffnungsbuchwert netto	19.558.872,10	0,00	19.558.872,10
Zugänge	0,00	0,00	0,00
Zugänge Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	0,00	0,00
Abgänge Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	0,00	0,00
Endbuchwert netto	19.558.872,10	0,00	19.558.872,10
<b>Zum 31. Dezember 2008</b>			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.558.872,10	371.008,62	19.929.880,72
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	-371.008,62	-371.008,62
<b>Buchwert netto</b>	<b>19.558.872,10</b>	<b>0,00</b>	<b>19.558.872,10</b>

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

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



Der verwendete Diskontierungsfaktor liegt mit 10% (Vorjahr 10%) in der Höhe desjenigen Zinssatzes, der intern bei Essanelle für Investitionsentscheidungen als Mindestverzinsungsvorgabe verwendet wird und anschließend für die Performancemessung herangezogen wird. Dieser Zinssatz liegt bewusst erheblich über dem Kapitalmarktzins des Unternehmens (value in use), welcher in Form eines WACC (weighted average cost of capital) zu ermitteln ist. Da selbst unter Anwendung eines Zinssatzes von 10% keine außerplanmäßige Abschreibung vorzunehmen war, wurde auf eine Kalkulation mittels des tatsächlichen WACC verzichtet. Der anzuwendende WACC liegt nachrichtlich bei 7,8% (Vorjahr 6,2%).

In 2008 haben sich aus dem Impairmenttest wie im Vorjahr keine außerplanmäßigen Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte ergeben.

## 8 SONSTIGE AUSLEIHUNGEN

Sonstige Ausleihungen setzen sich wie folgt zusammen:

in €	Ausleihungen an mod's hair Franchisenehmer	Übrige Ausleihungen	Gesamt
<b>Zum 1. Januar 2007</b>			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	484.018,85	115.249,98	599.268,83
Kumulierte Abschreibungen	-472.137,88	-34.506,71	-506.644,59
Buchwert netto	11.880,97	80.743,27	92.624,24
<b>Geschäftsjahr 2007</b>			
Eröffnungsbuchwert netto	11.880,97	80.743,27	92.624,24
Zugänge	842,83	12.702,27	13.545,10
Abgänge	-12.723,80	-19.957,32	-32.681,12
Zuschreibungen	0,00	26.204,82	26.204,82
Endbuchwert netto	0,00	99.693,04	99.693,04
<b>Zum 31. Dezember 2007</b>			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	472.137,88	107.994,93	580.132,81
Kumulierte Abschreibungen	-472.137,88	-8.301,89	-480.439,77
Buchwert netto	0,00	99.693,04	99.693,04
<b>Geschäftsjahr 2008</b>			
Eröffnungsbuchwert netto	0,00	99.693,04	99.693,04
Abgänge	-71.408,40	-12.436,30	-83.844,70
Zuschreibungen	0,00	0,00	0,00
Abgänge Abschreibungen	71.408,40	0,00	71.408,40
Endbuchwert netto	0,00	87.256,74	87.256,74
<b>Zum 31. Dezember 2008</b>			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	400.729,48	95.558,63	496.288,11
Kumulierte Abschreibungen	-400.729,48	-8.301,89	-409.031,37
<b>Buchwert netto</b>	<b>0,00</b>	<b>87.256,74</b>	<b>87.256,74</b>

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

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

in €	31.12.2008	31.12.2007
Noch nicht fällig	79.559,01	86.513,05
Überfällig und nicht wertgemindert	7.697,73	13.179,99
	<b>87.256,74</b>	<b>99.693,04</b>

Die Restlaufzeiten der sonstigen Ausleihungen ergeben sich aus folgenden Tabellen:

in €	31.12.2008			
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
<b>Ausleihungen</b>	<b>87.256,74</b>	<b>14.874,21</b>	<b>17.170,86</b>	<b>55.211,67</b>

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

## 9 VORRÄTE

Die Vorräte setzen sich wie folgt zusammen:

in €	31.12.08	31.12.07
Verkaufsware	4.659.577,67	4.431.011,18
Kabinettware	2.447.066,99	2.274.877,69
	<b>7.106.644,66</b>	<b>6.705.888,87</b>
Wertminderung	-110.520,00	-104.260,00
	<b>6.996.124,66</b>	<b>6.601.628,87</b>

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

Die Vorräte unterliegen keinen Verfügungsbeschränkungen.

## 10 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

in €	31.12.2008	31.12.2007
Bruttoforderungen	425.958,18	463.081,82
abzüglich Einzelwertberichtigungen	-249.580,60	-249.004,22
	<b>176.377,58</b>	<b>214.077,60</b>

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

in €	31.12.2008	31.12.2007
Noch nicht fällig	0,00	0,00
Überfällig und nicht wertgemindert	171.180,57	209.995,13
Überfällig und wertberichtigt	5.197,01	4.082,47
	<b>176.377,58</b>	<b>214.077,60</b>

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

in €	31.12.2008	31.12.2007
Weniger als 30 Tage	94.953,17	121.070,39
Zwischen 30 und 60 Tagen	22.461,23	82.851,74
Zwischen 61 und 90 Tagen	0,00	1.981,31
Zwischen 91 und 180 Tagen	9.568,93	2.900,74
Zwischen 181 und 360 Tagen	44.197,24	1.116,95
Mehr als 360 Tage	0,00	74,00
	<b>171.180,57</b>	<b>209.995,13</b>

Sicherungen für die ausgewiesenen Forderungen liegen nicht vor.

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

in €	2008	2007
Stand Wertberichtigungen am 1.1.	249.004,22	370.976,19
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	23.468,55	24.584,05
Inanspruchnahme	-20.769,68	-22.566,09
Auflösungen	-2.122,49	-123.989,93
	<b>249.580,60</b>	<b>249.004,22</b>

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

in €	2008	2007
Ausbuchung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0,00	-1.781,50
Erträge aus Zahlungseingängen von abgeschriebenen Forderungen	0,00	16.452,92
	<b>0,00</b>	<b>14.671,42</b>

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

## 11 SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

in €	31.12.08	31.12.07
Anzahlungen auf Anlagenbestellungen	20.000,00	456.250,00
Rechnungsabgrenzungsposten	140.230,51	119.028,90
Mietkautionen	47.210,73	43.881,44
Mietforderungen	76.942,31	76.055,43
Forderungen aus der Lohn- und Gehaltsabrechnung	133.938,04	115.263,36
Steuererstattungsansprüche	9.919,99	55.782,61
Übrige	104.464,42	54.351,02
	<b>532.706,00</b>	<b>920.612,76</b>

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

## 12 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

in €	31.12.2008	31.12.2007
Guthaben bei Kreditinstituten	3.558.183,27	3.474.156,91
unterwegs befindliche Zahlungen von Essanelle Frisiersalons (vor Gutschrift auf den Bankkonten)	1.268.346,56	1.673.467,41
Kassenbestände	773.638,43	930.160,61
	<b>5.600.168,26</b>	<b>6.077.784,93</b>

Der effektive Zinssatz für kurzfristige Bankeinlagen belief sich auf durchschnittlich 2,22% (Vorjahr 3,67%)  
Die kurzfristigen Bankeinlagen werden mit variablen Marktzinssätzen verzinst.

## 13 GEZEICHNETES KAPITAL

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

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

in €	2008	2007
Gezeichnetes Kapital	4.595.044,00	4.595.044,00
Erwerb eigener Anteile	-72.203,00	-60.000,00
<b>Stand 31.12.</b>	<b>4.522.841,00</b>	<b>4.535.044,00</b>

Die vom gezeichneten Kapital abgesetzten Beträge beruhen auf Erwerben eigener Aktien in 2005 und 2008.

In 2005 hat die Gesellschaft auf Grund der Ermächtigung des Vorstands durch Beschluss der Aktionäre und Aktionärsvertreter auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 25. Juni 2004 60.000 nennbetragslosen Stückaktien, dies entspricht 1,31% des gezeichneten Kapitals, in vier Transaktionen erworben:

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 7. 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.

Weiterhin wurde der Vorstand durch den Beschluss der Aktionäre und Aktionärsvertreter auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 17. Juni 2008 ermächtigt, eigene Aktien bis zu einem Anteil am Grundkapital der Gesellschaft von 10% zu erwerben.

Der Erwerb in 2008 von 12.203 nennbetragslosen Stückaktien erfolgte in 4 Transaktionen: 3.440 Stück zu einem Kurs von € 8,34 am 23. September 2008, 5.183 Stück zu einem Kurs von € 7,70 am 7. November 2008, 1.740 Stück zu einem Kurs von € 7,26 am 28. November 2008 und 1.840 zu einem Kurs von € 7,06 am 29. Dezember 2008.

Der Vorstand ist ermächtigt, die eigenen Anteile unter Zustimmung des Aufsichtsrates 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.

