

KENNZAHLEN

Mio. Euro – nach IFRS, Konzern

Mio. €	2011	2010	2009	2008	2007
Konzernumsatz	127,2	127,2	128,0	129,2	123,1
essentielle Ihr Friseur	56,6	58,4	63,3	69,0	72,1
TOP TEN	3,6	5,1	5,4	5,9	4,1
Super Cut	21,6	21,2	20,5	20,6	19,6
HairExpress	38,6	35,7	32,1	27,7	22,2
Beauty Hair Shop	6,9	6,8	6,7	6,0	5,0
EBITDA	11,8	10,8	11,3	12,1	11,0
EBIT	6,7	5,4	5,9	7,0	6,1
EBT	6,4	5,1	5,5	6,4	5,4
Jahresüberschuss	3,8	3,4	3,2	3,6	4,6
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	0,84 €	0,75 €	0,71 €	0,79 €	1,01 €
Eigenkapitalquote	62,2%	58,8%	56,1%	53,7%	53,0%
Cash Flow (laufende Geschäftstätigkeit)	8,0	6,2	9,1	11,5	8,3
Cash Flow je Aktie	1,74 €	1,35 €	1,99 €	2,50 €	1,81 €
Mitarbeiter	4.016	4.246	4.185	4.306	4.183
Zahl der Aktien	4,6 Mio.	4,6 Mio.	4,6 Mio.	4,6 Mio.	4,6 Mio.
Streubesitz*	10,23 %	10,23 %	10,23 %	10,23 %	10,23 %

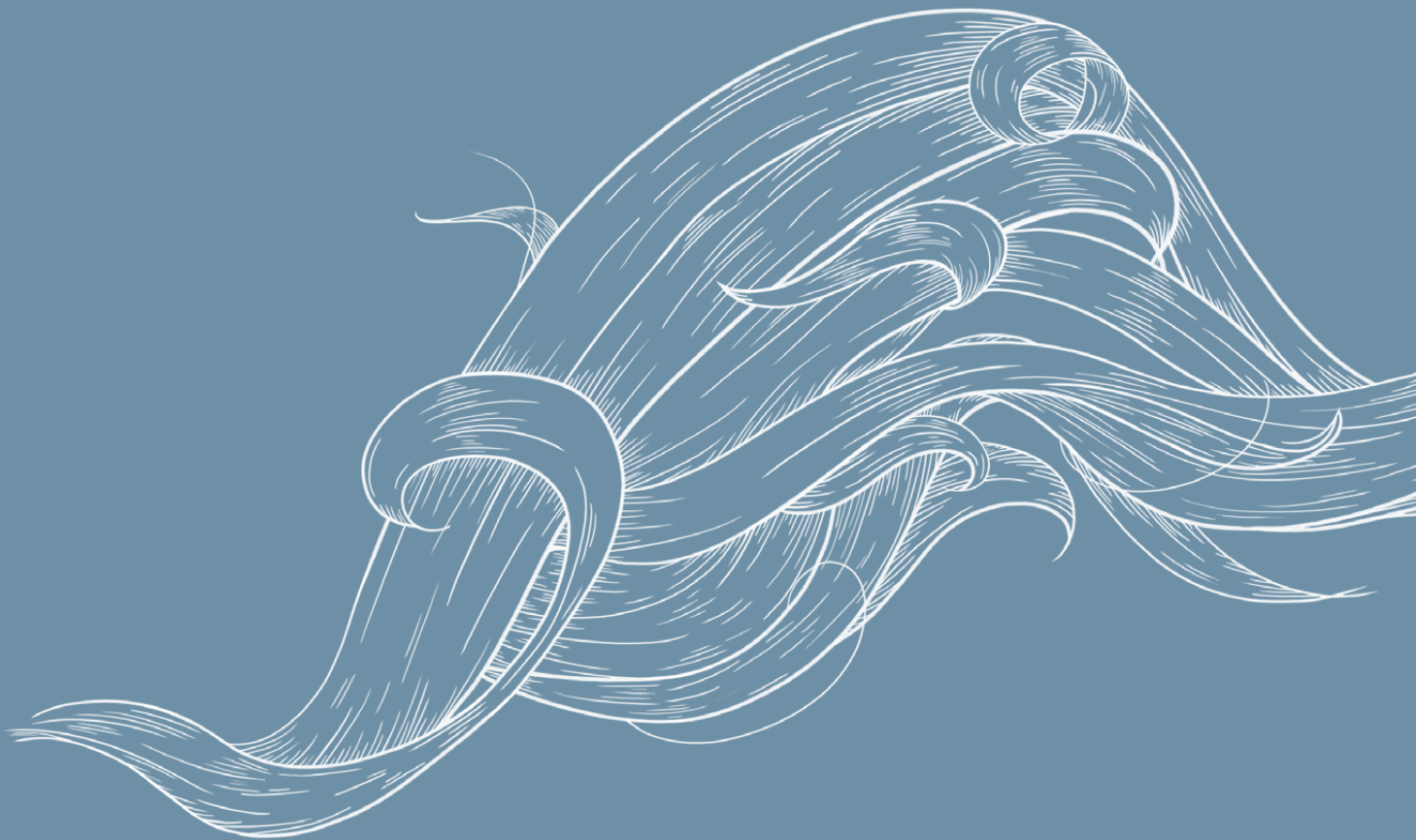
* Stand jeweils Februar des Folgejahres

Editorial

Was geht unseren Kunden durch den Kopf – wenn sie beim Friseur sind? Das ist natürlich für unsere Mitarbeiter vor Ort und auch für unser Marketing immer ein Thema. Und in diesem Jahr ist dies auch Thema unseres Geschäftsberichtes.

Wir haben uns von Kunden unserer jeweiligen Salonkonzepte essenelle Ihr Friseur, Super Cut, HairExpress und auch der Beauty Hair Shops erzählen lassen, was ihnen beim Thema Haare, beim Gang zum Friseur so durch den Kopf geht, welche Assoziationen bei Ihnen entstehen – und die Antworten für unsere Leser einmal etwas anders umgesetzt.

Und was denken Sie?

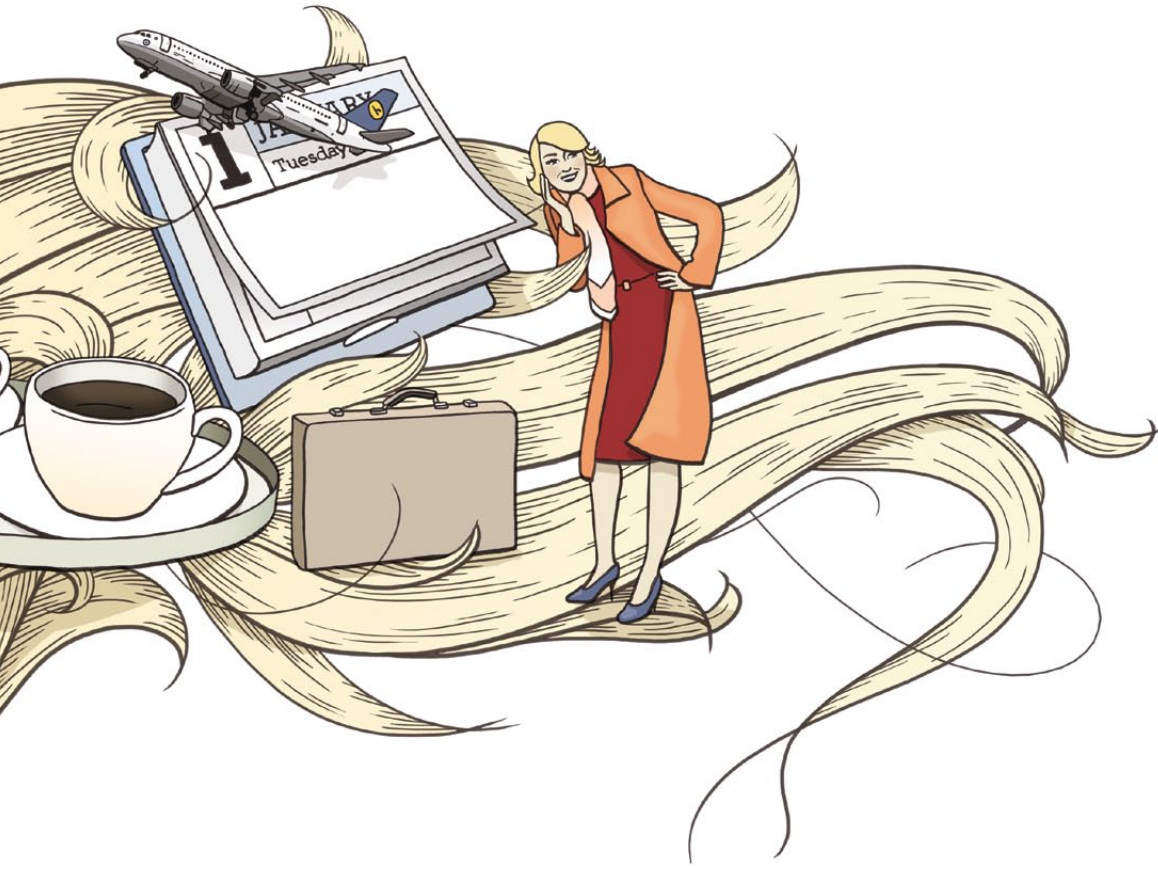


INHALT

VORSTANDSINTERVIEW	6
BERICHT DES AUFSICHTSRATES	12
CORPORATE GOVERNANCE-BERICHT	16
DIE AKTIE	20
KONZERN-JAHRESABSCHLUSS (IFRS)	
KONZERN-LAGEBERICHT	24
KONZERN-BILANZ	40
KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	42
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG	43
VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS	44
KONZERN-ANHANG	45
AG-BILANZ (HGB)	104
AG-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (HGB)	106
BESTÄTIGUNGSVERMERK	108
KONTAKT, IMPRESSUM	110

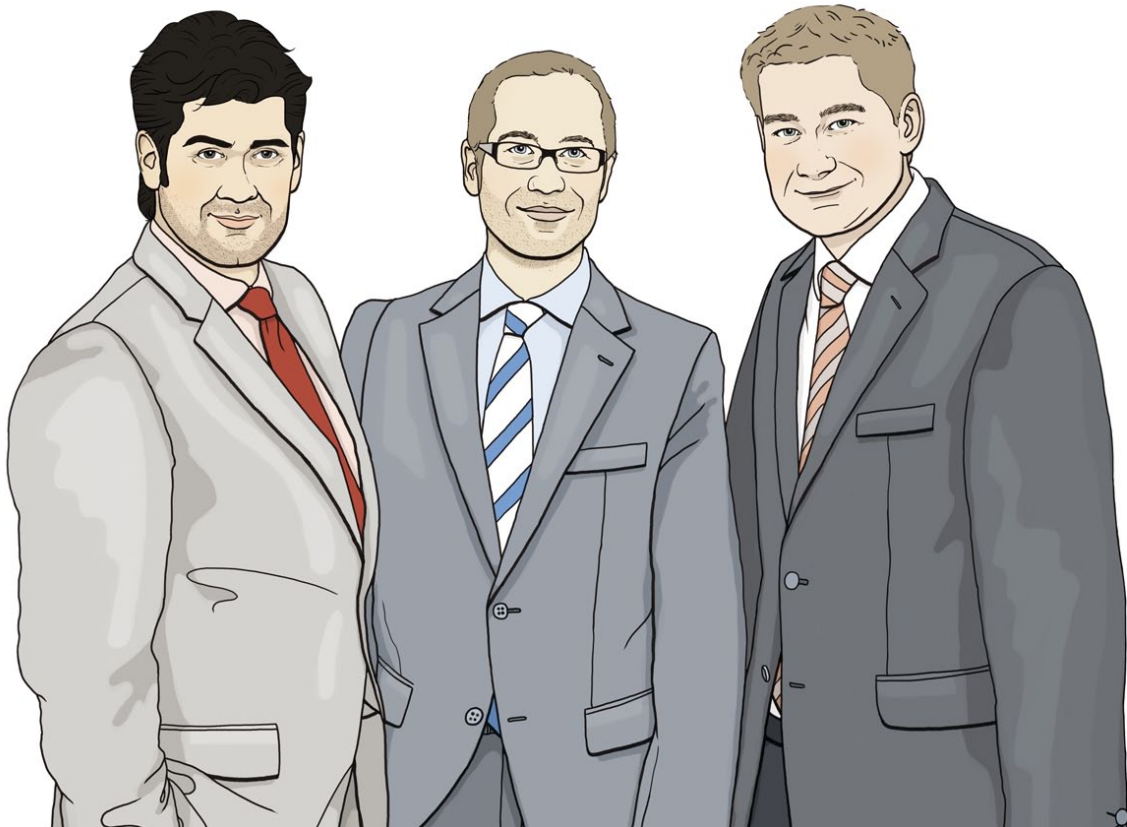






„Im Grunde sind meine Haare wie ein offenes Buch – man sieht immer, was mir durch den Kopf geht.“

VORSTANDSINTERVIEW ESSANELLE HAIR GROUP



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

Herr Mansen, zu Beginn des Jahres 2011 lauteten Ihre Zielsetzungen, den Umsatz um 2%–3% zu steigern und das Vorsteuerergebnis um mindestens 5% zu verbessern. Wie lautet nun ein Jahr später Ihr Fazit?

Achim Mansen Ich kann ein insgesamt positives Fazit ziehen. Wir haben unsere Ertragskennzahlen deutlich über die Vorjahreswerte und unsere Planungen hinaus steigern können. Beim Vorsteuerergebnis haben wir ein Plus von über 26% erreicht. Das stellt uns sehr zufrieden. Beim Umsatz haben wir fast das Vorjahresniveau erreicht – wobei zu berücksichtigen ist, dass wir mit der Veräußerung der TOP TEN-Salons allein bei diesem Konzept 1,5 Mio. Euro weniger Umsatz als im Vorjahr gemacht haben. Ansonsten hätten wir 2011 unter dem Strich Wachstum zu verzeichnen.

Was waren die wesentlichen Gründe für die gute Ertragsentwicklung – wenn das Umsatzwachstum dazu nicht beitragen konnte?

Achim Mansen Von den reinen Aufwandspositionen her haben wir die Personalkosten gesenkt und weniger für Werbung ausgegeben. Schauen wir in die Details, so haben wir insgesamt 52 Schließungen – dazu zählen jedoch auch einige Umfirmierungen – und der Salonbestand hat sich insgesamt um 16 Salons verringert. Dabei war es unser Ziel, aktiv eine Bereinigung unseres Portfolios um Verlustbringer vorzunehmen und dadurch die Rentabilität des Unternehmens zu verbessern. Das ist uns gut gelungen.

Herr Bonk, wie ließ sich im vergangenen Jahr mit einem niedrigeren Werbebudget arbeiten?

Dieter Bonk Im Bereich Werbung haben wir im vergangenen Jahr verstärkt Aktionen mit Kooperationspartnern gefahren und dadurch bei einer vergleichbaren oder sogar einer höheren Werbewirkung die eigenen Kosten reduziert. Außerdem fielen im vergangenen Jahr keine Sonderkosten für Relaunches von Markenkonzepten an. Auch das hat den Gesamtaufwand gesenkt.

Sie wollten zu Jahresbeginn 30 neue Salons eröffnen – wie weit sind Sie hier mit der Umsetzung zufrieden?

Dieter Bonk Wir haben 26 Salons komplett neu eröffnet und bei unseren Konzepten 10 Zugänge durch Umfirmierungen vor allem aus TOP TEN vorgenommen – damit liegen wir im Rahmen dessen, was wir uns vorgenommen haben und was sinnvoll war.

Trotzdem haben Sie netto Salons verloren – hätte es da nicht Sinn gemacht, das Wachstumstempo zu erhöhen und beispielsweise wie in den Vorjahren 50 Salons zu eröffnen?

Achim Mansen Es ist ja nicht unsere Art, hektisch zu reagieren. Wir haben erst im Laufe des Jahres endgültig entschieden, uns von den verbliebenen TOP TEN-Salons zu trennen. In der dann noch verbleibenden Zeit bis Ende des Jahres hätten wir sicher noch schnell 20 neue Standorte finden können – aber nicht 20 von denen wir glauben, dass sie mittel- bis langfristig rentabel arbeiten.

Dieter Bonk Grundsätzlich ist es kurzfristig nicht möglich, 10–20 gute Standorte zu finden. Kaufhäuser kommen in punkto Neueröffnungen derzeit für uns nicht in Frage, neue Einkaufszentren werden nur noch vereinzelt eröffnet und in Verbrauchermärkten – hier ist die Entwicklung anhaltend dynamisch – sind wir bereits sehr aktiv. Deswegen sind 30 Neueröffnungen pro Jahr im momentanen Umfeld ein realistisches und sinnvolles Ziel für unser Unternehmen.

Freie Lagen kommen nach dem Verkauf von TOP TEN gar nicht mehr für Sie in Frage?

Dieter Bonk Gute Standorte sind für uns immer interessant – auch freie Lagen. Aber natürlich liegt unser strategischer Fokus weiterhin auf Standorten mit hoher Kundenfrequenz, die wir hauptsächlich in unserem gewohnten Umfeld von Standortpartnern finden. Aber den ein oder anderen guten freien Standort kann ich mir durchaus auch in Zukunft vorstellen.

Und wie verlief die Umsatzentwicklung bezogen auf die Standorttypen Einkaufscenter, Verbrauchermärkte und Kaufhäuser?

Dirk Wiethölter Wir sind weiterhin zufrieden mit der Entwicklung in Einkaufszentren – speziell mit Nahversorgungscharakter – und besonders in den Verbrauchermärkten. Über die Standorte in Kauf- und Warenhäusern bleibt zu sagen, dass sich in der Regel die Situation dort nicht mehr weiter verschlechtert – aber zufrieden sind wir hier nicht.

Und bezüglich der Konzepte – wo lief es besonders gut, wo eher nicht?

Achim Mansen Bei essanelle Ihr Friseur haben wir im vergangenen Jahr sechs Salons geschlossen und dementsprechend auch beim Umsatz etwas verloren. HairExpress hat sich stark entwickelt, sowohl mit Blick auf die Zahl der Salons als auch auf die Umsatzentwicklung. Hier haben wir ein Umsatzwachstum von 8,2% zu verzeichnen. Die Entwicklung bei Super Cut war zufriedenstellend – diesem Konzept wollen wir im laufenden Jahr wieder einen deutlichen Schub durch den Relaunch der Marke und der Salons verschaffen.

Wie muss man sich einen Relaunch vorstellen?

Dieter Bonk Wir haben die visuelle Ausrichtung überarbeitet, das gesamte Konzept noch hochwertiger positioniert, um aktuelle Trends aufzugreifen und unsere Zielgruppe nachhaltig anzuziehen und zu begeistern. Super Cut ist ja ein sehr emotionales Konzept mit einer klaren Positionierung. Hier können wir unsere Stärken als Filialist mit unserer Marken- und Marketingkompetenz voll ausspielen.

Wie werden Sie bei den Konzepten kurz- bis mittelfristig verfahren?

Dirk Wiethölter Wir werden im laufenden Jahr in allen Konzepten Neueröffnungen vornehmen. Es war ja eben unsere klare Absicht, nach dem Verkauf von TOP TEN unsere Ressourcen nun ganz auf die anderen Konzepte zu konzentrieren. Wir wollen damit unsere Marktanteile ausbauen. Wie Studien zeigen, hält die Polarisierung der Branche an. Neben den Kleinstbetrieben gewinnen vor allem Unternehmen mit einer großen Zahl an Salons – wie die Essanelle Hair Group – Marktanteile und die traditionelle Mitte schrumpft. Während die Kleinstbetriebe versuchen, vor allem über extrem niedrige Preise zu punkten, was aus unserer Sicht nicht nachhaltig funktionieren kann, liegen unsere Wettbewerbsvorteile in professionellem Personalmanagement, zielgruppenadäquatem Marketing und finanziellen Ressourcen, die uns substanzielles Wachstum ermöglichen.

HairExpress wächst ja weiterhin mit Abstand am stärksten – dabei ist gerade das untere Preissegment am heftigsten umkämpft? Wie passt das zusammen?

Achim Mansen Weil in diesem Segment auch die Nachfrage am größten ist und am stärksten wächst. Zwar nimmt die „Geiz-ist-geil“-Mentalität unserer Meinung nach ab, aber die Zahl der Verbraucher, die zumindest preissensibel sind, nimmt weiter zu. Und da diese Zielgruppe trotzdem eine gute Qualität erwartet, sind wir hier mit HairExpress nicht nur optimal positioniert, sondern eben auch nachhaltig wirtschaftlich erfolgreich – im Gegensatz zu vielen Kleinstbetrieben, von denen jedes Jahr viele auf den Markt kommen, aber auch fast genauso viele jedes Jahr wieder verschwinden.

Dieter Bonk Die Dynamik dieses Segments zeigt sich auch darin, dass sich die Kundenfrequenz in Verbrauchermärkten, also dem klassischen Umfeld für Preissensibilität, von allen Standorttypen am besten entwickelt. Wir gehen davon aus, dass dies noch einige Jahre so bleiben wird und sehen deshalb hier mittelfristig die besten Wachstumschancen für uns.

Die Zahl der Beauty Hair Shops hat sich in den vergangenen 2–3 Jahren nicht sonderlich verändert, obwohl Sie den Produktverkauf als wesentlichen Bestandteil der Unternehmensstrategie sehen – geht da nicht mehr?

Dieter Bonk Ich gehe davon aus, dass wir 2012 fünf oder sechs neue Shops eröffnen werden. Das sind dann fast 20% mehr Standorte als heute, die ab 2013 auch einen wesentlichen Umsatz- und Ergebnisbeitrag leisten sollen. Wir sehen bei den Beauty Hair Shops durchaus Wachstumspotential und wollen das in den kommenden Jahren sukzessive realisieren. Aber auch in unseren Salons ist es unser Ziel, den Verkaufsanteil weiter zu erhöhen, auch wenn wir hier im Wettbewerb bereits weit über dem Durchschnitt liegen. Unsere Mitarbeiter sind für dieses Thema sensibilisiert und profitieren auch selbst davon, wenn sie Produkte verkaufen.

Herr Wiethölter, Sie weisen ja stetig darauf hin, dass Ihre Mitarbeiter vor Ort über den Erfolg des Unternehmens entscheiden. Fachkräftemangel ist ein gesellschaftliches Megathema – trifft so etwas auch auf die Friseurbranche zu?

Dirk Wiethölter Ja, das ist auch für uns ein wichtiges Thema. Die Zahl der Salons in Deutschland nimmt stärker zu als die Zahl der Friseure – die hat sich in den vergangenen Jahren nicht sonderlich erhöht, und wir denken auch nicht, dass sich daran in Zukunft viel ändert.

Und wie wirkt sich das aus?

Dirk Wiethölter Beispielsweise darin, dass die durchschnittliche Zahl der Friseure in unseren Salons zurück geht. Aber das hat natürlich noch andere Gründe, wie unsere Bemühungen, um eine vernünftige Auslastung unserer Mitarbeiter oder kleinere Salonflächen. Insgesamt muss es aber unser Ziel sein, die besten Friseure zu haben und die Zahl der Auszubildenden deutlich zu erhöhen. Und diese dann ebenfalls zu guten Frisuren zu machen.

Mit welchen Strategien wollen Sie dieses Ziel erreichen?

Dirk Wiethölter Ausbildung ist immer die beste Strategie, weil wir dann den fachlichen Werdegang der jungen Menschen am besten lenken können. Es ist kein Zufall, dass unsere Ausbildungsquote stetig weiter steigt. Wir haben 2011 die Zahl unserer Auszubildenden um fast 10% steigern können. Für die kommenden Jahre sind wir noch anspruchsvoller und haben uns eine Erhöhung um 30% auf dem Stand von heute zum Ziel gesetzt.

Und wie erreichen Sie potenzielle Auszubildende?

