Geschäftsbericht 2013 ESSANELLE HAIR GROUP AG

IN BEWEGUNG

ESSANELLE HAIR GROUP

KENNZAHLEN

Mio. Euro – nach IFRS, Konzern

Mio. €	2013	2012	2011	2010	2009
Konzernumsatz	129,7	126,5	127,2	127,2	128,0
essanelle Ihr Friseur	54,3	54,7	56,6	58,4	63,3
Super Cut	23,6	22,9	21,6	21,2	20,5
HairExpress	44,2	41,5	38,6	35,7	32,1
beautyhairshop	7,6	7,3	6,9	6,8	6,7
EBITDA	10,7	10,8	11,8	10,8	11,3
EBIT	5,8	6,3	6,7	5,4	5,9
EBT	5,6	6,0	6,4	5,1	5,5
Jahresüberschuss	3,4	3,9	3,8	3,4	3,2
Ergebnis je Aktie	0,75 €	0,87 €	0,84 €	0,75 €	0,71 €
Eigenkapitalquote	63,9 %	64,1 %	62,2 %	58,8 %	56,1 %
Cashflow (laufende Geschäftstätigkeit)	9,2	9,5	8,0	6,2	9,1
Cashflow je Aktie	2,00 €	2,06 €	1,74 €	1,35 €	1,99 €
Mitarbeiter	4.100	4.083	4.016	4.246	4.185
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 %**

Finanzkalender 2014

Drei-Monatsbericht	Mai 2014
Hauptversammlung	27. Juni 2014 (Düsseldorf)
Halbjahresbericht	August 2014
Neun-Monatsbericht	November 2014
Analystenkonferenz	24.–26. November (Eigenkapitalforum)

rzlich willkommen

INHALT

VORSTANDSINTERVIEW 22
BERICHT DES AUFSICHTSRATES 28
DIE AKTIE 32

KONZERN-JAHRESABSCHLUSS (IFRS) 33

ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT 34

KONZERN-BILANZ 58
KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG 60
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG 61
VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS 62
KONZERN-ANHANG 63

AG-BILANZ (HGB) 122
AG-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (HGB) 124

BESTÄTIGUNGSVERMERK 126
KONTAKT, IMPRESSUM 128

In Bewegung

Für die Essanelle Hair Group auf Tour: Motivieren, Organisieren, Kommunizieren. Sabrina Oelsner ist als Vertriebsmanagerin eine echte Allrounderin. In ihrem Job betreut die 30-jährige gelernte Friseurin 28 Super Cut-Salons in Nordrhein-Westfalen, Hessen und Rheinland-Pfalz. Insgesamt sind etwa 35 Vertriebsmanager für rund 700 Salons zuständig. Wir waren einen Tag lang mit Sabrina Oelsner unterwegs.

Noch ein letzter Schluck Kaffee, ein Griff nach Schlüsselbund und Handy, Tasche über die Schulter und los. Das Wetter ist trübe, in der Nacht hat es geregnet. Aber Sabrina Oelsner ist gut gelaunt. Sie steigt in ihren schwarzen Firmenwagen, macht das Radio an und fährt los. An diesem Tag will sie zwei Super Cut Salons besuchen. Den ersten in Leverkusen, den zweiten in Neuss. „Beide Salons laufen klasse, die Teams sind hoch motiviert und arbeiten sehr professionell“, erzählt Sabrina Oelsner, die 2005 als Friseurin bei der Essanelle Hair Group angefangen und dort schnell Karriere gemacht hat. „Zuerst war ich Salonleiterin, seit 2009 bin ich Vertriebsmanagerin.“ Die große Frau mit dem modischen Kurzhaarschnitt ist seitdem ständig auf Achse; rund 40.000 Kilometer macht sie im Jahr. „Der am weitesten entfernte Salon in meinem Gebiet ist in Fulda“, erklärt sie. „Aber ich plane meine Routen selbst und kann sehr eigenständig arbeiten.“

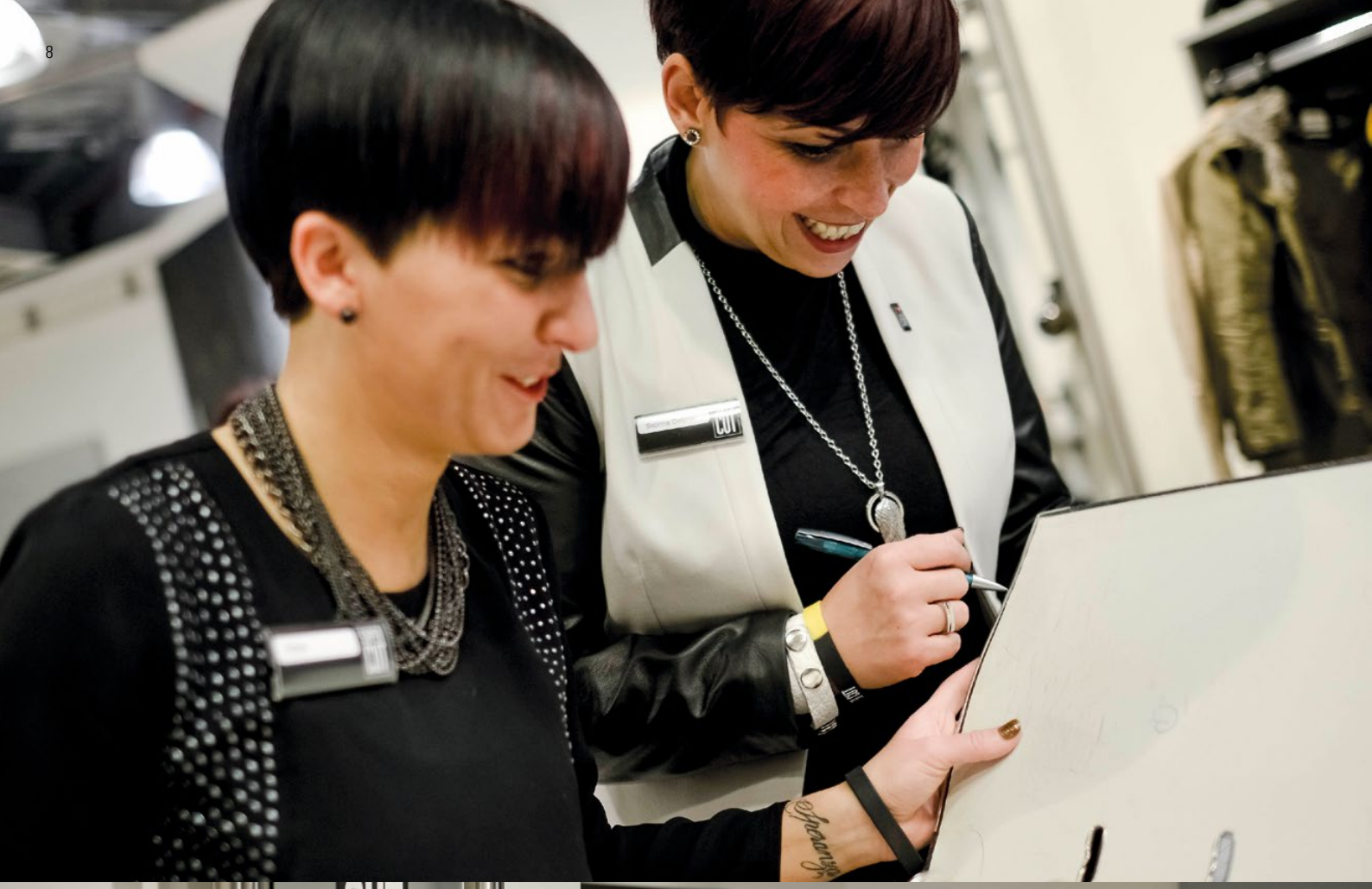
7:23

Sabrina Oelsner kommt gut durch an diesem Morgen, auf der Autobahn ist wenig los. Für den Super Cut Salon in der Leverkusener Rathaus Galerie hat sie einen Schlüssel. Die ruhige Zeit, bevor das Team und die ersten Gäste kommen, nutzt sie für Organisatorisches: etwa die Kasse befüllen und prüfen, den Kassenordner mit den Belegen kontrollieren, Quittungen einheften, Umsätze und Produktbestände checken und einen Blick auf die Dienstpläne werfen. Zwischendurch rückt sie im Regal ein paar Shampooflaschen gerade, wirft die Kaffeemaschine an und startet die Musikanlage. Sabrina Oelsner kennt die Abläufe im Salonalltag und braucht nur wenige Sekunden, um sich einen Überblick zu verschaffen.

8:13

8:47

Nadja, die stellvertretende Salonleiterin, betritt den Salon. Weil Sabrina Oelsner immer unangemeldet kommt, ist die Überraschung groß – die Begrüßung ist herzlich. Das Team sei sowieso jeden Tag so gut vorbereitet, als würde die Vertriebsmanagerin vorbeischauen. „Deshalb sind wir auch nicht nervös, wenn Sabrina dann tatsächlich kommt“, erklärt Nadja. „Mein Umgang mit den meisten Mitarbeiterinnen ist eher freundschaftlich“, ergänzt Sabrina Oelsner. „Auch bei Kritik versuche ich, positiv zu bleiben. Aber da muss jeder Vertriebsmanager seine eigene Methode finden.“ Apropos Kritik: Mit geübtem Blick entdeckt sie Staub auf dem verstellbaren Frisierspiegel, der hoch oben unter der Decke hängt. Sie schnappt sich einen feuchten Lappen, reckt sich und wischt die Spiegel sauber. „Da kommen die Mädels ja so schwer dran“, lacht die 1,80-Meter-Frau.



CUT

9:51

Sabrina Oelsner geht mit Anna in den Mitarbeiterraum. Anna arbeitet erst seit einem Monat in dem Leverkusener Salon, und die Vertriebsmanagerin möchte wissen, ob sie sich in dem neuen Team gut eingelebt hat. Das Feedback ist positiv. „Ich fühle mich gar nicht neu, die Arbeit hier macht mir Riesenspaß“, sagt Anna. Auch die drei Kolleginnen Nadja, Monique und Sarah sind zufrieden mit der „Neuen“. „Zuhören können und ein Gespür für die Stimmung im Team zu haben – das ist sehr wichtig in meiner Position“, sagt Sabrina Oelsner nach diesem erfolgreichen Personalgespräch.

Sabrina Oelsner geht ans Telefon und empfängt neue Gäste, während die vier Friseurinnen schneiden, waschen und färben. „An Tagen wie heute, wenn so viel los ist, packe ich natürlich mit an“, sagt die 30-Jährige. „Und ehrlich gesagt, freue ich mich richtig, wenn ich mal wieder die Schere in die Hand nehmen darf!“ Aber vorher muss sie noch Arbeitszeiten überprüfen und einen Techniker organisieren: Die Monitore im Salon sind seit einigen Tagen defekt.

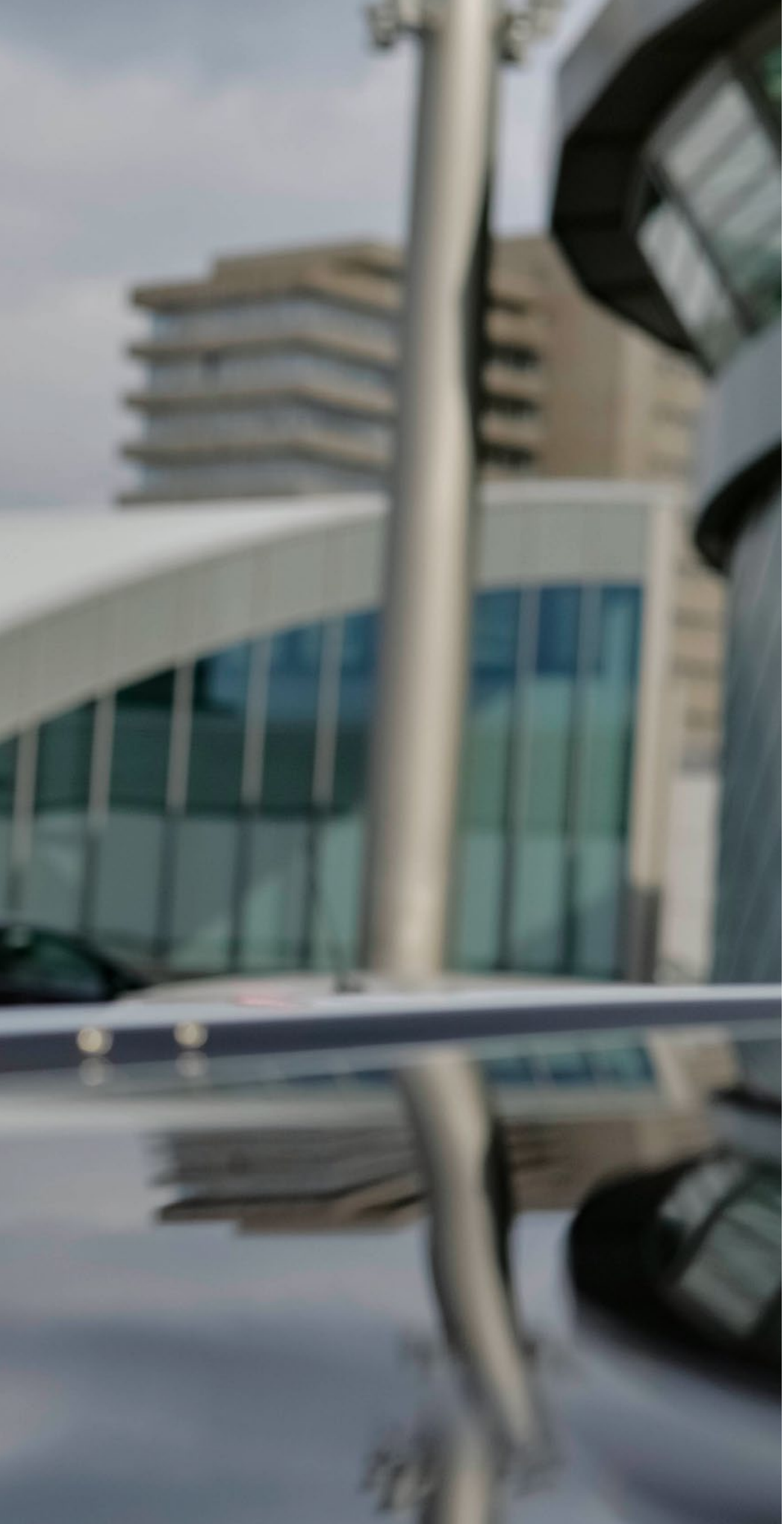
10:48

11:35

Leon, ein neunjähriger Junge, nimmt vor dem Spiegel Platz. Ihm wird Sabrina Oelsner nun die Haare stylen. Sie schnallt sich ihren Gürtel mit Scheren, Klammern und Bürsten um und legt los. „Sollen deine Ohren bedeckt bleiben? Möchtest du den Pony schräg haben? Machst du schon was mit Wachs?“ Die Friseurin ist selbst Mutter einer zehnjährigen Tochter und kennt sich aus mit den Styling-Vorstellungen von modebewussten Kindern. Wenig später ist Leons neue Frisur fertig, mit Wachs macht Sabrina Oelsner das Finish. „Super!“, lautet das Urteil des Jungen.