### (1) Bedingtes Kapital

Auf der Hauptversammlung vom 28. Mai 2001 wurde beschlossen, dass zur Bedienung eines Mitarbeiteroptionsprogramms das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu € 263.141,00 durch Ausgabe von bis zu 263.141 neuen

Stückaktien bedingt erhöht wird (bedingtes Kapital). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie Bezugsrechte auf Aktien ausgegeben werden und deren Inhaber das gewährte Bezugsrecht ausüben. Im Geschäftsjahr 2006 wurden insgesamt 95.044 Aktien im Rahmen einer bedingten Kapitalerhöhung (Ausübung von Aktienoptionen) neu gezeichnet. Die neuen Aktien nehmen jeweils vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie durch Ausübung von Bezugsrechten entstehen, am Gewinn teil. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzulegen. Hierbei dient die bedingte Kapitalerhöhung ausschließlich der Gewährung von Bezugsrechten an

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

Nach Ausschöpfung dieser Ermächtigung haben die Aktionäre und Aktionärsvertreter auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 24. Juni 2005 beschlossen, den Vorstand zu ermächtigen, bis zum Ablauf von 6 Monaten nach Durchführung der in 2008 stattfindenden ordentlichen Hauptversammlung der Essanelle Hair Group AG weitere Bezugsrechte an Bezugsberechtigte auszugeben. Für Mitglieder des Vorstandes der Essanelle Hair Group AG liegt die Zuständigkeit zur Gewährung von Bezugsrechten ausschließlich beim Aufsichtsrat. Es wurden per 31.12.2008 keine weiteren Bezugsrechte ausgegeben.

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

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

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

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

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

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

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

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

- (1) Die dit Deutscher Investment-Trust Gesellschaft für Wertpapieranlagen mbH, Frankfurt am Main, Deutschland hat uns mit Schreiben vom 22.11.2006 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil am 21.11.2006 die Schwelle von 5% unterschritten hat und nun 3,56% beträgt (das entspricht 160.000 Stimmrechten in Publikumsfonds).

Im Jahr 2007 gingen uns Mitteilungen nach § 21 Abs. 1, 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 und 6 WpHG von meldepflichtigen Aktionären zu, die unsererseits gemäß § 26 Abs. 1 WpHG im Internet unter [www.DGAP.de](http://www.DGAP.de) veröffentlicht wurden. Für die Mitteilungen unter Nr. 1 am 03.05.2007, für die Mitteilungen unter Nr. 2 am 19.06.2007, für die Mitteilung Nr. 3 am 15.02.2007:

- (1) Mit Meldungen vom 26.04.2007 wurden wir gemäß § 21 Abs. 1 WpHG darüber informiert, dass der Stimmrechtsanteil der Threadneedle Investment Funds ICVC, London/Großbritannien, am 04.04.2007 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und 2,934% beträgt, was 133.748 Stimmrechten entspricht. Die Stimmrechte sind gemäß § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 WpHG der Threadneedle Investment Services Limited und der Threadneedle Asset Management Limited – beide mit Sitz in London/Großbritannien – sowie gemäß § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 sowie S. 2 und 3 WpHG der Threadneedle Asset Management Holding Limited, London/Großbritannien, und der Ameriprise Financial Inc., Minneapolis/USA, zuzurechnen.
- (2) Mit Meldung vom 18.06.2007 informierte uns die Fortis Investment Management S.A., Brüssel/Belgien, gemäß § 21 Abs. 1 WpHG i.V.m. § 32 Abs. 2 und 3 InVG dass ihr Stimmrechtsanteil am 29.05.2007 die Schwelle von 5% überschritten hat und 5,69% beträgt, was 261.467 von insgesamt 4.595.044 Stimmrechten entspricht.
- (3) Die Deutsche Bank AG, Compliance, Frankfurt, informierte uns am 14.02.2007 im Namen und im Auftrag des FPM Funds SICAV, Luxemburg, gemäß § 21 Abs. 1 WpHG, dass die vorgenannte Investmentgesellschaft am 09.02.2007 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und nunmehr einen Stimmrechtsanteil von 1,67% hält, was 75.577 Stimmrechten entspricht.

Im Jahr 2008 gingen uns Mitteilungen nach § 21 Abs. 1, 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 und 6 WpHG von meldepflichtigen Aktionären zu, die unsererseits gemäß § 26 Abs. 1 WpHG im Internet unter [www.DGAP.de](http://www.DGAP.de) veröffentlicht wurden. Für die Mitteilungen unter Nr. 1 am 25.02.2008, für die Mitteilungen unter Nr. 2 am 26.02.2008, für die Mitteilung Nr. 3 am 26.02.2008, für die Mitteilung Nr. 4 am 03.05.2008, für die Mitteilung Nr. 5 am 31.03.2008 und für die Mitteilung Nr. 6 am 21.04.2008:



- a. Gemäß Meldung vom 25.02.2008 wurde durch uns folgende Meldung veröffentlicht:
1. Die Saxonia Holding-Verwaltungsgesellschaft mit beschränkter Haftung, Wolfsburg, Deutschland, hat uns am 22.02.2008 wie folgt mitgeteilt: Wir teilen Ihnen mit, dass wir am 20. Februar 2008 die Schwellen von 50% und 75% der Stimmrechte an der ESSANELLE HAIR GROUP AG, Niederkasseler Lohweg 20, 40457 Düsseldorf, überschritten haben und an diesem Tag 4.124.736 Stimmrechte (= 89,765% des im Handelsregister eingetragenen Grundkapitals) hielten. Hiervon waren uns jeweils nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG 1.231.198 Stimmrechte (= 26,79% des im Handelsregister eingetragenen Grundkapitals) über die von uns kontrollierte Frisör Klier GmbH und 2.893.538 Stimmrechte (= 62,97% des im Handelsregister eingetragenen Grundkapitals) über die von uns kontrollierte Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG zuzurechnen.
  2. Die Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG, Wolfsburg, Deutschland, hat uns am 22.02.2008 wie folgt mitgeteilt: Wir teilen Ihnen mit, dass wir am 20. Februar 2008 die Schwellen von 50% und 75% der Stimmrechte an der ESSANELLE HAIR GROUP AG, Niederkasseler Lohweg 20, 40457 Düsseldorf, überschritten haben und an diesem Tag 4.124.736 Stimmrechte (= 89,765% des im Handelsregister eingetragenen Grundkapitals) hielten. Hiervon waren uns 1.231.198 Stimmrechte (=26,79% des im Handelsregister eingetragenen Grundkapitals) nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG über die von uns kontrollierte Frisör Klier GmbH zuzurechnen.
  3. Herr Joachim Klier, Deutschland, hat uns am 22.02.2008 wie folgt mitgeteilt: Ich teile Ihnen mit, dass ich am 20. Februar 2008 die Schwellen von 50% und 75% der Stimmrechte an der ESSANELLE HAIR GROUP AG, Niederkasseler Lohweg 20, 40457 Düsseldorf, überschritten habe und an diesem Tag 4.124.736 Stimmrechte (= 89,765% des im Handelsregister eingetragenen Grundkapitals) hielt. Hiervon waren mir jeweils nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG 1.231.198 Stimmrechte (= 26,794% des im Handelsregister eingetragenen Grundkapitals) über die von mir kontrollierte Frisör Klier GmbH und 2.893.538 Stimmrechte (= 62,97% des im Handelsregister eingetragenen Grundkapitals) über die von mir kontrollierte Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG zuzurechnen.
  4. Herr Hubertus Klier, Deutschland, hat uns am 22.02.2008 wie folgt mitgeteilt: Ich teile Ihnen mit, dass ich am 20. Februar 2008 die Schwellen von 50% und 75% der Stimmrechte an der ESSANELLE HAIR GROUP AG, Niederkasseler Lohweg 20, 40457 Düsseldorf, überschritten habe und an diesem Tag 4.124.736 Stimmrechte (= 89,765% des im Handelsregister eingetragenen Grundkapitals) hielt. Hiervon waren mir jeweils nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG 1.231.198 Stimmrechte (= 26,794% des im Handelsregister eingetragenen Grundkapitals) über die von mir kontrollierte Frisör Klier GmbH und 2.893.538 Stimmrechte (= 62,97% des im Handelsregister eingetragenen Grundkapitals) über die von mir kontrollierte Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG zuzurechnen.