Dirk Wiethölter Auf der einen Seite geht es uns darum, einen möglichst großen Bewerberpool zu bekommen. Neben zahlreichen Aktivitäten zum Beispiel in Social Media Netzwerken haben wir im vergangenen Jahr auch erstmals ein großes Azubi-Casting in Anlehnung an die Casting-Welle in den Medien in Berlin durchgeführt. Das war so erfolgreich, dass wir es 2012 in weiteren großen Städten wie Hamburg und Köln wiederholen werden. Ein großer Pool

an Bewerbern bedeutet für uns dann, die wirklich geeigneten herausfiltern zu können – denn neben der quantitativen Erhöhung unserer Ausbildungszahlen ist natürlich die Qualität der Bewerber wichtig für die spätere Qualität der Arbeit in unseren Salons.

Dieter Bonk Neben der erhöhten Aufmerksamkeit von jungen Menschen für den Friseurberuf wirken solche Aktionen wie das Azubi-Casting auch positiv auf unser Image bei bereits ausgebildeten Friseuren. Es gibt ja immer noch eine Menge schwarzer Schafe in der Branche. Schwarzarbeit und ein zum Teil schlechter Umgang mit den Mitarbeitern sind immer wieder Thema. Hiervon grenzen wir uns bewusst stark ab. Nicht nur wegen rechtlicher Vorschriften sondern aus Überzeugung. Dazu gehört dann am Ende des Tages auch die Beteiligung der Friseure in den Salons an ihrem persönlichen Erfolg über ein klares Bonussystem sowie vielfältige Möglichkeiten, Karriere zu machen.

Karriere beim Friseur?

Dirk Wiethölter Selbstverständlich. Neben Trainings mit namhaften Friseurschulen, um das fachliche Know-how unserer Mitarbeiter zu verbessern, eröffnen wir unseren Mitarbeitern einen sehr guten Zugang zu Meisterausbildungen. Darüber hinaus bieten wir betriebswirtschaftliche Fortbildungen und die Möglichkeit, Salonleiter zu werden oder als Vertriebsmanager oder sogar Vertriebsdirektor eine ganze Zahl von Salons zu betreuen. Von unseren fünf Vertriebsdirektoren sind vier Frauen, von den 34 Vertriebsmanagern 32 Frauen – und 100% dieser Mitarbeiter kommen aus unseren Salons. Damit sind wir unserem Ziel, möglichst alle Positionen intern zu besetzen, schon sehr nahe gekommen. Diese Perspektiven können andere Friseure nicht bieten und machen uns zu einem attraktiven Arbeitgeber.

Achim Mansen Insgesamt kommunizieren wir die wichtigsten Wettbewerbsvorteile für potenzielle Mitarbeiter jetzt noch stärker: Keine untertarifliche Bezahlung bei der Essanelle Hair Group, überdurchschnittliche Bezahlung für überdurchschnittliche Leistung sowie berufliche und persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten.

Und wie sieht dazu der mittel- bis langfristige Trend bei den Personalkosten aus?

Dirk Wiethölter Der wird sich im Rahmen der Umsatzentwicklung bewegen. Wir gehen also in den kommenden Jahren von leicht steigenden Personalkosten und einer relativ konstanten Personalkostenquote aus. Wobei wir nicht genau absehen können, wie sich die Tariflöhne in den kommenden Jahren verändern. Dies kann grundsätzlich immer dazu führen, dass unsere Personalkosten steigen – aber es ist uns in der Vergangenheit regelmäßig gelungen, dies zu kompensieren.

Kommen wir zum laufenden Geschäftsjahr. Das Konsumverhalten wird weiterhin positiv prognostiziert. Mit der Veräußerung der TOP TEN Salons verlieren Sie aber über 3 Mio. Euro Umsatz – können Sie das in 2012 kompensieren?

Achim Mansen Das wird sehr schwierig. Wir werden über die Neueröffnungen aus 2011 und 2012 sicherlich zusätzliche Umsätze generieren können. Aber wir gehen derzeit nicht davon aus, die 3,6 Mio. Euro aus den TOP TEN Salons vollständig auffangen zu können. Wir rechnen eher mit einem leichten Minus, das wohl 1–2% betragen wird.

Wie viele Salons wollen Sie 2012 eröffnen?

Dieter Bonk Wir planen wieder rund 30 neue Salons wie im Vorjahr. Hier werden HairExpress und Super Cut im Vordergrund stehen. Und auch beim Konzept Beauty Hair Shop werden wir fünf bis sechs Neueröffnungen vornehmen und damit die Zahl der Shops um rund 20% erhöhen.

Achim Mansen Insgesamt ist das ein vernünftiges Tempo und klar auf nachhaltiges und profitables Wachstum ausgerichtet. Wir rechnen dann ab 2013 auch wieder mit Wachstum beim Umsatz und wollen das wie in der Vergangenheit kontinuierlich Jahr für Jahr fortsetzen. Wir sind mit der Bereinigung unseres Portfolios sowohl auf der Salon- als auch auf der Konzeptebene sehr weit vorangekommen und haben hier die gewünschten Profitabilitätseffekte realisiert, auch wenn es Umsatz gekostet hat. Diese Bereinigung – oder ganz konkret die hohe Zahl an jährlichen Schließungen – werden wir in dem Ausmaß in den kommenden Jahren voraussichtlich nicht mehr durchführen müssen, wenn das Umfeld einigermaßen stabil bleibt. Dann werden sich die Umsätze unserer Neueröffnungen auch voll im Gesamtumsatz widerspiegeln.

Die Ertragszahlen haben sich 2011 um über 25% verbessert? Was ist hier 2012 und folgende noch möglich?

Achim Mansen Wir sind zuversichtlich, dass wir auch bei rückläufigen Umsätzen einen ordentlichen Teil der Ertragssteigerungen aus 2011 auch im laufenden Jahr erwirtschaften werden. Konkret rechnen wir für 2012 mit einer Bandbreite von 5,5 – 6,0 Mio. Euro beim Vorsteuerergebnis nach 5,1 Mio. Euro in 2010 und 6,4 Mio. Euro in 2011. Mit steigenden Umsätzen ab 2013 können dann auch die Ertragskennzahlen wieder überproportional zulegen.

Und wie steht es um die Dividende?

Achim Mansen Wir gehen nach Gesprächen mit unserem Aufsichtsrat davon aus, dass wir der Hauptversammlung wie im Vorjahr eine Dividende von 0,50 Euro vorschlagen können. Auch bei der Ausschüttung ist uns Nachhaltigkeit sehr wichtig – und wenn dies umgesetzt werden sollte, zahlen wir jetzt schon im fünften Jahr hintereinander eine Dividende, die eine sehr ordentliche Rendite auf den Aktienkurs darstellt.

Sind hier mittelfristig Steigerungen möglich? Ihr Ergebnis je Aktie in der AG beträgt 2011 bereits 65 Cent, Ihre Eigenkapitalquote liegt dort schon bei fast 57%, im Konzern sogar bei über 62%.

Achim Mansen Mittelfristig ist das durchaus möglich. 2013 werden wir geringere Firmenwertabschreibungen in der AG haben, ab 2014 fallen diese dann komplett weg. Innerhalb dieses Zeitraums wollen wir bei einer anhaltend guten Ertragslage auch unsere Aktionäre am Erfolg des Unternehmens in entsprechender Höhe beteiligen. Und wir werden weiterhin darauf achten, dass sich die Dividendenzahlungen kontinuierlich entwickeln.

BERICHT DES AUFSICHTSRATES

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Geschäftsjahr 2011 verlief für die Essanelle Hair Group vor allem mit Blick auf die Ertragsentwicklung sehr erfolgreich. Die geplante Verbesserung des Vorsteuerergebnisses konnte mit einem Plus von über 25% deutlich übertriften werden. Trotz der auch vom Aufsichtsrat unterstützten Konzentration auf die Konzepte essanelle Ihr Friseur, HairExpress und Super Cut und der damit einhergehenden Reduzierung des Salonbestandes lagen die Umsätze auf dem Niveau des Vorjahres. Insgesamt war 2011 damit trotz zum Teil schwieriger Rahmenbedingungen ein gutes Geschäftsjahr für die Essanelle Hair Group AG. Dies ermöglicht es Vorstand und Aufsichtsrat, der Hauptversammlung erneut eine Dividende in Höhe von 50 Cent je Aktie für das Geschäftsjahr 2011 vorzuschlagen.

Der Aufsichtsrat hat auch im abgelaufenen Jahr seine Aufgaben nach Gesetz, Satzung, Corporate Governance und Geschäftsordnung umfassend wahrgenommen. Dabei haben wir den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten, kontrolliert und überwacht. Wir wurden dabei in alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung unmittelbar und frühzeitig eingebunden.

Im Rahmen unserer Beratungs- und Überwachungstätigkeit wurden wir vom Vorstand in schriftlichen und mündlichen Berichten regelmäßig und umfassend über alle relevanten Themen unterrichtet. Zu den wesentlichen Themen zählten dabei:

- die Unternehmensplanung und strategische Weiterentwicklung,
- der Geschäftsverlauf und die Lage des Konzerns,
- die Risikolage sowie das Risikomanagement und die Compliance.

Die strategische Ausrichtung des Unternehmens stimmte der Vorstand stets mit uns ab. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Plänen und Zielen wurden uns dabei im Einzelnen erläutert. Sämtliche bedeutenden Geschäftsvorgänge haben wir auf Grundlage der Berichte des Vorstands ausführlich erörtert.

Der Aufsichtsrat kam im Geschäftsjahr 2011 zu insgesamt vier ordentlichen Sitzungen am 29. März, am 17. Juni, am 27. September und am 29. November zusammen. In jeder Sitzung waren stets mehr als die Hälfte der Mitglieder anwesend. Im Falle einer Verhinderung haben die abwesenden Mitglieder durch schriftliche Stimmabgabe an den Beschlüssen mitgewirkt. Gegenstand der Sitzungen waren die Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, die Investitionsvorhaben sowie die Risikolage und das Risikomanagement der Essanelle Hair Group. Darüber hinaus standen im Wesentlichen folgende Themen auf der Tagesordnung, die gemeinsam mit dem Vorstand eingehend behandelt und erörtert wurden:

- Wirtschaftlicher Verlauf des Geschäftsjahres 2011,
- Umfang der Wachstumsstrategie für 2012,
- Planungen für die Geschäftsjahre 2012 bis 2016,
- Trennung von allen Salons der Marke TOP TEN,
- Effizienzprüfung der Aufsichtsratsarbeit.

Darüber hinaus stand der Aufsichtsratsvorsitzende auch außerhalb der Aufsichtsratssitzungen in regelmäßigem Kontakt mit dem Vorstand, um sich fortlaufend über die aktuelle Geschäftsentwicklung und die wesentlichen Geschäftsvorfälle zu informieren.

Das Audit Committee beschäftigte sich in seinen Sitzungen am 24. Februar 2011 und am 15. März 2011 vor allem mit Fragen der Rechnungslegung, des Risikomanagements und der Compliance. Darüber hinaus befasste sich das Audit Committee außerhalb der Sitzungen eingehend mit der unterjährigen Finanzberichterstattung. Außerdem analysierte das Audit Committee in den beiden Sitzungen zur Vorbereitung der Bilanzsitzung des Aufsichtsrates detailliert den Jahres- und Konzernabschluss. Abschließend sprach der Ausschuss dem Aufsichtsrat seine Empfehlung zur Billigung und Feststellung aus.

Der Personalausschuss trat im abgelaufenen Geschäftsjahr am 28. März und am 28. November zusammen. Wesentliche Themen waren die Vorstandstantiemen für das Geschäftsjahr 2010 sowie die Vorarbeiten für die Vertragsverlängerung mit dem Vorstandsvorsitzenden.

Auf der Hauptversammlung der Essanelle Hair Group AG am 17. Juni 2011 standen Wahlen zum Aufsichtsrat an, da die Amtsperioden sämtlicher Vertreter der Anteilseigner im Aufsichtsrat mit Beendigung der Hauptversammlung ausliefen. Der Aufsichtsrat schlug vor, folgende Personen für die kommenden vier Jahre wieder zu wählen: Fritz Kuhn, Seeheim, selbständiger Unternehmensberater, Olaf Rogowski, München, Geschäftsführer, Werner Schneider, Köln, Unternehmensberater, Hiltrud Seggewiß, Düsseldorf, Geschäftsführerin, Jürgen Tröndle, Kelsterbach, Friseurunternehmer sowie Andreas Tscherner, Ahlum, Leiter Konzernrechnungslegung und Controlling. Dabei verfügt Hiltrud Seggewiß aufgrund ihres beruflichen Hintergrunds über den notwendigen Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung und Abschlussprüfung als unabhängiges Mitglied im Sinne des § 100 Abs. 5 AktG. Sämtliche Vorschläge zur Wahl des Aufsichtsrates wurden von der Hauptversammlung mit großer Mehrheit angenommen. Damit gehören dem Gesamtgremium des Aufsichtsrates nach eigener Einschätzung Mitglieder an, die über die allgemein sowie unternehmensspezifisch erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen, die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung ihrer Aufgaben notwendig sind. Die Zielsetzung des Aufsichtsrates, bei seiner Zusammensetzung auch die Anforderungen des Corporate Governance Kodex in den Punkten unternehmensspezifische Situation, Vielfalt und der Einbindung von Frauen – fünf der zwölf Mitglieder sind weiblich – zu beachten, ist mit dem aktuellen Aufsichtsratsgremium erreicht.

Vorstand und Aufsichtsrat haben sich im Berichtsjahr mit den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex beschäftigt. Am 29. November 2011 haben beide Gremien gemeinsam eine aktualisierte Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben und diese den Aktionären auf der Homepage der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht. Nach eigener Einschätzung des Aufsichtsrates und schriftlicher Überprüfung arbeitet das Gremium weiterhin effizient. Im Berichtsjahr traten darüber hinaus weder im Vorstand noch im Aufsichtsrat Interessenkonflikte auf.

Auf der Hauptversammlung am 17. Juni 2011 wurde die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, erneut zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer gewählt. Der Aufsichtsratsvorsitzende erteilte dem Abschlussprüfer nach Einholung der Unabhängigkeitserklärung den Prüfungsauftrag, traf mit ihm die Honorarvereinbarung und legte gemeinsam mit dem Prüfungsausschuss die Prüfungsschwerpunkte fest. Auf dieser Grundlage und unter Einbeziehung der Buchführung prüfte die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft eingehend den vom Vorstand nach den Regeln des Handelsgesetzbuchs (HGB) aufgestellten Jahresabschluss der Essanelle Hair Group AG und den auf Grundlage der internationalen Rechnungslegungsstandards (IFRS) aufgestellten Konzernabschluss jeweils zum 31. Dezember 2011, die entsprechenden Lageberichte für die Gesellschaft und den Konzern für das Geschäftsjahr 2011 sowie das Risikomanagementsystem. Die Prüfungen ergaben keine Einwendungen, so dass jeweils ein uneingeschränkter Bestätigungsvermerk erteilt wurde. Darüber hinaus wurde der vom Vorstand erstellte Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen („Abhängigkeitsbericht“) geprüft und mit dem folgenden uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen:

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

Dem Aufsichtsrat und dem Prüfungsausschuss wurden die Abschlüsse, Lageberichte, Prüfungsberichte sowie der Vorschlag des Vorstandes zur Verwendung des Bilanzgewinns rechtzeitig vor ihren jeweiligen Sitzungen übersandt. In der Bilanzsitzung am 27. März 2012 berichtete der Vorsitzende des Audit Committee ausführlich über die Beratungen und Ergebnisse seiner Vorprüfung. Auch der Abschlussprüfer berichtete über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfungen und stand für Fragen zur Verfügung.

Der Aufsichtsrat unterzog unter Berücksichtigung der Ergebnisse des Abschlussprüfers und des Audit Committee den Jahresabschluss und Konzernabschluss, die entsprechenden Lageberichte sowie den Vorschlag des Vorstandes über die Verwendung des Bilanzgewinns einer eigenen ausführlichen Prüfung. Nach dem abschließenden Ergebnis dieser Prüfung bestanden keine Einwendungen. Der Aufsichtsrat hat sich daraufhin dem Prüfungsergebnis der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft angeschlossen und den vom Vorstand zum 31. Dezember 2011 aufgestellten Jahresabschluss sowie den Konzernabschluss gebilligt. Der Jahresabschluss der Essanelle Hair Group AG ist damit

festgestellt. Darüber hinaus schlossen wir uns nach eigener Prüfung auch dem Vorschlag des Vorstandes zur Verwendung des Bilanzgewinns für eine erneute Dividendenausschüttung an.

Mit Blick auf das erfolgreiche Geschäftsjahr 2011 danken wir allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie dem Vorstand für ihren großen persönlichen Einsatz. Nur durch ihre Leistungen konnten die vorliegenden guten Ergebnisse der Essanelle Hair Group erreicht werden.

Düsseldorf, 27. März 2012

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Fritz Kuhn', written in a cursive style.

Fritz Kuhn
Vorsitzender des Aufsichtsrates

CORPORATE GOVERNANCE-BERICHT

Leitung und Kontrolle der Essanelle Hair Group AG sind auf die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes und auf einen wertorientierten Umgang mit Mitarbeitern und Geschäftspartnern ausgerichtet. Vorstand und Aufsichtsrat bekennen sich zu einer guten und transparenten Corporate Governance und orientieren sich dabei auch an den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Ziel ist es, das Vertrauen der Anleger, Kunden, Mitarbeiter, Lieferanten und der Öffentlichkeit in die Unternehmensführung langfristig zu stärken und die Corporate Governance im Konzern auf einem hohen Niveau zu halten.

Vorstand und Aufsichtsrat haben sich im Berichtsjahr mit Themen der Corporate Governance beschäftigt und am 29. November 2011 gemeinsam die aktualisierte Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben. Dabei wird weiterhin der Fassung des Kodex vom 26. Mai 2010 überwiegend entsprochen. Abweichungen existieren in begründeten Fällen aufgrund von Größe, Struktur sowie unternehmensspezifischen Gegebenheiten und wurden in der Erklärung entsprechend erläutert. Die Erklärung wurde der Öffentlichkeit auf der Internetseite der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht.

AKTIONÄRE UND HAUPTVERSAMMLUNG

Die Aktionäre der Essanelle Hair Group AG nehmen ihre Rechte in der Hauptversammlung wahr und üben dort ihr Stimmrecht aus. Sie haben die Möglichkeit, ihr Stimmrecht in der Hauptversammlung selbst auszuüben oder durch einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft ausüben zu lassen. Darüber hinaus bietet die Aussprache auf der Hauptversammlung Aktionären die Möglichkeit für einen direkten Dialog. Sämtliche für die Hauptversammlung relevanten Berichte und Unterlagen wurden frühzeitig auf der Internetseite der Gesellschaft zur Verfügung gestellt.

Die Hauptversammlung der Essanelle Hair Group AG fand am 17. Juni 2011 in Düsseldorf statt. Alle Tagesordnungspunkte wurden mit großer Mehrheit verabschiedet, unter anderem die Neuwahl der Vertreter der Anteilseigner im Aufsichtsrat. Sämtliche bis zur Hauptversammlung amtierenden Mitglieder wurden wiedergewählt. Darüber hinaus stimmte das Plenum dem Vorschlag zu, für das Geschäftsjahr 2010 erneut eine Dividende in Höhe von 50 Cent je Aktie auszuschütten.

ZUSAMMENWIRKEN VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Als deutsche Aktiengesellschaft unterliegt die Essanelle Hair Group AG mit Vorstand und Aufsichtsrat einer zweistufigen Führungs- und Überwachungsstruktur. Diese beiden Gremien sind sowohl hinsichtlich ihrer Mitgliedschaft als auch in ihren Kompetenzen streng voneinander getrennt. Der Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung. Der Aufsichtsrat ist für die Kontrolle, Überwachung und Beratung des Vorstandes sowie für die Bestellung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern zuständig. Beide Gremien arbeiten vertrauensvoll und effizient zusammen.

Der Aufsichtsrat wurde im Berichtsjahr vom Vorstand regelmäßig, zeitnah und umfassend in schriftlicher und mündlicher Form über alle für die Essanelle Hair Group wesentlichen Aspekte informiert. Dazu zählten unter anderem die Planung und strategische Ausrichtung, die Geschäftsentwicklung und Lage des Konzerns, einschließlich der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance. Für Geschäfte von grundlegender Bedeutung hat der Aufsichtsrat Zustimmungsvorbehalte festgelegt.

Der Aufsichtsrat verfolgt gemäß Punkt 5.4.1 des Corporate Governance Kodex konkrete Ziele zur Besetzung des Aufsichtsrates. Bei der Besetzung des Aufsichtsrates zählen zu den zentralen Faktoren die unternehmensspezifische Situation, speziell bei den Themen Branchen- und Personalarbeitskompetenz, sowie die Vielfalt der Mitglieder. Die besondere Berücksichtigung von Frauen ist nicht nur konkretes Ziel bei der Besetzung des Aufsichtsrates, sondern wird bereits seit Jahren umgesetzt. Zum 31.12.2011 waren fünf von zwölf Aufsichtsratsmitgliedern weiblich. Ein Verhältnis in dieser Größenordnung ist auch zukünftig konkretes Ziel bei der Besetzung des Aufsichtsrates. Darüber hinaus hat die Essanelle Hair Group in der Entsprechenserklärung 2011 erläutert, dass von einer Altersbegrenzung der Aufsichtsratsmitglieder in Einzelfällen abgewichen werden kann. Derzeit überschreitet kein Mitglied die empfohlene Altersgrenze von 75 Jahren.

Nach eigener Einschätzung gehört dem Gremium eine ausreichende Anzahl unabhängiger Mitglieder an. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat aus seinen Mitgliedern ein Audit Committee sowie einen Personalausschuss gebildet. Im abgelaufenen Geschäftsjahr traten im Aufsichtsrat keine offen zu legenden Interessenkonflikte auf.

Mit Achim Mansen, Vorstandsvorsitzender, Dieter Bonk, Marketing- und Vertriebsvorstand, und Dirk Wiethölter, Personalvorstand, gehören dem Vorstand weiterhin drei Mitglieder an. Im Berichtsjahr traten im Vorstand keine Interessenkonflikte auf, die dem Aufsichtsrat unverzüglich offenzulegen gewesen wären.

Sämtliche Vorstandsmitglieder gehören dem Verwaltungsrat der BKK ESSANELLE an, wobei Dirk Wiethölter zusätzlich als alternierender Vorsitzender dieses Gremiums fungiert.

Über die Vergütung der Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat informiert der Vergütungsbericht als Bestandteil des Lageberichtes auf Seite 36 dieses Geschäftsberichtes.

Weitere Informationen zur Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat sowie zur Arbeit des Aufsichtsrates und seiner Ausschüsse können Sie dem Bericht des Aufsichtsrates entnehmen.

TRANSPARENZ

Im Umgang mit den Aktionären der Gesellschaft verfolgt die Essanelle Hair Group den Grundsatz der umfassenden, kontinuierlichen und zeitnahen Information. So berichtet die Gesellschaft nach den Vorschriften des Prime Standards, des höchsten Transparenzstandards der Deutschen Börse - mit Pflichten wie beispielsweise einer regelmäßigen Quartalsberichterstattung. Im Sinne einer offenen und gleichmäßigen Kommunikation mit allen Interessengruppen stellt das Unternehmen auf der eigenen Homepage sowohl in deutscher als auch englischer Sprache detaillierte Unterlagen und Informationen bereit, wie zum Beispiel zur Hauptversammlung, darüber hinaus sämtliche Finanzberichte sowie aktuelle Ad-hoc- und Pressemeldungen. Im Geschäftsjahr 2011 wurden weder Ad-hoc-Mitteilungen nach § 15 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) und noch Directors' Dealings nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) veröffentlicht. Kein Vorstands- oder Aufsichtsratsmitglied besitzt direkt oder indirekt einen Anteil der ausgegebenen Aktien, der größer als 1% ist.