Ein Gast nach dem anderen kommt in den Salon, das Team arbeitet auf Hochtouren. Da kann schon mal was liegen bleiben. Sabrina Oelsner hat deshalb mittlerweile den Trockner geleert, faltet Handtücher und sortiert Reinigungsmittel. „Ob ich mir dafür zu schade bin? Ist doch Quatsch!“, winkt sie ab. Gerade die Abwechslung sei es, die sie an ihrer Tätigkeit so fasziniere. „Mal muss ich im Team vermitteln, weil es Unstimmigkeiten gibt, und an anderen Tagen läuft es so reibungslos wie heute“, erzählt sie. „In Notfällen kann es auch sein, dass ich spontan gerufen werde, etwa wenn es einen Einbruch im Salon gegeben hat.“

12:42



13:54

Weiter geht's! Die Vertriebsmanagerin ist hoch zufrieden mit ihrem ersten Besuch. „Jetzt geht es weiter nach Neuss." Während der Fahrt klingelt schon wieder das Telefon. Die Salonleiterin aus Lüdenscheid ist am Apparat: „Hallo Chef!", begrüßt sie Sabrina Oelsner. „Ich brauche deinen Rat..." Sie fühle sich unsicher und erzählt von einer Bewerberin, die so gar nicht ihren Vorstellungen entspreche. Sabrina Oelsner hört zu, gibt Tipps, wie die Salonleiterin sich nun verhalten könne und macht schließlich konkrete Vorschläge. Hinterher erklärt sie: „Ich ermuntere meine Mitarbeiter immer wieder, selbstständig zu arbeiten und gewisse Entscheidungen auch durchaus selber zu treffen. Schließlich weiß das Team am besten, wer gut hineinpasst." Aber wenn ihre Erfahrung und ihr Rat gefragt seien, greife sie natürlich sofort ein und treffe die Entscheidung fürs gesamte Team.

Der schwarze Kombi rollt aufs obere Parkdeck des Neusser Rheinpark Centers. Sabrina Oelsner sortiert noch im Auto einige Unterlagen und checkt die aktuellen Mails. Dann hängt sie sich ihre Taschen über die Schulter und betritt das Center. Jessy, die Salonleiterin, entdeckt ihre Chefin durch die Scheibe und winkt schon von Weitem. In diesem Fall kommt der Besuch der Vertriebsmanagerin nicht überraschend, denn die beiden Frauen haben am Nachmittag einen gemeinsamen Termin bei der Managerin des Rheinpark Centers.

14:47

14:53

Einige Handgriffe sind in diesem Salon die selben wie am Vormittag: Kasse prüfen, Belege sortieren und abheften, Dienstpläne checken und diverse Unterlagen abzeichnen. Danach läuft Sabrina Oelsner rasch zur benachbarten Bank, erledigt ein paar Finanzangelegenheiten und zahlt einen Teil der Einnahmen ein.

15:04

Das erste Gespräch steht an: Sabrina Oelsner wurde die schriftliche Beschwerde eines Gastes weitergeleitet. Nun bespricht sie mit der Salonleiterin, was zu tun ist. Jessy schaut nachdenklich, nickt immer wieder und wirkt geknickt. Aber ihre Chefin kann sie aufbauen, und gemeinsam finden sie eine Lösung. „In solchen Situationen bleibe ich natürlich neutral und nehme jede Beschwerde ernst. Aber ich versuche immer, mich vor mein Team zu stellen und die Kolleginnen zu schützen“, betont sie. „Bislang haben wir auch immer eine Lösung gefunden, mit der alle Beteiligten zufrieden waren.“

ONE WAY
WELLA

ONE WAY

Die Vertriebsmanagerin führt ein Gespräch mit Friseurin Cristina. Die junge Griechin möchte in ihre Heimat zurück. Sabrina Oelsner würde sie gerne von einer Vertragsverlängerung zu überzeugen. Nach einer knappen halben Stunde ist das Gespräch vorüber, die Enttäuschung ist Sabrina Oelsner anzusehen. „Schade, ich hätte sie gerne behalten. Aber so eine private Entscheidung muss und kann ich natürlich nur akzeptieren."

15:36

16:00

Termin bei der Centermanagerin. Der Neusser Super Cut Salon macht bei einer Sonderaktion der Einkaufsgalerie mit, dort können Kunden ein Umstyling gewinnen: neue Kleidung, neues Make-up und natürlich auch eine neue Frisur. Sabrina Oelsner und Salonleiterin Jessy besprechen den groben Ablaufplan und wichtige Details: Wie viele Gäste machen mit? Müssen zusätzliche Stylisten bestellt werden? Wie weit darf „die Verwandlung“ der Gewinner gehen? Wie viel Zeit haben die Friseurinnen? Das Gespräch verläuft gut, Sabrina Oelsner spricht jede Menge Punkte an, die die Centermanagerin in ihrer Planung noch gar nicht bedacht hatte. „Da macht sich dann doch ein wenig meine Erfahrung bemerkbar“, sagt Sabrina Oelsner bescheiden. In dem Gespräch geht es außerdem um eine Aktionsfläche, die der Super Cut Salon im Rheinpark Center mieten möchte, um dort ein neues Produkt zu präsentieren. Nun geht es um Kosten und Kalkulationen. Sabrina Oelsner verhandelt geschickt und hartnäckig. Zu einer Einigung kommt es bei diesem Gespräch dennoch nicht. „Aber ich bin zuversichtlich, dass wir uns da noch in irgendeiner Form finden werden“, sagt die Vertriebsmanagerin nach dem Gespräch, das insgesamt rund 45 Minuten gedauert hat.

17:19

Im Dienstplan gibt es Probleme mit den verschiedenen Schichten. Sabrina Oelsner hat gleich den Überblick und teilt die Zeiten neu ein. Noch ein kurzer Kaffee, und dann verabschiedet sie sich von ihren Kolleginnen.

SUPER CUT
SALON MANAGER
WWW.ICHBINESSANELLE-FRISEUR.DE
SUPER CUT

18:01

Die Autotür schlägt zu, Sabrina Oelsner startet den Motor und verlässt das Parkhaus. Zeit für ein Fazit: „Der Tag heute war sehr effektiv, ich konnte alle Punkte auf meiner To-Do-Liste erledigen“, sagt sie. Sie freut sich, dass sie heute relativ früh bei ihrer Familie sein wird. „Normalerweise komme ich so gegen 19 Uhr nach Hause. Dann ziehe ich als erstes meine Schuhe aus, begrüße meinen Mann und meine Tochter und mache mir einen Kaffee“, erzählt sie, während es im Berufsverkehr flüssig vorangeht.

Sabrina Oelsner schließt die Haustüre auf, stellt ihre Taschen ab und zieht ihr Jackett aus. Feierabend. Aber wenn die Tochter später im Bett ist, checkt die Vertriebsmanagerin meist noch einmal ihre Mails und bereitet sich auf den nächsten Tag vor. Ein neuer Tag, an dem sie erneut die Begeisterung für ihren Beruf an ihre Mitarbeiter weitergeben wird.

18:16

VORSTANDSINTERVIEW ESSANELLE HAIR GROUP

Der Vorstand der Essanelle Hair Group AG, v. l. n. r.: Dirk Wiethölter, Achim Mansen (Vorsitzender), Dieter Bonk

Herr Mansen, zu Beginn des Jahrs 2013 erwarteten Sie in Ihren Prognosen eine Umsatzsteigerung um 1 % – 2 %. Wie zufrieden sind Sie mit den tatsächlichen Ergebnissen?

Achim Mansen Wir sind sehr zufrieden. Erst einmal haben wir mit einem Umsatzplus von 2,6 % unsere Prognosen von Anfang des vergangenen Jahres deutlich übertroffen. Darüber hinaus lag unser Fokus ab dem Frühjahr auf der Umsetzung verschiedener Maßnahmen im Zusammenhang mit dem Mindestlohn. Dieser wurde ja im Frühjahr verbindlich vereinbart, und wir mussten entscheiden, wie wir damit umgehen.

Und wie fiel diese Entscheidung aus?

Dieter Bonk Wir hatten beschlossen, die Lohnerhöhungen offensiv zu kommunizieren und über entsprechende Preiserhöhungen weiterzugeben. Wir haben parallel die Kampagne „Faire Löhne – faire Preise" gestartet. Unser Ziel war, den steigenden Personalaufwand zu kompensieren. Dafür mussten wir ab Anfang August mit der Einführung des Mindestlohns rund 5 % mehr Umsätze erwirtschaften. Und das hat gut funktioniert.

Galten die Preiserhöhungen für alle Salons?

Dirk Wiethölter Die weit überwiegende Mehrheit unserer Mitarbeiter hat vorher schon mehr verdient, als nun über den Mindestlohn vereinbart wurde. Die Preiserhöhungen von bis zu 30 % trafen deshalb die Salons, in denen der Mindestlohn deutliche Auswirkungen gehabt hat. Insgesamt betraf dies rund ein Viertel unserer 700 Salons.

Und wurde die Umsatzsteigerung um 5 % erreicht?

Achim Mansen Wir waren selbst gespannt auf die Reaktion unserer Gäste. Solche Situationen sind einmalig und deshalb nie genau zu prognostizieren. Im Herbst hatten wir von Monat zu Monat noch ein uneinheitliches Bild. Am Ende des Jahres konnten wir jedoch feststellen, dass wir alles richtig gemacht haben. Zwar sind einige Gäste ausgeblieben, aber unter dem Strich haben wir den notwendigen Umsatz erwirtschaftet, um unsere Ertragskennzahlen relativ stabil zu halten. Mit einem Vorsteuerergebnis von 5,6 Mio. Euro liegen wir voll im Rahmen unserer Erwartungen.

Also alles gut mit dem Mindestlohn.

Dirk Wiethölter Vorsicht. Im vergangenen Jahr wurde die erste Stufe des Mindestlohns eingeführt. In Westdeutschland mit 7,50 Euro und in Ostdeutschland mit 6,50 Euro. 2014 erreichen wir nun die nächste Stufe mit 8 Euro beziehungsweise 7,50 Euro. Und 2015 dann schließlich bundesweit 8,50 Euro. Auch hier müssen wir mit Preiserhöhungen reagieren – und es ist natürlich keinesfalls gesichert, dass dies wieder so gut funktioniert. Werden unsere Gäste auch ein zweites und ein drittes Mal dem eigentlich sehr wünschenswerten Argument folgen, dass 8,50 Euro auch für Friseure gelten sollen, oder werden deutlich mehr als 2013 ausbleiben?

Deshalb haben Sie auch schon angedeutet, dass Sie 2014 eher eine Millionen Euro weniger Ertrag erwirtschaften werden? Weil Sie davon ausgehen, dass es diesmal nicht funktioniert?

Dirk Wiethölter Einerseits halten wir das für durchaus möglich. Andererseits zieht der Mindestlohn noch einen anderen Effekt nach sich: Wir beschäftigen eine Vielzahl von Friseuren, die zum Teil deutlich mehr als den Mindestlohn verdient und dabei auch einen gewissen Lohnabstand auf die weniger gut bezahlten Mitarbeiter hat. Denken Sie nur an unsere 700 Salonleiterinnen. Wir werden auch in den höheren Lohngruppen Steigerungen umsetzen müssen, um einen gewissen Abstand weiterhin zu wahren.

Achim Mansen Und damit wird unser Personalaufwand auch über die reine Mindestlohnsteigerung hinaus wachsen. Das können wir voraussichtlich nicht alles kompensieren.

Wie geht die Gesamtbranche mit dem Thema um?

Achim Mansen Von anderen großen Filialisten wissen wir, dass diese den Weg ebenfalls mitgehen: Lohnerhöhungen und Preiserhöhungen. Aber wie reagieren die vielen Einzelfriseure? Wie reagieren die 20.000 Friseurbetriebe, die angeblich nicht einmal die Umsatzsteuergrenze von 17.500 Euro erreichen? Wird hier auf der Lohnseite offiziell nichts passieren, und werden dort die Preise auf dem viel zu niedrigen Niveau verbleiben? Damit würde eine politisch und gesellschaftlich gewollte Entwicklung – und von uns befürwortet und umgesetzt – im Wettbewerb um den Kunden völlig konterkariert. Am Ende des Tages entscheiden die Verbraucher im Salon, ob sie bereit sind, höhere Preise zu akzeptieren und damit auch, wie sich die Einführung des Mindestlohns auswirkt.

Kommen wir noch einmal zu 2013. Ein Vorsteuerergebnis von 5,6 Millionen Euro. Sind Sie zufrieden?

Achim Mansen Ja – ähnlich wie beim Umsatz. Wir waren uns durch die Umsatz- und Ertragsentwicklung im Herbst unsicher, ob wir die Prognosebandbreite von 5,5 bis 6,0 Mio. Euro beim Vorsteuerergebnis erreichen und haben deshalb eine neue Bandbreite von 5,0 bis 6,0 Mio. Euro ausgegeben. Da ist es natürlich ein Erfolg, dass wir gerade das Weihnachtsgeschäft so positiv gestalten konnten, dass wir nun in der ursprünglichen Bandbreite liegen. Immerhin hatten wir allein durch den Mindestlohn von August bis Dezember einen um rund 1 Mio. Euro höheren Personalaufwand. Da ist es schon sehr erfreulich, dass wir bei den Ertragskennzahlen trotzdem noch gute Ergebnisse erwirtschaften konnten.

essanelle Ihr Friseur hat nur noch ein sehr leichtes Umsatzminus zu verzeichnen. Ist das Konzept auf dem Weg zur Trendwende?

Dieter Bonk Auch hier wirken sich natürlich unsere Preiserhöhungen positiv aus. Aber wir haben an und in diesem Konzept auch sehr gut gearbeitet, so zum Beispiel eine Service-Offensive gestartet. Unser Ziel ist es, bei essanelle Ihr Friseur mittelfristig wieder Umsatzsteigerungen zu erwirtschaften. Im vergangenen Jahr haben wir einen guten Schritt nach vorne gemacht.

Und die anderen Konzepte?

Dieter Bonk Super Cut hat sich gut entwickelt im vergangenen Jahr. HairExpress war 2013 zum ersten Mal das Konzept mit den meisten Salons. Mittelfristig wird es auch den höchsten Umsatzanteil beitragen. Unsere Strategie, die wir seit Jahren verfolgen, zeigt sich nun schon sehr deutlich in der Umsatzverteilung unserer Konzepte und auch in der Verteilung unserer Standorte: weniger Kaufhäuser, mehr Einkaufscenter und Verbrauchermärkte.