- b. Die Ratio Asset Management LLP, London, Großbritannien informierte uns am 21. Februar 2008 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG, wie folgt:
1. Wir teilen Ihnen gemäß § 21 Abs.1 WpHG mit, dass am 20. Februar 2008 der Stimmrechtsanteil der Ratio European Fund unter die Schwellen von 5% und 3% fiel und beträgt nunmehr 0%.
  2. Wir teilen Ihnen gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass am 20. Februar 2008 der Stimmrechtsanteil der MAC Lochsong 19A Limited unter die Schwelle von 3% fiel und beträgt nunmehr 0%.
  3. Wir teilen Ihnen gemäß § 21 Abs.1 WpHG mit, dass am 20. Februar 2008 der Stimmrechtsanteil der Ratio Asset Management LLP unter die Schwelle von 10%, 5% und 3% fiel und beläuft sich jetzt auf 0%.
- c. Die Intrinsic Value Investors (IVI) LLP, London, Großbritannien informierte uns am 26. Februar 2008 wie folgt:
1. Mitteilung gemäß § 21, Absatz 1 WpHG  
  
Wir teilen Ihnen hiermit gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass IVI UMBRELLA FUND PLC am 20.02.2008 Aktien der Essanelle Hair Group AG verkauft hat, wodurch der Prozentsatz seiner Stimmrechte an Essanelle Hair Group AG unter die Grenzwerte von 5% und 3% auf 0% gesunken ist.
  2. Mitteilung gemäß § 22, Absatz 1, Satz 1, Punkt 6 WpHG  
  
Wir, INTRINSIC VALUE INVESTORS (IVI) LLP, 1 HAT & MITRE COURT, 88 ST JOHN STREET, LONDON, EC1M 4EL, VEREINIGTES KÖNIGREICH, teilen Ihnen hiermit mit, dass der von uns gehaltene prozentuale Anteil von Stimmrechten an der Essanelle Hair Group AG am 20.02.2008 unter die Grenzwerte von 5% und 3% auf 0% gesunken ist.
- d. Die Axxion S.A., Luxemburg-Munsbach, Luxemburg, hat uns mit Datum vom 29. Februar 2008 nach § 21 Abs. 1 WpHG die folgende Stimmrechtsmitteilung gemacht, ihr Stimmrechtsanteil am 22.2.2008 die Schwellen von 5% und 3% unterschritten hat und nun 0,00% beträgt.
- e. Herr Jürgen Tröndle, Deutschland, hat uns am 26.03.2008 nach § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil am 11.02.2008 die Schwelle von 3% unterschritten hat und zu diesem Tag 0,00% (entspricht 0 Stimmrechten) beträgt.
- f. Herr Uwe Grimminger, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 21.04.2008 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil am 20.02.2008 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und nunmehr 0% (das entspricht 0 Stimmrechten) beträgt.

### (3) Aktienoptionen

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

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

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

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

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

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

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

In 2008 ist aufgrund Zeitablaufs eine Reduktion von 2.365 Stück (Tranche I) im Bestand der Bezugsrechte eingetreten.

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

	<b>Gesamt</b>	<b>Tranche I</b>	<b>Tranche II</b>	<b>Tranche III</b>	<b>Tranche IV</b>
Ausgegebene Optionen	613.679	134.198	87.898	229.500	162.083
Nicht angenommene Optionen	-286.436	-73.270	-47.278	-91.428	-74.460
Angenommene Optionen	327.243	60.928	40.620	138.072	87.623
Ausübung in 2006	-95.044	-58.563	-36.481	0	0
Verfall	-22.203	-2.365	0	0	-19.838
Noch nicht ausgeübt	209.996	0	4.139	138.072	67.785
<b>Verfallsdatum</b>		<b>25. Juli 2008</b>	<b>24. Juli 2009</b>	<b>23. Juli 2010</b>	<b>22. Juli 2011</b>

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

	<b>Tranche I</b>	<b>Tranche II</b>	<b>Tranche III</b>	<b>Tranche IV</b>
Aktienkurs	2,55 €	4,00 €	7,44 €	7,63 €
Ausübungspreis	2,53 €	3,98 €	6,88 €	7,75 €
Volatilität Essanelle	70,92%	61,69%	57,73%	53,56%
Volatilität SDAX	12,26%	11,64%	10,89%	11,43%
Korrelation Essanelle/SDAX	0,3221	0,3083	0,3585	0,3779
Laufzeit	4,82 Jahre	4,82 Jahre	4,81 Jahre	4,81 Jahre
Risikoloser Zinssatz	3,26%	3,27%	2,69%	3,56%
Erwartete Dividende	0	0	0	0
Beizulegender Zeitwert zum Grant Date pro Stück	1,30	1,85	3,47	3,18
Beizulegender Zeitwert Gesamt	79.206,40	75.147,00	479.109,84	215.556,30

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

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

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

	<b>Gesamt</b>	<b>Tranche I</b>	<b>Tranche II</b>	<b>Tranche III</b>	<b>Tranche IV</b>
Gesamt-Rücklage nach					
24 Monaten (100%)	849.019,54	79.206,40	75.147,00	479.109,84	215.556,30
Stand der Rücklage					
am 31.12.2008	849.019,54	79.206,40	75.147,00	479.109,84	215.556,30

Die entsprechend zeitanteilig gebildete Rücklage hat sich wie folgt entwickelt:

<b>in €</b>	<b>2008</b>	<b>2007</b>
Stand 01.01.	768.136,33	488.627,19
Zugang lt. Aufbauplan	80.883,21	318.986,76
Abgang wegen Beendigung eines Arbeitsverhältnisses		
vor Unverfallbarkeit der Optionen (Tranche IV)	0,00	-39.477,62
<b>Stand 31.12.</b>	<b>849.019,54</b>	<b>768.136,33</b>

Von dem ausgewiesenen Zugang entfallen € 0 (Vorjahr € 179.666,19) auf die dritte Tranche und € 80.883,21 (Vorjahr € 139.320,57) auf die vierte Tranche.

#### (4) Die Aktie

Darstellung und Entwicklung von Kurs und Anzahl der ausgegebenen Aktien

<b>in €</b>	<b>2008</b>	<b>2007</b>
Jahreshöchstkurs	9,80	10,55
Jahrestiefstkurs	6,60	7,56
Jahresendkurs	7,45	9,75
Anzahl der Aktien in Stück	4.595.044	4.595.044
davon eigene Anteile	72.203	60.000

## 14 KAPITALRÜCKLAGE

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

in €	2008	2007
Aufgelder aus Bareinzahlungen der ehemaligen GmbH-Gesellschafter aufgrund von Kapitalerhöhungen	5.892.650,58	5.892.650,58
Agio Börsengang	11.209.912,92	11.209.912,92
Börseneinführungskosten (nach Steuern)	-1.966.489,28	-1.966.489,28
	15.136.074,22	15.136.074,22
Erwerb eigener Anteile	-400.061,88	-400.061,88
Kapitalerhöhung durch Einzahlungen im Rahmen von ausgeübten Aktienoptionen (Tranchen I+II)	198.314,77	198.314,77
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiteraktienoptionsprogrammen	768.136,33	488.627,19
<b>Stand 1.1.</b>	<b>15.702.463,44</b>	<b>15.422.954,30</b>
Erwerb eigener Anteile	-65.647,48	0,00
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiteraktienoptionsprogrammen	80.883,21	279.509,14
<b>Stand 31.12.</b>	<b>15.717.699,17</b>	<b>15.702.463,44</b>

## 15 GEWINNRÜCKLAGEN

Die Gewinnrücklagen entwickelten sich wie folgt:

in €	2008	2007
Stand 01.01.	8.979.264,34	4.413.771,29
Dividendenausschüttung	-2.267.521,16	0,00
Konzernjahresüberschuss	3.646.000,41	4.565.493,05
<b>Stand 31.12.</b>	<b>10.357.743,59</b>	<b>8.979.264,34</b>

Die Dividendenausschüttung erfolgte in Höhe von € 0,50 je Aktie bei einem zugrunde gelegten Aktienvolumen von 4.535.044 Stück.