RECHNUNGSLEGUNG UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

Der Vorstand stellt den Konzernabschluss und den verkürzten Konzernabschluss des Halbjahresberichtes und der Quartalsberichte auf. Die Konzernrechnungslegung entspricht den International Financial Reporting Standards (IFRS), wodurch eine hohe Transparenz und internationale Vergleichbarkeit gewährleistet werden.

Sämtliche Berichte werden innerhalb der Fristen der Börsenordnung der Frankfurter Wertpapierbörse für den Prime Standard veröffentlicht. Die Prüfung für das Geschäftsjahr 2011 erfolgte durch den von der Hauptversammlung am 17. Juni 2011 gewählten Abschlussprüfer, die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, sowie durch das Audit Committee und den Aufsichtsrat.

ERKLÄRUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT DER ESSANELLE HAIR GROUP AG GEMÄSS § 161 AKTG ZUM CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Vorstand und Aufsichtsrat der Essanelle Hair Group AG befürworten die Anregungen und Regeln des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 26. Mai 2010. Sie erfüllten im vergangenen Jahr und erfüllen auch zukünftig weitgehend die darin enthaltenen Verhaltensempfehlungen. Abweichungen sind von Vorstand und Aufsichtsrat nachfolgend offengelegt.

Weiterhin geltende Abweichungen:

- 3.8** Die Gesellschaft unterhält weiterhin die seit mehreren Jahren bestehende D&O-Versicherung für den Aufsichtsrat ohne Selbstbehalt, da sie einen solchen Selbstbehalt weder als geeignetes Mittel ansieht, um das Verantwortungsbewusstsein des Aufsichtsrates weiter zu stärken, noch um die Prämienzahlungen der Gesellschaft spürbar zu senken.
- 4.2.3** Die bestehenden Vorstandsverträge enthalten keinen Abfindungs-Cap. Auch für die Zukunft schließt der Aufsichtsrat nicht aus, Vorstandsverträge mit Regelungen zu schließen, die diesbezüglich dem Deutschen Corporate Governance Kodex nicht entsprechen. Der Aufsichtsrat vertritt hierbei den Standpunkt, dass eine präjudizierte Vertragsregelung den Spielraum des Aufsichtsrates bei der Suche nach einer optimalen Vorstandsbesetzung über Gebühr einschränkt.
- 5.3.3** Der Aufsichtsrat wird keinen Normierungsausschuss bilden, da die derzeitige Zahl der Ausschüsse nach der Überzeugung des Aufsichtsrates bereits ausreichend für eine effiziente Arbeit ist.
- 5.4.1** Der Deutsche Corporate Governance Kodex gibt selbst kein bestimmtes Alter für die festzulegende Altersgrenze vor. Nach der Überzeugung des Aufsichtsrates existiert auch keine objektiv bestimmbare Altersgrenze im Sinne der absoluten Eignung zur verantwortlichen Arbeit als Aufsichtsrat und zum Wohle des Unternehmens. Der Aufsichtsrat hat daher in seiner Geschäftsordnung bestimmt, dass seine Mitglieder „in der Regel“ nicht länger amtieren sollen als bis zum Ende der Hauptversammlung, die auf die Vollendung des jeweiligen 75. Lebensjahres folgt. Der Aufsichtsrat sieht hierin eine ausgewogene Regelung, die einerseits eine allgemeine Altersgrenze fixiert, dem Unternehmen aber andererseits in begründeten Ausnahmefällen ermöglicht, die besondere Kompetenz und Erfahrung eines Aufsichtsratsmitglieds zu nutzen, selbst wenn die Altersgrenze im Einzelfall überschritten wird.
- 5.4.6** Die Mitglieder des Aufsichtsrates erhalten nach der Satzung der Gesellschaft ausschließlich eine feste Vergütung, da nach den bisherigen Beschlüssen der Hauptversammlung die derzeitige Höhe der Vergütung eine Aufteilung in fixe und variable Bestandteile nicht als sinnvoll erscheinen ließ.
- 7.1.2** Die Essanelle Hair Group wird auch zukünftig den Konzernjahresabschluss binnen 90 Tagen, Quartalsabschlüsse binnen 45 Tagen aufstellen und so schnell wie möglich veröffentlichen. Die Fristen können im Einzelfall überschritten werden, wenn die Umstände einen längeren Aufstellungszeitraum erfordern, um einen ordnungsmäßigen, qualitativ hochwertigen Abschluss zu veröffentlichen.

Düsseldorf, 29.11.2011

Essanelle Hair Group AG

Der Vorstand

Der Aufsichtsrat

DIE AKTIE

Die internationalen Börsen entwickelten sich im Jahr 2011 nicht einheitlich - insgesamt aber eher rückläufig. Der MSCI World Index verlor im Jahr 2011 rund 7,5%. Während der Dow Jones in den USA 2011 sogar eine leicht positive Performance verzeichnete, entwickelten sich die Börsen in Deutschland unter großen Schwankungen eher schwach. Der DAX startete im Januar bei rund 7.000 Punkten und schloss am Jahresende bei unter 6.000 Punkten. Dabei ging der Index der 30 deutschen Blue Chips erstmals im März 2011 im Zuge des Atomunglücks in Japan deutlich zurück und sank bis zur Marke von rund 6.500 Punkten. Nach einer schnellen Erholung und einem Jahreshoch von über 7.500 Punkten brach der DAX dann im August im Rahmen der europäischen Schuldenkrise ein – bis auf sein Jahrestief von knapp über 5.000 Punkten im September. Gegen Ende des Jahres konnte sich der deutsche Leitindex wieder bis knapp an die Marke von 6.000 Punkten erholen.

Die Aktie der Essanelle Hair Group eröffnete im Geschäftsjahr 2011 auf Xetra mit einem Kurs von 8,30 Euro. Das Jahreshoch erreichte die Aktie auf Xetra am 17. Juni – dem Tag der Hauptversammlung – mit 11,51 Euro. Der Tiefstkurs lag am 24. Januar bei 7,90 Euro. Der Schlusskurs zum 30.12.2011 betrug schließlich 9,29 Euro. Damit verzeichnete die Aktie der Essanelle Hair Group eine Jahresperformance von 11,9%. Bei 4.595.044 Mio. Stück Aktien ergab sich damit zum Ende des Geschäftsjahres 2011 ein Unternehmenswert von 42,7 Mio. Euro.

INVESTOR RELATIONS

Die Essanelle Hair Group AG berichtet weiterhin nach den Verpflichtungen des Prime Standard, des höchsten Transparenzstandards der Deutschen Börse. Neben einer kontinuierlichen Berichterstattung zur umfassenden, direkten Information der Aktionäre präsentierte der Vorstand die Essanelle Hair Group AG im November 2011 auf dem Eigenkapitalforum der Deutschen Börse Investoren, Analysten und der Finanzpresse.

Die Hauptversammlung am 17. Juni 2011 beschloss für das Geschäftsjahr 2010 die Zahlung einer Dividende auf dem Vorjahresniveau von 0,50 Euro je Aktie. Keine Änderungen gab es bei der Aktionärsstruktur. Wie zum Ende des Geschäftsjahres 2010 war die Saxonia Holding GmbH auch im Geschäftsjahr 2011 Mehrheitsaktionär mit rund 89,77% der Aktien. Der Freefloat beträgt damit 10,23%.

DATEN ZUR AKTIE

AKTIONÄRSSTRUKTUR (STAND 29. FEBRUAR 2012)

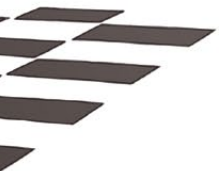
Saxonia Holding GmbH	89,77%
Freefloat	10,23%

KURSENTWICKLUNG GESCHÄFTSJAHR 2011 (XETRA)

Höchstkurs 17.6.2011	11,51 Euro
Tiefstkurs 24.1.2011	7,90 Euro
Eröffnungskurs 2.1.2011	8,30 Euro
Schlusskurs 30.12.2011	9,29 Euro
Jahresperformance	11,9%
Unternehmenswert 30.12.2011	42,7 Mio. Euro



„Meine Haare müssen mit
Fußball, meinem Motorradhelm
und den Händen meiner
Freundin klarkommen – und
trotzdem gut aussehen!“



KONZERN-LAGEBERICHT NACH IFRS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2011

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Die konjunkturelle Entwicklung in Deutschland verlief im Geschäftsjahr 2011 anhaltend dynamisch. Nach einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts in 2010 von 3,7% betrug die Steigerung im vergangenen Jahr nach den Berechnungen des Statistischen Bundesamtes starke 3,0% und lag damit sowohl über den Erwartungen zum Jahresanfang als auch über den Steigerungsraten der europäischen Nachbarn. Für deutliche Wachstumsimpulse sorgten 2011 vor allem die Verbrauchernachfrage und die Investitionsdynamik, in abgeschwächtem Maße der Außenbeitrag sowie der staatliche Konsum. Besonders stark verlief diese gute konjunkturelle Entwicklung im ersten Halbjahr 2011.

Im Einzelnen zeigte sich die hohe Investitionstätigkeit der Unternehmen in einem Plus der Ausrüstungsinvestitionen von 7,6%. Der Export Deutschlands nahm 2011 um 8,2% zu. Bei einem Importzuwachs von 7,4% steuerte der Außenbeitrag damit 0,8%-Punkte zum Wachstum des Bruttoinlandsproduktes bei.

Besonders stark entwickelten sich 2011 die privaten Konsumausgaben, die preisbereinigt um 1,5% stiegen – ein Wert, der in seiner Höhe zum letzten Mal vor fünf Jahren erreicht werden konnte. Hierzu trug unter anderem eine um 1,3% gestiegene Zahl von Erwerbstätigen bei. Damit gab es 2011 im Durchschnitt 41,09 Mio. Erwerbstätige in Deutschland, was einen historischen Höchststand für Deutschland bedeutet. Auch die Brutto- und Nettolöhne und -gehälter stiegen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes nach einem Zuwachs in 2010 auch 2011 weiter. Die Bruttolöhne und -gehälter nahmen um 4,7% zu, die Nettolöhne und -gehälter um 3,7%. Damit wirkt sich die Erholung der Gesamtwirtschaft nach dem Krisenjahr 2009 nun im zweiten Jahr hintereinander auch auf den privaten Sektor aus.

Insgesamt verbesserte sich die Konsumneigung damit stärker als erwartet. Der Einzelhandelsumsatz erhöhte sich 2011 nach ersten Angaben des Statistischen Bundesamtes um nominal 2,7% bis 2,9% und real um 1,1% bis 1,3%. Dabei legte der Einzelhandel mit Nicht-Lebensmitteln nominal um 2,5% und real um 1,8% zu. Der „sonstige Einzelhandel mit Waren verschiedener Art“, unter dem das Statistische Bundesamt auch Waren- und Kaufhäuser zusammenfasst, entwickelte sich hingegen wie im Vorjahr deutlich schwächer als der gesamte Einzelhandel und stieg nominal um 1,3%, während er preisbereinigt sogar um 0,3% zurückging. Die höchsten Wachstumsraten verzeichnete der Internet- und Versandhandel mit einem realen Zuwachs von 5,2%.

In Folge des anhaltenden Wirtschaftsaufschwungs erhöhte sich auch die Inflationsrate in Deutschland weiter und betrug nach 1,1% im Vorjahr 2011 rund 2,3%. Dabei stiegen nach vorläufigen Angaben des Statistischen Bundesamtes die Preise für Waren um 3,3%, die Preise für Dienstleistungen nur moderat um 1,3%.

BRANCHEN-ENTWICKLUNG

Im deutschen Friseurmarkt setzt sich nach Einschätzung des Vorstands sowohl die Zunahme des Marktanteils von Friseurfilialisten fort als auch das Wachstum der Klein- und Kleinstbetriebe (Umsatz unter 17.500 Euro), die in der Regel nur von einem Friseur betrieben werden. Dies wird auch belegt durch statistische Daten. So waren Mitte 2011 über 79.000 Friseurunternehmen als Handwerksbetriebe angemeldet. Das Statistische Bundesamt weist für 2009 jedoch weniger als 53.000 Friseurunternehmen mit einem Jahresumsatz über 17.500 Euro aus. Damit zählen mehr als ein Drittel der Friseurunternehmen am Markt zu diesen Kleinstbetrieben. Wie auch in anderen Bereichen des Einzelhandels ist die Tendenz erkennbar, dass sich also die Zahl der mittelgroßen Salons verringern wird. Die Essanelle Hair Group schätzt das derzeitige Marktvolumen in Deutschland auf insgesamt 5–6 Mrd. Euro. Nach vorläufigen Ergebnissen des Statistischen Bundesamtes ist der Markt in Deutschland dabei im vergangenen Jahr leicht gewachsen. Diese Tendenzen zeigen auch eine nicht repräsentative Umfrage des Deutschen Friseurhandwerks und die EVA-Daten von Procter & Gamble.

Nach Einschätzungen einer Branchenstudie der Volksbank (VR Branchen special) werden die Marktsättigung auf der einen Seite und die hohe Zahl an Neugründungen gerade von Kleinstbetrieben auf der anderen Seite den Preiswettbewerb weiter verschärfen. Dazu tragen nach den Aussagen der Studie neben den steuerprivilegierten Mikrobetrieben auch die Schwarzarbeit bei. Die Autoren führen weiter aus, dass der Verdrängungswettbewerb und die steigenden Qualitätsansprüche der Kunden eine Positionierung von klaren Markenkonzepten und hohe Qualitätsstandards verlangen. Dies „erfordere gut ausgebildete, motivierte Mitarbeiter“.

Mit Blick auf das Verbraucherverhalten zeigt das EVA-Panel, dass im vergangenen Jahr die Ausgaben beim Friseurbesuch im Durchschnitt stiegen. Die Ausgaben pro Friseurbesuch nahmen bei beiden Geschlechtern zu. Männer gaben pro Besuch mit 16,48 Euro 3,5% mehr aus als im Vorjahr mit 15,92 Euro. Frauen konsumierten Dienstleistungen und Produkte je Besuch für durchschnittlich 40,79 Euro. Dies ist eine Steigerung von 2,8% gegenüber dem Wert aus 2010 von 39,69 Euro. Dabei ist zu beobachten, dass kleine Salons bis zu einem Jahresumsatz von 85.000 Euro mit 34,83 Euro (Frauen) einen geringeren Umsatz je Besuch zu verzeichnen haben, als größere Salons. In Salons mit einem Jahresumsatz von über 250.000 Euro lagen die durchschnittlichen Ausgaben bei 40,79 Euro (Frauen). Für Produkte gaben Kunden je Besuch rund 3,03 Euro aus nach 2,61 Euro im Vorjahr. Dies ist eine erfreulich hohe Steigerung von 16,1%.

ALLGEMEINE ERLÄUTERUNGEN ZUM UNTERNEHMEN

DAS UNTERNEHMEN

Der ESSANELLE HAIR GROUP Konzern (auch: Essanelle Hair Group) ist einer der beiden führenden Filialisten für Friseurdienstleistungen in Deutschland und das einzige börsennotierte Unternehmen der Branche. Die Essanelle Hair Group bietet ihre Dienstleistungen über die Marken essanelle Ihr Friseur, Super Cut und HairExpress an. Darüber hinaus werden unter der Marke Beauty Hair Shop in räumlicher Nähe zu den Salons friseurexklusive Produkte vertrieben. Ende des Jahres 2011 gehörten zur Essanelle Hair Group 686 Salons und Verkaufsshops (Vorjahr: 702). Im Geschäftsjahr 2011 wurden 36 Salons neu eröffnet und 52 Salons geschlossen beziehungsweise veräußert. Das Unternehmen erwirtschaftete einen Umsatz auf dem Vorjahresniveau von 127,2 Mio. Euro.

MITARBEITER

Die Essanelle Hair Group beschäftigte zum 31.12.2011 insgesamt 4.016 Mitarbeiter nach 4.246 im Vorjahr. Dies entspricht einem Rückgang von 5,4%. Davon sind 3.915 Mitarbeiter in den Salons tätig, 101 Mitarbeiter in der Unternehmenszentrale und im Vertrieb. Der Anteil der Teilzeitbeschäftigten beträgt rund 39,4%. Darüber hinaus wurden 296 Auszubildende beschäftigt. Die Ausbildungsquote lag bei 7,4% und konnte nach einem Vorjahreswert von 6,4% weiter deutlich gesteigert werden.

STRATEGIE UND KONZEPTE

Die Strategie der Essanelle Hair Group ist auf profitables Wachstum ausgerichtet. Damit war das Unternehmen in den vergangenen Jahren bei steigendem Umsatz und überproportional wachsenden Erträgen sehr erfolgreich. Durch die Kaufhauskrise und damit rückläufige Salonzahlen und Umsätze in diesem Umfeld wurde diese Entwicklung insgesamt seit 2009 etwas gebremst. Darüber hinaus trennte sich die Essanelle Hair Group AG Ende 2010 von den Markenrechten an TOP TEN und im vergangenen Geschäftsjahr auch von den noch im Bestand verbliebenen Salons, was sich sowohl auf die Größe des Salonbestandes des Unternehmens als auch auf die Mitarbeiterzahl auswirkte. Dieser strategische Schritt wirkte sich 2011 operativ ebenfalls dämpfend auf die Umsatzentwicklung zum Teil aber auch positiv auf die Ertragsentwicklung aus. Die Umsatzwirkung wird auch 2012 noch spürbar sein. Auf der Basis von nun drei starken Markenkonzepten, die nach Ansicht des Vorstandes über die notwendige kritische Größe für nachhaltige Expansion verfügen, kann das Unternehmen seine Wachstumsstrategie nun konzentriert fortsetzen.

Aufgrund der anhaltend unterdurchschnittlichen Entwicklung der Kaufhausstandorte, wird die Essanelle Hair Group dabei wie in den vergangenen Jahren sukzessive den Ausbau von Konzepten außerhalb des Kaufhausumfeldes forcieren. Hier ist vor allem das in Verbrauchermärkten angesiedelte Konzept HairExpress zu nennen, dessen Salonzahl seit dem Jahr 2001 von 33 Salons auf 257 Salons Ende 2011 gesteigert wurde. Auch das Konzept Super Cut wird zukünftig weiter wachsen. Hier stieg die Zahl der Salons in den vergangenen fünf Jahren um mehr als 24%.

Ziel für das Jahr 2012 ist es, insgesamt mindestens 30 Salons zu eröffnen. Strategische Erfolgsfaktoren sind hierbei auf klar definierte Zielgruppen zugeschnittene Salonkonzepte, strategische, personelle und finanzielle Ressourcen, die weit über dem Marktdurchschnitt liegen, sowie die Forcierung des Verkaufs friseurexklusiver Produkte. 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 die größten Potenziale für einen Friseurfilialisten. Das Unternehmen ist aufgrund seiner Umsatz- und Kostenstrukturen in der Lage, auch bei Konzepten mit niedrigen Preisen rentabel zu arbeiten, um damit auch das Drittel der Bevölkerung zu erreichen, das in den vergangenen Jahren keine Friseursalons besucht hat. Die Konzepte Super Cut und HairExpress bedienen die beiden genannten Trends und verzeichneten damit in der Vergangenheit die höchsten Wachstumsraten. Dadurch erhöhten sich die Umsatzanteile der Konzepte, die nicht zur Marke essanelle Ihr Friseur zählen in den vergangenen Jahren von rund 20% auf derzeit bereits über 55%. Im Jahr 2012, spätestens 2013, wird HairExpress bei der Zahl der Salons das größte Konzept des Unternehmens darstellen. Der abnehmende Umsatzanteil der Marke essanelle Ihr Friseur ist neben dem Wachstum der anderen Marken auch auf Schließungen von Salons – speziell in Kaufhäusern – zurückzuführen. Mittelfristig sollen auch bei essanelle Ihr Friseur wieder steigende Umsätze in guten Kaufhauslagen und Einkaufszentren realisiert werden.

Um weiteres Wachstum zu generieren, werden für alle Konzepte qualitativ hochwertige Standorte gesucht. Die Essanelle Hair Group bevorzugt für die Neueröffnung von Salons Lagen innerhalb von Einkaufszentren und Verbrauchermärkten – je nach Salonkonzept und anvisierter Zielgruppe – die eine besonders hohe Kundenfrequenz aufweisen. Der Anteil der Salons in Einkaufszentren stieg zwischen 2006 und 2011 von 25% auf 35%, der Anteil in Verbrauchermärkten im selben Zeitraum von 18% auf 26%. Der Anteil von Standorten in Kaufhäusern reduzierte sich hingegen von 44% auf 27%. Freie Lagen haben sich – wie dies beispielsweise im Zusammenhang mit TOP TEN zu beobachten war – nur in Einzelfällen bewährt. An freien Standorten stehen nach der Veräußerung der TOP TEN Salons nach rund 13% im Jahr 2006 am Ende des Jahres 2011 noch 12% der eigenen Salons. An Standorten in Kauf- und Warenhäusern wird die Essanelle Hair Group nach heutiger Einschätzung trotz der derzeit unbefriedigenden Situation grundsätzlich festhalten, hier jedoch in der Regel keine neuen Salons eröffnen. Mittel- bis langfristig wird es stetig Veränderungen im Einkaufsverhalten der Konsumenten geben. Deshalb ist es oberstes Ziel des Unternehmens, bei den Standorttypen verschiedene tragfähige Säulen zu erhalten. So können einzelne negative Entwicklungen durch gleichzeitige positive Trends an anderen Standorten kompensiert werden.

Ein weiteres wichtiges Standbein der Unternehmens- und Wachstumsstrategie ist der Verkauf friseurexklusiver Produkte in den Salons und den Beauty Hair Shops. Aufgrund der weit über dem Branchenniveau liegenden Abnahmemengen kann die Essanelle Hair Group Preisvorteile im Einkauf realisieren. Parallel dazu richtet das Unternehmen seinen Fokus auf die fachliche und persönliche Ausbildung der Mitarbeiter, die in ihren Salons Kunden gezielt auf einen möglichen Produktkauf ansprechen sollen. Schließlich stellen die, auf den Verkauf der friseurexklusiven Artikel spezialisierten Beauty Hair Shops mit Anbindung an einen Salon einen weiteren erfolgreichen Vertriebskanal dar.

GESCHÄFTSVERLAUF DER ESSANELLE HAIR GROUP

ZIELSETZUNG DES ABGELAUFENEN GESCHÄFTSJAHRES

Für das Geschäftsjahr 2011 plante die Essanelle Hair Group die Neueröffnung von rund 30 neuen Salons, ein Umsatzwachstum von 2-3% sowie eine Steigerung des Vorsteuerergebnisses um mindestens 5%. In diesen Prognosen zeigte sich die Zielsetzung des Vorstandes, vor allem die Ertragskennzahlen nach zwei rückläufigen Jahren wieder zu verbessern. Zu Jahresbeginn war darüber hinaus noch nicht entschieden, inwieweit die rund 30 Salons der Marke TOP TEN nach dem Verkauf der Markenrechte weiter im Unternehmen geführt oder veräußert werden sollten. Aufgrund eines guten Geschäftsverlaufs konnte der Vorstand bereits nach dem dritten Quartal das sichere Erreichen der Ertragsziele vermelden. Durch die Veräußerung der restlichen TOP TEN Salons zum 1. Oktober 2011 prognostizierte der Vorstand zu diesem Zeitpunkt auch, dass der Gesamtumsatz maximal das Niveau des Vorjahres erreichen würde.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2011

Mit 36 neu eröffneten Salons konnte die Essanelle Hair Group ihre Wachstumspläne übertreffen. Bei 52 Schließungen – inklusive dem Abbau der 30 TOP TEN Salons seit dem 31.12.2010 – ergibt sich ein Rückgang der Salonzahl um 16 auf jetzt 686. Mit einem Nettozuwachs von 17 Salons verzeichnete das in Verbrauchermärkten angesiedelte Konzept HairExpress die größte Zunahme an Salons.