Der Umsatz im Produktverkauf ist seit einiger Zeit rückläufig. Woran liegt es?

Achim Mansen Der Rückgang im Jahr 2013 ist auf eine Umstellung in unserer Berechnung des Verkaufsumsatzes zurückzuführen. Wir haben dies in den vergangenen Jahren bei einigen Konzepten begonnen und 2013 mit Super Cut abgeschlossen. Nun sind alle Konzepte umgestellt, so dass sich der Trend nicht in dieser Stärke fortsetzen wird. Wir sollten aber auch sehen, dass wir mit unserem Verkaufsanteil auf einem – im Vergleich zur Branche – extrem hohen Niveau liegen. Da wird es natürlich schwieriger, Jahr für Jahr weitere Steigerungen zu realisieren. Auch vor dem Hintergrund, dass hier wie in vielen anderen Bereichen der Verkauf über das Internet zunimmt.

Kommen wir zum Thema Personal. Sie sind mit einer Kampagne zunehmend auf der Suche nach qualifizierten Friseuren und Auszubildenden – wie ist das gelaufen?

Dirk Wiethölter Die Kampagne „ich bin essanelle-Friseur" ist mit Blick auf die Vielzahl an Bewerbungen, die wir erhalten haben, fantastisch gelaufen. Allerdings führte diese Kampagne, die ja vor allem über das Internet gespielt wurde, auch zu sehr viel mehr Online-Bewerbungen. Hier ist die Qualität nicht immer so hoch. Aber die Auswahl steigt, und wir haben weiterhin vor, in den kommenden Jahren rund 500 Auszubildende zu beschäftigen.

Was unternehmen Sie in diesem Bereich noch?

Dirk Wiethölter Eine Vielzahl von Einzelmaßnahmen. Zum Beispiel Casting-Shows, die wie ein kleines Event sind, oder verschiedene Facebook-Aktionen. Wir orientieren uns an Medien und Formaten, die junge Menschen nutzen und ansprechen. Und wir diskutieren durchaus auch Überlegungen, irgendwann eine Art duales Studium anzubieten. In einem Unternehmen wie dem unseren ist Karriere im Gegensatz zum Einzelfriseur kein Fremdwort. Um hier die richtigen Mitarbeiter und Nachwuchskräfte zu Führungskräften machen zu können, müssen wir auf der einen Seite intensiv ausbilden. Und auf der anderen Seite müssen wir qualifizierten jungen Menschen auch etwas Anspruchsvolles bieten. Ein duales Studium könnte so etwas sein.

In diesem Geschäftsbericht thematisieren Sie Ihren Vertrieb. Was machen Vertriebsmanager und Vertriebsdirektoren bei einem Friseurfilialisten wie der Essanelle Hair Group eigentlich?

Dieter Bonk Das Aufgabenspektrum ist sehr breit gefächert und auch deutlich anspruchsvoller und schwieriger als noch zu meiner Zeit als Vertriebsmanager und Vertriebsdirektor. Ein verschärfter Konkurrenzdruck, die stetige Suche nach qualifiziertem Personal und oft auch schwierige Situationen bei einem Teil unser Standortpartner verlangen immer mehr nach Höchstleistung.

Zu den Aufgaben zählen sehr stark Personalthemen: Führung der Salonleiter in Form von Zielführungsgesprächen, Fortschrittsdialogen und einzelnen Coachings. Dazu das Aufsetzen unserer zahlreichen Point-of-Sale-Aktionen, die Absprache darüber mit den Center-Managern des Standortpartners und das Controlling des gesamten Marketings und der einzelnen Aktionen. Das Aufgabenfeld ist extrem breit – aber eben auch sehr abwechslungsreich.

Welche Ausbildung braucht man dafür?

Dieter Bonk Erst einmal sind alle Vertriebsdirektoren und -manager ausgebildete Friseure. Das ist sehr wichtig für die Akzeptanz vor Ort. Darüber hinaus werden alle – in großer Mehrzahl Frauen – gezielt auf diese Position in Sachen Personalführung, Zeitmanagement sowie natürlich Betriebswirtschaft und Marketing weitergebildet. Dazu gibt es dann noch individuell zugeschnittene Maßnahmen. Wir brauchen einen guten Mix aus Konzentration auf zwischenmenschliche Fähigkeiten im Bereich Führung – andererseits aber auch strategisch denkende Mitarbeiter. Denn Marktbeobachtung in Sachen Konzepte und Standorte ist ein weiteres wichtiges Thema. So stimme ich mich eng mit den Vertriebsmitarbeitern ab, wenn es um neue Standorte geht. Was wird wohl gut funktionieren, was ist kritisch, wo ergibt sich eine neue Chance? Und wir schauen natürlich auch immer, wie sich die Angebote und die Preise beim Wettbewerb entwickeln. Gerade derzeit, da sich bei den Preisen durch den Mindestlohn im gesamten Markt sehr viel tut, ist es besonders wichtig, immer auf dem Laufenden zu sein. Unsere rund 40 Führungskräfte da draußen haben also immer alle Hände voll zu tun, wenn sie erfolgreich sein wollen.

Kommen wir zu einem Thema abseits des operativen Geschäfts. Ihre Mehrheitseigentümer haben angekündigt, Sie nun verschmelzen zu wollen – wie bewerten Sie diesen Schritt?

Achim Mansen Die Saxonia beziehungsweise die Brüder Klier haben ja schon seit Jahren rund 90 % der Anteile. Wir arbeiten partnerschaftlich zusammen und tauschen uns regelmäßig aus. Wir gehen davon aus, dass sich hieran auch zukünftig nichts ändern wird. Ziel ist und bleibt es, unser Geschäft gut weiterzuentwickeln. Das haben wir in der Vergangenheit gemacht, und das werden wir auch in Zukunft tun.

Wie sieht das weitere Vorgehen aus?

Achim Mansen Wir werden den Verschmelzungsvertrag mit der HairGroup verhandeln, es werden Wertgutachten erstellt und wenn alles normal läuft, werden wir auf der nächsten Hauptversammlung über diesen Tagesordnungspunkt abstimmen. Ende Juni wissen wir also mehr.

Wird sich auch der Name ändern?

Dieter Bonk Sofern der Prozess wie geplant abläuft, werden wir auf die HairGroup verschmolzen. Es gibt also einen neuen Namen, der aber als Marke erstens passt und zweitens der zunehmenden Bedeutung der Konzepte wie HairExpress und Super Cut Rechnung trägt. Das passt sehr gut.

Kommen wir zur operativen Entwicklung im laufenden Jahr. Wie viele Salons wollen Sie 2014 eröffnen?

Dieter Bonk Wieder mindestens 30 neue Salons. Wenn wir entsprechende Standorte finden, können es auch mehr werden. Allerdings liegt der Fokus weiterhin auf unserer Profitabilität – mit Blick auf die Entwicklung der Personalkosten umso mehr. Deshalb machen wir einerseits nur Standorte auf, von denen wir überzeugt sind, und werden andererseits auch weiterhin Salons schließen, die absehbar keine schwarzen Zahlen schreiben werden. Dies können wie im Vorjahr auch 2014 wieder mehr als 20 Salons sein.

Wo wollen Sie Ende des Jahres beim Umsatz stehen?

Achim Mansen Wir rechnen mit einem ordentlichen Plus von 3 – 5 %. Dazu werden unsere Neueröffnungen der Vorjahre beitragen und auch in diesem Jahr wieder gezielte Preiserhöhungen. Dieses Umsatzwachstum muss auch unser Ziel sein, wenn wir auf der Ertragsseite nicht zu weit zurückfallen wollen.

Wie sieht bei den anderen Kostenpositionen der mittel- bis langfristige Trend aus?

Achim Mansen Wir können nicht davon ausgehen, dass sich Aufwandspositionen im Trend deutlich rückläufig entwickeln. Beim Materialaufwand haben wir in den vergangenen Jahren schon einiges eingespart. Auch die Mieten oder Energie werden absehbar nicht billiger, so dass wir auch hier mit moderaten Steigerungen rechnen müssen. Unter dem Strich richten wir unsere Aufmerksamkeit deshalb sehr stark auf die Ertragssituation.

Was erwarten Sie im Jahr 2014 konkret beim Vorsteuerergebnis?

Achim Mansen Unser Ergebnis 2013 war unter Berücksichtigung aller Umfeld-Faktoren mit 5,6 Mio. Euro sehr gut. Mit Blick auf die beschriebenen Entwicklungen in 2014 können wir derzeit nicht davon ausgehen, dies zu wiederholen. Aktuell planen wir ein Vorsteuerergebnis zwischen 4,5 Mio. Euro und 5,5 Mio. Euro. Damit haben wir unser Ergebnis aus 2013 noch fest im Blick, aber eben auch die möglichen Auswirkungen steigender Personalkosten berücksichtigt. Es ist für die kommenden zwei bis drei Jahre äußerst schwierig, eine wirklich belastbare Prognose abzugeben.

Und die Dividende?

Achim Mansen Wie es schon gute Tradition ist, werden wir auch für das abgelaufenen Geschäftsjahr mit dem Aufsichtsrat wieder 0,50 Euro je Aktie vorschlagen. Damit würden wir unsere Aktionäre erneut am guten Ergebnis der Essanelle Hair Group AG beteiligen.

BERICHT DES AUFSICHTSRATES

Sehr geehrte Damen und Herren,

hinter der Essanelle Hair Group liegt ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2013. Uns ist es gelungen, die zu Jahresbeginn aufgestellte Umsatzprognose zu übertreffen und die Ertragsprognose voll zu erreichen. Ein Vorsteuerergebnis im Konzern von 5,6 Mio. Euro und ein Jahresüberschuss von 3,4 Mio. Euro sowie ein Bilanzgewinn von 4,6 Mio. Euro in der AG ermöglichen es Vorstand und Aufsichtsrat, für das Geschäftsjahr 2013 der Hauptversammlung erneut eine Dividende in Höhe von 50 Cent je Aktie vorzuschlagen.

Als Aufsichtsrat haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr im Rahmen unserer Tätigkeit alle 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. Der Vorstand hat den Aufsichtsrat dabei in alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung unmittelbar und frühzeitig eingebunden.

Zur Ausübung unserer Beratungs- und Überwachungstätigkeit wurden wir vom Vorstand schriftlich und mündlich regelmäßig und umfassend über alle relevanten Themen unterrichtet. Dazu zählten vor allem die Unternehmensplanung und strategische Weiterentwicklung, der Geschäftsverlauf und die Lage des Konzerns sowie die Risikolage, das Risikomanagement und die Compliance. Auch die strategische Ausrichtung des Unternehmens stimmte der Vorstand stets mit uns ab. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Plänen und Zielen wurden uns vom Vorstand detailliert erläutert. Sämtliche bedeutenden Geschäftsvorgänge haben wir auf Grundlage der Berichte des Vorstands ausführlich erörtert.

Der Aufsichtsrat kam im Geschäftsjahr 2013 zu insgesamt vier ordentlichen Sitzungen am 27. März, am 20. Juni, am 24. September und am 27. November zusammen. In jeder Sitzung waren stets mehr als die Hälfte der Mitglieder anwesend.

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 2013
- Umfang der Wachstumsstrategie für 2014
- Planungen für die Geschäftsjahre 2014 bis 2018
- Mögliche Erweiterungen des Geschäftsfeldes
- Strategische Ausrichtung der Markenkonzepte und Möglichkeiten einer eigenen Haarkosmetik-Marke

Der Aufsichtsratsvorsitzende informierte sich auch außerhalb der Sitzungen fortlaufend beim Vorstand über die aktuelle Geschäftsentwicklung und die wesentlichen Geschäftsvorfälle.

Das Audit Committee besprach in seinen Sitzungen am 22. Februar und am 14. März vor allem Fragen der Rechnungslegung, des Risikomanagements und der Compliance. Darüber hinaus analysierte das Audit Comittee in seinen 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. Außerhalb der Sitzungen befasste sich das Audit Committee außerdem mit der unterjährigen Finanzberichterstattung.

Der Personalausschuss trat im abgelaufenen Geschäftsjahr am 27. März, am 20. Juni, am 24.September und am 26. November zusammen. Wesentliche Themen waren die Festlegung der Vorstandstantiemen sowie die Vorbereitung der Verlängerung der Vorstandsverträge für Dieter Bonk und Dirk Wiethölter.

Vorstand und Aufsichtsrat haben sich im Berichtsjahr eingehend den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex gewidmet. Am 27. November 2013 gab der Aufsichtsrat gemeinsam mit dem Vorstand eine aktualisierte Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG ab und machte diese den Aktionären auf der Homepage der Gesellschaft dauerhaft zugänglich. Im Berichtsjahr traten weder im Vorstand noch im Aufsichtsrat Interessenkonflikte auf.

Auf der Hauptversammlung am 21. Juni 2013 wählten die Aktionäre die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, erneut zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer. In Abstimmung mit dem Prüfungsausschuss erteilte der Aufsichtsratsvorsitzende dem Abschlussprüfer nach Einholung der Unabhängigkeitserklärung den Prüfungsauftrag, traf mit ihm die Honorarvereinbarung und legte die Prüfungsschwerpunkte fest. Auf dieser Grundlage und unter Einbeziehung der Buchführung prüfte die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft 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 2013, die entsprechenden Lageberichte für die AG und den Konzern für das Geschäftsjahr 2013 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."

Der Aufsichtsrat und der Prüfungsausschuss erhielten die Abschlüsse, Lageberichte, Prüfungsberichte sowie den Vorschlag des Vorstandes zur Verwendung des Bilanzgewinns rechtzeitig vor ihren jeweiligen Sitzungen. In der Bilanzsitzung am 25. März 2014 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 2013 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 in Höhe von 50 Cent an.

Mit Blick auf das erfolgreiche Geschäftsjahr 2013 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 AG erreicht werden.

Düsseldorf, 25. März 2014

Fritz Kuhn
Vorsitzender des Aufsichtsrates

DIE AKTIE

Die weltweiten Aktienbörsen, allen voran in den USA der Dow Jones und in Deutschland der DAX, entwickelten sich 2013 deutlich positiv. Der Dow Jones stieg von unter 13.500 Punkten zu Jahresbeginn auf über 16.500 Punkte zum Jahresende. Der Deutsche Aktienindex DAX startete bei unter 7.800 Punkten und überschritt noch vor Ende des Jahres die Marke von 9.500 Punkten.

Die Aktie der Essanelle Hair Group eröffnete im Geschäftsjahr 2013 auf Xetra mit einem Kurs von 10,03 Euro, was gleichzeitig auch dem Tiefstkurs des Jahres entsprach. Das Jahreshoch erreichte die Aktie auf Xetra am 12. September mit 12,32 Euro. Der Schlusskurs zum 30.12.2013 betrug 10,69 Euro. Damit verzeichnete die Aktie der Essanelle Hair Group eine Jahresperformance von knapp 6,9 %. Hinzu kommt für die Aktionäre eine Dividendenrendite von knapp 5 %. Bei 4.595.044 Stückaktien ergab sich zum Ende des Geschäftsjahres 2013 ein Unternehmenswert von 49,1 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 2013 auf dem Eigenkapitalforum der Deutschen Börse Investoren, Analysten und der Finanzpresse. Darüber hinaus wurde die Aktie des Unternehmens im Jahr 2013 vom Research-Team der Close Brothers Seydler Bank AG, von GSC-Research und von perfomaxx beobachtet und analysiert.