## 16 FINANZSCHULDEN

in €	31.12.2008			
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.072.527,96	654.106,92	1.418.421,04	0,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1.061.468,42	630.460,37	431.008,05	0,00
Investitionsdarlehen von Lieferanten	2.671.361,21	881.437,42	1.789.923,79	0,00
Sonstige Finanzdarlehen	2.607.842,60	1.130.846,40	1.476.996,20	0,00
	<b>8.413.200,19</b>	<b>3.296.851,11</b>	<b>5.116.349,08</b>	<b>0,00</b>

in €	31.12.2007			
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.704.766,57	655.819,21	2.048.947,36	0,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1.474.814,50	589.269,60	885.544,90	0,00
Investitionsdarlehen von Lieferanten	2.768.780,99	944.848,50	1.823.932,49	0,00
Sonstige Finanzdarlehen	3.515.952,95	1.074.156,94	2.441.796,01	0,00
	<b>10.464.315,01</b>	<b>3.264.094,25</b>	<b>7.200.220,76</b>	<b>0,00</b>

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

in €	31.12.2008			
	Summe	Cash-Flows 2009	Cash-Flows 2010 bis 2013	Cash-Flows nach 2013
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.224.369,20	731.911,92	1.492.457,28	0,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1.124.138,54	677.821,02	446.317,52	0,00
Investitionsdarlehen von Lieferanten	2.847.623,01	973.070,32	1.873.550,13	1.002,56
Sonstige Finanzdarlehen	2.741.798,68	1.213.730,65	1.528.068,03	0,00
	<b>8.937.929,43</b>	<b>3.596.533,91</b>	<b>5.340.392,96</b>	<b>1.002,56</b>

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

Die in den Cashflows enthaltenen Zinsen betreffen fixe und variable Anteile:

in €	31.12.2008			
	Zins-Summe	Zinsanteil im Cash-Flow 2009	Zinsanteil Cash-Flows 2010 bis 2013	Zinsanteil Cash-Flows nach 2013
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
Zins fix	45.592,11	26.250,00	19.342,11	0,00
Zins variabel	106.249,13	51.555,00	54.694,13	0,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing				
Zins fix	62.670,12	47.360,65	15.309,47	0,00
Investitionsdarlehen von Lieferanten				
Zins fix	176.261,80	91.632,90	83.626,34	1.002,56
Sonstige Finanzdarlehen				
Zins variabel	133.956,08	82.884,25	51.071,83	0,00
	<b>524.729,24</b>	<b>299.682,80</b>	<b>224.043,88</b>	<b>1.002,56</b>

in €	31.12.2007			
	Zins-Summe	Zinsanteil im Cash-Flow 2008	Zinsanteil Cash-Flows 2009 bis 2012	Zinsanteil Cash-Flows nach 2012
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
Zins fix	82.894,74	37.302,63	45.592,11	0,00
Zins variabel	252.489,01	98.579,25	153.909,76	0,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing				
Zins fix	126.422,05	77.670,85	48.751,20	0,00
Investitionsdarlehen von Lieferanten				
Zins fix	213.816,29	106.098,89	107.717,40	0,00
Sonstige Finanzdarlehen				
Zins variabel	372.371,64	177.126,91	195.244,73	0,00
	<b>1.047.993,73</b>	<b>496.778,53</b>	<b>551.215,20</b>	<b>0,00</b>

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten setzen sich wie folgt zusammen:

in €	31.12.2008			
	Zinssatz	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig
HypoVereinsbank, Nürnberg	Euribor + 1,25	1.493.580,60	443.580,60	1.050.000,00
Gladbacher Bank, Mönchengladbach	fest 5,25%	578.947,36	210.526,32	368.421,04
		<b>2.072.527,96</b>	<b>654.106,92</b>	<b>1.418.421,04</b>



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

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

Hierzu wurden Kreditverträge mit einem Gesamtvolumen von € 7,0 Mio abgeschlossen. Davon sind zum Bilanzstichtag € 4,9 Mio nicht genutzt.

Kreditsicherheiten für Bankdarlehen wurden nicht gegeben.

#### Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing

Essanelle hat die Saloneinrichtung in den letzten Jahren teilweise im Wege des Finanzierungsleasings beschafft. Dies erfolgte sowohl im Rahmen von Sale-and-Lease-back-Geschäften als auch im Wege eines direkten Leasings von Anlagegegenständen. Die Leasingverträge werden entsprechend ihren Laufzeiten und Konditionen im Sachanlagevermögen aktiviert und in den Finanzschulden passiviert. Die planmäßigen Abschreibungen beruhen auf einer geschätzten Nutzungsdauer von drei bis zehn Jahren. Die Tilgung der Verbindlichkeiten erfolgt im Rahmen der Leasingverträge in Zeiträumen zwischen 4 bis 5 Jahren. Zum Bilanzstichtag ist geleaste Saloneinrichtung in Höhe von € 1.978.245,09 (Vorjahr € 2.488.777,91) vorhanden. Die Leasingverbindlichkeiten belaufen sich auf € 1.061.468,42 (Vorjahr € 1.474.814,50). Die Verbindlichkeiten bestehen gegenüber verschiedenen Leasinggesellschaften und werden zwischen 5% und 11% p.a. (Vorjahr zwischen 5% und 9%) verzinst.

in €	2008		2007	
	Nominalbetrag	Diskontierter Betrag	Nominalbetrag	Diskontierter Betrag
Restlaufzeit bis 1 Jahr	677.821,02	630.460,37	666.940,44	589.269,60
Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	446.317,52	431.008,05	934.296,10	885.544,90
Restlaufzeit über 5 Jahre	0,00	0,00	0,00	0,00
	<b>1.124.138,54</b>	<b>1.061.468,42</b>	<b>1.601.236,54</b>	<b>1.474.814,50</b>

#### Investitionsdarlehen von Lieferanten

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

### Lieferantendarlehen

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

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

### Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten nach IAS 39

in €	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert Gesamt **	Überleitung	Wertansatz nach	
			zum Buchwert keine Finanz- instrumente	IAS 39 *	IAS 17
<b>31.12.2008</b>					
<b>AKTIVA</b>					
Sonstige Ausleihungen	LaR	87.256,74	0,00	87.256,74	0,00
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	176.377,58	0,00	176.377,58	0,00
Sonstige Vermögenswerte	LaR	532.706,00	512.706,00	20.000,00	0,00
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	5.600.168,26	0,00	5.600.168,26	0,00
<b>PASSIVA</b>					
Finanzschulden	FLAC	8.413.200,19	0,00	7.351.731,77	1.061.468,42
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	4.399.960,59	0,00	4.399.960,59	0,00
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	2.987.225,77	2.595.668,84	391.556,93	0,00
<b>31.12.2007</b>					
<b>AKTIVA</b>					
Sonstige Ausleihungen	LaR	99.693,04	0,00	99.693,04	0,00
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	214.077,60	0,00	214.077,60	0,00
Sonstige Vermögenswerte	LaR	920.612,76	464.362,76	456.250,00	0,00
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	6.077.784,93	0,00	6.077.784,93	0,00
<b>PASSIVA</b>					
Finanzschulden	FLAC	10.464.315,01	0,00	8.989.500,51	1.474.814,50
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	3.461.653,92	0,00	3.461.653,92	0,00
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	2.801.288,88	2.472.964,41	328.324,47	0,00

LaR = Loans and Receivables

FLAC = Financial Liabilities Measured at Amortised Costs (FLAC)

\* Die Wertansätze nach IAS 39 betreffen lediglich fortgeführte Anschaffungskosten.

\*\* Die ausgewiesenen Buchwerte entsprechen dem Fair Value.

## 17 LATENTE STEUERERSTATTUNGSANSPRÜCHE/STEUERVERBINDLICHKEITEN

### Zusammensetzung:

in €	31.12.2008	31.12.2007
Passive latente Steuer	3.747.354,57	3.323.000,00
Aktive latente Steuer auf Verlustvträge		
Latente Körperschaftsteuer	0,00	-166.000,00
	<b>3.747.354,57</b>	<b>3.157.000,00</b>

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.

Aktive latente Steuern auf Verlustvträge sind zum 31. Dezember 2008 nicht mehr angesetzt, da aufgrund der geänderten Rechtslage die zukünftigen Verrechnungsmöglichkeiten nicht eindeutig beurteilt werden können. Der im Vorjahr ausgewiesene Betrag von T€ 166 wurde aufwandswirksam ausgebucht.

### Latente Steuerverbindlichkeiten betreffen folgende Bilanzposten:

in T€	31.12.08 aktivisch	31.12.08 passivisch	31.12.07 aktivisch	31.12.07 passivisch
<b>Latente Steuerverbindlichkeiten auf Bilanzposten</b>				
Goodwill (langfristig)	0	3.028	0	2.432
Sachanlagen (langfristig)	0	879	0	1.042
Pensionsrückstellungen (langfristig)	10	0	10	0
sonstige Rückstellungen				
kurzfristig	0	28	0	172
langfristig	0	140	0	129
Verbindlichkeiten aus				
Finanzierungsleasing				
kurzfristig	189	0	176	0
langfristig	129	0	266	0
	328	4.075	452	3.775
Saldierungen	-328	-328	-452	-452
	<b>0</b>	<b>3.747</b>	<b>0</b>	<b>3.323</b>