Die Umsatzentwicklung zeigte sich im Jahresverlauf stabil und lag zu den Quartalsabschlüssen über den jeweiligen Werten des Vorjahres. Mit der Veräußerung der TOP TEN-Salons zum 01.10.2011 konnten die Umsätze im Gesamtjahr dann wie erwartet nicht mehr über den Vorjahreswert gesteigert werden, erreichten aber trotz eines insgesamt kleineren Salonbestandes mit 127,2 Mio. Euro das Niveau des Vorjahres. Dabei zeigte sich wie im Vorjahr, dass die Salons in Einkaufszentren und Verbrauchermärkten ein zufriedenstellendes Niveau erreichten, während die Salons in Kauf- und Warenhäusern in der Regel unter den Vorjahreswerten lagen. Dieses Umfeld blieb wie im Jahr 2010 schwierig – wie auch die grundsätzliche Entwicklung dieser Standorte nach den Angaben des Statistischen Bundesamtes hinter der guten Entwicklung des Einzelhandels zurückblieb. Es ist positiv zu werten, dass trotz eines Rückgangs der TOP TEN-Umsätze von 30,1% im Jahresverlauf, die Gesamtumsätze insgesamt auf dem Vorjahresniveau liegen. Einen Ausgleich konnten hier die Neueröffnungen aus 2010 und 2011 beisteuern. Speziell die Umsätze des Konzepts HairExpress entwickelten sich mit einem Plus von 8,2% besonders positiv.

Bei der Umsatzverteilung lieferten die Dienstleistungen wie gewohnt den höchsten Umsatzbeitrag. Dieser lag 2011 bei 107,9 Mio. Euro und damit auf dem Niveau des Vorjahres. Der Anteil an den Gesamtumsätzen beträgt 84,9% (Vorjahr: 84,8%). Die Umsätze aus dem Verkauf friseur exklusiver Produkte gingen gegenüber dem Vorjahr leicht von 19,4 Mio. Euro um 0,6% auf 19,3 Mio. Euro zurück und erreichten einen Umsatzanteil von 15,1%.

Die Konzentration auf die Ertragszahlen wurde im abgelaufenen Jahr voll umgesetzt, das Ziel einer Verbesserung der einzelnen Kennziffern weit übertroffen. Bei gleichbleibendem Umsatz stieg das Vorsteuerergebnis im Konzern nach IFRS um 26,2% von 5,1 Mio. Euro auf 6,4 Mio. Euro deutlich an. Das EBITDA (Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern) verbesserte sich ebenfalls um 9,4% von 10,8 Mio. Euro auf 11,8 Mio. Euro. Die Gründe für die positive Ertragsentwicklung liegen in reduzierten Personalaufwendungen, geringeren Abschreibungen und niedrigeren Marketingaufwendungen bei konstantem Umsatz.

ENTWICKLUNG DER SALON-KONZEPTE

Die Kernmarke des Unternehmens ist essanelle Ihr Friseur, die Kunden aller Altersgruppen anspricht. Die Salons des Konzepts sind vorrangig in Kauf- und Warenhäusern und Einkaufszentren platziert. 2011 erlöste dieses Salonkonzept Umsätze in Höhe von 56,6 Mio. Euro nach 58,4 Mio. Euro im Vorjahr. Dies ist ein Rückgang um 3,1%, der vor allem auf ein schwaches Kaufhausumfeld und einen Rückgang des Salonbestandes um sechs Salons zurückzuführen ist. Die Zahl der Salons betrug zum Ende des Jahres 290 Salons gegenüber 296 Salons dieser Marke im Vorjahr.

HairExpress ist seit Jahren das mit Abstand wachstumsstärkste Konzept der Essanelle Hair Group und zielt auf preissensible Kunden, die eine reine aber trotzdem professionelle Kerndienstleistung nachfragen. Auch im Jahr 2011 konnte HairExpress sowohl die Zahl der Salons als auch die Umsätze steigern. Insgesamt erhöhte sich der Salonbestand um 17 Salons auf 257 Salons. Der Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr verbesserte sich um 8,2% auf 38,6 Mio. Euro (Vorjahr: 35,7 Mio. Euro).

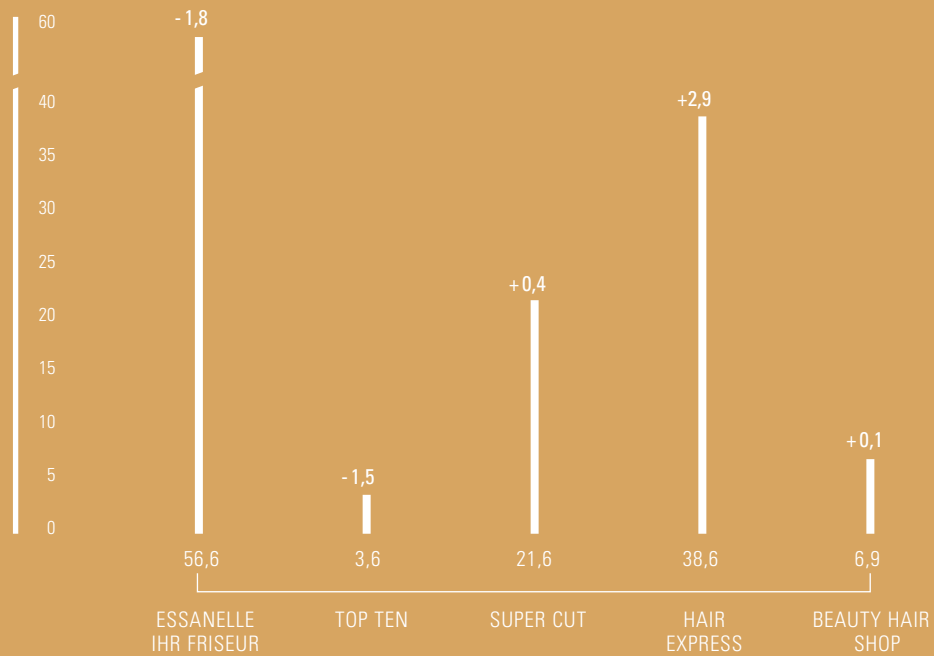
Das Konzept Super Cut konzentriert sich auf eine junge und trendorientierte Zielgruppe und spricht diese mit einem unkomplizierten Auftritt und aktueller Musik an. Im Jahr 2011 wurden acht Salons neu eröffnet und vier geschlossen, so dass die Gesamtzahl von 104 auf 108 Salons stieg. Die Umsätze erhöhten sich entsprechend um 1,6% von 21,2 Mio. Euro im Vorjahr auf nun 21,6 Mio. Euro.

Die Markenrechte an TOP TEN wurden Ende 2010 verkauft, die verbliebenen Salons im Jahresverlauf entweder veräußert oder in Salons anderer Konzepte umgewandelt. Dementsprechend sank der Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 3,6 Mio. Euro nach einem Vorjahresumsatz von 5,1 Mio. Euro.

Ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmensstrategie der Essanelle Hair Group ist die Steigerung des Umsatzes mit friseurexklusiven Produkten. Um zusätzliche Verkaufsumsätze zu generieren, führt die Essanelle Hair Group in räumlicher Nähe zu eigenen Salons reine Verkaufshops unter der Marke Beauty Hair Shop. Hier werden vor allem Produkte der Marktführer Wella und L'Oréal verkauft. Der Essanelle Hair Group gelingt es damit, Kunden auch zwischen den Friseurbesuchen zum Kauf friseurexklusiver Produkte anzuregen und damit insgesamt einen hohen Umsatzanteil mit dem Produktverkauf zu erwirtschaften. Im Geschäftsjahr 2011 betrug der Umsatz der insgesamt 31 Shops (Vorjahr: 31) 6,9 Mio. Euro (+0,9%) nach 6,8 Mio. Euro im Vorjahr.

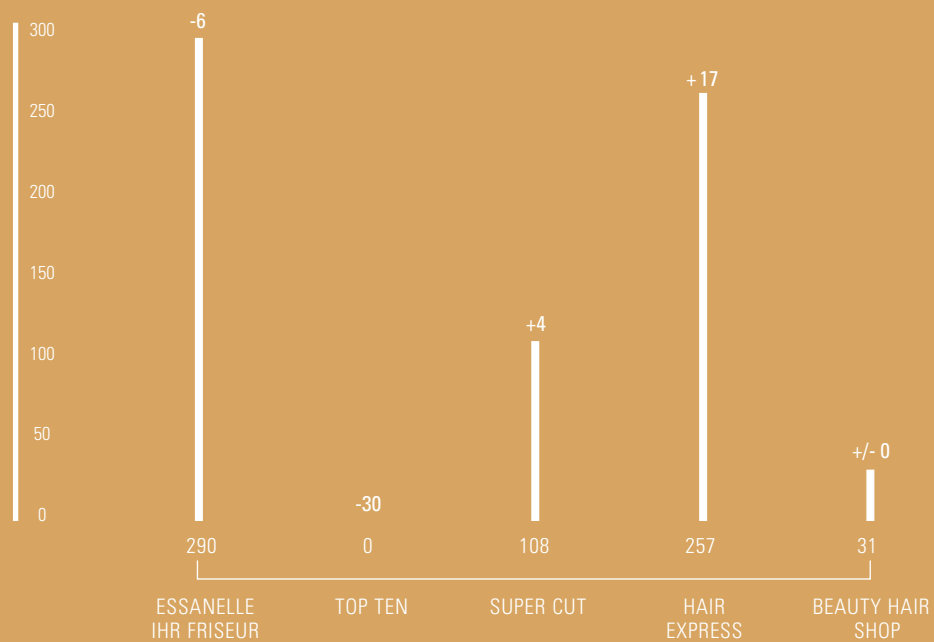
UMSÄTZE DER SALONKONZEPTE IN MIO. €

(Abweichung gegenüber Vorjahr in Mio. Euro)



ANZAHL SALONS NACH KONZEPTEN

(Abweichung gegenüber Vorjahr)



AUFWANDS- UND ERTRAGSENTWICKLUNG (KONZERN, IFRS)

Die Umsatzerlöse der Essanelle Hair Group AG lagen im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 127,2 Mio. Euro praktisch auf dem Vorjahresniveau. Positiv wirkten sich dabei die Neueröffnungen aus den Jahren 2010 und 2011 aus, negativ beeinflussten die Umsätze die Veräußerung der verbliebenen TOP TEN Salons zum Ende des dritten Quartals 2011 sowie ein anhaltend schwaches Kaufhausumfeld. Die sonstigen betrieblichen Erträge reduzierten sich auf 1,7 Mio. Euro und liegen damit um 11,7% unter dem Vorjahreswert von 1,9 Mio. Euro. Der Materialaufwand stieg um 2,1% und betrug 10,0 Mio. Euro nach 9,8 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2010. Damit liegt die Materialaufwandsquote bezogen auf den Umsatz bei 7,9% und um 0,2 Prozentpunkte über dem Vorjahreswert von 7,7%. Der Personalaufwand ging um 0,9% von 71,7 Mio. Euro auf 71,1 Mio. Euro zurück. Dies resultiert vor allem aus den Abgängen der TOP TEN Salons. Insgesamt konnte die Personalaufwandsquote bezogen auf den Umsatz von 56,4% auf 55,9% im abgelaufenen Geschäftsjahr reduziert werden. Die Mieten und Mietnebenkosten blieben auf dem Niveau des Vorjahres und betrugen 25,5 Mio. Euro nach 25,4 Mio. Euro. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen, die vor allem Energie- sowie Marketing- und Vertriebsaufwendungen beinhalten, gingen um 7,7% von 11,5 Mio. Euro auf 10,6 Mio. Euro zurück.

Mit Blick auf die stabile Umsatzentwicklung bei gleichzeitiger Reduzierung der Personal- und sonstigen betrieblichen Aufwendungen konnte die Essanelle Hair Group AG die Ertragskennzahlen deutlich verbessern. So stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr 2011 das Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) nach IFRS um 9,4% von 10,8 Mio. Euro auf 11,8 Mio. Euro. Die Abschreibungen des Unternehmens lagen 2011 mit 5,0 Mio. Euro ebenfalls unter dem Vorjahreswert von 5,4 Mio. Euro. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg damit stark an und betrug im Geschäftsjahr 2011 rund 6,7 Mio. Euro. Dies ist eine Verbesserung um 24,4% gegenüber dem Vorjahreswert von 5,4 Mio. Euro. Das Finanzergebnis betrug wie im Vorjahr -0,3 Mio. Euro. Damit konnte im Geschäftsjahr 2011 das Vorsteuerergebnis um deutliche 26,2% von 5,1 Mio. Euro auf 6,4 Mio. Euro gesteigert werden. Der Steuer Aufwand erhöhte sich entsprechend von 1,7 Mio. Euro auf 2,6 Mio. Euro in 2011. Damit ergibt sich ein Konzernjahresüberschuss von 3,8 Mio. Euro nach 3,4 Mio. Euro zum Ende des Geschäftsjahres 2010. Dies ist eine Verbesserung um 12,3%. Das Ergebnis je Aktie der Essanelle Hair Group AG beläuft sich damit bei gleichbleibender Aktienzahl schließlich auf 0,84 Euro nach 0,75 Euro im Jahr 2010.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE (KONZERN, IFRS)

Auf der Aktivseite der Konzernbilanz gingen die langfristigen Vermögenswerte von rund 43,4 Mio. Euro auf 41,0 Mio. Euro zum 31.12.2011 zurück. Dies resultiert vor allem aus einer Abnahme der Sachanlagen von 23,4 Mio. Euro auf 21,0 Mio. Euro durch die Veräußerung der TOP TEN Salons. Bei den kurzfristigen Vermögenswerten stiegen vor allem die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente von 4,9 Mio. Euro im Vorjahr auf 7,1 Mio. Euro zum Bilanzstichtag 2011. Bei einer Reduzierung der Vorräte von 6,6 Mio. Euro auf 6,2 Mio. Euro ergibt sich damit eine Zunahme der kurzfristigen Vermögenswerte von 12,2 Mio. Euro auf 14,0 Mio. Euro zum 31.12.2011. Die Bilanzsumme des Konzerns reduzierte sich zum 31.12.2011 auf 54,9 Mio. Euro nach 55,6 Mio. Euro zum Bilanzstichtag des Vorjahres.

Die Passivseite der Bilanz zeigte zum 31.12.2011 eine weiter zunehmende Eigenkapitalquote von nunmehr bereits 62,2% nach 58,8% zum Ende des Geschäftsjahres 2010. Hier stieg das Eigenkapital auf 34,2 Mio. Euro nach 32,7 Mio. Euro

zum Vorjahresstichtag. Grund hierfür sind die durch den erhöhten Jahresüberschuss gestiegenen Gewinnrücklagen von 14,0 Mio. Euro nach 12,4 Mio. Euro im Vorjahr. Bei den langfristigen Schulden reduzierten sich die Finanzschulden leicht von 3,7 Mio. Euro auf 3,4 Mio. Euro, während die latenten Steuerverbindlichkeiten von 4,5 Mio. Euro auf 5,3 Mio. Euro zunahmen. Daraus ergibt sich eine Steigerung der langfristigen Schulden von 10,6 Mio. Euro auf 11,1 Mio. Euro zum 31.12.2011. Die kurzfristigen Schulden nahmen hingegen deutlich ab auf 9,7 Mio. Euro nach 12,4 Mio. Euro zum Vorjahresstichtag. Dies ist vor allem auf eine Reduzierung der kurzfristigen Finanzschulden von 2,7 Mio. Euro auf 1,9 Mio. Euro zum 31.12.2011 sowie gesunkene Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von 2,2 Mio. Euro auf 1,4 Mio. Euro zurückzuführen. Daraus ergibt sich insgesamt eine Reduzierung der Gesamtschulden des Unternehmens von 22,9 Mio. Euro auf 20,7 Mio. Euro zum 31.12.2011.

Die Konzernkapitalflussrechnung der Essanelle Hair Group weist einen starken Anstieg der aus der laufenden Geschäftstätigkeit geflossenen Zahlungsmittel aus, die sich von 8,6 Mio. Euro im Vorjahr auf jetzt 11,1 Mio. Euro erhöhten. Bei einem leicht gestiegenen Abfluss an gezahlten Ertragsteuern (2,8 Mio. Euro nach 2,1 Mio. Euro in 2010) ergibt sich ein Nettomittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von 8,0 Mio. Euro nach 6,2 Mio. Euro im Vorjahr. Der Nettomittelabfluss aus der Investitionstätigkeit hat sich 2011 im Vergleich zum Vorjahr deutlich verringert und ging von 3,9 Mio. Euro auf 2,4 Mio. Euro zurück. Dabei blieben die Abflüsse aus dem Erwerb von Sachanlagen durch die fortgesetzte Wachstumsstrategie und die Eröffnung neuer Salons mit 3,6 Mio. Euro fast auf dem Niveau des Vorjahres von 3,8 Mio. Euro. Hingegen hatte die Essanelle Hair Group im Geschäftsjahr 2011 Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen in Höhe von 1,2 Mio. Euro durch die Veräußerung der TOP TEN Salons zu verzeichnen.

Der Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit zeigt einerseits eine geringere Aufnahme von Finanzschulden mit 1,6 Mio. Euro nach einem Vorjahreswert von 3,3 Mio. Euro als auch eine geringere Rückzahlung von Finanzschulden mit -2,8 Mio. Euro nach -3,5 Mio. Euro im Vorjahr. Bei Berücksichtigung einer Dividendenzahlung auf Vorjahresniveau in Höhe von 2,3 Mio. Euro ergibt sich daraus ein gesteigener Nettomittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von 3,4 Mio. Euro nach 2,4 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2010. Insgesamt resultiert daraus eine Erhöhung des Finanzmittelbestandes um 2,2 Mio. Euro von 4,9 Mio. Euro auf 7,1 Mio. Euro zum Ende des Geschäftsjahres 2011.

DIE AKTIE

Die Aktie der Essanelle Hair Group eröffnete im Geschäftsjahr 2011 auf Xetra mit einem Kurs von 8,30 Euro. Das Jahreshoch erreichte die Aktie auf Xetra am 17. Juni – dem Tag der Hauptversammlung – mit 11,51 Euro. Der Tiefstkurs lag am 24. Januar bei 7,90 Euro. Der Schlusskurs zum 30.12.2011 betrug schließlich 9,29 Euro. Damit verzeichnete die Aktie der Essanelle Hair Group eine Jahresperformance von 11,9%. Bei rund 4.595.044 Mio. Stück Aktien ergab sich damit zum Ende des Geschäftsjahres 2011 ein Unternehmenswert von 42,7 Mio. Euro.

Die Hauptversammlung beschloss für das Geschäftsjahr 2010 wie im Vorjahr die Zahlung einer Dividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie. Ebenfalls keine Änderungen gab es bei der Aktionärsstruktur. Wie zum Ende des Geschäftsjahres 2010 war die Saxonia Holding GmbH auch im Geschäftsjahr 2011 Mehrheitsaktionär mit rund 89,77% der Aktien. Der Freefloat beträgt damit 10,23%.

RISIKOBERICHT

RISIKOMANAGEMENT UND RISIKEN DER GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Die Essanelle Hair Group verfügt über ein Risikofrüherkennungssystem nach § 91 Abs. 2 AktG, das sich über alle Unternehmensbereiche und Tochtergesellschaften erstreckt. Aufgabe des Risikofrüherkennungssystems ist es, mögliche bestandsgefährdende Entwicklungen frühzeitig erkennen und angemessen und schnell reagieren zu können. In einem Handbuch werden dazu Funktionsweise, Verantwortlichkeiten, Berichterstattung und mögliche Kontrollen definiert sowie die Weiterleitung der Informationen aus dem Früherkennungssystem bestimmt.

Die Essanelle Hair Group hat dezentrale Risikobeauftragte festgelegt, die die Umsetzung dieser Maßnahmen überwachen. Risiken innerhalb ihres jeweils definierten Verantwortungsbereiches werden über eine regelmäßige Inventur aufgezeigt und in Abständen von drei Monaten dem zentralen Risiko-Controller gemeldet. Dieser berichtet seinerseits nach eingehender Prüfung der Risiken dem Vorstand.

Ein umfangreiches Controllingssystem überwacht darüber hinaus die Entwicklung aller Unternehmensbereiche und Salons. Dies ermöglicht auf allen Verantwortungsebenen zeitnahe Analysen, aktualisierte Zielvorgaben und die Umsetzung notwendiger Maßnahmen, um Fehlentwicklungen direkt entgegenzusteuern. Wöchentlich und monatlich werden Soll-Ist-Vergleiche und Analysen erstellt und an den Vorstand weitergeleitet. Mit Blick auf die Wachstumsstrategie, den stetigen Ausbau des Salonnetzes und auch auf die anhaltend schwierige Situation im Kaufhausumfeld besitzt eine ständige Überwachung und Bewertung der Salontwicklung eine hohe Bedeutung.

BERICHT ZUM INTERNEN KONTROLL- UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEM: ANGABEN NACH § 315 ABS. 2 NR. 5 HGB UND BERICHT DES VORSTANDS NACH §§ 176, 175 AKTG

Grundsätzlich besteht in der externen Finanzberichterstattung eines Unternehmens das Risiko, dass Jahres- und Zwischenabschlüsse sowie Lagebericht wesentliche Falschdarstellungen enthalten können, die Entscheidungen von Berichtsadressaten beeinflussen könnten. Vor diesem Hintergrund umfasst das rechnungslegungsbezogene interne Kontrollsystem (IKS) und Risikomanagementsystem (RMS) der Essanelle Hair Group Maßnahmen und Prozesse, um derartige Risiken zu identifizieren, zu vermeiden und zu minimieren. Sie sind so konzipiert, dass alle Geschäftstransaktionen des Geschäftsjahres vollständig, zeitnah, richtig und geordnet erfasst werden. Dies soll die Wirksamkeit, Wirtschaftlichkeit und Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung und die Einhaltung der maßgeblichen gesetzlichen Bestimmungen sichern.

Die Salonergebnisplanung ist Basis der Unternehmensplanung und internen Berichterstattung. Das rechnungslegungsbezogene IKS ergibt sich im Wesentlichen aus der regelmäßigen internen Berichterstattung (Plan-, Ist- und Vorjahresvergleich) zwecks Steuerung des operativen Geschäfts und der Plausibilitätschecks. Darüber hinaus sind organisatorische Sicherungsmaßnahmen eingerichtet, wie z.B. Arbeits- und Verfahrensanweisungen, Festlegung von Verantwortlichkeiten und Vertretungsregelungen.

Bei der Essanelle Hair Group besteht grundsätzlich auf jeder Ebene ein Vier-Augenprinzip. Die Rechnungslegungsprozesse durchlaufen dabei festgelegte Freigabeprozesse. Gesetzesänderungen, Änderungen von Rechnungslegungsvorschriften, Möglichkeiten fehlerhafter Buchungen und ähnliches werden fortlaufend bezüglich Relevanz und möglicher Auswirkungen auf die Abschlüsse im Rahmen des RMS analysiert. Die IKS-Prozesse werden bei Bedarf angepasst. Das rechnungslegungsbezogene RMS ist Bestandteil des installierten Risikofrüherkennungssystems nach § 91 Abs. 2 AktG. Hierzu wird auf die dazugehörigen Ausführungen im Risikobericht verwiesen. Die Führung der Haupt- und Nebenbücher sowie das Controlling erfolgen zentral. Verantwortlich für die Konzeption, Implementierung und Aufrechterhaltung eines rechnungslegungsbezogenen IKS und RMS ist der Vorstand, während es in der Verantwortung des Aufsichtsrates liegt, die hierzu getroffenen Maßnahmen des Vorstandes zu überwachen. Es ist jedoch zu beachten, dass einem IKS und RMS immanente Grenzen gesetzt sind, so dass unabhängig von deren Ausgestaltung keine absolute Sicherheit zu erreichen ist, dass wesentliche Falschdarstellungen in der Rechnungslegung vermieden oder aufgedeckt werden.