Die Hauptversammlung beschloss für das Geschäftsjahr 2013 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 2012 war die Saxonia Holding GmbH auch im Geschäftsjahr 2013 Mehrheitsaktionär mit 89,77 % der Aktien. Der Freefloat beträgt damit weiterhin 10,23 %.

Zu Beginn des Geschäftsjahres 2014 teilte die HairGroup AG, eine Tochter der Saxonia Holding GmbH, mit, dass sie nun deren Aktien halte und einen verschmelzungsrechtlichen Squeeze-Out beabsichtige.

DATEN ZUR AKTIE

AKTIONÄRSSTRUKTUR (STAND: 28. FEBRUAR 2014)

HairGroup AG	89,78 %
Freefloat	10,22 %

KURSENTWICKLUNG GESCHÄFTSJAHR 2013 (XETRA)

Höchstkurs 12.9.2013	12,32 Euro
Tiefstkurs 2.1.2013	10,03 Euro
Eröffnungskurs 2.1.2013	10,03 Euro
Schlusskurs 30.12.2013	10,69 Euro
Jahresperformance	6,9 %
Marktkapitalisierung 30.12.2013	49,1 Mio. Euro

KONZERN-JAHRESABSCHLUSS

nach IFRS für das Geschäftsjahr 2013

ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT

für das Geschäftsjahr 2013

DIESER LAGEBERICHT WIRD ALS ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT FÜR DEN KONZERN UND DIE AG ERSTELLT. SOFERN ABWEICHUNGEN ZWISCHEN KONZERN UND AG EXISTIEREN, WERDEN DIESE SEPARAT DARGESTELLT.

ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2013 FÜR DEN KONZERN (IFRS) UND DIE AG (HGB)

GRUNDLAGEN DES KONZERNS UND DER AG

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. Der ESSANELLE HAIR GROUP-Konzern besteht aus der ESSANELLE HAIR GROUP AG als Muttergesellschaft und der CFS Coiffure Franchising System GmbH als alleinige nicht operativ tätige Tochtergesellschaft sowie der Karrierewerkstatt für Friseure (KfF) als Tochtergesellschaft der CFS. Die KfF konzentriert sich hauptsächlich auf die Aus- und Weiterbildung von Friseuren. Die Essanelle Hair Group bietet ihre Dienstleistungen über die Marken essanelle Ihr Friseur, Super Cut und HairExpress an. Darüber hinaus werden unter der Marke beautyhairshop in räumlicher Nähe zu den Salons friseurexklusive Produkte vertrieben. Ende des Jahres 2013 gehörten zur Essanelle Hair Group 689 Salons und Verkaufsshops (Vorjahr 684). Im Geschäftsjahr 2013 eröffnete das Unternehmen 32 Salons neu, 27 Salons wurden geschlossen. Das Unternehmen erwirtschaftete einen Umsatz von 129,7 Mio. Euro nach einem Vorjahreswert von 126,5 Mio. Euro. Dies ist eine Steigerung von 2,6 %.

MITARBEITER

Die Essanelle Hair Group beschäftigte zum 31.12.2013 insgesamt 4.100 Mitarbeiter nach 4.083 Mitarbeitern im Vorjahr. Dies entspricht einem Anstieg von 0,4 %. Davon sind 3.992 Mitarbeiter in den Salons tätig und 108 Mitarbeiter in der Unternehmenszentrale und im Vertrieb. Der Anteil der Teilzeitbeschäftigten beträgt rund 41,2 %. Darüber hinaus wurden 362 Auszubildende beschäftigt. Die Ausbildungsquote stieg weiter auf 8,8 % – nach einem Vorjahreswert von 8,5 %. Die Mitarbeiterfluktuation im Jahr 2013 betrug auch aufgrund der hohen Zahl an Teilzeitbeschäftigten rund 30 %.

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 wachsenden Erträgen sehr erfolgreich, soweit dies nicht durch Sondereffekte beeinflusst wurde. Die drei vorhandenen Markenkonzepte stellen nach Ansicht des Vorstandes ein gutes Fundament für eine nachhaltige Expansion dar. Die beautyhairshops runden das Profil des Unternehmens optimal ab, indem sie die Möglichkeit eröffnen, den margenstarken Verkauf friseurexklusiver Produkte auch über die Salons hinaus zu forcieren. Das Unternehmen will seine qualitative Wachstumsstrategie auch in Zukunft fortsetzen. Dazu zählt weiterhin, nicht rentable Salons zu schließen, soweit hier mittelfristig keine Verbesserung der Ertragssituation zu erwarten ist.

Aufgrund der anhaltend unterdurchschnittlichen Entwicklung der Kaufhausstandorte forciert die Essanelle Hair Group sukzessive den Ausbau von Konzepten außerhalb des Kaufhausumfeldes. Hier sind vor allem das in Verbrauchermärkten angesiedelte Konzept HairExpress und das Konzept Super Cut zu nennen, die in den vergangenen Jahren kontinuierlich bei der Zahl der Salons und beim Umsatz gewachsen sind. Gemeinsam erwirtschafteten diese beiden Konzepte 2012 erstmals mehr als 50 % der Gesamtumsätze. Im Jahr 2006 waren es erst knapp über 30 %. Dieser Trend setzte sich 2013 weiter fort.

Ziel für das Jahr 2014 ist es, weiter moderat und profitabel zu wachsen. Dabei sollen auch in diesem Jahr rund 20 – 30 Salons neu eröffnet werden. 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 den Fokus ihrer Wachstumsstrategie vor allem auf die Zielgruppen „junge Konsumenten“ und „preissensible Kundschaft“. Nach Ansicht des Managements und aufgrund der Erfahrungen der vergangenen Jahre bestehen bei diesen Zielgruppen die größten Potenziale für einen Friseurfilialisten. Das Unternehmen ist mit seinen 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. Der parallel 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 Einkaufscentern 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 Einkaufscentern und Verbrauchermärkten – je nach Salonkonzept und anvisierter Zielgruppe, die eine besonders hohe Kundenfrequenz aufweisen. Der Anteil der Salons in Einkaufscentern stieg zwischen 2006 und 2013 von 25 % auf 38 %, der Anteil in Verbrauchermärkten im selben Zeitraum von 18 % auf 27 %. Allerdings war in den vergangenen Jahren zu beobachten, dass die Zahl der neu eröffneten Einkaufscenter abnimmt. Vor dem oben beschriebenen Hintergrund wurde darüber hinaus der Anteil von Standorten in Kaufhäusern reduziert – von 44 % in 2006 auf 25 % in 2013. Freie Lagen haben sich in der Vergangenheit nur in Einzelfällen bewährt. Dementsprechend liegt die Quote dieser Art der Standorte in 2013 nur bei rund 11 %. 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 beautyhairshops. 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. Schließlich stellen die auf den Verkauf der friseurexklusiven Artikel spezialisierten beautyhairshops mit Anbindung an einen Salon einen weiteren erfolgreichen Vertriebskanal dar.

Die stufenweise Einführung des tariflichen Mindestlohns für das Friseurgewerbe seit dem 1.8.2013 stellt das Unternehmen vor eine weitere strategische Herausforderung. Bis zum Jahr 2015 soll der tarifliche Mindestlohn für das Friseurgewerbe in Deutschland flächendeckend 8,50 Euro betragen und liegt dann auch auf dem Niveau des geplanten gesetzlichen Mindestlohns. Auch wenn die Essanelle Hair Group in der weit überwiegenden Zahl aller Arbeitsverhältnisse die gewünschte Höhe bereits erreichte oder überschritt, zog der tarifliche Mindestlohn für das Friseurgewerbe eine spürbare Erhöhung der Personalkosten nach sich. Der Vorstand entschied deshalb im abgelaufenen Geschäftsjahr, die Lohnerhöhungen – im Westen auf mindestens 7,50 Euro und im Osten auf 6,50 Euro – fast vollständig über Preiserhöhungen an die Kunden weiterzugeben. Mit der begleitenden Kampagne „Faire Löhne – Faire Preise“ wurde offen über die Auswirkungen des gesellschaftlich gewünschten Lohns informiert. Ziel war es, durch eine Umsatzsteigerung von insgesamt mindestens 5 % die Steigerung der Personalkosten exakt zu kompensieren. Für 2014 ist ebenfalls geplant, die nächste Stufe der Anhebung entsprechend weiterzugeben, da ansonsten die Rentabilität einiger Salons nicht mehr gewährleistet wäre.

WIRTSCHAFTSBERICHT

STEUERUNGSSYSTEM

Über ein umfangreiches Steuerungssystem steuert der Vorstand die Entwicklung aller Unternehmensbereiche und Salons. Dies ermöglicht auf allen Verantwortungsebenen zeitnahe Analysen, aktualisierte Zielvorgaben und notwendige Maßnahmen umzusetzen, um Fehlentwicklungen direkt gegenzusteuern. Über die Quartalsabschlüsse hinaus werden wöchentlich und monatlich Soll-Ist-Vergleiche und Analysen erstellt und an den Vorstand weitergeleitet. Als finanzielle Leistungskennziffer nutzt der Vorstand in erster Linie Umsatz und Vorsteuerergebnis. Als nicht finanzielle Leistungskennziffer dient vor allem die Salonanzahl.

ZIELSETZUNG FÜR DAS ABGELAUFENE GESCHÄFTSJAHR

Für das Geschäftsjahr 2013 prognostizierte die Essanelle Hair Group die Neueröffnung von 20–30 neuen Salons, eine Umsatzsteigerung von 1–2 % sowie ein Vorsteuerergebnis in einer Bandbreite von 5,5–6,0 Mio. Euro. Um den schwer vorherzusagenden Auswirkungen von tariflichem Mindestlohn für das Friseurgewerbe und Preiserhöhungen im vierten Quartal und speziell im Weihnachtsgeschäft gerecht zu werden, vergrößerte der Vorstand nach dem dritten Quartal seine Prognosebandbreite für das Vorsteuerergebnis auf 5,0–6,0 Mio. Euro. Die Zielsetzung für die AG entsprach in ihrem Trend der Konzernzielsetzung.

ENTWICKLUNG IM ABGELAUFENEN GESCHÄFTSJAHR

Die Prognosen für die Eröffnung von Salons, die Umsatzentwicklung und das Vorsteuerergebnis konnte die Essanelle Hair Group AG im Geschäftsjahr 2013 vollständig erfüllen und zum Teil übertreffen. Im Einzelnen wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 32 Salons neu eröffnet. Die Umsätze stiegen um 2,6 % auf 129,7 Mio. Euro, und das Vorsteuerergebnis erreichte 5,6 Mio. Euro. Wesentliche Einflussfaktoren waren im vergangenen Jahr die Eröffnung der neuen Salons, die Einführung eines tariflichen Mindestlohns für das Friserugewerbe für die Beschäftigten sowie daraus folgende Preiserhöhungen bei einem Teil der geführten Salons. Dies hatte wesentlichen Einfluss auf die Umsatz- und Ertragsentwicklung, die in der Geschäftsentwicklung 2013 detailliert erläutert werden. In der AG gleicht die Umsatzentwicklung dem Konzern, das Vorsteuerergebnis erreichte 4,5 Mio. Euro.

Insgesamt verlief die Geschäftsentwicklung der Essanelle Hair Group im Geschäftsjahr 2013 – trotz schwieriger Umfeld-Faktoren wie tarifliche Mindestlohneinführung für das Friseurgewerbe und das anhaltend schwache Kaufhausumfeld – zufriedenstellend.

ENTWICKLUNG DER GESAMTWIRTSCHAFT

Für das Geschäft der Essanelle Hair Group AG sind vor allem gesamtwirtschaftliche Entwicklungen von Bedeutung, die sich auf das Kaufverhalten der Konsumenten – speziell im Einzelhandel – auswirken können. Darüber hinaus sind spezifische Kunden- und Wettbewerbsindikatoren der Friseurbranche relevant.

Die deutsche Wirtschaft ist im Jahr 2013 nur noch moderat gewachsen. Nach einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts in 2012 von 0,7 % und 2011 gar noch von 3,3 % betrug die Steigerung im vergangenen Jahr nach den vorläufigen Berechnungen des Statistischen Bundesamtes preisbereinigt nur noch 0,4 %. Unter anderem sei dies nach Angaben des Statistischen Bundesamtes auch auf die real- und finanzwirtschaftlichen Probleme im Euroraum zurückzuführen. Eine stabile binnenwirtschaftliche Entwicklung mit einer preisbereinigten Steigerung der privaten Konsumausgaben um 0,9 % konnte dies nur zum Teil kompensieren. Die weiterhin positive Konsumnachfrage im Gesamtjahr resultiert auch aus der weiter gestiegenen Zahl der Erwerbstätigen, die mit 41,8 Millionen Beschäftigten im siebten Jahr in Folge einen neuen Höchststand erreichte.

Die leicht positive Entwicklung der Konsumnachfrage zeigte sich auch im Einzelhandel. Der Einzelhandelsumsatz erhöhte sich 2013 nach Angaben des Statistischen Bundesamtes um nominal 1,4 %. Preisbereinigt liegt der Umsatz um 0,1 % über dem Vorjahresniveau. Dieses Wachstum resultierte jedoch ausschließlich aus einem steigenden Umsatz mit Lebensmitteln, Getränken und Tabakwaren. Die für die Essanelle Hair Group relevante Größe der Nicht-Lebensmittel nahm hingegen sowohl nominal (-0,1 %) als auch real (-0,5 %) ab. Der „sonstige Einzelhandel mit Waren verschiedener Art", unter dem das Statistische Bundesamt auch Waren- und Kaufhäuser zusammenfasst und in dem ein Teil der Salons des Unternehmens angesiedelt sind, entwickelte sich wie im Vorjahr noch einmal schwächer. Nach den Erhebungen ging der Umsatz hier nominal um 0,9 % und preisbereinigt sogar um 1,8 % zurück.

Die Verbraucherpreise für Dienstleistungen in Deutschland lagen 2013 nach vorläufigen Angaben des Statistischen Bundesamtes im Jahresdurchschnitt um 1,4 % über dem Vorjahr.