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

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

in €	2008	2007
Erhöhung latente Gewerbesteuerverbindlichkeiten wegen		
Anstieg des IFRS Mehrvermögens	184.842,00	341.000,00
Erhöhung latente Körperschaftsteuerverbindlichkeiten		
wegen Anstieg des IFRS Mehrvermögens	239.512,57	445.000,00
Minderung der latenten Steuerverbindlichkeiten aufgrund		
Steuersatzänderung zum 1.1.2008		
Latente Gewerbesteuer	0,00	-299.000,00
Latente Körperschaftsteuer	0,00	-661.000,00
Verbrauch der aktiven latenten Steuer auf Verlustvorträge		
Latente Gewerbesteuer	0,00	197.000,00
Latente Körperschaftsteuer	0,00	649.000,00
Vorjahr Erhöhung der aktivierten latenten Gewerbesteuer		
aus der Anpassung an die Steuererklärung	0,00	-197.000,00
Verminderung (Vorjahr Erhöhung) der aktivierten latenten		
Körperschaftsteuer aus der Anpassung an die Steuererklärung	166.000,00	-308.000,00
Minderung der aktivierten latenten Körperschaftsteuer aufgrund		
Steuersatzänderung zum 1.1.2008	0,00	110.000,00
	<b>590.354,57</b>	<b>277.000,00</b>

## 18 PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

Entwicklung:

in €	
Stand 01.01.2008	160.076,00
Minderung	-5.712,00
<b>Stand 31.12.2008</b>	<b>154.364,00</b>

Der Rückstellungsbetrag in der Bilanz ermittelt sich wie folgt:

in €	2008	2007
Barwert der Verpflichtungen	698.202,00	673.414,00
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-596.981,00	-508.615,00
Nicht realisierter versicherungsmathematischer Gewinn/Verlust	53.143,00	-4.723,00
<b>Stand 31.12.</b>	<b>154.364,00</b>	<b>160.076,00</b>

### Entwicklung des Barwerts der Verpflichtungen:

in €	2008	2007
1.1.	673.414,00	704.210,00
Current Service Cost	57.850,00	66.119,00
Interest Cost	35.354,00	29.929,00
DBO	766.618,00	800.258,00
Versicherungsmathematischer Verlust	-68.416,00	-126.844,00
<b>31.12.</b>	<b>698.202,00</b>	<b>673.414,00</b>

### Entwicklung des Planvermögens:

in €	2008	2007
1.1.	508.615,00	405.594,00
Contributions	81.092,00	79.517,00
Actual Return on Plan Assets	7.274,00	23.504,00
<b>31.12.</b>	<b>596.981,00</b>	<b>508.615,00</b>

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

Die vorliegenden Pläne sind nicht fondsfinanziert.

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

in €	2008	2007	2006	2005	2004
Barwert der Verpflichtungen	698.202,00	673.414,00	704.210,00	586.515,00	341.347,00
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-596.981,00	-508.615,00	-405.594,00	-318.717,00	-229.913,00
Nicht realisierte versicherungs- mathematische Verluste (oder Gewinne)	53.143,00	-4.723,00	-118.639,00	-103.053,00	-50.974,00
<b>31.12.</b>	<b>154.364,00</b>	<b>160.076,00</b>	<b>179.977,00</b>	<b>164.745,00</b>	<b>60.460,00</b>

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

in €	2008	2007
Laufender Dienstzeitaufwand	59.401,00	61.332,00
Zinsaufwand	38.574,00	29.645,00
Erwarteter Ertrag aus dem Planvermögen	-22.433,00	-17.407,00
Amortisation versicherungsmathematischer Verluste	7.112,00	21.059,00
Anpassung wegen Erhöhung des Kalkulationszinses	-7.274,00	-35.013,00
	<b>75.380,00</b>	<b>59.616,00</b>

Der tatsächliche Ertrag des Planvermögens beläuft sich auf € 19.680 (Vorjahr € 22.151).

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

in €	2008	2007
Beginn des Jahres	160.076,00	179.977,00
Gesamter in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasster Aufwand	75.380,00	59.616,00
Dotierung von Planvermögen	-81.092,00	-79.517,00
<b>Stand 31.12.</b>	<b>154.364,00</b>	<b>160.076,00</b>

Die folgenden wesentlichen versicherungsmathematischen Annahmen wurden getroffen:

	2008	2007
Abzinsungssatz	6,25%	5,25%
Erwarteter Ertrag aus Planvermögen	4,2 bzw. 4,0%	4,2 bzw. 4,0%
Zukünftige Gehaltssteigerungen	2% bzw. 0	2% bzw. 1
Zukünftige Rentensteigerungen	jeweils 2%	jeweils 2%

Eine durch Gehaltsumwandlung entstandene Pensionszusage gegenüber einem früheren Vorstandsmitglied setzt sich wie folgt zusammen:

in €	Verpflichtung	31.12.2008	
		Entwicklung Planvermögen	Rückstellung
1.1.2008	0,00	0,00	0,00
Participant Contribution	-144.511,00	144.511,00	0,00
versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	2.744,42	-2.744,42	0,00
<b>31.12.2008</b>	<b>-141.766,58</b>	<b>141.766,58</b>	<b>0,00</b>

in €	Verpflichtung	31.12.2007	
		Entwicklung Planvermögen	Rückstellung
1.1.2007	0,00	0,00	0,00
Participant Contribution	0,00	0,00	0,00
versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	0,00	0,00	0,00
<b>31.12.2007</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

## 19 SONSTIGE LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

in €	31.12.2008	31.12.2007
Jubiläumsrückstellung	189.000,00	187.000,00
Rückstellung für Rückbauverpflichtungen	595.916,10	551.737,38
	<b>784.916,10</b>	<b>738.737,38</b>

### Rückstellungsspiegel der langfristigen Rückstellungen:

in €	Rückbauverpflichtungen	Jubiläumsrückstellungen
Stand 01.01.2008	551.737,38	187.000,00
Inanspruchnahme	-6.480,69	-61.929,00
Auflösung	-7.855,51	0,00
Zuführung	58.514,92	63.929,00
<b>Stand 31.12.2008</b>	<b>595.916,10</b>	<b>189.000,00</b>

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

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

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

Die Zuführung entfällt mit T€ 27 (Vorjahr T€ 29) auf Zinseffekte und im Übrigen auf neue Salonstandorte. Wie im Vorjahr wurde ein Zinssatz von 6% zugrunde gelegt.

## 20 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

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

## 21 LAUFENDE ERTRAGSTEUERVERBINDLICHKEITEN

in €	31.12.2007/ 01.01.2008	Inanspruch- nahme	Auflösungen	Zuführungen	31.12.08
Gewerbesteuer 2006	148.285,25	-13.257,98	-135.027,27	272.648,48	272.648,48
Gewerbesteuer 2007	341.897,00	-79.389,02	0,00	0,00	262.507,98
Körperschaftsteuer 2007	149.198,42	0,00	0,00	0,00	149.198,42
Gewerbesteuer 2008	0,00	0,00	0,00	997.421,36	997.421,36
Körperschaftsteuer 2008	0,00	0,00	0,00	442.000,00	442.000,00
	<b>639.380,67</b>	<b>-92.647,00</b>	<b>-135.027,27</b>	<b>1.712.069,84</b>	<b>2.123.776,24</b>

Die Restlaufzeiten der laufenden Steuern betragen weniger als ein Jahr.

## 22 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

in €	31.12.08	31.12.07
Sozialversicherungsbeiträge	2.170,02	4.646,50
Verbindlichkeiten aus Lohn-, Kirchen- und Umsatzsteuer	1.782.243,29	1.922.615,32
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern aus noch auszahlenden Löhnen, Gehältern und Provisionen	373.101,46	361.470,35
Verbindlichkeiten aus Mietverträgen	391.556,93	328.324,47
Sonstiges	438.154,08	184.232,24
	<b>2.987.225,78</b>	<b>2.801.288,88</b>

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

## 23 SONSTIGE KURZFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Zusammensetzung und Entwicklung der sonstigen kurzfristigen Rückstellungen:

in €	01.01.08	Inanspruch- nahme	Auflösung	Zuführung	31.12.08
Personalarückstellungen	2.427.593,02	-2.082.341,72	-185.700,06	1.698.487,37	1.858.038,61
Verpflichtungen aus Abonnements und Kundengutscheinen	927.100,00	-927.100,00	0,00	837.483,76	837.483,76
Übrige	1.149.086,81	-706.532,49	-140.613,69	817.795,46	1.119.736,09
	<b>4.503.779,83</b>	<b>-3.715.974,21</b>	<b>-326.313,75</b>	<b>3.353.766,59</b>	<b>3.815.258,46</b>



Die Personalrückstellungen decken die üblichen Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern (Resturlaub, ausstehende Vergütungen, Abfindungen 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 Energiekosten (T€ 507, Vorjahr T€ 394) und ausstehende Eingangsrechnungen (T€ 237, Vorjahr T€ 216).

Alle kurzfristigen sonstigen Rückstellungen werden voraussichtlich im 1. Quartal 2009 zu Ausgaben führen.