MARKT

Grundsätzlich besteht eine Korrelation zwischen der allgemeinen Entwicklung des Einzelhandels und der Nachfrage nach Friseurdienstleistungen. Nach allen Erfahrungen der Vergangenheit ist diese Korrelation in abgeschwächter Form gegeben. Eine anhaltende Zurückhaltung der Verbraucher oder die Veränderung von Konsumentenansprüchen könnte sich dementsprechend auch auf die Salons des Unternehmens auswirken. Um die wesentlichen Ansprüche und Bedürfnisse der Kunden zu berücksichtigen, agiert die Essanelle Hair Group am Markt mit zeitgemäßen und auf unterschiedliche Qualitäts- und Preisbedürfnisse der Kundengruppen zugeschnittenen Markenkonzepthen und passt diese regelmäßig an.

Die Salons der Essanelle Hair Group befinden sich überwiegend in Kauf- und Warenhäusern, Verbrauchermärkten und Einkaufszentren. Das Unternehmen sieht die grundsätzliche Entscheidung für derartige Lagen wegen ihrer hohen Kundenfrequenz als Vorteil. Dies wird auch bestätigt durch die schwächere Entwicklung von Standorten in sogenannten freien Lagen, deren Anteil 2011 wieder zurückgefahren wurde. Trotzdem ergibt sich eine besondere Abhängigkeit vom jeweiligen Gesamtstandort sowie dessen Verbraucherstruktur und -verhalten. So profitiert die Essanelle Hair Group derzeit von der allgemein sehr guten Entwicklung in Verbrauchermärkten, spürt jedoch ebenso die schwache Nachfrage in Kaufhäusern.

Um einzelne Risiken oder Fehlentwicklungen zu erkennen, werden sämtliche verfügbare Daten der einzelnen Salons, Standorte und Konzepte erfasst, analysiert und wenn notwendig Gegenmaßnahmen eingeleitet. So werden auch Salons geschlossen oder in ein anderes Konzept überführt, wenn der Vorstand mittelfristig keine Möglichkeit zur Rentabilitätsverbesserung sieht. Als Reaktion auf die Gesamtentwicklung von TOP TEN wurden am Ende des Geschäftsjahres 2010 die Markenrechte und in 2011 die verbliebenen Salons geschlossen oder verkauft, um das eigene Portfolio an Markenkonzepthen zu optimieren. Ebenso werden aufgrund der derzeitigen Situation in Kauf- und Warenhäusern hier momentan keine neuen Salons eröffnet.

VERMIETUNG

Die Essanelle Hair Group hat langfristige Mietverträge mit einer Vielzahl von Partnern der verschiedenen Standorttypen abgeschlossen. Es besteht dabei ein generelles Risiko, dass einzelne Vertragspartner Filialen schließen und damit auch das Unternehmen Standorte aufgeben muss. Wenn eine gewisse Anzahl von Mietverhältnissen mit demselben Partner vorhanden ist, besteht einerseits eine Abhängigkeit von diesem Partner, andererseits ist es zum Teil schwer möglich, einzelne renditeschwache Salons zu schließen. Um diese Risiken auf ein Minimum zu reduzieren, sind die bestehenden Mietverhältnisse 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 unterstützen den stetigen Ausbau des eigenen Salonnetzes.

Grundsätzlich bleibt es ein wesentliches Ziel, den eigenen Vermieter-Mix regelmäßig zu optimieren.

LIEFERANTEN

Mit zwei bedeutenden Lieferanten bestehen Kooperationsvereinbarungen für Friseur-Haarkosmetik-Erzeugnisse.

PERSONAL

Die Friseurdienstleistung ist ein extrem personalintensives Geschäft. Die Beziehung zwischen Kunde und Mitarbeiter entscheidet deshalb in wesentlichem Ausmaß über die Kundenzufriedenheit und damit über den Erfolg des Unternehmens. Vor diesem Hintergrund besitzen strategische und operative Maßnahmen zur Motivation und Weiterbildung der Mitarbeiter einen hohen Stellenwert und wurden in den vergangenen Jahren deutlich intensiviert.

Zur Überprüfung der Wirkung dieser Maßnahmen werden regelmäßig detaillierte Analysen über Produktivität, Fluktuation sowie Personalentwicklung erstellt und ausgewertet. Der persönliche Austausch zwischen den verantwortlichen Vorständen, den regionalen Vertriebsleitern sowie den Salonleitern vor Ort stellt dabei ein zentrales Kommunikations- und Informationssystem dar, um die Mitarbeiter ständig zu unterstützen.

Über die beschriebenen Risiken hinaus sieht das Unternehmen derzeit keine besonderen Risiken für die künftige Entwicklung.

VERGÜTUNGSBERICHT

Die Gesamtbezüge des Vorstandes 2011 setzen sich wie folgt zusammen (in T Euro):

	Mansen	Bonk	Wiethölter	Gesamt
Grundgehalt erfolgsunabhängig	259	177	171	607
Tantieme erfolgsabhängig	215	106	106	427
Geldwerter Vorteil aus der Nutzung von Dienstwagen	15	12	15	42
Gesamt	489	295	292	1.076

Die variable Vergütung berechnet sich nach der Zielerreichung des Unternehmenswertes. Der Unternehmenswert zur Berechnung dieser variablen Vergütung berechnet sich im Kern aus dem vierfachen des Konzern-EBITDA (IFRS) abzüglich der Nettoverschuldung zum Bilanzstichtag. Die variable Vergütung setzt sich aus zwei Teilvergütungen zusammen, denen gleiches Gewicht (50%) zukommt. Der erste Teil (Jahreskomponente) basiert auf der im konkreten Geschäftsjahr realisierten Zielerreichung. Der zweite Teil (Nachhaltigkeitskomponente) basiert auf dem 3-Jahresdurchschnitt der realisierten Zielerreichung des konkreten Geschäftsjahres sowie der beiden vorangegangenen Geschäftsjahre. 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 890 T Euro. Grundlage für die Pensionszusage an Herrn Mansen ist eine Zusage aus dem Jahre 2008 über eine Altersrente ab dem 65. Lebensjahr in Höhe von monatlich 3.540,00 Euro, eine Berufsunfähigkeitsleistung in Höhe der Altersrente sowie eine Witwenrente. Die Witwenrente beträgt jeweils 60% der erreichten Altersrente. Ferner besteht eine Anwartschaft auf eine Waisenrente. Eine Anpassung der laufenden Rente in Höhe von 2% bezogen auf die Vorjahresrente ist garantiert. Die Berufsunfähigkeitsleistung steigt ab dem 1.7.2009 jährlich um 2% der Vorjahresrente. 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 von 100% des zuletzt gezahlten monatlichen Fixums.

Die Vergütung des Aufsichtsrates ist in der Satzung der Essanelle Hair Group festgelegt. Jedes Aufsichtsratsmitglied erhält danach für das abgelaufene Geschäftsjahr – neben der Erstattung von Auslagen und dem Ersatz einer ihm wegen seiner Tätigkeit zu Last fallenden Umsatzsteuer – eine feste Vergütung von 10.000 Euro. Der Vorsitzende des Aufsichtsrates erhält das Doppelte, der stellvertretende Vorsitzende das Eineinhalbfache dieser Vergütungen. Im Geschäftsjahr 2011 wurden Vergütungen in Höhe von 155 T Euro (Vorjahr: 153 T Euro) geleistet.

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN GEMÄSS § 315 ABSATZ 4 HGB

Das Grundkapital der Essanelle Hair Group besteht aus 4.595.044 auf den Inhaber lautende Stückaktien mit einem Nennwert von 1 Euro. Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft beträgt zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres 4.595.044 Euro. 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. Die Saxonia Holding GmbH hält einen Anteil von 89,77% an den Aktien der Essanelle Hair Group. Weitere Großaktionäre existieren nicht.

Es bestehen keine Sonderrechte, wie beispielsweise Entsendungsrechte in den Aufsichtsrat oder eine Stimmrechtskontrolle gegenüber Mitarbeitern. Der Vorstand der Gesellschaft besteht laut Satzung aus mindestens zwei Vorstandsmitgliedern, die der Aufsichtsrat bestellt und deren Zahl er bestimmt. Der Aufsichtsrat kann die Bestellung zum Vorstandsmitglied und die Ernennung zum Vorsitzenden des Vorstands widerrufen, wenn ein wichtiger Grund vorliegt. Jede Satzungsänderung mit Ausnahme formeller Änderungen der Fassung bedarf eines Hauptversammlungsbeschlusses mit einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 18. Juni 2010 wurde der Vorstand berechtigt, bis zum 31.05.2015 bis zu 10% eigene Aktien zurückzukaufen. 2011 wurden keine Aktien zurückgekauft. 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.

ABHÄNGIGKEITSBERICHT

Es besteht eine Mehrheitsbeteiligung der Saxonia Holding GmbH, Wolfsburg. Gem. § 312 AktG haben wir am 13.03.2012 einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen erstattet, der mit folgender Erklärung schließt: „Wir erhielten bei den aufgeführten Rechtsgeschäften eine angemessene Gegenleistung. Weitere Rechtsgeschäfte und Maßnahmen, über die nach § 312 AktG zu berichten wäre, haben nicht stattgefunden.“

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die Erklärung zur Unternehmensführung ist auf der Homepage der Essanelle Hair Group unter http://www.essanelle-hair-group.com/sites/investor_cogo1.html veröffentlicht.

NACHTRAGSBERICHT

Weitere Ereignisse nach dem Bilanzstichtag 31.12.2011, welche die Umsatz- und Ertragslage sowie die Vermögens- und Finanzlage der Essanelle Hair Group wesentlich beeinflussen, sind nicht eingetreten.

AUSBLICK UND CHANCEN

Nach den beiden sehr guten Jahren 2010 und 2011 rechnen die Experten für das laufende Jahr 2012 mit einem abgeschwächten Wachstum in Deutschland. Der Sachverständigenrat geht von einer Zunahme des Bruttoinlandsproduktes in Höhe von 0,9% aus. Dabei erwartet der Sachverständigenrat erstmals seit Jahren einen negativen Beitrag des Außenhandels (-0,3%), also einen stärkeren Anstieg der Importe (+4,2%) als der Exporte (+3,2%). Der private Konsum soll hingegen wachsen. Insgesamt ist dabei noch nicht abzusehen, wie sich die europäische Schuldenkrise weiter entwickelt und welche Auswirkungen dies auf das Wirtschaftswachstum haben wird.

Für das Geschäftsjahr 2012 werden damit weiterhin positive Impulse durch die inländische Nachfrage erwartet. Ein anhaltend hohes Beschäftigungsniveau und steigende Löhne sollten die Inlandsnachfrage auf dem hohen Niveau des Vorjahres stabilisieren. Insgesamt sollen die Konsumausgaben nach Prognosen des Sachverständigenrates um 0,9% (Vorjahr: 1,1%) zulegen. Dies wird sich jedoch aller Voraussicht nach sehr unterschiedlich in den einzelnen Konsumbereichen zeigen. So hat gerade der Internetverkauf in den vergangenen Jahren stark von der Konsumfreude profitiert, während der Einzelhandel und speziell das Umfeld in Kauf- und Warenhäusern schwächer abschnitten. So soll nach Angaben des Branchenverbandes HDE der Online-Handel um 13% zulegen. Für den Einzelhandel erwartet der HDE für 2012 immerhin ein anhaltend starkes Wachstum von 2,4%, preisbereinigt von 1,2%.

Für die Essanelle Hair Group wird die Entwicklung des direkten Salonumfeldes ihre große Bedeutung behalten. Die insgesamt positive Entwicklung des Einzelhandels wird unterstützt von einem grundsätzlich guten Umfeld in Einkaufszentren und Verbrauchermärkten. Für eine baldige Verbesserung des ebenfalls wichtigen Kaufhausumfeldes sind jedoch weiterhin kaum Anzeichen zu erkennen. Insofern rechnet das Unternehmen nur mit moderaten Impulsen aus der anhaltend positiven Konsumneigung der Verbraucher.

Um kurz- bis mittelfristig die Umsatzentwicklung zu stabilisieren und zu verbessern, wird die Essanelle Hair Group ihre Wachstumsstrategie fortsetzen und plant im laufenden Geschäftsjahr die Eröffnung von rund 30 neuen Salons. Negativ auf die Umsatzentwicklung wird sich hingegen die Veräußerung der Salons des Konzeptes TOP TEN auswirken, die 2011 noch Umsätze in Höhe von 3,6 Mio. Euro erwirtschaftet haben. Zielsetzung der Essanelle Hair Group auf der Umsatzseite ist es deshalb, diese wegfallenden Umsätze weitgehend durch die Neueröffnungen aus 2011 und dem laufenden Jahr zu kompensieren und einen Umsatz auf dem Niveau von 2011 zu erwirtschaften. Der Vorstand geht von einem Rückgang von 1%–2% aus. Auf dieser Basis sollen dann 2013 und in den folgenden Jahren die Umsätze wieder sukzessive steigen.

Strategisch setzt die Essanelle Hair Group weiterhin einerseits auf die drei Standortgruppen Einkaufszentren, Verbrauchermärkte und Kaufhäuser sowie andererseits auf die im Markt einzigartige Mehrmarkenstrategie mit essanelle Ihr Friseur, Super Cut und dem stark wachsenden Konzept HairExpress. Neueröffnungen werden überwiegend in einigen Einkaufszentren und verstärkt in Verbrauchermärkten sowie vorwiegend bei den Konzepten HairExpress und Super Cut vorgenommen. Gerade die hervorragende Entwicklung des klar positionierten Konzeptes HairExpress im dynamisch wachsenden Segment der Verbrauchermärkte in Deutschland bietet der Essanelle Hair Group AG eine nachhaltige

Wachstumschance. Die Beauty Hair Shops in räumlicher Nähe zu den Salons runden das strategische Profil ab. Auch bei diesem Konzept sollen im laufenden Jahr weitere Neueröffnungen den Bestand und den Verkaufsumsatz erhöhen.

Mit der klar fokussierten Strategie und Alleinstellungsmerkmalen im Wettbewerb sieht die Essanelle Hair Group AG gute Chancen, langfristig profitabel zu wachsen und besser abzuschneiden als der Markt.

Die Ertragssituation hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr 2011 herausragend entwickelt. So konnte das Vorsteuerergebnis von 5,1 Mio. Euro um 26,2% auf 6,4 Mio. Euro gesteigert werden. Ziel des Unternehmens ist es, einen großen Teil dieses deutlichen Ertragssprungs gegenüber 2010 auch im laufenden Geschäftsjahr wieder zu erwirtschaften. Konkret prognostiziert der Vorstand für 2012 ein Vorsteuerergebnis in der Bandbreite von 5,5 bis 6,0 Mio. Euro. Neben einem Umsatz in der Nähe des Vorjahresniveaus sollen dazu auch weitgehend konstante Aufwandsquoten beitragen. Insgesamt wäre damit auch die vom Vorstand beabsichtigte Dividendenkontinuität realisierbar und die gewünschte anhaltende Beteiligung der Aktionäre am Unternehmenserfolg. Bei steigenden Umsätzen ab dem Jahr 2013 sollen sich dann auch die Ertragskennziffern wieder überproportional zur Umsatzentwicklung verbessern.

Düsseldorf, den 13. März 2012

Vorstand



Achim Mansen
(Vorstandsvorsitzender)



Dieter Bonk
(Vorstand)



Dirk Wiethölter
(Vorstand)

KONZERN-BILANZ (IFRS) zum 31. Dezember 2011

AKTIVA

in €	Anhang	31.12.2011	31.12.2010
VERMÖGENSWERTE			
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	6	21.040.494,84	23.404.558,51
Geschäfts- oder Firmenwert	7	19.558.872,10	19.558.872,10
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	7	145.041,91	142.555,22
Sonstige Ausleihungen	8	235.667,64	257.921,97
		40.980.076,49	43.363.907,80
Kurzfristige Vermögenswerte			
Sonstige Ausleihungen	8	26.479,28	38.854,97
Vorräte	9	6.166.789,82	6.625.461,10
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10	123.855,30	61.883,76
Sonstige Vermögenswerte	11	505.335,40	587.875,56
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	12	7.136.649,25	4.916.613,03
		13.959.109,05	12.230.688,42
Summe Vermögenswerte		54.939.185,54	55.594.596,22

PASSIVA

in €	Anhang	31.12.2011	31.12.2010
EIGENKAPITAL			
Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zustehendes Kapital und Rücklagen			
Gezeichnetes Kapital	13	4.522.841,00	4.522.841,00
Kapitalrücklage	14	15.717.699,17	15.717.699,17
Gewinnrücklagen	15	13.950.186,70	12.419.632,20
		34.190.726,87	32.660.172,37
SCHULDEN			
Langfristige Schulden			
Finanzschulden	16	3.444.089,72	3.742.389,53
Latente Steuerverbindlichkeiten	17	5.260.002,13	4.544.354,57
Pensionsrückstellungen	18	889.916,00	833.918,00
Sonstige Rückstellungen	19	1.472.378,43	1.441.342,11
		11.066.386,28	10.562.004,21
Kurzfristige Schulden			
Finanzschulden	16	1.854.916,11	2.678.547,36
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	1.433.468,00	2.237.066,95
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten	21	340.836,96	1.268.954,05
Sonstige Verbindlichkeiten	22	2.835.310,83	2.807.991,33
Sonstige Rückstellungen	23	3.217.540,49	3.379.859,95
		9.682.072,39	12.372.419,64
Summe Schulden		20.748.458,67	22.934.423,85
Summe Eigenkapital und Schulden		54.939.185,54	55.594.596,22

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (IFRS)

für die Zeit vom 1. Januar 2011 bis 31. Dezember 2011

in €	Anhang	01.01.2011 – 31.12.2011	01.01.2010 – 31.12.2010
Umsatzerlöse	24	127.216.897,40	127.243.425,71
Sonstige betriebliche Erträge	25	1.698.852,87	1.924.037,76
Materialaufwand	26	-10.002.103,58	-9.797.838,31
Personalaufwand	27	-71.075.195,21	-71.702.785,91
Abschreibungen	28	-5.039.683,23	-5.350.476,89
Mieten und Mietnebenkosten	29	-25.482.135,46	-25.434.716,51
Sonstige betriebliche Aufwendungen	30	-10.581.680,83	-11.465.862,41
Ergebnis der operativen Geschäftstätigkeit		6.734.951,96	5.415.783,44
Finanzierungserträge	31	28.837,32	23.390,82
Finanzierungsaufwendungen	32	-356.542,81	-363.196,39
Finanzergebnis		-327.705,49	-339.805,57
Gewinn vor Steuern		6.407.246,47	5.075.977,87
Steueraufwand	34	-2.615.271,60	-1.697.959,45
Konzernjahresüberschuss		3.791.974,87	3.378.018,42
Ergebnis je Aktie	35		
unverwässert		0,84	0,75
verwässert		0,84	0,75

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (IFRS)

für die Zeit vom 1. Januar 2011 bis 31. Dezember 2011

in T€	Anhang	2011	2010
1. CASH FLOW AUS DER LAUFENDEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	37		
Aus der laufenden Geschäftstätigkeit geflossene Zahlungsmittel		11.077	8.553
Gezahlte Zinsen		-264	-302
Gezahlte Ertragsteuern		-2.788	-2.063
Nettomittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit		8.025	6.188
2. CASH FLOW AUS DER INVESTITIONSTÄTIGKEIT			
Erwerb von Sachanlagen	6	-3.520	-3.830
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	37	1.177	2
Erwerb immaterieller Vermögenswerte	7	-92	-116
Rückzahlungen Ausleihungen	8	35	18
Erhaltene Zinsen		29	23
Nettomittelabfluss aus der Investitionstätigkeit		-2.371	-3.903
3. CASH FLOW AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT			
Dividendenzahlungen	14, 15	-2.261	-2.261
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden	16	1.636	3.335
Rückzahlung von Finanzschulden	16	-2.809	-3.463
Nettomittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit		-3.434	-2.389
Zu-/Abnahme an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		2.220	-104
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Jahresanfang	12	4.917	5.021
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 31. Dezember		7.137	4.917

VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS (IFRS)

zum 31. Dezember 2011

in €	Anhang	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Gewinnrücklagen	Summe Eigenkapital
Stand am 01.01.2010		4.522.841,00	15.717.699,17	11.303.033,79	31.543.573,96
Dividendenausschüttung	15			-2.261.420,01	-2.261.420,01
Konzernjahresüberschuss	15			3.378.018,42	3.378.018,42
Stand am 31.12.2010		4.522.841,00	15.717.699,17	12.419.632,20	32.660.172,37
Stand am 01.01.2011		4.522.841,00	15.717.699,17	12.419.632,20	32.660.172,37
Dividendenausschüttung	15			-2.261.420,37	-2.261.420,37
Konzernjahresüberschuss	15			3.791.974,87	3.791.974,87
Stand am 31.12.2011		4.522.841,00	15.717.699,17	13.950.186,70	34.190.726,87



„Ich brauche immer etwas, um meine Haare zu besänftigen.“



KONZERN-ANHANG

nach IFRS zum 31. Dezember 2011

1 GRUNDLEGENDE INFORMATIONEN

Der ESSANELLE HAIR GROUP-Konzern, bestehend aus der ESSANELLE HAIR GROUP AG als Muttergesellschaft (folgend Essanelle Hair Group) 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 Hair Group in ihren Frisiersalons sowie in speziellen Verkaufsshops friseurexklusive Artikel und betätigt sich als Franchisegeber für inhabergeführte Frisiersalons.

Der gesamte Salonbestand umfasst zum Stichtag 686 Frisiersalons und Verkaufsshops nach 702 im Vorjahr.

Essanelle Hair Group hat unterschiedliche Salonkonzepte entwickelt, die sich unter den Markennamen

- essanelle Ihr Friseur
- Super Cut
- HairExpress
- 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 und das Konzept „HairExpress“ auf preisbewusste Kunden zugeschnitten. Die Frisiersalons von Essanelle befinden sich überwiegend in Kauf- und Warenhäusern sowie in Einkaufszentren.

Unter dem Markenkonzept „essanelle Ihr Friseur“ ist wie im Vorjahr ein selbständiger Frisiersalon als Franchiser angeschlossen.

19 Salons der Marke „TOP TEN“ wurden mit Wirkung zum 01.10.2011 mit einem Gesamtkaufpreis von € 1.017.500,00 veräußert.

Die Hauptverwaltung für alle operativen Einheiten des Konzerns befindet sich in 40225 Düsseldorf/Deutschland, Himmelgeister Straße 103–105.

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 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 im Prime Standard notiert. Die Essanelle Hair Group 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 2011 die Herren:

Achim Mansen, Monheim	Finanzen, Vorsitzender
Dieter Bonk, Neuss	Vertrieb
Dirk Wiethölter, Hilden	Personal

Nebentätigkeiten der Vorstandsmitglieder:

Herr Achim Mansen	Verwaltungsrat Betriebskrankenkasse ESSANELLE, Augsburg Mitglied im Aufsichtsrat CRESCES Sports Media AG
Herr Dieter Bonk	Verwaltungsrat Betriebskrankenkasse ESSANELLE, Augsburg Vorsitzender der Geschäftsführung der Werbegemeinschaft des Einkaufs-Center Neuss
Herr Dirk Wiethölter	Verwaltungsrat Betriebskrankenkasse ESSANELLE, Augsburg Alternierender Verwaltungsratsvorsitzender

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATES

Vertreter der Anteilseigner:

	Beruf
Herr Fritz Kuhn, Seeheim (Vorsitzender)	Unternehmensberater
Herr Olaf Rogowski, München	Geschäftsführer
Herr Werner Schneider, Köln	Unternehmensberater
Frau Hiltrud Seggewiß, Düsseldorf	Geschäftsführerin
Herr Jürgen Tröndle, Kelsterbach	Friseurunternehmer
Herr Andreas Tscherner, Ahlum	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 Barbara Wietusch, Stuttgart	Friseurmeisterin
Frau Ursel Lohmüller, Winsen/Luhe	Friseurin

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	bis April 2011 ELBLANDKLINIKEN Meißen Beteiligungs GmbH
Herr Olaf Rogowski	Ondal Holding GmbH, Hünfeld (Beirat)

2 ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

2.1 ALLGEMEINES

Der Konzernabschluss ist teilweise in Euro und Cent und tausend Euro (T€) 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 einschließlich der Vorjahresangaben wird im Einklang mit den IFRS des International Accounting Standards Board (IASB) unter Berücksichtigung der Interpretations des International Financial Reporting Standards Interpretations Committee (IFRS IC), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, aufgestellt. Hierbei werden alle bis zum 31. Dezember 2011 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 berücksichtigt insoweit alle relevanten und bis zum 31. Dezember 2011 verabschiedeten und verpflichtend anzuwendenden Bestimmungen der IFRS.