BRANCHENENTWICKLUNG

Das derzeitige Marktvolumen der Friseurbranche in Deutschland schätzt der Zentralverband des deutschen Friseurhandwerks (ZV) auf 5,8 Mrd. Euro für 2011 mit einer steigenden Tendenz gegenüber den Vorjahren (2010: 5,7 Mrd. Euro). Dabei setzen 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. Insgesamt steigt die Zahl der Anbieter weiter deutlich an und verschärft den Wettbewerb, speziell den Preiswettbewerb. Dies wird belegt durch statistische Daten. So waren 2012 nach Angaben des Zentralverbands des deutschen Friseurhandwerks (ZV) rund 83.000 Friseurunternehmen und Filialen in Deutschland tätig. Dies sind rund 10.000 mehr als im Jahre 2008. Die Zunahme der Kleinstbetriebe mit einem Jahresumsatz unter 17.500 Euro hält weiter an und beläuft sich nach Angaben des ZV auf über 20.000. Gleichzeitig nimmt die Zahl der ausgebildeten Friseure ab, 2012 um 3,1 %. Auch die Zahl der Auszubildenden nimmt branchenweit ab, 2012 um 9,3 %. Die Zahl der Neuverträge weist zwar mit -4,3 % auf eine Abschwächung dieses Rückganges hin, jedoch noch nicht auf eine Umkehrung des Trends. Der Wettbewerb um qualifiziertes Personal wird dadurch insgesamt weiter verschärft.

Nach einer Studie der Gesellschaft für Konsumforschung (GFK) mit Daten des Jahres 2012 steigen sowohl die Besuchshäufigkeit der Kunden als auch die Zahl der Bundesbürger, die professionelle Friseurdienstleistungen in Anspruch nehmen. Von 2009 bis 2012 stieg die Kundenreichweite bei Frauen von 66,4 % auf 71,2 %, bei den Männern von 62,7 % auf 67,7 %. Pro Jahr besuchten Frauen nach Angaben der Studie 2012 rund 5,8 Mal einen Friseursalon (2009: 5,5) und Männer 7,1 Mal (2009: 6,5). An Dienstleistungen wurden bei Frauen neben dem Haarschnitt (70,5 % aller Besucherinnen) vor allem Föhnfrisuren (58,9 %) und Farbdienstleistungen (41,6 %) nachgefragt. Bei Männern dominieren traditionell die Schnittdienstleistungen, während alle anderen Dienstleistungen nur untergeordnete Bedeutung haben.

GESCHÄFTSVERLAUF DER ESSANELLE HAIR GROUP 2013

Mit 32 neu eröffneten Salons konnte die Essanelle Hair Group ihre Wachstumspläne fast vollständig umsetzen. Bei 27 Schließungen ergab sich zum Ende des abgelaufenen Jahres ein Bestand von 689 Salons und beautyhairshops. Mit einer Zunahme um 14 Salons verzeichnete das Konzept HairExpress das zahlenmäßig größte Wachstum.

Die Umsatzentwicklung verlief im Geschäftsjahr 2013 sowohl durch die Salonentwicklung als auch durch die Preiserhöhungen zufriedenstellend. Mit einem Plus von 2,6 % lag die Essanelle Hair Group hier über der erwarteten Range von 1 – 2 %. Für die positive Umsatzentwicklung sind vor allem die steigenden Erlöse der Konzepte Super Cut und HairExpress verantwortlich. Doch auch der Umsatz des Konzeptes essanelle Ihr Friseur konnte mit 54,3 Mio. Euro nach 54,7 Mio. Euro im Vorjahr praktisch konstant gehalten werden, während in den Vorjahren zum Teil deutliche Rückgänge zu verzeichnen waren.

Wie im Vorjahr erreichten die Salons in Einkaufscentern und Verbrauchermärkten ein zufriedenstellendes Niveau, während die Salons in Kauf- und Warenhäusern in der Regel unter den Vorjahreswerten lagen. Dieses Umfeld blieb wie in den vergangenen Jahren schwierig. Auch nach den Angaben des Statistischen Bundesamtes bleiben diese Standorte hinter der Entwicklung des gesamten Einzelhandels zurück.

Bei der Umsatzverteilung lieferten die Dienstleistungen wie gewohnt den höchsten Umsatzbeitrag. Dieser lag 2013 bei 111,8 Mio. Euro und damit um 3,5 % über dem Niveau des Vorjahres mit 108,0 Mio. Euro. Der Anteil an den Gesamtumsätzen beträgt 86,2 % (Vorjahr 85,4 %). Die Umsätze aus dem Verkauf friseurexklusiver Produkte gingen gegenüber dem Vorjahr von 18,5 Mio. Euro auf 17,9 Mio. Euro zurück und erreichten einen Umsatzanteil von 13,8 % (Vorjahr 14,6 %). Auch hier sind die Preiserhöhungen bei Dienstleistungen als ein Treiber dieser Entwicklung zu berücksichtigen.

Bei den Ertragskennzahlen erreichte der Konzern im abgelaufenen Geschäftsjahr ein EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) von 10,7 Mio. Euro und liegt damit nur knapp unter dem Vorjahresniveau. Das Vorsteuerergebnis für den Konzern nach IFRS betrug 5,6 Mio. Euro nach 6,0 Mio. Euro im Vorjahr. Damit liegt die Essanelle Hair Group innerhalb der eigenen Erwartungen für das Vorsteuerergebnis mit der zuletzt geschätzten Bandbreite von 5,0 – 6,0 Mio. Euro.

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 Einkaufscentern platziert. 2013 erwirtschaftete dieses Salonkonzept Umsätze in Höhe von 54,3 Mio. Euro nach 54,7 Mio. Euro im Vorjahr. Dies ist ein Rückgang um 0,8 % – bei einer gleichzeitigen Reduzierung der Salonzahl von 276 auf 263 Salons. Vor diesem Hintergrund ist die Umsatzentwicklung positiv zu bewerten.

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. Mit einem Wachstum von 261 auf 275 Salons ist HairExpress nun erstmals das zahlenmäßig größte Konzept des Unternehmens. Auch im Geschäftsjahr 2013 konnte HairExpress dabei die Umsätze steigern – um 6,4 % auf 44,2 Mio. Euro (Vorjahr 41,5 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 2013 stieg die Zahl der Salons um drei Salons, so dass sich die Gesamtzahl von 110 auf 113 Salons erhöhte. Dabei konnten die Umsätze um 3,3 % auf 23,6 Mio. Euro (Vorjahr 22,9 Mio. Euro) gesteigert werden.

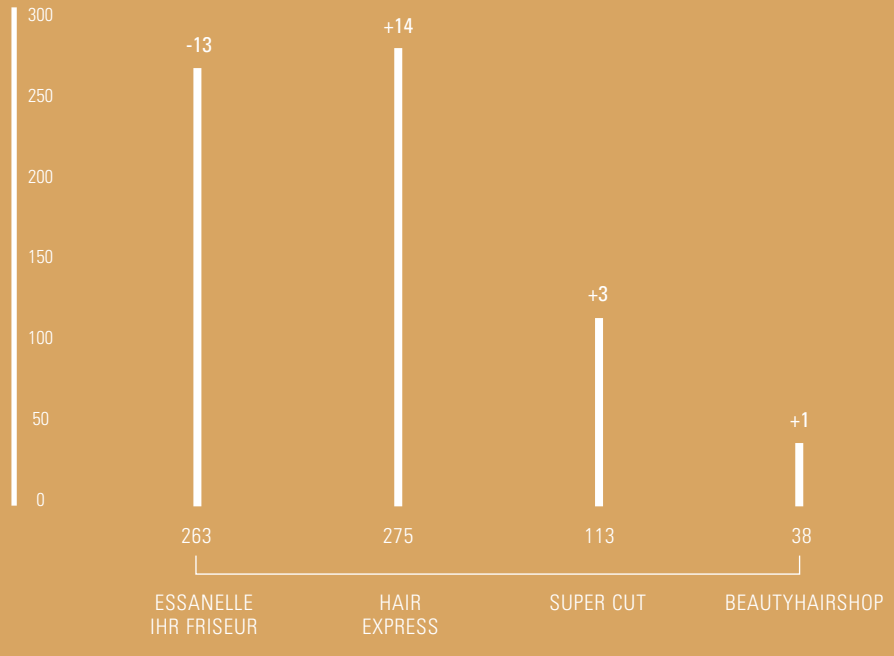
Ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmensstrategie der Essanelle Hair Group ist die Steigerung des Umsatzes mit friseurexklusiven Produkten. Um zusätzliche Verkaufsumsätze zu generieren, führt die Essanelle Hair Group in räumlicher Nähe zu eigenen Salons reine Verkaufsshops unter der Marke beautyhairshop. 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 im Branchenvergleich einen überdurchschnittlich hohen Umsatzanteil mit dem Produktverkauf zu erwirtschaften. Im Geschäftsjahr 2013 erreichten die 38 Shops (Vorjahr 37) Umsätze in Höhe von 7,6 Mio. Euro, was einer Steigerung um 3,6 % nach einem Vorjahreswert von 7,3 Mio. Euro entspricht.

UMSÄTZE DER SALONKONZEPTE

(Abweichung gegenüber Vorjahr in Mio. €)

ANZAHL SALONS NACH KONZEPTEN

(Abweichung gegenüber Vorjahr)



AUFWANDS- UND ERTRAGSENTWICKLUNG (KONZERN, IFRS)

Die Umsatzerlöse der Essanelle Hair Group stiegen im abgelaufenen Geschäftsjahr um 2,6 % von 126,5 Mio. Euro auf 129,7 Mio. Euro. Positiv wirkten sich dabei die Neueröffnungen aus den Jahren 2012 und 2013 sowie die Preiserhöhungen im zweiten Halbjahr 2013 aus. Damit stieg der Dienstleistungsumsatz des Unternehmens. Die sonstigen betrieblichen Erträge gingen von 1,9 Mio. Euro auf 1,4 Mio. Euro zurück. Der Materialaufwand konnte um 1,6 % auf 9,9 Mio. Euro nach 10,0 Mio. Euro im Vorjahr gesenkt werden. Damit ging die Materialaufwandsquote bezogen auf den Umsatz von 7,9 % auf 7,6 % zurück, da die Umsatzsteigerung vor allem auf Dienstleistungen zurückzuführen ist. Der Personalaufwand stieg im Geschäftsjahr 2013 hingegen deutlich um 3,7 %, was vor allem auf die Einführung des tariflichen Mindestlohns für das Friseurgewerbe zum 1.8.2013 zurückzuführen ist. Damit betrug der Personalaufwand im abgelaufenen Geschäftsjahr 73,7 Mio. Euro nach 71,1 Mio. Euro im Vorjahr. Dadurch erhöhte sich, trotz gestiegenem Umsatz, die Personalaufwandsquote von 56,2 % auf 56,8 % im abgelaufenen Geschäftsjahr. Die Mieten und Mietnebenkosten stiegen um 1,6 % auf 25,4 Mio. Euro nach 25,0 Mio. Euro. Eine geringfügige Steigerung verzeichneten die sonstigen betrieblichen Aufwendungen, die vor allem Energie- sowie Marketing- und Vertriebsaufwendungen beinhalten. Sie erhöhten sich auf 11,4 Mio. Euro nach 11,3 Mio. Euro im Vorjahr.

Insgesamt konnte die Essanelle Hair Group damit im Geschäftsjahr 2013 die Belastungen durch den tariflichen Mindestlohn für das Friseurgewerbe in ihrer Auswirkung auf die Ertragssituation deutlich begrenzen. So beträgt das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) nach IFRS 10,7 Mio. Euro nach 10,8 Mio. Euro im Vorjahr (-0,9 %). Die Abschreibungen des Unternehmens lagen 2013 mit 5,0 Mio. Euro über dem Vorjahreswert von 4,6 Mio. Euro, was auf die erhöhten außerplanmäßigen Wertminderungen nach IAS 36 zurückzuführen ist. Damit verringerte sich das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) im Geschäftsjahr 2013 um 7,6 % von 6,3 Mio. Euro auf 5,8 Mio. Euro. Das Finanzergebnis ging ebenfalls leicht zurück auf -0,2 Mio. Euro nach -0,3 Mio. Euro im Vorjahr. Somit erwirtschaftete die Essanelle Hair Group im Geschäftsjahr 2013 ein Vorsteuerergebnis von 5,6 Mio. Euro nach 6,0 Mio. Euro (-7,1 %) im Vorjahr. Der Steueraufwand erhöhte sich von 2,1 Mio. Euro in 2012 auf nun 2,2 Mio. Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr. Der Konzernjahresüberschuss beträgt damit 3,4 Mio. Euro nach 3,9 Mio. Euro im Jahr 2012 (-13,7 %). Das Ergebnis je Aktie der Essanelle Hair Group AG sank bei gleichbleibender Aktienzahl schließlich auf 0,75 Euro nach 0,87 Euro im Jahr 2012.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE (KONZERN, IFRS)

Auf der Aktivseite der Konzernbilanz gingen die langfristigen Vermögenswerte von 40,3 Mio. Euro auf 39,4 Mio. Euro zum 31.12.2013 zurück. Dies resultiert vor allem aus einer Abnahme der Sachanlagen von 20,5 Mio. Euro auf 19,5 Mio. Euro. Bei den kurzfristigen Vermögenswerten stiegen die Vorräte aufgrund von Sonderaktionen über den Jahreswechsel von 6,4 Mio. Euro auf 7,6 Mio. Euro und die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente deutlich von 7,9 Mio. Euro im Vorjahr auf 9,8 Mio. Euro zum Bilanzstichtag 2013. Damit ergibt sich eine Zunahme der kurzfristigen Vermögenswerte von 15,1 Mio. Euro auf 18,1 Mio. Euro. Die Bilanzsumme des Konzerns stieg insgesamt von 55,5 Mio. Euro auf 57,5 Mio. Euro zum 31.12.2013.

Auf der Passivseite der Bilanz stieg das Eigenkapital von 35,6 Mio. Euro auf 36,8 Mio. Euro zum Bilanzstichtag. Grund hierfür sind die durch den Jahresüberschuss gestiegenen Gewinnrücklagen von 16,5 Mio. Euro nach 15,3 Mio. Euro im Vorjahr. Damit weist die Bilanz zum 31.12.2013 eine Eigenkapitalquote von 63,9 % aus – nach 64,1 % zum Ende des Geschäftsjahres 2012. Bei den langfristigen Schulden reduzierten sich die langfristigen Finanzschulden von 1,9 Mio. Euro auf 1,0 Mio. Euro. Dagegen nahmen die latenten Steuerverbindlichkeiten leicht zu von 5,6 Mio. Euro auf 5,9 Mio. Euro. Insgesamt ergibt sich eine Reduzierung der langfristigen Schulden von 10,5 Mio. Euro auf 9,8 Mio. Euro zum 31.12.2013. Die kurzfristigen Schulden stiegen hingegen von 9,4 Mio. Euro auf 10,9 Mio. Euro. Dies ist vor allem zurückzuführen auf einen zum Anstieg der Vorräte korrespondierenden Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von 2,4 Mio. Euro auf 3,2 Mio. Euro sowie der sonstigen Rückstellungen von 3,6 Mio. Euro auf 3,9 Mio. Euro zum 31.12.2013. Daraus ergibt sich insgesamt eine Steigerung der Gesamtschulden des Unternehmens von 19,9 Mio. Euro auf 20,7 Mio. Euro zum 31.12.2013.