## 24 UMSATZERLÖSE

Der Konzernumsatz setzt sich wie folgt zusammen:

in €	2008	2007
Erlöse aus Dienstleistungen	107.408.309,15	102.611.238,25
Verkaufserlöse	21.164.270,77	19.850.889,62
Franchisegebühren	33.934,60	48.424,80
Erlöse Miete	376.464,11	306.655,45
Sonstige Erlöse	177.730,28	265.296,45
	<b>129.160.708,91</b>	<b>123.082.504,57</b>

Die Umsatzerlöse wurden ausschließlich im Inland erbracht.

## 25 SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Zusammensetzung:

in €	2008	2007
Erträge aus Mietnebenkostenabrechnungen	417.571,01	175.774,98
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	334.169,26	817.491,15
Erträge aus Anlagenabgang	1.023,36	2.381,20
Erträge aus der Auflösung von Einzelwertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.122,49	123.989,93
Erträge aus verjährten Verbindlichkeiten	36.444,14	122.570,33
Übrige Erträge	292.374,71	200.368,47
	<b>1.083.704,97</b>	<b>1.442.576,06</b>

## 26 MATERIALAUFWAND

Im Materialaufwand sind verrechnet:

in €	2008	2007
Aufwendungen für bezogene Waren	10.738.053,70	11.228.538,12
Erhöhung der Wertberichtigung auf Warenbestände	6.260,00	11.260,00
	<b>10.744.313,70</b>	<b>11.239.798,12</b>

## 27 PERSONALAUFWAND

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

in €	2008	2007
Löhne und Gehälter	57.762.915,42	55.238.296,43
Sozialversicherungsbeiträge	12.105.755,16	11.684.234,12
Pensionsaufwand leistungsorientierte Pläne	44.671,01	35.619,84
Führungskräften und Mitarbeitern gewährte Aktienoptionen	80.883,21	279.509,14
Abfindungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	306.799,76	1.110.000,00
	<b>70.301.024,56</b>	<b>68.347.659,53</b>

Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung: T€ 5.742 (Vorjahr T€ 5.479).

## 28 ABSCHREIBUNGEN

Zusammensetzung:

in €	2008	2007
<b>Planmäßige Abschreibungen</b>		
Abschreibungen auf sonstige immaterielle Vermögenswerte	79.779,59	80.034,10
Abschreibungen auf eigene Saloneinrichtungen	4.380.492,34	4.047.595,96
Abschreibungen auf geleaste Saloneinrichtungen	738.019,52	813.648,42
<b>Außerplanmäßige Abschreibungen</b>		
Abschreibungen auf Sachanlagen aus Impairmenttest	0,00	28.941,32
	<b>5.198.291,45</b>	<b>4.970.219,80</b>

## 29 MIETEN UND MIETNEBENKOSTEN

### Zusammensetzung:

in €	2008	2007
Mieten Frisiersalons und Zentrale Düsseldorf	20.646.837,91	19.655.923,05
Mietnebenkosten	3.482.685,04	3.248.074,47
	<b>24.129.522,95</b>	<b>22.903.997,52</b>

## 30 SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

### Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten:

in €	2008	2007
Verluste aus dem Abgang von Forderungen	0,00	1.781,50
Wertminderungen bei Forderungen	23.468,55	24.584,05
Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	93.910,40	29.788,46
Betriebsbedarf	576.031,14	538.820,12
Werbung und Verkaufsförderung	2.846.286,37	2.243.761,41
Training Mitarbeiter	283.361,92	311.166,64
Kfz-Kosten	620.702,87	556.330,37
EDV-Kosten	1.113.819,93	1.013.653,64
Rechts- und Beratungskosten	868.153,95	1.056.344,67
Bankgebühren	329.638,42	312.420,42
Telefon, Büromaterial, Drucksachen	667.631,14	647.825,30
Reisekosten und Bewirtung	470.299,40	431.951,48
Versicherungen	115.656,53	136.450,71
Reinigungsfirmen	201.013,00	193.762,81
Porto, Rundfunkgebühren	295.597,63	292.826,16
Energiekosten, Strom	1.442.127,03	1.354.703,87
Übrige	2.973.299,97	1.865.403,24
	<b>12.920.998,25</b>	<b>11.011.574,85</b>

Der Anstieg unter übrige betriebliche Aufwendungen und unter Werbung und Verkaufsförderung betrifft mit € 1,5 Mio Aufwendungen aus der Revitalisierung des Konzeptes essanelle Ihr Friseur.

### 31 FINANZIERUNGSERTRÄGE

Es handelt sich um Zinserträge aus Ausleihungen von T€ 2 (Vorjahr T€ 3), Zinserträge aus Steuern T€ 3 (Vorjahr T€ 0) und um Zinserträge aus kurzfristigen Bankguthaben und anderen kurzfristigen Forderungen von T€ 99 (Vorjahr T€ 72).

### 32 FINANZIERUNGSaufWENDUNGEN

Es handelt sich um Pensionszinsen mit T€ 38 (Vorjahr T€ 30), um Zinsen aus Rückbauverpflichtungen mit T€ 27 (Vorjahr T€ 29), Zinsen aus Steuern mit T€ 25 (Vorjahr T€ 0) und um Zinsaufwendungen aus Finanzschulden mit T€ 587 (Vorjahr T€ 673).

### 33 NETTOERGEBNISSE NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN (IAS 39/17)

in €	2008			2007
	Zinsen	Veränderung Wertberichtigungen	Gesamt	Gesamt
<b>Loans and Receivables</b>				
Sonstige Ausleihungen	2.447,73	0,00	2.447,73	-2.755,19
Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente	102.595,76	0,00	102.595,76	-72.213,66
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0,00	-20.769,68	-20.769,68	-14.671,42
<b>Financial Liabilities</b>				
<b>Measured at Amortised Cost</b>				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	57.336,07	0,00	57.336,07	210.215,98
Leasingverbindlichkeiten	87.151,33	0,00	87.151,33	116.678,06
Finanzdarlehen von Lieferanten	442.549,83	0,00	442.549,83	345.647,24
	<b>692.080,72</b>	<b>-20.769,68</b>	<b>671.311,04</b>	<b>582.901,01</b>

Die Zinsen aus Finanzinstrumenten werden im Zinsergebnis ausgewiesen.

Veränderungen der Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden unter den sonstigen betrieblichen Erträgen bzw. Aufwendungen ausgewiesen.

## 34 STEUERAUFWAND

in €	2008	2007
<b>Tatsächliche Steuern</b>		
Gewerbesteuer Vorjahre	132.967,81	25.569,98
Körperschaftsteuer Vorjahre	56.229,39	-223.261,37
Körperschaftsteuer lfd. Jahr	776.000,00	320.000,00
Gewerbesteuer lfd. Jahr	1.175.779,18	430.000,00
	2.140.976,38	552.308,61
<b>Latente Steuern</b>		
Latente Körperschaftsteuer laufendes Jahr	405.512,57	235.000,00
Latente Gewerbesteuer laufendes Jahr	184.842,00	42.000,00
	590.354,57	277.000,00
	<b>2.731.330,95</b>	<b>829.308,61</b>

Latente Steuern wurden mit einem Prozentsatz von 30% (Vorjahr 38,65%) berücksichtigt. Das entspricht einem Gewerbesteuersatz von 14% (Vorjahr 20%) und einem Körperschaftsteuersatz von 15% (Vorjahr 25%) sowie einem Solidaritätszuschlag von 5,5% (Vorjahr 5,5%). Im Aufwand aus latenten Steuern ist außerdem die Ausbuchung aktivierter Körperschaftsteuer aus nicht mehr geltend zu machenden Verlustvorträgen mit T€ 166 enthalten.

Im Vorjahr wurden die Bestände an aktiven und passiven latenten Steuern an die ab 2009 geltenden Steuersätze von 14% für Gewerbesteuer und 16% für Körperschaftsteuer, zusammen 30% angepasst.

in €	2008	2007
Minderung der latenten Steuerverbindlichkeiten		
aufgrund Steuersatzänderung zum 1.1.2008	0,00	-960.000,00
Minderung der aktivierten latenten Körperschaftsteuer		
aufgrund Steuersatzänderung zum 1.1.2008	0,00	110.000,00
	<b>0,00</b>	<b>-850.000,00</b>

**Ferner wurden aktive latente Steuern auf Verlustvorträge an den Stand der eingereichten Steuererklärungen angepasst:**

in €	2008	2007
Erhöhung der aktivierten latenten Gewerbesteuer wegen		
Neuberechnung von Verlustvorträgen	0,00	-197.000,00
Minderung (Vorjahr Erhöhung) der aktivierten latenten		
Körperschaftsteuer wegen Neuberechnung von Verlustvorträgen	166.000,00	-308.000,00
	<b>166.000,00</b>	<b>-505.000,00</b>

Die Entwicklung des Steueraufwandes 2008 (2007) vor Sondereffekten aus der Änderung der Steuersätze sowie der berücksichtigungsfähigen Verlustvorträge lt. Steuererklärungen ist in der folgenden steuerlichen Überleitungsrechnung dargestellt:

in T€	2008	2007
Ergebnis vor Steuern	6.377	5.395
Steuer auf Basis eines Satzes von 30% (Vorjahr 38,65%)	1.913	2.085
Ertragsteuer lt. Gewinn- und Verlustrechnung	2.731	829
zuzüglich Effekt aus der Änderung des zugrunde gelegten Mischsteuersatzes auf 30% per 1.1.2008	0	850
zuzüglich Effekt aus der Anpassung der aktiven latenten Steuern auf die Neuberechnung von steuerlichen Verlustvorträgen	-166	505
abzüglich Ertragsteuern auf Modifikationen	-463	-296
zuzüglich bzw. abzüglich Steuern Vorjahre	-189	197
	<b>1.913</b>	<b>2.085</b>

Der effektive Steuersatz beträgt 42,8% (Vorjahr 15,4%).