Die ergänzenden Regelungen des Aktiengesetzes (AktG) finden Anwendung. Der Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2011 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 (IFRS IC)

Das International Accounting Standards Board (IASB) und das International Financial Reporting Standards Interpretations Committee (IFRS IC) haben eine Reihe von Rechnungslegungsvorschriften und Interpretationen beschlossen, die erstmals im Geschäftsjahr 2011 verpflichtend anzuwenden waren und auch erstmals im ESSANELLE-Konzern angewendet wurden.

Die nachfolgenden erstmalig im Geschäftsjahr anzuwendenden Standards und Interpretationen haben keine wesentlichen Auswirkungen auf den ESSANELLE-Konzern:

- Änderung des IAS 24, „Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen“ (November 2009) (EU-Endorsement am 19. Juli 2010, anzuwenden ab 1. Januar 2011)
- Änderung des IAS 32, „Einstufung von Bezugsrechten“ (EU-Endorsement am 23. Dezember 2009)
- Änderung des IFRS 1, „Begrenzte Befreiung von Vergleichsangaben nach IFRS 7 für erstmalige Anwender“ (EU-Endorsement am 30. Juni 2010)
- Änderung des IFRIC 14: „Vorauszahlungen im Rahmen von Mindestdotierungsverpflichtungen“ (EU-Endorsement am 19. Juli 2010, anzuwenden ab 1. Januar 2011)
- IFRIC 19, „Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumenten“ (EU-Endorsement am 23. Juli 2010)
- „Verbesserungen der IFRS“ (2010) / Sammelstandard zur Änderung verschiedener IFRS (EU-Endorsement am 19. Februar 2011)

Standards, Interpretationen und Änderungen zu bestehenden Standards, die noch nicht anzuwenden sind oder nicht frühzeitig angewandt werden:

Folgende Standards, Änderungen zu Standards und Interpretationen, die voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den ESSANELLE-Konzern haben werden, wurden bereits verabschiedet, sind jedoch verpflichtend erst für die nächste Berichtsperiode, die am 1. Januar 2012 beginnt, anzuwenden (auf die Anwendung des Wahlrechts zur freiwilligen vorzeitigen Anwendung wurde verzichtet).

- Änderung des IFRS 7, „Finanzinstrumente: Angaben: Übertragungen finanzieller Vermögenswerte“ (EU-Endorsement am 22. November 2011)

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

Die nachfolgenden Standards und Interpretationen, die noch nicht angewendet werden, da sie noch nicht durch die EU anerkannt sind, werden voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den ESSANELLE-Konzern haben:

- Änderungen des IFRS 1, „Erstmalige Anwendung der IFRS: Schwerwiegende Hochinflation und Beseitigung fester Anwendungszeitpunkte für erstmalige Anwender“
- Änderung des IAS 12, „Latente Steuern: Realisierung zugrundeliegender Vermögenswerte“
- Änderung des IAS 1, „Darstellung des Abschlusses – Darstellung einzelner Posten des sonstigen Ergebnisses“ (Juni 2011)
- Änderung des IFRS 7: „Angaben – Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten“
- Änderung des IAS 32: „Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten“
- IFRS 9, Finanzinstrumente: „Klassifizierung und Bewertung: Finanzielle Vermögenswerte“ (November 2009)

- IFRS 9, Finanzinstrumente: „Klassifizierung und Bewertung: Finanzielle Verbindlichkeiten“ (Oktober 2010)
- Änderungen des IFRS 7 und IFRS 9: „Verpflichtender Anwendungszeitpunkt und Angaben zum Übergang“
- IFRS 10, „Konzernabschlüsse“
- IFRS 11, „Gemeinschaftliche Vereinbarungen“
- IFRS 12, „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“
- IFRS 13, „Bewertung zum beizulegenden Zeitwert“
- IAS 27, „Einzelabschlüsse“ (rev. Mai 2011)
- IAS 28, „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“ (rev. Mai 2011)
- IAS 19, „Leistungen an Arbeitnehmer“ (rev. Juni 2011)
- IFRIC 20, „Kosten der Abraumbeseitigung während des Abbaubetriebes im Tagebau“ (Oktober 2011)

2.2 KONZERNRECHNUNGSLEGUNG UND KONSOLIDIERUNGSKREIS

2.2.1 TOCHTERUNTERNEHMEN

Tochterunternehmen, d. h. solche Unternehmen, bei denen die Essanelle Hair Group 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 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 Hair Group die Beherrschungsmöglichkeit über das erworbene Unternehmen erlangt, konsolidiert; sie werden bei Verlust der Beherrschungsmöglichkeit durch die Essanelle Hair Group 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. 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 der Essanelle Hair Group gehören zum 31. Dezember 2011 folgende Gesellschaften:

Mutterunternehmen

ESSANELLE HAIR GROUP AG, Düsseldorf

Direkte Beteiligungen (100%)

CFS Coiffure Franchising System GmbH, Düsseldorf

Indirekte Beteiligungen (Tochterunternehmen der CFS)

ESSANELLE DIENSTLEISTUNGS GMBH, Düsseldorf

Das Stammkapital der ESSANELLE DIENSTLEISTUNGS GMBH beträgt 25.000 € und wird zu 100% von der CFS GmbH gehalten.

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 2011 noch in 2010 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. Zuschüsse und Zuwendungen für den Erwerb von Vermögenswerten werden von den Anschaffungskosten des Vermögenswertes abgesetzt. Den planmäßigen Abschreibungen liegen wirtschaftliche Nutzungsdauern im Wesentlichen von zehn Jahren für Saloneinrichtungen und von vier bis sieben Jahren für sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung zu Grunde.

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

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

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

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

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

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

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

Aufwendungen für Instandhaltung und Reparaturen werden aufwandswirksam erfasst.

2.5 GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERT

Der Geschäfts- oder Firmenwert stellt den Überschuss der Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs über den beizulegenden Zeitwert der Anteile des Konzerns an den Nettovermögenswerten des erworbenen Unternehmens zum Erwerbszeitpunkt dar. Ein durch Unternehmenserwerb entstandener Geschäfts- oder Firmenwert wird den immateriellen Vermögenswerten zugeordnet. Es wird davon ausgegangen, dass diese Vermögenswerte grundsätzlich unbegrenzt

nutzbar sind und somit keine planmäßigen Abschreibungen mehr vorzunehmen sind. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird anlassbezogen, mindestens jedoch einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest (Impairmenttest) unterzogen. Auf der Grundlage dieses Werthaltigkeitstests werden gegebenenfalls außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird zum Zweck des Werthaltigkeitstests auf Cash Generating Units (Zahlungsmittel generierende Einheiten) verteilt.

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 drei und fünf 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. bestimmaren 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 zwölf 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. Die Folgebewertung erfolgt nach der First-in, First-out Methode (FiFo). 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 fortgeführten Anschaffungskosten.

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 der Konzernjahresüberschuss 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 zwölf 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 zum Teil Rückdeckungsversicherungen abgeschlossen sind.

Die in der Bilanz angesetzte Rückstellung entspricht dem Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung (Defined Benefit Obligation, DBO) am Bilanzstichtag abzüglich dem beizulegenden Zeitwert des Planvermögens, angepasst um kumulierte nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne und Verluste. Die DBO wird jährlich von einem unabhängigen versicherungsmathematischen Gutachter unter Anwendung der Anwartschaftsbarwertmethode (projected unit credit method) berechnet. Der Barwert der DBO wird berechnet, indem die erwarteten Mittelabflüsse mit dem Zinssatz von Industrieanleihen höchster Bonität abgezinst werden (Zinssatz 4,5%; Vorjahr 5,15% für Anwartschaften und 4,4% für laufende Rentenverpflichtungen).

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 der Essanelle Hair Group berücksichtigt. Der gesamte Aufwand, der über den Zeitraum bis zur Unverfallbarkeit zu erfassen ist, ermittelt sich aus dem beizulegenden Zeitwert der gewährten Option, ohne Berücksichtigung nicht marktorientierter Ausübungshürden (z.B. Gewinn- und Umsatzwachstumsziele). Nicht marktorientierte Ausübungshürden werden in den Annahmen bezüglich der Anzahl der Optionen, die erwartungsgemäß ausübbar werden, berücksichtigt. An jedem Stichtag wird die Schätzung der Anzahl der Optionen, die erwartungsgemäß ausübbar werden, überprüft. Die Auswirkungen ggf. zu berücksichtigender Änderungen ursprünglicher Schätzungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung und durch eine entsprechende Anpassung im Eigenkapital über den verbleibenden Zeitraum bis zur Unverfallbarkeit berücksichtigt. Die bei der Ausübung der Option erhaltenen Zahlungen werden nach Abzug direkt zurechenbarer Transaktionskosten dem gezeichneten Kapital (Nominalwert) und der Kapitalrücklage gutgeschrieben.

2.18 LEISTUNGEN AUS ANLASS DER BEENDIGUNG DES ARBEITSVERHÄLTNISSSES

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

2.19 BONUSZAHLUNGEN UND TANTIEMEN

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

2.20 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

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

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

2.21 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

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

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

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

2.22 ERTRAGSREALISIERUNG/AUFWANDSABGRENZUNG

(a) Umsatzerlöse

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

(b) Betriebliche Aufwendungen

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

(c) Finanzierungserträge und -aufwendungen

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

3 FINANZRISIKOMANAGEMENT

3.1 FINANZRISIKOFAKTOREN

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

(a) Marktrisiko

Die generell vorhandenen Marktrisiken sind eng verbunden mit Standortrisiken der einzelnen Salons. Um Fehlentwicklungen frühzeitig zu erkennen und abzustellen, werden die verfügbaren Daten der einzelnen Salons erfasst, analysiert und, falls erforderlich, Gegenmaßnahmen eingeleitet.

Ein wesentliches Fremdwährungsrisiko ist 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.

Ein gewisses Risiko besteht aus einer noch verbliebenen Kreditvergabe an ein Franchiseunternehmen, welches den Markennamen „essanelle Ihr Friseur“ nutzt. Diese Einzeltransaktion wird jedoch sehr intensiv durch den Vorstand überwacht.

Für zweifelhafte Forderungen aus Altkreditvergaben wurden 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 die Essanelle Hair Group 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 Finanz- und Rechnungswesen.

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 ein Jahr hochgerechnete Liquiditätsplanung überwacht, und Abweichungen im Cashflow (Soll-Ist-Vergleich) werden durch tägliche Verfügbarkeit und Bereitstellung von liquiden Mitteln ausgeglichen.

Die kurzfristige Liquidität 2010 lag bei 0,99, in 2011 bei 1,44 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 5-Jahresplan überwacht.

Im längerfristigen Bereich erfolgt die Messung des Kapitalmanagements anhand des Verhältnisses zwischen Eigenkapital und langfristigen Vermögenswerten. Lag das Verhältnis 2010 bei 0,75, so liegt es in 2011 bei 0,83. Die Eigenkapitalquote stieg auf 62,23% in 2011 nach 58,75% in 2010.

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 abgezinster 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 Impairmenttests.

(b) Rückstellung für Kundenabonnements und Kundengutscheine

Essanella 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. Die Bewertung erfolgt aufgrund der Verkaufsüberschüsse der letzten drei Jahre (im Wesentlichen das jeweils letzte Quartal eines Jahres), da Gutscheine und Abos nicht zwingend im Jahr des Erwerbs auch eingelöst werden und somit ein Erfüllungsrückstand vorzutragen ist. Da ein gewisser Teil an Gutscheinen und Abos nicht eingelöst wird und eine mögliche Einlösung mit fortschreitender Zeit zunehmend unwahrscheinlicher wird, fließt bei der Ermittlung der Rückstellung der Vortrag aus dem Vorjahr (2010) mit 50% und dem Vorvorjahr (2009) mit 20% in die Kalkulation ein.

Läge die tatsächliche Inanspruchnahme um 10% unter/über dem geschätzten Wert, so würde sich die Rückstellung um einen Betrag von T€ -90,6/T€ 90,6 (Vorjahr T€ -67/T€ 123) 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 Geschäftsausstattung	Aktiviere Leasingverträge	Gesamt
Zum 1. Januar 2010			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	57.918.693,18	10.212.913,69	68.131.606,87
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-179.392,52	0,00	-179.392,52
Kumulierte Abschreibungen	-35.359.064,78	-8.714.799,65	-44.073.864,43
Buchwert netto	22.380.235,88	1.498.114,04	23.878.349,92
Geschäftsjahr 2010			
Eröffnungsbuchwert netto	22.380.235,88	1.498.114,04	23.878.349,92
Zugänge	4.676.983,84	274.615,78	4.951.599,62
Abgänge	-2.095.295,74	-109.118,08	-2.204.413,82
Wertminderungen gem. IAS 36	-253.376,08	0,00	-253.376,08
Zugänge Abschreibungen	-4.526.353,58	-475.433,79	-5.001.787,37
Abgänge Abschreibungen	1.958.566,24	75.620,00	2.034.186,24
Endbuchwert netto	22.140.760,56	1.263.797,95	23.404.558,51
Zum 31. Dezember 2010			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	60.500.381,28	10.378.411,39	70.878.792,67
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-432.768,60	0,00	-432.768,60
Kumulierte Abschreibungen	-37.926.852,12	-9.114.613,44	-47.041.465,56
Buchwert netto	22.140.760,56	1.263.797,95	23.404.558,51
Geschäftsjahr 2011			
Eröffnungsbuchwert netto	22.140.760,56	1.263.797,95	23.404.558,51
Zugänge	3.595.887,12	51.728,00	3.647.615,12
Abgänge	-3.586.998,17	0,00	-3.586.998,17
Wertminderungen gem. IAS 36	-255.066,13	0,00	-255.066,13
Zugänge Abschreibungen	-4.297.503,98	-397.724,49	-4.695.228,47
Abgänge Abschreibungen	2.525.613,98	0,00	2.525.613,98
Endbuchwert netto	20.122.693,38	917.801,46	21.040.494,84
Zum 31. Dezember 2011			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	60.509.270,23	10.430.139,39	70.939.409,62
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-687.834,73	0,00	-687.834,73
Kumulierte Abschreibungen	-39.698.742,12	-9.512.337,93	-49.211.080,05
Buchwert netto	20.122.693,38	917.801,46	21.040.494,84

Investitionen in Sachanlagen von T€ 3.648 (Vorjahr T€ 4.952) betreffen überwiegend Saloneinrichtungen in neu eröffneten Salons und Renovierungen in bestehenden Salons. Die Anlagenabgänge in 2011 mit einem Nettobuchwert von T€ 1.061 (Vorjahr T€ 170) betreffen hauptsächlich den Verkauf der TOP TEN Salons. Es wurden Erträge aus Anlagenabgängen von T€ 205 (Vorjahr T€ 2) und Verluste von T€ 90 (Vorjahr T€ 170) 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€ 273 (Vorjahr T€ 305) erfasst. Außerdem sind aus der Anmietung von Räumlichkeiten für Frisiersalons und Beauty Hair Shops und die Hauptverwaltung Mietaufwendungen in Höhe von T€ 21.529 (Vorjahr T€ 21.579) 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 zehn 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€ 255 (Vorjahr T€ 253).

7 IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die immateriellen Vermögenswerte entwickelten sich im Geschäftsjahr wie folgt:

in €	Geschäfts- oder Firmenwerte	Sonstige	Gesamt
Zum 1. Januar 2010			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.929.880,72	844.789,72	20.774.670,44
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-371.008,62	0,00	-371.008,62
Kumulierte Abschreibungen	0,00	-738.422,47	-738.422,47
Buchwert netto	19.558.872,10	106.367,25	19.665.239,35
Geschäftsjahr 2010			
Eröffnungsbuchwert netto	19.558.872,10	106.367,25	19.665.239,35
Zugänge	0,00	116.758,40	116.758,40
Abgänge	0,00	-54.263,86	-54.263,86
Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	-4.672,19	-4.672,19
Zugänge Abschreibungen	0,00	-75.898,24	-75.898,24
Abgänge Abschreibungen	0,00	54.263,86	54.263,86
Endbuchwert netto	19.558.872,10	142.555,22	19.701.427,32
Zum 31. Dezember 2010			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.929.880,72	907.284,26	20.837.164,98
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-371.008,62	-4.672,19	-375.680,81
Kumulierte Abschreibungen	0,00	-760.056,85	-760.056,85
Buchwert netto	19.558.872,10	142.555,22	19.701.427,32
Geschäftsjahr 2011			
Eröffnungsbuchwert netto	19.558.872,10	142.555,22	19.701.427,32
Zugänge	0,00	91.875,32	91.875,32
Abgänge	0,00	-49.481,18	-49.481,18
Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	0,00	0,00
Zugänge Abschreibungen	0,00	-89.388,63	-89.388,63
Abgänge Abschreibungen	0,00	49.481,18	49.481,18
Endbuchwert netto	19.558.872,10	145.041,91	19.703.914,01
Zum 31. Dezember 2011			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.929.880,72	949.678,40	20.879.559,12
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-371.008,62	-4.672,19	-375.680,81
Kumulierte Abschreibungen	0,00	-799.964,30	-799.964,30
Buchwert netto	19.558.872,10	145.041,91	19.703.914,01

Die Geschäfts- und Firmenwerte sind mit T€ 19.559 zum Vorjahr unverändert.

Der Werthaltigkeitstest für die Geschäfts- oder Firmenwerte erfolgt differenziert nach Gruppen von Salonerwerben, wobei die Essanelle-Frisiersalons eine CGU bilden. Grundlage des Impairmenttests sind die erzielbaren Erträge dieser CGU's, 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 zehn 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 ein bis zwei 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 Hair Group 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 4,69% (Vorjahr 4,7%).

Aus dem Impairmenttest ergaben sich Wertminderungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte nach IAS 36 von T€ 0 (Vorjahr T€ 0).

8 SONSTIGE AUSLEIHUNGEN

Sonstige Ausleihungen setzen sich wie folgt zusammen:

in €	Ausleihungen an mod's hair-Franchisenehmer	Übrige Ausleihungen	Gesamt
Zum 1. Januar 2010			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	400.729,48	105.493,13	506.222,61
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-400.729,48	-8.301,89	-409.031,37
Buchwert netto	0,00	97.191,24	97.191,24
Geschäftsjahr 2010			
Eröffnungsbuchwert netto	0,00	97.191,24	97.191,24
Abgänge	0,00	-18.352,24	-18.352,24
Zugänge aus Umbuchung *	0,00	232.680,95	232.680,95
Wertminderung gem. IAS 36	0,00	-14.743,01	-14.743,01
Endbuchwert netto	0,00	296.776,94	296.776,94
Zum 31. Dezember 2010			
Geschäftsjahr 2011			
Eröffnungsbuchwert netto	0,00	296.776,94	296.776,94
Abgänge	-400.729,48	-34.798,29	-435.527,77
Zugänge	0,00	168,27	168,27
Abgänge Wertminderung gem. IAS 36	400.729,48	0,00	400.729,48
Endbuchwert netto	0,00	262.146,92	262.146,92
Zum 31. Dezember 2011			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	0,00	285.191,82	285.191,82
Kumulierte Abschreibungen	0,00	-23.044,90	-23.044,90
Buchwert netto	0,00	262.146,92	262.146,92

* aus Forderungen aus Lieferung und Leistung (nach Zuschreibung) und sonstigen Vermögenswerten

Ausleihungen betreffen insgesamt Darlehen an drei verschiedene Personen, die planmäßig getilgt werden sowie geleistete Mietkautionen.

Die Darlehen werden wie im Vorjahr mit Zinssätzen von 2,0% bis 4,5% verzinst. In der Gewinn- und Verlustrechnung sind Zinserträge von T€ 9 (Vorjahr T€ 9) enthalten.

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

in €	31.12.2011	31.12.2010
Noch nicht fällig	262.146,92	296.776,94
Überfällig und nicht wertgemindert	0,00	0,00
	262.146,92	296.776,94

Die Restlaufzeiten der sonstigen Ausleihungen ergeben sich aus folgenden Tabellen:

in €	31.12.2011			
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
Ausleihungen	262.146,92	26.479,28	119.298,57	116.369,07

in €	31.12.2010			
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
Ausleihungen	296.776,94	38.854,97	103.760,48	154.161,49

9 VORRÄTE

Die Vorräte setzen sich wie folgt zusammen:

in €	31.12.2011	31.12.2010
Verkaufsware	3.727.078,76	4.191.978,79
Kabinettware	2.471.801,06	2.469.402,31
	6.198.879,82	6.661.381,10
Wertminderung	-32.090,00	-35.920,00
	6.166.789,82	6.625.461,10

Die Vorräte werden zu ihren Anschaffungskosten oder einem niedrigeren Nettoveräußerungswert angesetzt. Aufgrund des Risikos von Überalterung, 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 €	31.12.2011	31.12.2010
Bruttoforderungen	202.785,69	140.698,37
abzüglich Einzelwertberichtigungen	-78.930,39	-78.814,61
	123.855,30	61.883,76

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind insgesamt überfällig und zwar in den folgenden Zeitbändern:

in €	31.12.2011	31.12.2010
Weniger als 30 Tage	44.026,97	-12.133,41
Zwischen 30 und 60 Tagen	5.564,90	13.229,79
Zwischen 61 und 90 Tagen	0,00	2.785,52
Zwischen 91 und 180 Tagen	5.578,23	12.134,71
Zwischen 181 und 360 Tagen	0,00	11.311,44
Mehr als 360 Tage	68.685,20	34.555,71
	123.855,30	61.883,76

Sicherungen für die ausgewiesenen Forderungen liegen nicht vor.

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

in €	31.12.2011	31.12.2010
Stand Wertberichtigungen am 1.1.	78.814,61	214.009,55
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	115,78	46.241,31
Inanspruchnahme	0,00	0,00
Auflösungen	0,00	-181.436,25
	78.930,39	78.814,61

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

11 SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

in €	31.12.2011	31.12.2010
Anzahlungen auf Anlagenbestellungen	26.954,62	75.573,44
Rechnungsabgrenzungsposten	107.571,56	51.518,33
Mietforderungen	60.435,30	40.278,88
Forderungen aus der Lohn- und Gehaltsabrechnung	154.789,89	164.739,49
Steuererstattungsansprüche	9.006,29	13.828,28
Übrige	146.577,74	241.937,14
	505.335,40	587.875,56

Die Bewertung erfolgte zu fortgeführten Anschaffungskosten. Abzinsungen wurden wegen der Kurzfristigkeit der Ansprüche nicht vorgenommen.

12 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

in €	31.12.2011	31.12.2010
Guthaben bei Kreditinstituten	5.952.608,62	3.711.863,02
unterwegs befindliche Zahlungen von Essanelle Frisiersalons (vor Gutschrift auf den Bankkonten)	384.545,96	433.476,18
Kassenbestände	799.494,67	771.273,83
	7.136.649,25	4.916.613,03

Der effektive Zinssatz für kurzfristige Bankeinlagen belief sich auf durchschnittlich 0,75% (Vorjahr 0,55%).