Die Konzern-Kapitalflussrechnung der Essanelle Hair Group zeigt ebenso wie in den Vorjahren die Liquiditätsstärke des Unternehmens. Die aus der laufenden Geschäftstätigkeit geflossenen Zahlungsmittel betragen 11,2 Mio. Euro nach 11,7 Mio. Euro im Vorjahr. Bei einem leicht gesunkenen Abfluss an gezahlten Ertragsteuern von 1,8 Mio. Euro nach 2,0 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2012 ergibt sich für 2013 ein Nettomittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit von 9,2 Mio. Euro nach 9,5 Mio. Euro im Vorjahr. Der Nettomittelabfluss aus der Investitionstätigkeit blieb 2013 mit 4,0 Mio. Euro auf dem Niveau des Vorjahres und belegt die anhaltend rege Expansionstätigkeit des Unternehmens mit Investitionen in die Eröffnung neuer Salons.

Der Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit zeigt einmal den traditionellen Abfluss durch die Dividendenzahlung in Höhe von 2,3 Mio. Euro. Die Rückzahlung von Finanzschulden wurde 2013 fortgesetzt, liegt jedoch mit Abflüssen von 1,0 Mio. Euro nach 2,5 Mio. Euro in 2012 deutlich unter dem Niveau des Vorjahres. Daraus resultiert ein Nettomittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von 3,3 Mio. Euro nach 4,7 Mio. Euro. Insgesamt stieg der Finanzmittelbestand damit um 1,9 Mio. Euro von 7,9 Mio. Euro auf 9,8 Mio. Euro zum Ende des Geschäftsjahres 2013.

AUFWANDS- UND ERTRAGSENTWICKLUNG DER AG NACH HGB

Die Umsatzerlöse der Essanelle Hair Group AG lagen im Geschäftsjahr 2013 mit 129,7 Mio. Euro um 2,5 % über dem Vorjahreswert von 126,5 Mio. Euro. Positiv wirkten sich dabei die Neueröffnungen aus den Jahren 2012 und 2013 sowie die Preiserhöhungen vor allem im zweiten Halbjahr 2013 aus. Damit stieg der Dienstleistungsumsatz des Unternehmens. Die sonstigen betrieblichen Erträge gingen von 2,2 Mio. Euro auf 1,4 Mio. Euro zurück, was vor allem auf einen Rückgang der sonstigen Marketingerlöse und der periodenfremden Erträge zurückzuführen ist. Der Materialaufwand reduzierte sich von 10,0 Mio. Euro auf 9,8 Mio. Euro. Damit ging auch die Materialaufwandsquote bezogen auf den Umsatz von 7,9 % im Vorjahr auf jetzt 7,6 % zurück, da die Umsatzsteigerung vor allem auf Dienstleistungen zurückzuführen ist. Der Personalaufwand stieg im Geschäftsjahr 2013 deutlich von 71,2 Mio. Euro auf 73,8 Mio. Euro. Neben zusätzlichen Personalkosten aus Neueröffnungen ist hier vor allem die Einführung der ersten Stufe des tariflichen Mindestlohns für das Friseurgewerbe am 1.8.2013 als Grund zu nennen. Damit stieg auch die Personalaufwandsquote bezogen auf den Umsatz von 56,3 % im abgelaufenen Geschäftsjahr auf jetzt 56,9 %. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen, die als größte Position die Mieten der Salonstandorte und darüber hinaus Aufwendungen für Marketing umfassen, erhöhten sich von 36,4 Mio. Euro auf 36,9 Mio. Euro in 2013.

Insgesamt ergibt dies ein Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) nach HGB von 10,6 Mio. Euro gegenüber 11,0 Mio. Euro (-3,6 %) im Vorjahr. Die Abschreibungen, in denen sowohl Abschreibungen auf das Anlagevermögen als auch regelmäßige Firmenwertabschreibungen enthalten sind, lagen 2013 bei 5,9 Mio. Euro nach 6,2 Mio. Euro im Vorjahr. Nach Abzug der Zinsen erreichte das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit im Geschäftsjahr 2013 4,5 Mio. Euro nach 4,6 Mio. Euro in 2012. Der Steueraufwand erhöhte sich im Berichtsjahr von 1,6 Mio. Euro auf 1,9 Mio. Euro. Insgesamt sank damit der Jahresüberschuss nach HGB auf 2,6 Mio. Euro gegenüber einem Vorjahreswert von 2,9 Mio. Euro. Bei einem Gewinnvortrag von 2,0 Mio. Euro (Vorjahr 1,3 Mio. Euro) ergibt sich für das Geschäftsjahr 2013 eine Erhöhung des Bilanzgewinns von 4,2 Mio. Euro auf 4,6 Mio. Euro.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE (AG, HGB)

Auf der Aktivseite der Handelsbilanz reduzierten sich die immateriellen Vermögenswerte – aufgrund der planmäßigen Abschreibung der Firmenwerte – von 1,7 Mio. Euro auf 0,3 Mio. Euro zum 31.12.2013. Dadurch verringerte sich auch das Anlagevermögen von 20,7 Mio. Euro auf 18,8 Mio. Euro. Das Umlaufvermögen stieg hingegen im Berichtsjahr von 16,9 Mio. Euro auf 20,2 Mio. Euro zum Bilanzstichtag, was vor allem auf einen Anstieg der Vorräte aufgrund von Sonderaktionen über den Jahreswechsel um 1,2 Mio. Euro zurückzuführen ist. Außerdem erhöhte sich insbesondere der Kassenbestand von 7,9 Mio. Euro auf 9,8 Mio. Euro. Die Bilanzsumme der AG stieg damit von 37,7 Mio. Euro auf 39,1 Mio. Euro zum 31.12.2013.

Auf der Passivseite der Bilanz ging die Eigenkapitalquote von 59,8 % zum 31.12.2012 auf jetzt 58,7 % zurück. Hier stieg das Eigenkapital von 22,6 Mio. Euro auf 22,9 Mio. Euro, da der Bilanzgewinn von 4,2 Mio. Euro auf 4,6 Mio. Euro zunahm. Die Rückstellungen stiegen von 5,4 Mio. Euro auf 5,8 Mio. Euro an. Die Verbindlichkeiten stiegen im Stichtagsvergleich insgesamt von 9,8 Mio. Euro auf 10,3 Mio. Euro. Hier erhöhten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf 5,5 Mio. Euro (31.12.2012: 4,5 Mio. Euro). Dagegen konnten die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten planmäßig auf 0,6 Mio. Euro (31.12.2012: 0,9 Mio. Euro) und die sonstigen Verbindlichkeiten von 4,3 Mio. Euro auf 4,2 Mio. Euro reduziert werden.

Die Cashflow-Rechnung der Essanelle Hair Group im Geschäftsjahr 2013 belegt mit Cash Earnings in Höhe von 8,5 Mio. Euro nach 9,3 Mio. Euro im Vorjahr die weiter starke operative Situation des Unternehmens. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit beläuft sich auf 9,1 Mio. Euro nach 9,5 Mio. Euro im Vorjahr. Der negative Cashflow aus Investitionstätigkeit verblieb 2013 mit -4,0 Mio. Euro praktisch auf dem Vorjahresniveau von -4,1 Mio. Euro. Dies ist auf anhaltend hohe Investitionen in neue Salons zurückzuführen. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ist gekennzeichnet durch den Abfluss der Dividendenzahlungen auf dem Vorjahresniveau von 2,3 Mio. Euro sowie einen leichten Abbau der Finanzverbindlichkeiten um insgesamt 0,9 Mio. Euro Mio. Euro (Vorjahr Abbau in Höhe von 2,4 Mio. Euro). Damit ergibt sich ein Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von -3,2 Mio. Euro nach -4,6 Mio. Euro im Vorjahr. Insgesamt erhöhte sich der Finanzmittelbestand im Jahr 2013 um 1,9 Mio. Euro von 7,9 Mio. Euro auf 9,8 Mio. Euro. Darüber hinaus verfügt die Essanelle Hair Group derzeit über zugesagte jedoch nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von rund 4,0 Mio. Euro. Der außerordentlich stabile Cashflow stellt die Basis des funktionierenden Finanzmanagements dar und bietet darüber hinaus die Möglichkeit einer kontinuierlicher Dividendenzahlung.

DIE AKTIE

Die Aktie der Essanelle Hair Group eröffnete im Geschäftsjahr 2013 auf Xetra mit einem Kurs von 10,03 Euro. Das Jahreshoch erreichte die Aktie auf Xetra am 12. September mit 12,32 Euro. Der Tiefstkurs lag am 2. Januar bei 10,03 Euro. Der Schlusskurs zum 30.12.2013 betrug 10,69 Euro. Damit verzeichnete die Aktie der Essanelle Hair Group eine Jahresperformance von knapp 6,9 %. Hinzu kommt für die Aktionäre eine Dividendenrendite von knapp 5 %. Bei 4.595.044 Stückaktien ergab sich zum Ende des Geschäftsjahres 2013 ein Unternehmenswert von 49,1 Mio. Euro.

Die Hauptversammlung beschloss für das Geschäftsjahr 2012 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 2012 war die Saxonia Holding GmbH auch im Geschäftsjahr 2013 Mehrheitsaktionär mit 89,77 % der ausgegebenen Aktien. Der Freefloat beträgt damit weiterhin 10,23 %.

VERGÜTUNGSBERICHT

Die Gesamtbezüge des Vorstandes 2013 setzen sich wie folgt zusammen (in T Euro):

	Mansen	Bonk	Wiethölter	Gesamt
Grundgehalt erfolgsunabhängig	259	177	172	608
Tantieme erfolgsabhängig	208	103	103	414
Geldwerter Vorteil aus der Nutzung von Dienstwagen	20	13	15	48
Gesamt	**487**	**293**	**290**	**1.070**

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 T€ 428 im Konzern nach IFRS und T€ 289 in der AG nach HGB. Grundlage für die Pensionszusage an Herrn Mansen ist eine Zusage aus dem Jahre 2008, angepasst in 2012, über eine Altersrente ab dem 65. Lebensjahr in Höhe von monatlich 5.000,00 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 (max. 12 Monate) 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 Dreifache, der stellvertretende Vorsitzende das Doppelte dieser Vergütungen. Jedes einfache Mitglied eines vom Aufsichtsrat gebildeten Ausschusses erhält zusätzlich € 1.000,00 und jeder Vorsitzende eines solchen Ausschusses erhält zusätzlich € 1.500,00 für jeden Sitzungstag eines solchen Ausschusses, jeweils zuzüglich Umsatzsteuer, sofern diese anfällt. Diese weitere Vergütung wird für Präsenssitzungen eines jeden Ausschusses unabhängig von der Sitzungsdauer gezahlt, nicht aber für Telefon- und Videokonferenzen oder vergleichbare Zusammenkünfte ohne gleichzeitige Präsenz am gleichen Ort. Im Geschäftsjahr 2013 wurden Vergütungen in Höhe von 177 T Euro (Vorjahr 158 T Euro) geleistet.

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN GEMÄSS § 289 ABS. 4 UND § 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 hielt zum 31.12.2013 einen Anteil von 89,77 % der ausgegebenen 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 2011 wurde der Vorstand berechtigt, bis zum 31.05.2015 bis zu 10 % eigene Aktien zurückzukaufen. 2013 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 14.03.2014 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, die Entsprechenserklärung sowie der Corporate Governance-Bericht des Unternehmens sind auf der Homepage der Essanelle Hair Group unter http://www.essanelle-hair-group.com/sites/investor_cogo1.html veröffentlicht.

NACHTRAGSBERICHT

Mit Nachricht vom 10. Februar 2014 teilte die HairGroup AG, eine Tochter der Saxonia Holding GmbH, mit, dass sie unter Berücksichtigung eigener Aktien der Essanelle Hair Group insgesamt 91,2 % des Grundkapitals und der Aktien der Essanelle Hair Group AG hält. Sie teilte darüber hinaus mit, Verhandlungen über den Abschluss eines Verschmelzungsvertrages mit dem Vorstand aufnehmen zu wollen. In dem Verschmelzungsvertrag soll die Angabe aufgenommen werden, dass im Zusammenhang mit der Verschmelzung die übrigen Aktionäre der Essanelle Hair Group AG nach § 62 Abs. 5 Satz 1 des Umwandlungsgesetzes in Verbindung mit §§ 327 a ff. Aktiengesetz ausgeschlossen werden (sog. verschmelzungsrechtlicher Squeeze-Out).

Dementsprechend hat die HairGroup AG ein Verlangen an den Vorstand gestellt, die nächste Hauptversammlung der Essanelle Hair Group AG über die Übertragung der Aktien sämtlicher übriger Aktionäre (Minderheitsaktionäre) auf die HairGroup AG gegen Gewährung einer angemessenen Barabfindung beschließen zu lassen.

Der Vorstand beabsichtigt laut Ad-hoc-Mitteilung vom 10. Februar, dem zu entsprechen und in Verhandlungen über den Abschluss eines entsprechenden Verschmelzungsvertrages mit der HairGroup AG einzutreten. Außerdem soll das Verlangen umgesetzt werden, die Beschlussfassung über die Übertragung der Aktien sämtlicher Minderheitsaktionäre auf die HairGroup AG als Hauptaktionärin auf die Tagesordnung der für den 27. Juni 2014 geplanten ordentlichen Hauptversammlung zu setzen.

Daraus resultierende Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sind derzeit noch nicht abzusehen.

Weitere Ereignisse nach dem Bilanzstichtag 31.12.2013, welche die Umsatz- und Ertragslage sowie die Vermögens- und Finanzlage der Essanelle Hair Group wesentlich beeinflussen, sind nicht eingetreten.

RISIKOBERICHT

RISIKOMANAGEMENT UND RISIKEN DER GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Die Essanelle Hair Group verfügt über ein Risikofrüherkennungssystem nach § 91 Abs. 2 AktG. Dies erstreckt sich über alle Unternehmensbereiche und Tochtergesellschaften des Unternehmens. Hiermit sollen mögliche bestandsgefährdende Entwicklungen frühzeitig erkannt werden, um angemessene und schnelle Reaktionen zu ermöglichen. 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 diese Maßnahmen überwachen. Risiken innerhalb ihrer jeweils definierten Verantwortungsbereiche werden über eine regelmäßige Inventur aufgezeigt und in Abständen von drei Monaten dem zentralen Risiko-Controller gemeldet. Dieser berichtet nach eingehender Prüfung dem Vorstand.

Ein umfangreiches Controlling-System überwacht darüber hinaus die Entwicklung aller Unternehmensbereiche und Salons. Dies ermöglicht auf allen Verantwortungsebenen zeitnahe Analysen, aktualisierte Zielvorgaben und notwendige Maßnahmen umzusetzen, um Fehlentwicklungen direkt gegenzusteuern. 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 kommt der ständigen Überwachung und Bewertung der Salonentwicklung eine hohe Bedeutung zu.