## 35 ERGEBNIS JE AKTIE

### (1) Unverwässert

in €	2008	2007
Gewinn den Eigenkapital-Gebem zurechenbar	3.646.000,41	4.565.493,05
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien	4.533.115,00	4.535.044,00
<b>Unverwässertes Ergebnis je Aktie (€ je Aktie)</b>	<b>0,80</b>	<b>1,01</b>

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 €	2008	2007
Gewinn den Eigenkapital-Gebem zurechenbar	3.646.000,41	4.565.493,05
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien	4.535.339,00	4.862.288,00
<b>Verwässertes Ergebnis je Aktie (€ je Aktie)</b>	<b>0,80</b>	<b>0,94</b>

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

## 36 DIVIDENDE JE AKTIE

In 2008 ist erstmalig für 2007 eine Dividendenauszahlung erfolgt. Diese ist mit € 0,50 je Aktie ausgeschüttet und beläuft sich auf € 2.267.522,00 bei einem zugrunde zulegenden Aktienvolumen von 4.535.044 Stück. Auf Vorschlag des Vorstandes der Essanelle soll auch für 2008 in 2009 eine Dividendenzahlung in Höhe von 0,50 je Aktie erfolgen.

## 37 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 II/4 dargestellt.

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

in T€	2008	2007
<b>Konzernjahresergebnis</b>	<b>3.646</b>	<b>4.565</b>
Anpassungen für...		
Steuern (Erläuterung 34)	2.731	829
Abschreibungen Sachanlagen (Erläuterung 6)	5.119	4.890
Abschreibungen immaterielle Vermögenswerte (Erläuterung 7)	80	80
Zuschreibungen sonstige Ausleihungen (Erläuterung 9)	0	-26
(Gewinne/Verluste) aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen	93	26
(Gewinne/Verluste) aus dem Verkauf von immateriellen Vermögensgegenständen	0	0
Aufwand Aktienoptionsprogramm (Erläuterung 13)	81	280
Zinsertrag (Erläuterung 31)	-105	-75
Zinsaufwand (Erläuterung 32)	678	732
<b>Veränderung des Working Capitals</b>		
Vorräte (Erläuterung 9)	-394	-470
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (Erläuterung 10)	38	-109
Rückstellungen (Erläuterung 18,19 und 23)	-648	439
Sonstige zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte (Erläuterung 11)	388	-498
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (Erläuterung 20 und 22)	1.048	-1.060
<b>Zahlungsmittelzufluss aus der Geschäftstätigkeit</b>	<b>12.755</b>	<b>9.603</b>

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

in T€	2008	2007
Nettobuchwert	126	57
Gewinn (Vorjahr Verlust) aus dem Verkauf von Sachanlagen (Saldo)	-92	-26
<b>Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen</b>	<b>34</b>	<b>31</b>

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 € 7,0 Mio. Kreditlinie bei vier Banken, die mit € 4,9 Mio. nicht in Anspruch genommen wurden.

## 38 SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

### (1) Operate Lease

Der Konzern mietet zahlreiche Ladenlokale für Frisiersalons im Rahmen von unkündbaren Operate-Leasingverhältnissen. Diese Mietverträge weisen unterschiedliche Konditionen, Mieterhöhungsklauseln, im Wesentlichen gekoppelt an den Verbraucherpreisindex für Deutschland, und Verlängerungsoptionen, z.B. Optionen zur ein- oder zweimaligen Verlängerung über einen bestimmten Zeitraum, auf. Der Mietaufwand für Räumlichkeiten betrug T€ 20.647 (Vorjahr T€ 19.656).

Der Konzern least außerdem Kraftfahrzeuge und verschiedene Ausrüstungsgegenstände. Der Leasingaufwand für diese Sachanlagen betrug T€ 279 (Vorjahr T€ 240).

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

in €	31.12.08	01.01.07
Restlaufzeit bis 1 Jahr	18.140.343,19	17.242.301,84
Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	40.710.063,69	36.232.653,03
Restlaufzeit über 5 Jahre	13.866.909,49	9.113.289,83
	<b>72.717.316,37</b>	<b>62.588.244,70</b>

### (2) Abnahmevereinbarung aus Lieferverträgen

Mit einem Lieferanten hat Essanelle bis zum 30.06.2009 eine Rahmenvereinbarung über die Abnahme bestimmter jährlicher Einkaufsvolumina an Friseur-Haarkosmetik-Erzeugnissen, Saloneinrichtungen und technischen Großgeräten getroffen.

### (3) Bestellobligo

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



## 39 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.

## 40 GESCHÄFTSVORFÄLLE MIT NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Die Gesellschaft hat mit dem Aktionär und Aufsichtsratsmitglied Jürgen Tröndle am 24. Februar 1999 einen Beratungsvertrag abgeschlossen, der durch zwei neugefasste Verträge zum 9. Februar 2006 ersetzt wurde. Die aus dem zum Stichtag geltenden Vertrag geleistete Vergütung 2008 beträgt T€ 80 (Vorjahr T€ 80). Ferner wurden Reisekosten in Höhe von T€ 1 (Vorjahr T€ 5) bezahlt. Darüber hinaus wurden an die Firma Tröndle GmbH Vergütungen für die Überlassung von Trainern zur Schulung des Essanelle Personals in Höhe von T€ 12 (Vorjahr T€ 0) erbracht.

Die Gesamtbezüge des Vorstandes und des Aufsichtsrats sind unter 45 dargestellt.

### Mehrheitsbeteiligung der Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG an Essanelle

Es besteht eine Mehrheitsbeteiligung der Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG, Wolfsburg, an Essanelle. Gem. § 312 AktG hat der Vorstand am 12. März 2009 den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen an den Abschlussprüfer erstattet.

### Aktienbesitz von Aufsichtsrat und Vorstand

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrates halten zum 31. Dezember 2008 keine Aktien der Essanelle Hair Group AG.

Im Vorjahr bestand eine Beteiligung des Vorstands von 154.402 Stück, was einem Anteil am Gesamtvolumen von 3,36% entsprach. Der Aufsichtsrat hielt im Vorjahr 138.190 Aktien (3,01%).

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

Zu den Vorstandsbezügen verweisen wir auf Abschnitt 45.

## 41 ZAHL DER MITARBEITER

Im Geschäftsjahr wurden durchschnittlich 2.441 (Vorjahr 2.419) vollzeitbeschäftigte Angestellte, 1.551 (1.468) teilzeitbeschäftigte Angestellte und 218 (192) Auszubildende beschäftigt.

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

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

in T€	2008	2007
Abschlussprüfung	145	123
sonstige Bestätigungsleistungen	12	31
Steuerberatungsleistungen	114	75
sonstige Leistungen	12	10
	<b>283</b>	<b>239</b>

## 43 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Sonstige Ereignisse nach dem Bilanzstichtag mit wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sind nicht eingetreten. Ebenso liegen in 2008 keine Bereiche vor, in denen die Einstellung der Tätigkeit vorgesehen ist.

## 44 ERKLÄRUNG NACH DEM DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX

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

## 45 BEZÜGE VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

### (1) Bezüge des Vorstands

Die Gesamtbezüge des Vorstandes in 2008 betragen T€ 807 (Vorjahr T€ 1.457). Sie verteilen sich wie folgt:

in T€	2008				
	Grimminger	Mansen	Bonk	Wiethölter	Gesamt
Grundgehalt erfolgsunabhängig	24	255	143	141	563
Tantieme erfolgsabhängig	-60	164	53	53	210
Geldwerter Vorteil aus der Nutzung von Dienstwagen	1	14	9	10	34
	<b>-35</b>	<b>433</b>	<b>205</b>	<b>204</b>	<b>807</b>

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

Herr Uwe Grimminger ist zum 31. Januar 2008 aus seinem Amt als Vorstand und Vorstandsvorsitzender der Essanelle ausgeschieden. Herr Achim Mansen, ehemals Finanzvorstand, übt ab 1. Februar 2008 zusätzlich das Amt als Vorstandsvorsitzender aus. Ebenfalls ab 1. Februar 2008 sind Herr Dieter Bonk (Marketing und Vertrieb) und Herr Dirk Wiethölter (Personal) als weitere Vorstandsmitglieder berufen worden.