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 €	31.12.2011	31.12.2010
Gezeichnetes Kapital	4.595.044,00	4.595.044,00
Erwerb eigener Anteile	-72.203,00	-72.203,00
Stand 31.12.	4.522.841,00	4.522.841,00

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 nennbetragslose 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 vier 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 Stück 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,
- Mitglieder der Geschäftsleitungsorgane bestimmter, nachgeordneter verbundener Unternehmen und
- Arbeitnehmer der Essanelle Hair Group 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 sechs Monaten nach Durchführung der in 2008 stattfindenden ordentlichen Hauptversammlung der Essanelle Hair Group weitere Bezugsrechte an Bezugsberechtigte auszugeben. Für Mitglieder des Vorstandes der Essanelle Hair Group liegt die Zuständigkeit zur Gewährung von Bezugsrechten ausschließlich beim Aufsichtsrat. Es wurden per 31.12.2011 keine weiteren Bezugsrechte ausgegeben.

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

Meldepflichtiger	Datum	Grund	Stimmrechtsanteil zum Zeitpunkt der Mitteilung
William Geoffrey Oldfield, Vereinigtes Königreich	01.06.10	Überschreitung der Schwelle von 5% der Stimmrechte**	5,30%
Friseur Klier GmbH, Wolfsburg	08.12.09	Unterschreitung der Schwellen von 25, 20, 15, 10, 5 und 3% der Stimmrechte	0,00%
Saxonia Holding-Verwaltungs-GmbH, Wolfsburg	24.09.09	Unterschreitung der Schwellen von 75, 50, 30, 25, 20, 15, 10, 5 und 3% der Stimmrechte	0,00%
Uwe Grimminger, Deutschland	20.02.08	Unterschreitung der Schwelle von 3% der Stimmrechte	0,00%
Jürgen Tröndle, Deutschland	11.02.08	Unterschreitung der Schwelle von 3% der Stimmrechte	0,00%
Axxion S.A., Luxemburg-Munsbach/Luxemburg	22.02.08	Unterschreitung der Schwellen von 5 und 3% der Stimmrechte	0,00%
Hubertus Klier, Wolfsburg	22.02.08	Überschreitung der Schwellen von 50 und 75% der Stimmrechte	89,77%
Joachim Klier, Wolfsburg	22.02.08	Überschreitung der Schwellen von 50 und 75% der Stimmrechte	89,77%
Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG, Wolfsburg	22.02.08	Überschreitung der Schwellen von 50 und 75% der Stimmrechte	89,77%
INTRINSIC VALUE INVESTORS (IVI) LLP, 1 HAT & MITRE COURT, 88 ST JOHN STREET, LONDON, EC1M 4EL, VEREINIGTES KÖNIGREICH	20.02.08	Unterschreitung der Schwellen von 5 und 3% der Stimmrechte	0,00%
IVI UMBRELLA FUND PLC	20.02.08	Unterschreitung der Schwellen von 5 und 3% der Stimmrechte	0,00%
Ratio European Fund	20.02.08	Unterschreitung der Schwellen von 5 und 3% der Stimmrechte	0,00%
MAC Lochsong 19A Limited	20.02.08	Unterschreitung der Schwelle von 3% der Stimmrechte	0,00%
Ratio Asset Management LLP, London, Großbritannien	20.02.08	Unterschreitung der Schwellen von 10, 5 und 3% der Stimmrechte	0,00%
FPM Funds SICAV, Luxemburg	09.02.07	Unterschreitung der Schwelle von 3% der Stimmrechte	1,67%
Fortis Investment Management S.A., Brüssel/Belgien	22.05.07	Überschreitung der Schwelle von 5% der Stimmrechte	5,07%
Threadneedle Investment Funds ICVC, London/Großbritannien, die Stimmrechte sind folgenden Gesellschaften zuzurechnen: Threadneedle Investment Services Limited, Threadneedle Asset Management Limited – beide mit Sitz in London/Großbritannien, Threadneedle Asset Management Holding Limited, London/Großbritannien, und der Ameriprise Financial Inc., Minneapolis/USA	04.04.07	Unterschreitung der Schwelle von 3% der Stimmrechte	2,93%
dit Deutscher Investment-Trust Gesellschaft für Wertpapiieranlagen mbH, Frankfurt am Main	21.11.06	Unterschreitung der Schwelle von 5% der Stimmrechte	3,56%
INVESTMENTS IV-A CUSTODIAN B.V., Niederlande, für Rechnung der Halder INVESTMENTS IV-A C.V., Niederlande.	29.04.05	Unterschreitung der Schwellen von 10 und 5% der Stimmrechte	3,79%
Stadtsparkasse Köln	24.11.04	Unterschreitung der Schwelle von 5% der Stimmrechte	1,56%

* Aufgrund der damals nicht vorgesehenen Meldepflichten für Beteiligungen von unter 5% ist es möglich, dass teilweise keine Beteiligungen dieser Investoren mehr bestehen.

** nachträgliche Meldung für 2006

(3) Aktienoptionen

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

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

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

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

In 2005 wurden 138.072 Bezugsrechte der Tranche III mit einem Ausübungspreis von € 6,88 zugeteilt. Im Geschäftsjahr 2010 sind diese Rechte verfallen.

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 keine weitere Veränderung im Bestand der Bezugsrechte eingetreten.

In 2009 sind wegen Zeitablaufs 6.504 Bezugsrechte verfallen.

In 2010 sind wegen Zeitablaufs 138.072 Bezugsrechte verfallen.

In 2011 sind wegen Zeitablaufs 67.785 Bezugsrechte verfallen.

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

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

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

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

Der beizulegende Zeitwert der von den Mitarbeitern erbrachten Arbeitsleistungen als Gegenleistung für die Gewährung der Optionen wurde bis 2008 vollständig als Aufwand erfasst.

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

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

	Gesamt	Tranche I	Tranche II	Tranche III	Tranche IV
Gesamt-Rücklage lt. Plan (100%)	849.019,54	79.206,40	75.147,00	479.109,84	215.556,30
Stand der Rücklage am 31.12.2011	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:

in €	2011	2010
Stand 01.01.	849.019,54	849.019,54
Zugang lt. Aufbauplan	0,00	0,00
Stand 31.12.	849.019,54	849.019,54

(4) Die Aktie

Darstellung und Entwicklung von Kurs und Anzahl der ausgegebenen Aktien:

in €	2011	2010
Jahreshöchstkurs	11,51	9,00
Jahrestiefstkurs	7,90	7,32
Jahresendkurs	9,29	8,60
Anzahl der Aktien in Stück	4.595.044	4.595.044
davon eigene Anteile	72.203	72.203

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 €	2011	2010
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	-465.709,36	-465.709,36
Kapitalerhöhung durch Einzahlungen im Rahmen von ausgeübten Aktienoptionen (Tranchen I-II)	198.314,77	198.314,77
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiteraktienoptionsprogrammen	849.019,54	849.019,54
Stand 01.01.	15.717.699,17	15.717.699,17
Erwerb eigener Anteile	0,00	0,00
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiteraktienoptionsprogrammen	0,00	0,00
Stand 31.12.	15.717.699,17	15.717.699,17

15 GEWINNRÜCKLAGEN

Die Gewinnrücklagen entwickelten sich wie folgt:

in €	2011	2010
Stand 01.01.	12.419.632,20	11.303.033,79
Dividendenausschüttung	-2.261.420,37	-2.261.420,01
Konzernjahresüberschuss	3.791.974,87	3.378.018,42
Stand 31.12.	13.950.186,70	12.419.632,20

Die Dividendenausschüttung erfolgte wie in 2010 in Höhe von € 0,50 je Aktie bei einem zugrunde gelegten Aktienvolumen von 4.522.841 Stück (wie im Vorjahr).

16 FINANZSCHULDEN

in €					31.12.2011			
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.463.154,62	543.154,62	920.000,00	0,00				
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	204.854,20	95.555,27	109.298,93	0,00				
Investitionsdarlehen von Lieferanten	1.249.559,41	656.847,46	592.711,95	0,00				
Sonstige Finanzdarlehen	2.381.437,60	559.358,76	1.822.078,84	0,00				
	5.299.005,83	1.854.916,11	3.444.089,72	0,00				

in €					31.12.2010			
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.352.007,69	902.007,69	1.450.000,00	0,00				
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	312.815,25	154.182,25	158.633,00	0,00				
Investitionsdarlehen von Lieferanten	2.152.919,47	937.649,34	1.215.270,13	0,00				
Sonstige Finanzdarlehen	1.603.194,48	684.708,08	918.486,40	0,00				
	6.420.936,89	2.678.547,36	3.742.389,53	0,00				

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

in €					31.12.2011			
	Summe	Cash Flows 2012	Cash Flows 2013 bis 2016	Cash Flows nach 2016				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.555.255,97	584.881,97	970.374,00	0,00				
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	213.686,84	101.069,83	112.617,01	0,00				
Investitionsdarlehen von Lieferanten	1.300.420,45	689.013,35	611.407,10	0,00				
Sonstige Finanzdarlehen	2.591.527,99	652.503,05	1.939.024,94	0,00				
	5.660.891,25	2.027.468,20	3.633.423,05	0,00				

in €					31.12.2010			
	Summe	Cash Flows 2011	Cash Flows 2012 bis 2015	Cash Flows nach 2015				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.508.601,04	966.606,56	1.541.994,48	0,00				
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	328.255,08	162.713,83	165.541,25	0,00				
Investitionsdarlehen von Lieferanten	2.263.354,16	996.773,60	1.266.580,56	0,00				
Sonstige Finanzdarlehen	1.716.024,48	731.475,44	984.549,04	0,00				
	6.816.234,76	2.857.569,43	3.958.665,33	0,00				

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

in €	31.12.2011			
	Zins-Summe	Zinsanteil Cash-Flow 2012	Zinsanteil Cash- Flows 2013 bis 2016	Zinsanteil Cash- Flows nach 2016
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
Zins fix	90.115,50	39.741,50	50.374,00	0,00
Zins variabel	1.985,85	1.985,85	0,00	0,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing				
Zins fix	8.832,64	5.514,56	3.318,08	0,00
Investitionsdarlehen von Lieferanten				
Zins fix	50.861,04	32.165,89	18.695,15	0,00
Sonstige Finanzdarlehen				
Zins fix	210.090,39	93.144,29	116.946,10	0,00
Zins variabel	0,00	0,00	0,00	0,00
	361.885,42	172.552,09	189.333,33	0,00

in €	31.12.2010			
	Zins-Summe	Zinsanteil Cash-Flow 2011	Zinsanteil Cash- Flows 2012 bis 2015	Zinsanteil Cash- Flows nach 2015
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
Zins fix	145.509,74	55.394,24	90.115,50	0,00
Zins variabel	11.271,61	9.392,63	1.878,98	0,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing				
Zins fix	15.439,83	8.531,58	6.908,25	0,00
Investitionsdarlehen von Lieferanten				
Zins fix	110.246,69	58.936,26	51.310,43	0,00
Sonstige Finanzdarlehen				
Zins fix	109.343,80	43.281,16	66.062,64	0,00
Zins variabel	3.486,20	3.486,20	0,00	0,00
	395.297,87	179.022,07	216.275,80	0,00

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten setzen sich wie folgt zusammen:

in €		31.12.2011		
	Zinssatz	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig
HypoVereinsbank, Nürnberg	Euribor + 1,25	211.286,24	211.286,24	0,00
Gladbacher Bank, Mönchengladbach	fest 3,95%	440.000,00	120.000,00	320.000,00
Postbank	fest 3,384%	800.000,00	200.000,00	600.000,00
Kontokorrent Rheinland-Pfalz Bank	fest 5,5%	1.725,18	1.725,18	0,00
Kontokorrent Gladbacher Bank	fest 5,5%	10.143,20	10.143,20	0,00
		1.463.154,62	543.154,62	920.000,00

in €		31.12.2010		
	Zinssatz	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig
HypoVereinsbank, Nürnberg	Euribor + 1,25	633.924,97	423.924,97	210.000,00
Gladbacher Bank, Mönchengladbach	fest 5,25%	157.894,72	157.894,72	0,00
Gladbacher Bank, Mönchengladbach	fest 3,95%	560.000,00	120.000,00	440.000,00
Postbank	fest 3,384%	1.000.188,00	200.188,00	800.000,00
		2.352.007,69	902.007,69	1.450.000,00

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

Hierzu bestehen Kontokorrent-Kreditverträge mit einem Gesamtvolumen von Mio € 5,5 (Vorjahr Mio € 4,5). Davon sind zum Bilanzstichtag Mio € 5,5 (Vorjahr Mio € 4,1) nicht genutzt.

Kreditsicherheiten für Bankdarlehen wurden nicht gegeben.

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing

Essanelle Hair Group 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 vier bis fünf Jahren. Zum Bilanzstichtag ist geleaste Saloneinrichtung in Höhe von € 917.801,46 (Vorjahr € 1.263.797,95) vorhanden. Die Leasingverbindlichkeiten belaufen sich auf € 204.854,20 (Vorjahr € 312.815,26). Die Verbindlichkeiten bestehen gegenüber verschiedenen Leasinggesellschaften und werden zwischen 3,19% und 6,54% p.a. (Vorjahr zwischen 4,18% und 6,54%) verzinst.

in €	2011		2010	
	Nominalbetrag	Diskontierter Betrag	Nominalbetrag	Diskontierter Betrag
Restlaufzeit bis 1 Jahr	101.069,83	95.555,27	162.713,84	154.182,26
Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	112.617,01	109.298,93	165.541,24	158.633,00
Restlaufzeit über 5 Jahre	0,00	0,00	0,00	0,00
	213.686,84	204.854,20	328.255,08	312.815,26

Investitionsdarlehen von Lieferanten

Die Darlehen dienen der Finanzierung von Investitionen in neue Salons. Sie wurden vor 2011 abgeschlossen und sind in den nächsten vier Jahren fällig. Als Sicherheit wurden die mit den Darlehen angeschafften Saloneinrichtungen mit einem verlängerten Eigentumsvorbehalt zu Gunsten des Darlehensgebers versehen. Der Zinssatz beträgt 3,5%.

Sonstige Finanzdarlehen

Bei sonstigen Darlehen handelt es sich um fünf in 2010 und 2011 abgeschlossene Mietkaufverträge mit SüdLeasing und ein Mietvertrag mit VR Leasing, die innerhalb der nächsten vier bzw. fünf Jahre monatlich zurückzuzahlen sind. Außerdem wurden im Laufe des Jahres 2011 zwei Kredite bei einem Lieferanten jeweils quartalsweise zurückgezahlt. Die Verzinsung erfolgte mit dem 3-Monats-Euribor zuzüglich 0,5% bzw. 1,2%, wobei die Zinszahlungen zum Quartalsende erfolgten.

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	Überleitung zum Buchwert	Wertansatz nach	
				IAS 39 *	IAS 17
		Gesamt **	keine Finanz- instrumente		
31.12.2011					
AKTIVA					
Sonstige Ausleihungen	LaR	262.146,92	0,00	262.146,92	0,00
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	123.855,30	0,00	123.855,30	0,00
Sonstige Vermögenswerte	LaR	505.335,40	478.380,78	26.954,62	0,00
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	7.136.649,25	0,00	7.136.649,25	0,00
PASSIVA					
Finanzschulden	FLAC	5.299.005,83	0,00	5.094.151,63	204.854,20
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	1.433.468,00	0,00	1.433.468,00	0,00
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	2.835.310,83	2.605.904,77	229.406,06	0,00
31.12.2010					
AKTIVA					
Sonstige Ausleihungen	LaR	296.776,94	0,00	296.776,94	0,00
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	61.883,76	0,00	61.883,76	0,00
Sonstige Vermögenswerte	LaR	587.875,50	402.918,00	184.957,50	0,00
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	4.916.613,03	0,00	4.916.613,03	0,00
PASSIVA					
Finanzschulden	FLAC	6.420.936,89	0,00	6.108.121,64	312.815,25
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	2.237.066,95	0,00	2.237.066,95	0,00
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	2.807.991,33	2.621.674,88	186.316,45	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 STEUERVERBINDLICHKEITEN

Zusammensetzung:

in €	31.12.2011	31.12.2010
Passive latente Steuer	5.260.002,13	4.544.354,57

Latente Steuerverbindlichkeiten und -forderungen werden grundsätzlich saldiert, wenn ein einklagbares Recht besteht, die laufenden Steuerforderungen gegen die laufenden Steuerverbindlichkeiten aufzurechnen und wenn die latenten Steuern gegen dieselbe Steuerbehörde bestehen. Zu den Bilanzstichtagen 31.12.2011 und 31.12.2010 haben lediglich latente Steuerverbindlichkeiten vorgelegen.

Latente Steuerverbindlichkeiten betreffen folgende Bilanzposten:

in T€	31.12.11 aktivisch	31.12.11 passivisch	31.12.10 aktivisch	31.12.10 passivisch
Latente Steuerverbindlichkeiten auf Bilanzposten				
Goodwill (langfristig)	0	4.921	0	4.218
Sachanlagen (langfristig)	0	575	0	733
Pensionsrückstellungen (langfristig)	31	0	38	0
sonstige Rückstellungen				
kurzfristig	16	0	123	0
langfristig	126	0	152	0
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing				
kurzfristig	29	0	46	0
langfristig	34	0	48	0
	236	5.496	407	4.951
Saldierungen	-236	-236	-407	-407
	0	5.260	0	4.544

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

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

in T€	2011	2010
Erhöhung latente Gewerbesteuerverbindlichkeiten wegen Anstieg des IFRS Mehrvermögens	398	132
Erhöhung latente Körperschaftsteuerverbindlichkeiten	318	115
	716	247

Der latente Gewerbesteueraufwand betrifft mit € 106.031,14 die Änderung des Steuersatzes von 14,0% auf 14,7% infolge gestiegener Hebesätze einzelner Gemeinden.

18 PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

Es handelt sich um zwei Einzelzusagen gegenüber einem aktiven und einem ehemaligen Vorstandsmitglied. Die resultierenden Verpflichtungen werden als Defined Benefit Pensionszusage klassifiziert.

Der Rückstellungsbetrag in der Bilanz ermittelt sich wie folgt:

in €	2011	2010
Barwert der Verpflichtungen	1.085.438,00	1.011.638,00
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-127.921,00	-104.983,00
Nicht realisierter versicherungsmathematischer Gewinn	-67.601,00	-72.737,00
31.12.	889.916,00	833.918,00

Entwicklung des Barwerts der Verpflichtungen:

in €	2011	2010
01.01.	1.011.638,00	879.252,00
Current Service Cost	26.408,00	24.215,00
Interest Cost	45.821,00	46.491,00
Versicherungsmathematischer Verlust	38.983,00	98.358,00
Rentenzahlungen	-37.412,00	-36.678,00
31.12.	1.085.438,00	1.011.638,00

Von der Gesamtverpflichtung entfallen 369 T€ auf einen Plan, der teilweise mit Planvermögen bedeckt ist („funded plan“) und 716 T€ auf einen Plan, der nicht mit Planvermögen bedeckt ist („unfunded plan“).

Entwicklung des Planvermögens:

in €	2011	2010
01.01.	104.983,00	83.099,00
Contributions	24.065,00	24.069,00
Expected Return on Plan Assets	3.989,00	3.407,00
Versicherungsmathematischer Verlust	-5.116,00	-5.592,00
31.12.	127.921,00	104.983,00

Das Planvermögen betrifft Aktivwerte aus Rückdeckungsversicherungen bei der Swiss Life. Im Geschäftsjahr 2012 werden voraussichtlich T€ 24 in das Planvermögen eingezahlt.

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

in €	2011	2010	2009	2008
Barwert der Verpflichtungen	1.085.438,00	1.011.638,00	879.252,00	698.202,00
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-127.921,00	-104.983,00	-83.099,00	-596.981,00
Nicht realisierte versicherungs- mathematische Verluste (oder Gewinne)	-67.601,00	-72.737,00	8.006,00	53.143,00
31.12.	889.916,00	833.918,00	804.159,00	154.364,00

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

in €	2011	2010
Laufender Dienstzeitaufwand	26.408,00	24.215,00
Zinsaufwand	45.821,00	46.491,00
Expected Return on Plan Assets	-3.989,00	-3.407,00
Amortisation	49.235,00	23.207,00
	117.475,00	90.506,00

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

in €	2011	2010
Beginn des Jahres	833.918,00	804.159,00
Gesamter in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasster Aufwand	117.475,00	90.506,00
Dotierung von Planvermögen	-24.065,00	-24.069,00
Auszahlung von Renten	-37.412,00	-36.678,00
31.12.	889.916,00	833.918,00

Die folgenden wesentlichen versicherungsmathematischen Annahmen wurden getroffen:

in €	2011	2010
Abzinsungssatz	4,50%	5,15% bzw. 4,40%
Erwarteter Ertrag aus Planvermögen	3,80% bzw. 0%	3,80% bzw. 0%
Zukünftige Gehaltssteigerungen	2,00% bzw. 0%	2,00% bzw. 0%
Zukünftige Rentensteigerungen	jeweils 2,00%	jeweils 2,00%

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

in €	31.12.2011		
	Verpflichtung	Entwicklung Planvermögen	Rückstellung
01.01.2011	-153.247,64	153.247,64	0,00
Participant Contribution	-11.851,17	11.851,17	0,00
Auszahlung von Planvermögen an Essanelle Hair Group im Zusammenhang mit der Fälligkeit der Leistungszusage; Umbuchung in Sonstige Verbindlichkeiten	-165.098,81	165.098,81	0,00
31.12.2011	-330.197,62	330.197,62	0,00

in €	31.12.2010		
	Verpflichtung	Entwicklung Planvermögen	Rückstellung
01.01.2010	-147.518,00	147.518,00	0,00
Participant Contribution	-5.729,64	5.729,64	0,00
versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	0,00	0,00	0,00
31.12.2010	-153.247,64	153.247,64	0,00

Das Planvermögen wurde im Januar 2012 an den Leistungsempfänger Herrn Grimminger ausgezahlt.

19 SONSTIGE LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

in €	31.12.2011	31.12.2010
Rückstellung für Rückbauverpflichtungen	1.472.378,43	1.441.342,11
	1.472.378,43	1.441.342,11

Rückstellungsspiegel der langfristigen Rückstellungen:

in €	Rückbauverpflichtungen
Stand 01.01.2011	1.441.342,11
Inanspruchnahme	-40.581,55
Auflösung	-42.916,30
Zuführung	114.534,17
31.12.2011	1.472.378,43

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.

20 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

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

21 LAUFENDE ERTRAGSTEUERVERBINDLICHKEITEN

in €	31.12.2010/ 01.01.2011	Inanspruch- nahme	Auflösungen	Zuführungen	31.12.2011
Steuern aus Betriebsprüfung	0,00	0,00	0,00	55.000,00	55.000,00
Gewerbesteuer 2009	352.520,45	-352.520,45	0,00	0,00	0,00
Körperschaftsteuer 2009	422.958,00	-422.958,00	0,00	0,00	0,00
Gewerbesteuer 2010	118.269,13	-118.269,13	0,00	0,00	0,00
Körperschaftsteuer 2010	375.206,47	-349.010,07	-26.196,40	0,00	0,00
Gewerbesteuer 2011	0,00	0,00	0,00	180.914,37	180.914,37
Körperschaftsteuer 2011	0,00	0,00	0,00	104.922,59	104.922,59
	1.268.954,05	-1.242.757,65	-26.196,40	340.836,96	340.836,96

Die Restlaufzeiten der laufenden Steuern betragen weniger als ein Jahr.