Die nachfolgenden Risiken der Geschäftsentwicklung sind wie folgt kategorisiert: Geringe Risiken umfassen Risiken unter 0,1 Mio. Euro, mittlere Risiken liegen zwischen 0,1 Mio. Euro und 0,5 Mio. Euro, größere Risiken belaufen sich auf über 0,5 Mio. Euro. Hierbei handelt es sich um gewichtete Werte der Eintrittswahrscheinlichkeit. Die Risiken betreffen hierbei die Auswirkungen auf das Ergebnis vor Steuern.

BERICHT ZUM INTERNEN KONTROLL- UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEM: ANGABEN NACH § 289 ABS. 5 HGB SOWIE § 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 Konzern-, 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 minimieren und zu vermeiden. 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 Berichtserstattung. Das rechnungslegungsbezogene IKS ergibt sich im Wesentlichen aus der regelmäßigen internen Berichterstattung (Plan-, Ist- und Vorjahresvergleich), um das operative Geschäft zu steuern und auf Plausibilität zu überprüfen. 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. Generell gilt: Einem IKS und RMS sind immanente Grenzen gesetzt, so dass unabhängig von deren Ausgestaltung keine absolute Sicherheit zu erreichen ist, um wesentliche Falschdarstellungen in der Rechnungslegung zu vermeiden oder aufzudecken.

Der Vorstand der Essanelle Hair Group AG trägt die Gesamtverantwortung für das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess. Die Grundsätze, Verfahrensanweisungen, die Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Prozesse des rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystems sind in Organisationsanweisungen niedergelegt, die in regelmäßigen Abständen an aktuelle externe und interne Entwicklungen angepasst werden.

In Anbetracht der Größe und Komplexität des Rechnungslegungsprozesses hat das Management den Umfang und die Ausgestaltung der Kontrollaktivitäten bestimmt und in diesen Prozess implementiert. Daneben wurden prozessunabhängige Kontrollen eingerichtet. Die Kontrollaktivitäten adressieren diejenigen Kontrollrisiken, die hinsichtlich ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer Auswirkung die Bilanzierung und die Gesamtaussage des Konzernabschlusses einschließlich Konzernlagebericht maßgeblich beeinflussen können. Zu den wesentlichen Grundsätzen, Verfahren und Maßnahmen sowie Kontrollaktivitäten gehören:

- Identifikation der wesentlichen Kontrollrisiken mit Relevanz für den Rechnungslegungsprozess.
- Prozessunabhängige Kontrollen zur Überwachung des Rechnungslegungsprozesses.
- Kontrollaktivitäten im Rechnungswesen und im Controlling der Essanelle Hair Group AG, die wesentliche Informationen für die Aufstellung des Jahresabschlusses einschließlich des Lageberichts bereitstellen.
- Maßnahmen, die die ordnungsgemäße EDV-gestützte Verarbeitung von rechnungslegungsbezogenen Informationen sicherstellen.

MARKTRISIKO

Grundsätzlich besteht ein Zusammenhang zwischen der allgemeinen Entwicklung des Einzelhandels und der Nachfrage nach Friseurdienstleistungen. Eine anhaltende Zurückhaltung der Verbraucher oder die Veränderung von Konsumentenansprüchen könnte sich in abgeschwächter Form auch auf die Nachfrage nach Friseurdienstleistungen und entsprechend auf die Salons des Unternehmens auswirken. Um die wesentlichen Ansprüche und Bedürfnisse der Kunden zu berücksichtigen und sich möglichst unabhängig von diesen allgemeinen Bedingungen zu entwickeln, agiert die Essanelle Hair Group am Markt mit zeitgemäßen und auf unterschiedliche Qualitäts- und Preisbedürfnisse der Kundengruppen zugeschnittenen Markenkonzepten und passt diese regelmäßig an.

Die Salons der Essanelle Hair Group befinden sich überwiegend in Kauf- und Warenhäusern, Verbrauchermärkten und Einkaufscentern. Das Unternehmen sieht die grundsätzliche Entscheidung für derartige Lagen wegen ihrer hohen Kundenfrequenz als Chance. Dies wird auch bestätigt durch die schwächere Entwicklung von Standorten in sogenannten freien Lagen, deren Anteil 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 verfügbaren 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. So werden beispielsweise aufgrund der derzeitigen Situation in Kauf- und Warenhäusern hier momentan keine neuen Salons eröffnet.

Auch die derzeit durchgeführten Preiserhöhungen zum Ausgleich der Personalkostensteigerungen durch die Einführung des tariflichen Mindestlohns für das Friseurgewerbe bergen das Risiko einer Zurückhaltung der Verbraucher. Um hier vorzubeugen, kommuniziert das Unternehmen ausführlich den direkten Zusammenhang zu den Lohnerhöhungen. Trotzdem ist in diesem Zusammenhang eine abnehmende Rentabilität einzelner Salons oder auch eine vermehrte Schließung von verlustbringenden Salons nicht ausgeschlossen. Dies ist auch davon abhängig, ob die Lohnerhöhungen durch den tariflichen Mindestlohn für das Friseurgewerbe von der gesamten Branche durchgeführt werden. Hier wäre es möglich, dass Einzelfriseure weiter zu minimalen Löhnen arbeiten und ihre Dienstleistungen entsprechend anbieten. Dies gilt besonders, wenn 2014 und 2015 die nächsten Stufen des tariflichen Mindestlohns für das Friseurgewerbe durchgeführt und von Preiserhöhungen begleitet werden. Gleichzeitig bieten die eigenen Preiserhöhungen eine mittel- bis langfristige Chance, zusätzlichen Umsatz auch über die steigenden Personalkosten hinaus zu realisieren.

Bei diesen Marktrisiken handelt es sich überwiegend um geringere Risiken.

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, unterstützen den stetigen Ausbau des eigenen Salonnetzes und eröffnen damit die Chance, den eigenen Marktanteil stetig auszubauen. Grundsätzlich bleibt es ein wesentliches Ziel, den eigenen Vermieter-Mix regelmäßig zu optimieren. Insgesamt liegen hier gleichermaßen geringe und mittlere Risiken vor.

LIEFERANTEN

Mit zwei bedeutenden Lieferanten bestehen Kooperationsvereinbarungen für Friseur-Haarkosmetik-Erzeugnisse. Aktuell besteht hierbei kein Risiko.

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 sowie zur Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter einen hohen Stellenwert und wurden in den vergangenen Jahren deutlich intensiviert.

Durch die Einführung des tariflichen Mindestlohns für das Friseurgewerbe, der Mitarbeiter betrifft, die das vereinbarte Niveau bisher nicht erreicht hatten, ergeben sich Auswirkungen bezüglich des Lohnabstandes zu Mitarbeitern, die bereits vorher über dem Mindestlohnniveau verdienten. Grundsätzlich birgt die Verringerung des Lohnabstandes ein zusätzliches Personalrisiko. Um diesem zu begegnen, werden hier soweit möglich entsprechende Anpassungen durchgeführt. Durch die Einführung des tariflichen Mindestlohns für das Friseurgewerbe handelt es sich im Bereich Personal neben geringeren auch um hohe Risiken.

Die starke Fokussierung des Unternehmens auf das wichtige Thema Personal und Mitarbeiter sowie die bei kleineren Friseuren nicht vorhandenen Aufstiegsmöglichkeiten eröffnen die Chance, sukzessive die besten Friseure am Markt für das Unternehmen zu gewinnen.

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.

IT-RISIKEN

Durch eine weite Verbreitung der Informationstechnologie (IT) und eine umfangreiche Vernetzung mit Hilfe des Internets steigen Risiken wie der Ausfall von Hardware oder der unbefugte Zugriff auf Daten und Informationen des Unternehmens. Um mögliche Gefahren abzuwenden, hat die Essanelle Hair Group in Zusammenarbeit mit spezialisierten Dienstleistungsunternehmen moderne Sicherheitslösungen etabliert, die Daten und IT-Infrastruktur schützen. Hierbei handelt es sich ausschließlich um geringe Risiken.

GESAMTRISIKO

In enger Abstimmung mit dem Aufsichtsrat bewertet der Vorstand der Essanelle Hair Group AG regelmäßig die Risikolage. Ziel ist es, sämtliche beschriebenen Risiken zu erkennen, zu bewerten und diesen entsprechend entgegenzuwirken. Ein besonderer Fokus liegt dabei aktuell auf der Einführung des tariflichen Mindestlohns für das Friseurgewerbe und den entsprechenden Preiserhöhungen.

Nach unserer Überzeugung weisen die vorstehend beschriebenen Risiken in Anbetracht ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer Auswirkungen weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter auf. Mit Blick auf die strukturierten Prozesse zur Risikofrüherkennung sind wir zuversichtlich, den genannten Risiken in ausreichendem Umfang zu begegnen.

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

PROGNOSEBERICHT

Gesamtwirtschaftlich geht der Sachverständigenrat für 2014 von einem stärkeren Wachstum als 2013 aus und schätzt in seinem Jahresgutachten eine Steigerung des Bruttosozialprodukts um 1,6 %. Für die privaten Konsumausgaben sieht der Sachverständigenrat ein Wachstum von 0,8 % in der Nähe des Vorjahresniveaus. Unterstützt werden soll dies durch einen Anstieg der Zahl der Erwerbstätigen und auch der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten im Jahr 2013. Der Einzelhandelsverband HDE rechnet für 2014 mit nominal um 1,5 % steigenden Umsätzen im Einzelhandel. Dies wird nach Einschätzung des HDE vor allem durch den Kauf von Lebensmitteln und durch den Internetverkauf getragen werden – und ist damit weniger auf Dienstleistungen, wie sie die Essanelle Hair Group AG anbietet, zu übertragen. Trotzdem bietet eine insgesamt freundliche Konsumneigung der Verbraucher ein positives Umfeld für Friseurdienstleistungen.

Mit Blick auf einen höchstens schwach wachsenden Einzelhandelsumsatz im relevanten Segment sowie eine deutlich schwächere Entwicklung in Kauf- und Warenhäusern geht die Essanelle Hair Group AG für das laufende Geschäftsjahr nicht von deutlich spürbar positiven externen Effekten aus. Um die Umsatzentwicklung dennoch zu stabilisieren und zu verbessern, wird das Unternehmen seine Wachstumsstrategie fortsetzen und plant im laufenden Geschäftsjahr die Eröffnung von rund 30 neuen Salons. Zielsetzung der Essanelle Hair Group auf der Umsatzseite ist es dabei, die Umsätze durch die Neueröffnungen aus 2013 und dem laufenden Jahr weiter zu steigern. Darüber hinaus ist geplant, auch die zweite Stufe der Einführung des tariflichen Mindestlohns für das Friseurgewerbe ab dem 1.8.2014 wieder mit Preiserhöhungen zu begleiten. Dies kann die Umsatz- und Ertragsentwicklung im laufenden Geschäftsjahr belasten, kann aber auch zu deutlichen Umsatzzuwächsen führen. Die Erfahrungen des Geschäftsjahres 2013, in dem die steigenden Personalkosten weitgehend ausgeglichen wurden, stimmen positiv. Klare Rückschlüsse für 2014 lässt dies jedoch nicht zu, vor allem da ein Wiederholungseffekt anderen Gesetzmäßigkeiten unterliegen dürfte. Damit sind Einschätzungen für 2014 und 2015 mit besonderen Unsicherheiten belastet. Bei seiner Prognose geht der Vorstand für 2014 von einem Umsatzwachstum um 3 – 5 % aus.

Strategisch setzt die Essanelle Hair Group weiterhin einerseits auf die drei Standortgruppen Einkaufscenter, Verbrauchermärkte und Kaufhäuser sowie andererseits auf die im Markt einzigartige Mehrmarkenstrategie mit essanelle Ihr Friseur, Super Cut und HairExpress. Verschiedene Studien zählen eine klare Positionierung zu einem wesentlichen Erfolgsfaktor im Friseurmarkt. Neueröffnungen werden überwiegend in einigen Einkaufscentern 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 beautyhairshops in räumlicher Nähe zu den Salons runden das strategische Profil ab. Begleitet wird diese Marktstrategie von einer Personalstrategie, die auf bestens qualifizierte Friseure setzt. Dazu wird bereits seit Jahren die Ausbildungsquote gesteigert, während die Zahl der Auszubildenden in der Branche anhaltend rückläufig ist. Ebenso wird auf eine gezielte Qualifizierung der Mitarbeiter Wert gelegt, die den hohen Ansprüchen eines Filialisten entspricht. Diese strategische Ausrichtung wird auch in Zukunft weiter fortgesetzt.

Mit ihrer 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.

Auf der Ertragsseite konnte die Essanelle Hair Group AG im abgelaufenen Geschäftsjahr 2013 ihre Konzern-Prognose für das Vorsteuerergebnis von 5,0 – 6,0 Mio. Euro trotz der deutlichen Belastung durch den Mindestlohn innerhalb der Bandbreite erreichen und erwirtschaftete ein Konzern-Vorsteuerergebnis von 5,6 Mio. Euro. Für das laufende Geschäftsjahr 2014, das auf der Ertragsseite wieder mit Prognose-Unsicherheiten belastet ist, plant der Vorstand im Konzern mit einer Bandbreite des Vorsteuerergebnisses zwischen 4,5 und 5,5 Mio. Euro. Hierbei gehen wir davon aus, dass das Umsatzwachstum die steigenden Personalkosten nicht vollständig kompensiert. Darüber hinaus erwartet der Vorstand eher weitgehend konstante bis leicht steigende Aufwandsquoten. Insgesamt wäre bei einem Vorsteuerergebnis in der geplanten Größenordnung auch die vom Vorstand beabsichtigte Dividendenkontinuität realisierbar und die gewünschte anhaltende Beteiligung der Aktionäre am Unternehmenserfolg.

Die zukünftige Geschäftsentwicklung der AG unterliegt im Wesentlichen den gleichen Einflüssen wie der Konzern. Das Vorsteuerergebnis wird dabei im Gegensatz zum Konzern leicht über dem Niveau des Vorjahres erwartet, da der Firmenwert in der AG-Bilanz nahezu komplett abgeschrieben wurde. Entsprechend sind auch höhere Ertragsteuern zu erwarten.