Gegenüber dem Vorstandsmitglied Herrn Mansen besteht eine leistungsorientierte Pensionszusage. Die Rückstellung nach Abzug des Planvermögens von T€ 66 (Vorjahr T€ 49) beträgt T€ 101 (Vorjahr T€ 89). Der Rechnungszins beträgt 6,25% (Vorjahr 5,25%). Der Gesamtbetrag der für den Vorstand gebildeten Pensionsrückstellungen nach Kürzung um das Planvermögen beträgt T€ 154 (Vorjahr T€ 160). Für Herrn Mansen ergeben sich eine Altersrente ab dem 65. Lebensjahr in Höhe von monatlich € 3.540,00, eine Berufsunfähigkeitsleistung in Höhe von monatlich € 3.540,00 sowie eine Witwenrente von 60% der erreichten Altersrente. Ferner besteht eine Anwartschaft auf Waisenrente.

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

Gegenüber dem früheren Vorstandsmitglied Herrn Grimminger besteht eine leistungsorientierte Pensionszusage, die sich nach Abzug des Planvermögens von T€ 531 (Vorjahr T€ 460) auf T€ 53 (Vorjahr T€ 71) beläuft. Die Witwenrente beträgt 60% der erreichten Altersrente. Dabei ergeben sich für Herrn Grimminger ab dem 60. Lebensjahr eine Pensionsleistung von € 3.158,52 monatlich, eine Berufsunfähigkeitsleistung von € 3.096,59 sowie eine Witwenrente von 60% der erreichten Altersrente.

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

Aus der Gehaltsumwandlung in eine Pensionszusage ergibt sich ein Aktivwert der Rückdeckungsversicherung von T€ 142. Die Pensionsrückstellung wurde in korrespondierender Höhe gebildet.

## (2) Bezüge des Aufsichtsrats

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

Im Geschäftsjahr 2008 wurden Vergütungen in Höhe von T€ 137 (Vorjahr T€ 140) geleistet.

## VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER NACH TRANSPARENZRICHTLINIE-UMSETZUNGSGESETZ (TUG)

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

Düsseldorf, den 12. März 2009



Achim Mansen  
(Vorstandsvorsitzender)



Dieter Bonk  
(Vorstand)



Dirk Wiethölter  
(Vorstand)

## AG-BILANZ (HGB) zum 31. Dezember 2008

## AKTIVA

in €	31.12.2008	31.12.2007
<b>A. ANLAGEVERMÖGEN</b>		
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>		
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	140.952,59	177.257,44
2. Firmenwerte	9.466.135,13	11.449.986,22
	<b>9.607.087,72</b>	<b>11.627.243,66</b>
<b>II. Sachanlagen</b>		
1. Betriebs- und Geschäftsausstattung einschließlich Einbauten in gemieteten Räumen	21.007.900,63	18.019.101,21
2. Geleistete Anzahlungen	20.000,00	456.250,00
	<b>21.027.900,63</b>	<b>18.475.351,21</b>
<b>III. Finanzanlagen</b>		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	1,00	1,00
2. Sonstige Ausleihungen	87.256,74	99.693,04
	<b>87.257,74</b>	<b>99.694,04</b>
	<b>30.722.246,09</b>	<b>30.202.288,91</b>
<b>B. UMLAUFVERMÖGEN</b>		
<b>I. Vorräte</b>		
Waren	6.996.124,66	6.601.628,87
	<b>6.996.124,66</b>	<b>6.601.628,87</b>
<b>II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	176.377,58	214.077,60
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	0,00	15.632,64
3. Sonstige Vermögensgegenstände	2.314.821,60	1.784.281,99
	<b>2.491.199,18</b>	<b>2.013.992,23</b>
<b>III. Wertpapiere</b>		
Eigene Anteile	537.912,36	460.061,88
	<b>537.912,36</b>	<b>460.061,88</b>
<b>IV. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten</b>	<b>5.584.105,99</b>	<b>6.038.209,14</b>
	<b>15.609.342,19</b>	<b>15.113.892,12</b>
<b>C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>	<b>140.230,51</b>	<b>119.028,90</b>
<b>Summe Aktiva</b>	<b>46.471.818,79</b>	<b>45.435.209,93</b>

## PASSIVA

in €	31.12.2008	31.12.2007
A. EIGENKAPITAL		
<b>I. Gezeichnetes Kapital</b>	4.595.044,00	4.595.044,00
<b>II. Kapitalrücklage</b>	13.595.420,24	13.595.420,24
<b>III. Gewinnrücklage</b>		
1. Rücklage für eigene Anteile	537.912,36	460.061,88
<b>IV. Bilanzgewinn</b>	3.697.112,29	3.100.233,65
	<b>22.425.488,89</b>	<b>21.750.759,77</b>
B. RÜCKSTELLUNGEN		
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	857.942,58	635.187,00
2. Steuerrückstellungen	1.851.127,76	639.380,67
3. Sonstige Rückstellungen	5.122.655,27	6.229.792,83
	<b>7.831.725,61</b>	<b>7.504.360,50</b>
C. VERBINDLICHKEITEN		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.072.527,96	2.704.766,57
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.603.753,29	4.391.924,36
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	6,65	1.001,00
4. Sonstige Verbindlichkeiten	8.538.316,39	9.082.397,73
	<b>16.214.604,29</b>	<b>16.180.089,66</b>
D. PASSIVE RECHNUNGSABGRENZUNG	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Summe Passiva</b>	<b>46.471.818,79</b>	<b>45.435.209,93</b>

## AG-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (HGB)

für die Zeit vom 1. Januar 2008 bis zum 31. Dezember 2008

in €	2008	2007
1. Umsatzerlöse	129.160.708,91	123.082.504,57
2. Sonstige betriebliche Erträge	1.561.281,20	1.407.326,27
3. Aufwendungen für bezogene Waren	-10.744.313,70	-11.239.798,12
	<b>119.977.676,41</b>	<b>113.250.032,72</b>
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-58.069.715,18	-56.554.489,56
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung (davon für Altersversorgung € 81.580,01; Vorjahr € 76.163,00)	-12.187.335,17	-11.856.581,28
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-6.376.998,94	-5.963.281,91
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-37.810.977,77	-35.014.476,84
	<b>5.532.649,35</b>	<b>3.861.203,13</b>
7. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens (davon aus verbundenen Unternehmen € 0,00; Vorjahr € 0,00)	2.447,73	2.755,19
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge (davon aus verbundenen Unternehmen € 115,69; Vorjahr € 119,70)	101.966,15	71.936,80
9. Abschreibungen auf Wertberichtigungen Wertpapiere	-16.339,16	0,00
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-525.372,90	-556.463,32
<b>11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>5.095.351,17</b>	<b>3.379.431,80</b>
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-2.140.976,38	-552.224,59
13. Sonstige Steuern	-12.124,51	273.026,44
<b>14. Jahresüberschuss</b>	<b>2.942.250,28</b>	<b>3.100.233,65</b>
15. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	832.712,49	0,00
16. Entnahme aus der Rücklage für eigene Anteile	16.339,16	0,00
17. Einstellung in die Rücklage für eigene Anteile	-94.189,64	0,00
<b>18. Bilanzergebnis</b>	<b>3.697.112,29</b>	<b>3.100.233,65</b>





## BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der Essanelle Hair Group AG, Düsseldorf, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2008 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 12. März 2009  
PricewaterhouseCoopers  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Bibiana Bolsenkötter  
Wirtschaftsprüfer

ppa. Dietrich Schollmeyer  
Wirtschaftsprüfer

## KONTAKT

### Investor Relations, Wirtschaftspresse

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

### Fachpresse

PR & Kommunikation  
Elisabeth Hammer  
Jägerhofstraße 25  
40479 Düsseldorf  
Fon +49(0)211/513 695 14  
Fax +49(0)211/513 695 16  
hammer@hammerpr.de

## IMPRESSUM

### Herausgeber

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

### Konzept, Text und Gestaltung

Haubrok Investor Relations GmbH, Düsseldorf  
visuphil®, Düsseldorf  
Fotos: Claus Wickrath  
Text: Verena Bretz

### Produktion

Margreff-Druck GmbH, Essen



**Essanelle Hair Group AG**

Niederkasseler Lohweg 20

40547 Düsseldorf

Fon +49(0)211/17 48-0

Fax +49(0)211/17 48-290

[kontakt@essanelle-hair-group.com](mailto:kontakt@essanelle-hair-group.com)

[www.essanelle-hair-group.com](http://www.essanelle-hair-group.com)