22 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

in €	31.12.2011	31.12.2010
Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer	1.537.145,94	1.727.150,05
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern aus noch auszahlenden Löhnen, Gehältern und Provisionen	471.429,74	303.801,55
Verbindlichkeiten aus Mietverträgen	229.406,06	186.316,45
Abzuführende Lohn- und Kirchensteuer 2011 (2010)	280.486,20	353.881,79
Sonstiges	316.842,89	236.841,49
	2.835.310,83	2.807.991,33

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

23 SONSTIGE KURZFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Zusammensetzung und Entwicklung der sonstigen kurzfristigen Rückstellungen:

in €	01.01.2011	Inanspruchnahme	Auflösungen	Zuführungen	31.12.2011
Personalarückstellungen	1.566.835,76	-1.436.316,81	-130.518,95	1.372.681,29	1.372.681,29
Abonnements und Kundengutscheine	956.794,16	-956.794,16	0,00	906.300,00	906.300,00
Übrige	856.230,03	-559.264,42	-107.776,57	749.370,16	938.559,20
	3.379.859,95	-2.952.375,39	-238.295,52	3.028.351,45	3.217.540,49

Die Personalarückstellungen 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 ab.

Die übrigen kurzfristigen Rückstellungen enthalten im Wesentlichen Rückstellungen für Energiekosten (T€ 451, Vorjahr T€ 424) und ausstehende Eingangsrechnungen (T€ 226, Vorjahr T€ 217).

Alle kurzfristigen sonstigen Rückstellungen werden voraussichtlich im 1. Quartal 2012 zu Ausgaben führen.

24 UMSATZERLÖSE

Der Konzernumsatz setzt sich wie folgt zusammen:

in €	2011	2010
Erlöse aus Dienstleistungen	107.374.887,69	107.263.582,11
Verkaufserlöse	19.296.823,88	19.414.734,88
Erlöse Miete	256.084,34	276.121,56
Sonstige Erlöse	289.101,49	288.987,16
	127.216.897,40	127.243.425,71

Die Umsatzerlöse wurden ausschließlich im Inland erbracht.

25 SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Zusammensetzung:

in €	2011	2010
Werbekostenzuschüsse	431.529,36	63.705,65
Erträge aus Mietnebenkostenabrechnungen	375.560,27	222.198,85
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	281.211,82	554.163,06
Erträge aus Anlagenabgang	205.383,34	1.680,67
Erträge aus der Auflösung von Einzelwertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0,00	172.218,72
Erträge aus Ausbuchung von verjährten Verbindlichkeiten	31.828,86	31.348,54
Versicherungsentschädigungen	46.132,50	117.001,68
Übrige Erträge	327.206,72	761.720,59
	1.698.852,87	1.924.037,76

26 MATERIALAUFWAND

Im Materialaufwand sind verrechnet:

in €	2011	2010
Aufwendungen für bezogene Waren	10.005.933,58	9.793.438,31
Minderung der Wertberichtigung auf Warenbestände (Vorjahr Erhöhung)	-3.830,00	4.400,00
	10.002.103,58	9.797.838,31

27 PERSONALAUFWAND

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

in €	2011	2010
Löhne und Gehälter	58.555.801,31	58.992.230,42
Sozialversicherungsbeiträge	12.431.551,70	12.638.540,03
Pensionsaufwand leistungsorientierte Pläne	75.642,51	44.015,46
Abfindungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	12.199,69	28.000,00
	71.075.195,21	71.702.785,91

Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung betragen T€ 5.807 (Vorjahr T€ 5.875).

28 ABSCHREIBUNGEN

Zusammensetzung:

in €	2011	2010
Planmäßige Abschreibungen		
Abschreibungen auf sonstige immaterielle Vermögenswerte	89.388,63	80.570,43
Abschreibungen auf eigene Saloneinrichtungen	4.297.503,98	4.521.681,39
Abschreibungen auf geleaste Saloneinrichtungen	397.724,49	475.433,79
Wertminderungen IAS 36	255.066,13	272.791,28
	5.039.683,23	5.350.476,89

29 MIETEN UND MIETNEBENKOSTEN

Zusammensetzung:

in €	2011	2010
Mieten Frisiersalons und Zentrale Düsseldorf	21.528.964,25	21.579.216,26
Mietnebenkosten	3.953.171,21	3.855.500,25
	25.482.135,46	25.434.716,51

30 SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten:

in €	2011	2010
Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	89.876,77	170.227,58
Betriebsbedarf	486.782,45	507.626,88
Werbung und Verkaufsförderung	1.664.065,63	1.965.835,54
Training Mitarbeiter	114.196,96	48.284,78
Kfz-Kosten	610.559,08	601.159,48
EDV-Kosten	904.022,27	968.018,51
Rechts- und Beratungskosten	536.112,08	622.657,05
Bankgebühren	336.869,27	341.638,34
Telefon, Büromaterial, Drucksachen	494.322,61	566.821,16
Reisekosten und Bewirtung	362.253,60	352.767,98
Versicherungen	136.279,75	117.390,25
Reinigungsfirmen	130.919,09	135.334,91
Porto, Rundfunkgebühren	190.251,82	207.737,73
Energiekosten, Strom	2.046.681,10	1.844.899,94
Übrige	2.478.488,35	3.015.462,28
	10.581.680,83	11.465.862,41

31 FINANZIERUNGSERTRÄGE

Es handelt sich um Zinserträge aus Ausleihungen von T€ 9 (Vorjahr T€ 9) und um Zinserträge aus kurzfristigen Bankguthaben und anderen kurzfristigen Forderungen von T€ 20 (Vorjahr T€ 4). Zinserträge aus Steuern betragen T€ 0 (Vorjahr T€ 10).

32 FINANZIERUNGSaufWENDUNGEN

Es handelt sich um Pensionszinsen mit T€ 42 (Vorjahr T€ 46), um Zinsen aus Rückbauverpflichtungen mit T€ 38 (Vorjahr T€ 16), Zinsen aus Steuern mit T€ 3 (Vorjahr T€ 1) und um Zinsaufwendungen aus Finanzschulden mit T€ 274 (Vorjahr T€ 300).

33 NETTOERGEBNISSE NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN (IAS 39/17)

in €	2011	2010
Loans and Receivables		
Sonstige Ausleihungen	8.596,46	9.498,79
Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente	20.196,86	3.821,50
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0,00	-181.436,25
Financial Liabilities		
Measured at Amortised Cost		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-70.506,92	-94.904,05
Leasingverbindlichkeiten	-9.042,99	-18.972,71
Finanzdarlehen	-194.082,94	-186.036,55
	-244.839,53	-468.029,27

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 ERTRAGSTEUERAUFWAND

in €	2011	2010
Tatsächliche Steuern		
Gewerbesteuer Vorjahre	125.994,82	65.841,89
Körperschaftsteuer Vorjahre	-15.195,95	-45.531,44
Körperschaftsteuer lfd. Jahr	714.354,19	552.257,00
Gewerbesteuer lfd. Jahr	1.074.470,98	878.392,00
	1.899.624,04	1.450.959,45
Latente Steuern		
Latente Körperschaftsteuer laufendes Jahr	317.715,40	115.000,00
Latente Gewerbesteuer laufendes Jahr	397.932,16	132.000,00
	715.647,56	247.000,00
	2.615.271,60	1.697.959,45

Latente Steuern wurden mit einem Prozentsatz von 30,7% (Vorjahr 30%) berücksichtigt. Das entspricht einem Gewerbesteuersatz von 14,7% (Vorjahr 14%) und einem Körperschaftsteuersatz von 15% (Vorjahr 15%) sowie einem Solidaritätszuschlag von 5,5% (Vorjahr 5,5%).

Die Entwicklung des Steueraufwandes 2011 (2010) ist in der folgenden steuerlichen Überleitungsrechnung dargestellt:

in T€	2011	2010
Ergebnis vor Steuern	6.407	5.076
Steuer auf Basis eines Satzes von 30,7% (Vorjahr 30%)	1.966	1.523
Ertragsteuer lt. Gewinn- und Verlustrechnung	2.615	1.698
abzüglich Ertragsteuern auf steuerliche Modifikationen	-432	-155
abzüglich Gewerbesteuer aus Steuersatzänderung	-106	0
abzüglich Steuern Vorjahre	-111	-20
	1.966	1.523

Der effektive Steuersatz beträgt 40,81% (Vorjahr 33,45%).

35 ERGEBNIS JE AKTIE

(1) Unverwässert

	2011	2010
Gewinn den Eigenkapital-Gebern zurechenbar in €	3.791.974,87	3.378.018,42
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien	4.522.841	4.522.841
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (€ je Aktie)	0,84	0,75

Für die Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie liegt die zeitlich gewichtete Summe aller ausstehenden Aktien zugrunde. Zudem wird die gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausstehenden Aktien unter Abzug der von der Essanelle Hair Group gehaltenen eigenen Aktien jeweils multipliziert mit dem entsprechenden zeitlichen Gewichtungsfaktor, berechnet.

(2) Verwässert

	2011	2010
Gewinn den Eigenkapital-Gebern zurechenbar in €	3.791.974,87	3.378.018,42
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien	4.522.841	4.522.841
Verwässertes Ergebnis je Aktie (€ je Aktie)	0,84	0,75

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 2011 ist für 2010 eine Dividendenauszahlung erfolgt. Diese ist mit € 0,50 je Aktie ausgeschüttet und beläuft sich auf € 2.261.420,37 bei einem zugrunde zulegenden Aktienvolumen von 4.522.841 Stück. Auf Vorschlag des Vorstandes der Essanelle Hair Group soll auch für 2011 in 2012 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€	2011	2010
Konzernjahresüberschuss	3.792	3.378
Anpassungen für ...		
Steuern (Erläuterung 34)	2.615	1.698
Abschreibungen Sachanlagen (Erläuterung 6)	4.950	5.255
Abschreibungen sonstige Ausleihungen (Erläuterung 8)	0	15
Abschreibungen immaterielle Vermögenswerte (Erläuterungen 7)	89	81
Gewinn/Verluste aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen	-116	168
Zinsertrag (Erläuterung 31)	-29	-23
Zinsaufwand (Erläuterung 32)	357	363
Veränderung des Working Capitals		
Vorräte (Erläuterung 9)	459	180
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Erläuterung 10)	-62	-129
Rückstellungen (Erläuterung 18,19 und 23)	-152	-12
Sonstige Vermögenswerte (Erläuterung 11)	83	-68
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (Erläuterung 20 bis 22)	-909	-2553
Zahlungsmittelzufluss aus der Geschäftstätigkeit	11.077	8.553

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

in T€	2011	2010
Nettobuchwert	1.061	170
Verlust aus dem Verkauf von Sachanlagen (Saldo)	116	-168
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	1.177	2

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

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€ 21.529 (Vorjahr T€ 21.579).

Der Konzern least außerdem Kraftfahrzeuge. Der Leasingaufwand für diese Sachanlagen betrug T€ 273 (Vorjahr T€ 305).

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

in €	31.12.2011	31.12.2010
Restlaufzeit bis 1 Jahr	19.455.252,48	19.865.581,09
Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	58.014.088,25	59.336.799,78
Restlaufzeit über 5 Jahre	19.089.293,09	23.571.574,05
	96.558.633,82	102.773.954,92

(2) Bestellobligo

Die Verpflichtungen aus verbindlichen Bestellungen von Sachanlagen sind wie im Vorjahr 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. Die Essanelle Hair Group setzt keine derivativen Finanzinstrumente ein.

40 GESCHÄFTSVORFÄLLE MIT NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Die Essanelle Hair Group hat mit dem 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 2011 beträgt T€ 80 (Vorjahr T€ 80). Ferner wurden Reisekosten in Höhe von T€ 1 (Vorjahr T€ 1) bezahlt. Darüber hinaus wurden an die Firma Tröndle Hairline Vergütungen für die Überlassung von Trainern zur Schulung des Essanelle Hair Group-Personals in Höhe von T€ 8 (Vorjahr T€ 9) erbracht.

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

Mehrheitsbeteiligung der Saxonia Holding GmbH an der ESSANELLE HAIR GROUP AG

Es besteht eine Mehrheitsbeteiligung der Saxonia Holding GmbH an der Essanelle Hair Group. Gem. § 312 AktG hat der Vorstand am 13. März 2012 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 2011 keine Aktien der Essanelle Hair Group.

Zu den Bezügen von Vorstand und Aufsichtsrat verweisen wir auf Abschnitt 45.

41 ZAHL DER MITARBEITER

Im Geschäftsjahr wurden durchschnittlich 2.213 vollzeitbeschäftigte Angestellte, 1.618 teilzeitbeschäftigte Angestellte und 275 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€	2011	2010
Abschlussprüfungsleistungen	108	112
andere Bestätigungsleistungen	2	2
Steuerberatungsleistungen	40	62
sonstige Leistungen	17	0
	167	176

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 2011 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 http://www.essanelle-hair-group.com/sites/investor_cogo1.html dauerhaft zugänglich.

45 BEZÜGE VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

(1) Bezüge des Vorstands

Die Gesamtbezüge des Vorstandes in 2011 betragen T€ 1.076 (Vorjahr T€ 994). Sie verteilen sich wie folgt:

2011				
in T€	Mansen	Bonk	Wiethölder	Gesamt
Grundgehalt erfolgsunabhängig	259	177	171	607
Tantieme erfolgsabhängig	215	106	106	427
Geldwerter Vorteil aus der Nutzung von Dienstwagen	15	12	15	42
	489	295	292	1.076

2010				
in T€	Mansen	Bonk	Wiethölder	Gesamt
Grundgehalt erfolgsunabhängig	259	173	168	600
Tantieme erfolgsabhängig	177	88	88	353
Geldwerter Vorteil aus der Nutzung von Dienstwagen	16	12	13	41
	452	273	269	994

Gegenüber dem Vorstandsmitglied Herrn Mansen besteht eine leistungsorientierte Pensionszusage. Die Rückstellung nach Abzug des Planvermögens von T€ 127 (Vorjahr T€ 105) beträgt T€ 242 (Vorjahr T€ 179). Der Rechnungszins beträgt 4,50% (Vorjahr 5,15%). Im Berichtsjahr wurde dieser Rückstellung T€ 85 zugeführt. Der Barwert der Verpflichtung beträgt zum Bilanzstichtag T € 369 (Vorjahr T € 284).

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.

(2) Bezüge früherer Geschäftsführungsorgane

Gegenüber dem früheren Vorstandsmitglied Herrn Grimminger besteht eine Pensionszusage. Die Rückstellung beträgt T€ 648 (Vorjahr T€ 655). Im Berichtsjahr ergab sich eine Auflösung in Höhe von T€ 6.

Herr Grimminger bezieht nach Vollendung des 60. Lebensjahres eine monatliche Rente von € 3.112,48 von der Essanelle Hair Group.

Die Witwenrente beträgt 60% der erreichten Altersrente. Eine Anpassung der laufenden Rente in Höhe von 2% bezogen auf die Vorjahresrente ist garantiert. Aktuell beträgt die Altersrente € 3.174,73. Im Geschäftsjahr 2011 wurden Pensionsbezüge in Höhe von T€ 37 an Herrn Grimminger ausgezahlt.

Die Gehaltsumwandlung in eine Pensionszusage wurde im Dezember 2011 an Essanelle Hair Group ausbezahlt und in die Sonstigen Verbindlichkeiten umgebucht.

(3) Bezüge des Aufsichtsrats

Die Vergütung des Aufsichtsrats ist in der Satzung der Essanelle Hair Group festgelegt. Jedes Aufsichtsratsmitglied erhält danach für das abgelaufene Geschäftsjahr - neben der Erstattung von Auslagen und dem Ersatz einer ihm wegen seiner Tätigkeit zu Last fallenden Umsatzsteuer – eine feste Vergütung von € 10.000,00. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält das Doppelte, der stellvertretende Vorsitzende das Eineinhalbfache dieser Vergütungen. Außerhalb der Organtätigkeit liegenden Vergütungen in Form von Lohn und Gehalt, die an Arbeitnehmervertreter geleistet wurden, erfolgten zu marktüblichen Konditionen.

Im Geschäftsjahr 2011 wurden Vergütungen in Höhe von T€ 155 (Vorjahr T€ 153) geleistet.

46 VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

„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 13. März 2012



Achim Mansen
(Vorstandsvorsitzender)



Dieter Bonk
(Vorstand)



Dirk Wiethölter
(Vorstand)



„Meine Haare zeigen meine Lebenslust und meine gute Laune – die meistens ansteckend ist.“



AG-BILANZ (HGB) zum 31. Dezember 2011

AKTIVA

in €	31.12.2011	31.12.2010
A. ANLAGEVERMÖGEN		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	145.041,91	142.913,74
2. Firmenwerte	3.530.405,47	5.498.432,95
	3.675.447,38	5.641.346,69
II. Sachanlagen		
1. Betriebs- und Geschäftsausstattung einschließlich Einbauten in gemieteten Räumen	18.913.745,88	20.701.791,32
2. Geleistete Anzahlungen	26.954,62	75.573,44
	18.940.700,50	20.777.364,76
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	1,00	1,00
2. Sonstige Ausleihungen	262.146,92	296.776,94
	262.147,92	296.777,94
	22.878.295,80	26.715.489,39
B. UMLAUFVERMÖGEN		
I. Vorräte		
Waren	6.166.789,82	6.625.461,10
	6.166.789,82	6.625.461,10
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	123.855,30	61.883,76
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	2.988,54	0,00
3. Sonstige Vermögensgegenstände	2.167.967,18	1.562.413,54
	2.294.811,02	1.624.297,30
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	7.104.734,59	4.910.146,32
	15.566.335,43	13.159.904,72
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	107.571,56	51.518,33
Summe Aktiva	38.552.202,79	39.926.912,44

PASSIVA

in €	31.12.2011	31.12.2010
A. EIGENKAPITAL		
I. Gezeichnetes Kapital	4.595.044,00	4.595.044,00
./ Rechnerischer Wert eigener Anteile	-72.203,00	-72.203,00
Ausgegebenes Kapital	4.522.841,00	4.522.841,00
II. Kapitalrücklage	13.595.420,24	13.595.420,24
III. Gewinnrücklage		
Andere Gewinnrücklagen	209.425,41	209.425,41
IV. Bilanzgewinn	3.573.420,22	2.900.532,14
	21.901.106,87	21.228.218,79
B. RÜCKSTELLUNGEN		
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	855.672,00	841.022,00
2. Steuerrückstellungen	340.836,96	1.268.954,05
3. Sonstige Rückstellungen	4.294.678,54	4.340.645,93
	5.491.187,50	6.450.621,98
C. VERBINDLICHKEITEN		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.463.154,62	2.352.007,69
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.230.625,96	3.330.670,43
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	0,00	1.468,27
4. Sonstige Verbindlichkeiten	6.466.127,84	6.563.925,28
	11.159.908,42	12.248.071,67
Summe Passiva	38.552.202,79	39.926.912,44

AG-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (HGB)

für die Zeit vom 1. Januar 2011 bis zum 31. Dezember 2011

in €	01.01.-31.12.2011	01.01.-31.12.2010
1. Umsatzerlöse	127.216.897,40	127.243.425,71
2. Sonstige betriebliche Erträge	1.691.235,02	1.855.679,61
3. Aufwendungen für bezogene Waren	-10.002.103,58	-9.797.838,31
	118.906.028,84	119.301.267,01
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-58.568.001,00	-59.020.230,42
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung (davon für Altersversorgung € 39.030,52; Vorjahr € 34.658,52)	-12.470.582,22	-12.673.198,55
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-6.324.917,02	-6.637.906,54
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-36.367.232,10	-37.347.232,34
	5.175.296,50	3.622.699,16
7. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	8.596,46	9.498,79
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge (davon aus verbundenen Unternehmen € 562,52; Vorjahr € 413,85), (davon aus Abzinsungen € 0,00, Vorjahr € 2.244,57)	20.803,38	16.550,45
9. Abschreibungen auf Finanzanlagen	-28.069,22	-14.743,01
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen (davon aus Aufzinsungen € 67.280,28, Vorjahr € 92.296,59)	-334.691,14	-374.083,44
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	4.841.935,98	3.259.921,95
12. Außerordentliche Aufwendungen	0,00	-55.982,00
13. Außerordentliches Ergebnis	0,00	-55.982,00
14. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-1.899.624,04	-1.450.959,45
15. Sonstige Steuern	-8.003,49	-6.971,56
16. Jahresüberschuss	2.934.308,45	1.746.008,94
17. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	639.111,77	1.082.320,20
18. Entnahme aus der Rücklage für eigene Anteile	0,00	72.203,00
19. Einstellung in die Rücklage für eigene Anteile	0,00	0,00
20. Bilanzergebnis	3.573.420,22	2.900.532,14

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 2011 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 13. März 2012

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Bibiana Bolsenkötter
Wirtschaftsprüfer

ppa. Dr. Michael Wittekindt
Wirtschaftsprüfer

KONTAKT

Investor Relations, Wirtschaftspresse

Haubrok Investor Relations GmbH & Co. KG

Michael Müller

Fon +49 (0)2156/49 65-195

Fax +49 (0)89/2 10 27-598

m.mueller@haubrok.de

www.haubrok.de

IMPRESSUM

Herausgeber

Essanelle Hair Group AG

Himmelgeister Straße 103 – 105

40225 Düsseldorf

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

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

kontakt@essanelle-hair-group.com

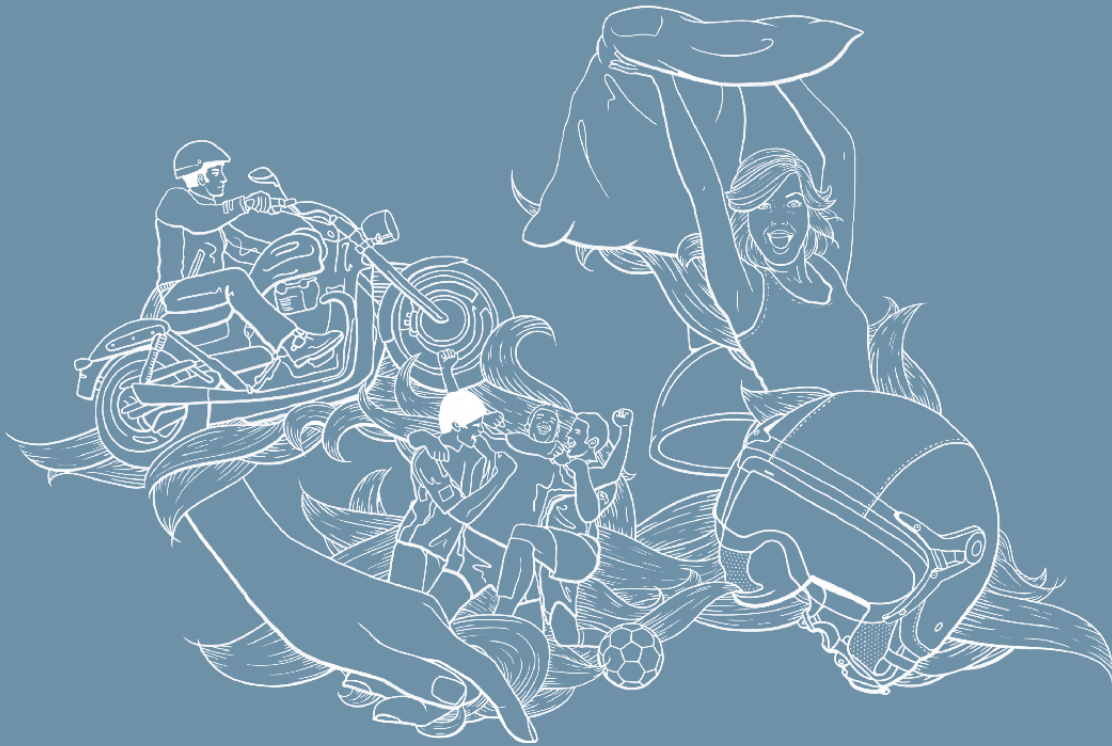
www.essanelle-hair-group.com

Konzept, Text und Gestaltung

Haubrok Investor Relations GmbH & Co. KG

visuphil®, Düsseldorf

Illustration: Anne Lück, Berlin



Essanelle Hair Group AG
Himmelgeister Straße 103 – 105
40225 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