Düsseldorf, 14. März 2014
Vorstand

Achim Mansen	Dieter Bonk	Dirk Wiethölter
(Vorstandsvorsitzender)	(Vorstand)	(Vorstand)

KONZERN-BILANZ (IFRS) zum 31. Dezember 2013

AKTIVA

in €	Anhang	31.12.2013	31.12.2012*	01.01.2012*
VERMÖGENSWERTE				
Langfristige Vermögenswerte				
Sachanlagen	6	19.548.210,92	20.478.669,22	21.040.494,84
Geschäfts- oder Firmenwert	7	19.558.872,10	19.558.872,10	19.558.872,10
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	7	65.520,09	100.002,58	145.041,91
Beteiligungen	8	4.579,67	0,00	0,00
Sonstige Ausleihungen	9	194.007,15	208.184,80	235.667,64
		39.371.189,93	**40.345.728,70**	**40.980.076,49**
Kurzfristige Vermögenswerte				
Sonstige Ausleihungen	9	29.380,56	31.649,20	26.479,28
Vorräte	10	7.619.697,88	6.405.348,01	6.166.789,82
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11	155.908,67	159.057,35	123.855,30
Sonstige Vermögenswerte	12	495.069,18	603.065,09	505.335,40
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	13	9.800.392,78	7.932.835,28	7.136.649,25
		18.100.449,07	**15.131.954,93**	**13.959.109,05**
Summe Vermögenswerte		**57.471.639,00**	**55.477.683,63**	**54.939.185,54**

*angepasst

PASSIVA

in €	Anhang	31.12.2013	31.12.2012*	01.01.2012*
EIGENKAPITAL				
Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zustehendes Kapital und Rücklagen				
Gezeichnetes Kapital	14	4.522.841,00	4.522.841,00	4.522.841,00
Kapitalrücklage	15	15.717.699,17	15.717.699,17	15.717.699,17
Gewinnrücklagen	16	16.537.101,41	15.325.119,42	13.903.339,21
		36.777.641,58	**35.565.659,59**	**34.143.879,38**
SCHULDEN				
Langfristige Schulden				
Finanzschulden	17	1.043.206,51	1.946.106,57	3.444.089,72
Latente Steuerverbindlichkeiten	18	5.933.830,70	5.577.123,64	5.239.248,62
Pensionsrückstellungen	19	1.250.774,00	1.424.835,00	957.517,00
Sonstige Rückstellungen	20	1.589.064,83	1.567.199,41	1.472.378,43
		9.816.876,04	**10.515.264,62**	**11.113.233,77**
Kurzfristige Schulden				
Finanzschulden	17	984.557,24	994.655,33	1.854.916,11
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	21	3.166.042,66	2.425.590,99	1.433.468,00
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten	22	31.698,04	0,00	340.836,96
Sonstige Verbindlichkeiten	23	2.775.243,51	2.419.604,59	2.835.310,83
Sonstige Rückstellungen	24	3.919.579,93	3.556.908,51	3.217.540,49
		10.877.121,38	**9.396.759,42**	**9.682.072,39**
Summe Schulden		**20.693.997,42**	**19.912.024,04**	**20.795.306,16**
Summe Eigenkapital und Schulden		**57.471.639,00**	**55.477.683,63**	**54.939.185,54**

*angepasst

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG (IFRS)

für die Zeit vom 1. Januar 2013 bis 31. Dezember 2013

in €	Anhang	01.01.2013 – 31.12.2013	01.01.2012 – 31.12.2012*
Umsatzerlöse	25	129.712.093,81	126.464.702,36
Sonstige betriebliche Erträge	26	1.398.194,20	1.866.364,56
Materialaufwand	27	-9.882.776,58	-10.044.805,93
Personalaufwand	28	-73.740.788,38	-71.133.462,26
Abschreibungen	29	-4.954.749,39	-4.588.656,49
Mieten und Mietnebenkosten	30	-25.379.626,45	-24.991.807,15
Sonstige betriebliche Aufwendungen	31	-11.368.532,18	-11.310.929,49
Ergebnis der operativen Geschäftstätigkeit		**5.783.815,03**	**6.261.405,60**
Finanzierungserträge	32	27.749,90	101.558,06
Finanzierungsaufwendungen	33	-248.383,36	-373.901,41
Finanzergebnis		**-220.633,46**	**-272.343,35**
Gewinn vor Steuern		**5.563.181,57**	**5.989.062,25**
Steueraufwand	35	-2.172.482,39	-2.060.562,41
Konzernjahresüberschuss		**3.390.699,18**	**3.928.499,84**
Sonstige Gewinne oder Verluste			
Posten, die anschließend nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden			
Umbewertung von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses		**82.703,31**	**-245.299,13**
Konzerngesamtergebnis		**3.473.402,49**	**3.683.200,71**

*angepasst

Ergebnis je Aktie	36		
unverwässert		0,75	0,87
verwässert		0,75	0,87

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (IFRS)

für die Zeit vom 1. Januar 2013 bis 31. Dezember 2013

in T€	Anhang	2013	2012
1. CASHFLOW AUS DER LAUFENDEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	38		
Aus der laufenden Geschäftstätigkeit geflossene Zahlungsmittel		11.156	11.688
Gezahlte Zinsen		-200	-247
Gezahlte Ertragsteuern		-1.784	-1.955
Nettomittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit		**9.172**	**9.486**
2. CASHFLOW AUS DER INVESTITIONSTÄTIGKEIT			
Erwerb von Sachanlagen	6	-3.997	-3.959
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	38	22	9
Erwerb immaterieller Vermögenswerte	7	-34	-42
Auszahlungen Ausleihungen	9	-14	-4
Rückzahlungen Ausleihungen	9	31	26
Auszahlungen von Erwerb von Beteiligungen und sonstigen Geschäftseinheiten		-11	0
Erhaltene Zinsen	32	7	8
Nettomittelabfluss aus der Investitionstätigkeit		**-3.997**	**-3.962**
3. CASHFLOW AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT			
Dividendenzahlungen	16	-2.261	-2.261
Rückzahlung von Finanzschulden	17	-1.046	-2.466
Nettomittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit		**-3.308**	**-4.727**
Netto-Zunahme an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		1.868	796
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Jahresanfang	12	7.933	7.137
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 31. Dezember		**9.800**	**7.933**

VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS (IFRS)

zum 31. Dezember 2013

in €	Anhang	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Gewinnrücklagen	Summe Eigenkapital
Stand am 01.01.2012 (wie berichtet)		**4.522.841,00**	**15.717.699,17**	**13.950.186,70**	**34.190.726,87**
Auswirkungen aus der Anpassung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden				-46.847,49	-46.847,49
Stand 01.01.2012 (angepasst)		**4.522.841,00**	**15.717.699,17**	**13.903.339,21**	**34.143.879,38**
Sonstiges Ergebnis				-245.299,13	-245.299,13
Dividendenausschüttung	16			-2.261.420,50	-2.261.420,50
Konzernjahresüberschuss	16			3.928.499,84	3.928.499,84
Konzerngesamtergebnis				1.667.079,34	1.667.079,34
Stand am 31.12.2012 (angepasst)		**4.522.841,00**	**15.717.699,17**	**15.325.119,42**	**35.565.659,59**
Stand am 01.01.2013		**4.522.841,00**	**15.717.699,17**	**15.325.119,42**	**35.565.659,59**
Dividendenausschüttung	16			-2.261.420,50	-2.261.420,50
Konzernjahresüberschuss	16			3.390.699,18	3.390.699,18
Sonstiges Ergebnis	16			82.703,31	82.703,31
Konzerngesamtergebnis				3.473.402,49	3.473.402,49
Stand am 31.12.2013		**4.522.841,00**	**15.717.699,17**	**16.537.101,41**	**36.777.641,58**

KONZERN-ANHANG

nach IFRS zum 31. Dezember 2013

KONZERN-ANHANG

nach IFRS zum 31. Dezember 2013

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 KARRIEREWERKSTATT FÜR FRISEURE GMBH (kurz KfF GmbH, vormals EDL GmbH) als Tochtergesellschaft der CFS GmbH, 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 689 Frisiersalons und Verkaufsshops nach 684 im Vorjahr.

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

- essanelle Ihr Friseur
- Super Cut
- HairExpress
- beautyhairshop

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 Hair Group 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.

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 VORSTANDS

Mitglieder des Vorstands waren im Geschäftsjahr 2013 die Herren:

Achim Mansen, Monheim	Finanzen, Vorsitzender
Dieter Bonk, Dormagen	Vertrieb und Marketing
Dirk Wiethölter, Hilden	Personal

Nebentätigkeiten der Vorstandsmitglieder:

Herr Achim Mansen	Verwaltungsrat Betriebskrankenkasse Essanelle, Augsburg
Herr Dieter Bonk	Verwaltungsrat Betriebskrankenkasse Essanelle, Augsburg
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 Tröndle	KMS Group Management GmbH (ab November 2013)

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 Hair Group 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 (IFRIS IC), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, aufgestellt. Hierbei werden alle bis zum 31. Dezember 2013 verpflichtend anzuwendenden Standards und Interpretationen des IASB berücksichtigt. Ergänzend werden die nach § 315 a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften berücksichtigt.

Der Konzernabschluss der Essanelle Hair Group berücksichtigt insoweit alle relevanten und bis zum 31. Dezember 2013 verabschiedeten und verpflichtend anzuwendenden Bestimmungen der IFRS.

Die ergänzenden Regelungen des Aktiengesetzes (AktG) finden Anwendung. Der Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2013 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 (IFRIS IC)

Das International Accounting Standards Board (IASB) und das International Financial Reporting Standards Interpretations Committee (IFRIS IC) haben eine Reihe von überarbeiteten und neuen Rechnungslegungsvorschriften und Interpretationen beschlossen, die erstmals im Geschäftsjahr 2013 verpflichtend anzuwenden waren.

Nachfolgend sind die erstmalig im Geschäftsjahr anzuwendenden Standards und Interpretationen sowie deren Einfluss auf den ESSANELLE-Konzern dargestellt:

– Änderungen an IAS 19, Leistungen an Arbeitnehmer

  Die wesentliche Änderung des IAS 19 besteht darin, dass künftig Neubewertungseffekte aus leistungsorientierten Versorgungsplänen, d. h. Schwankungen der Pensionsverpflichtungen aufgrund geänderter Annahmen oder erfahrungsbedingter Anpassungen sowie etwaiger Planvermögensbestände, unmittelbar im sonstigen Ergebnis (OCI) innerhalb des Eigenkapitals erfasst werden müssen. Das bisherige von ESSANELLE ausgeübte Wahlrecht der Erfassung nach der sogenannten Korridormethode wurde abgeschafft. Dies wird voraussichtlich zu einer steigenden Eigenkapitalvolatilität führen. Eine weitere Änderung der Bilanzierung besteht darin, dass sich der Zinsaufwand zukünftig auf Basis der so genannten leistungsorientierten Nettoschuld durch Multiplikation mit einheitlichem Rechnungszins ergibt. Zusätzlich werden vom geänderten Standard umfangreichere Anhangsangaben als bisher gefordert.

  Die Änderungen an IAS 19 haben wesentliche Auswirkungen für den Konzernabschluss der ESSANELLE. Die Änderungen gelten für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. Die Auswirkungen der Änderungen sind ausführlich im Anhang unter dem Punkt „Anpassung nach IAS 8 – Änderung der Im Konzernabschlusses dargestellten Vergleichsperioden“ dargestellt.

– Änderungen an IAS 1, Darstellung des Abschlusses

  Gemäß den Änderungen an IAS 1 sind die in den sonstigen Gewinnen und Verlusten dargestellten Positionen in zwei Kategorien zu unterteilen:
  a) Positionen, die in nachfolgenden Perioden möglicherweise in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden (so genanntes Recycling) und
  b) Positionen, die in nachfolgenden Perioden nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden.

– Änderungen an IFRS 7, Finanzinstrumente: Angaben

  Die Änderung der Anwendungsrichtlinie des IFRS 7 bewirkt eine Klarstellung einiger Vorschriften zur Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten in der Bilanz. Zudem sind umfangreichere Anhangsangaben als bislang im Falle von Saldierungen zu machen. Die geforderten zusätzlichen Angaben werden im Konzernabschluss der ESSANELLE berücksichtigt.

– IFRS 13, Bemessung des beizulegenden Zeitwerts

  IFRS 13 beschreibt, wie der beizulegende Zeitwert zu bestimmen ist und erweitert die bestehenden Angaben zum beizulegenden Zeitwert. Der Standard enthält keine Vorgaben, in welchen Fällen der beizulegende Zeitwert zu ermitteln ist – dies richtet sich nach den Anforderungen der anderen IFRS/IAS. Für einzelne Standards ist die Anwendung des IFRS 13 für die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte ausgeschlossen. Der neue Standard fordert im Falle der Ermittlung von beizulegenden Zeitwerten zusätzliche Anhangsangaben. Die Änderungen haben keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss, weshalb auf eine quantitative Darstellung der Auswirkungen verzichtet wurde.

Die folgenden überarbeiteten und neuen Rechnungslegungsvorschriften und Interpretationen, die erstmals im Geschäftsjahr 2013 anzuwenden sind, hatten keinen Einfluss auf den Konzernabschluss der ESSANELLE:

- Änderungen des IFRS 1, Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards – Ausgeprägte Hochinflation und Beseitigung der festen Zeitpunkte für Erstanwender.
- Änderung des IFRS 1, Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards – Darlehen der öffentlichen Hand
- Änderung des IAS 12, Ertragsteuern – Latente Steuern: Realisierung zugrunde liegender Vermögenswerte
- IFRIC 20, Abraumkosten in der Produktionsphase eines Tagebaubergwerks (Oktober 2011)
- Jährliche Verbesserungen an den IFRS (Zyklus 2009 – 2011)

Die jährlichen Verbesserungen (2009 – 2011) wurden am 27. März 2013 von der Europäischen Kommission übernommen und betreffen Klarstellungen innerhalb der folgenden Standards:

- IAS 1 Darstellung des Abschlusses (Klarstellung zu Angabepflichten für Vergleichsinformationen bei verpflichtender oder freiwilliger Erstellung einer dritten Bilanz)
- IAS 16 Sachanlagen (Klarstellung zu Ersatzteilen und Wartungsgeräten und deren bilanzieller Erfassung als Sachanlagen bzw. Vorratsvermögen)
- IAS 32 Finanzinstrumente (Klarstellung zur Erfassung der steuerlichen Konsequenzen aus Dividendenzahlungen und Transaktionskosten aus der Ausgabe beziehungsweise dem Rückkauf von Eigenkapitalinstrumenten)
- IAS 34 Zwischenberichterstattung (Klarstellung zur Angabe von Segmentvermögenswerten und -schulden im Zwischenbericht)
- IFRS 1, Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards (Diverse Klarstellungen)

Folgende Änderung zu einem Standard wurde bereits verabschiedet, ist jedoch verpflichtend erst für die nächsten Berichtsperioden, die am 1. Januar 2014 beginnen, anzuwenden. Die ESSANELLE macht von dem Wahlrecht auf vorzeitige freiwillige Anwendung Gebrauch:

- Änderung des IAS 36: Angaben zum erzielbaren Betrag für nichtfinanzielle Vermögenswerte

  Die Änderungen korrigieren zum einen die durch IFRS 13, Bemessung des beizulegenden Zeitwerts, in IAS 36 eingeführte Angabevorschrift, den erzielbaren Betrag jeder zahlungsmittelgenerierenden Einheit (oder Gruppe von Einheiten) anzugeben, der ein bedeutender Geschäfts- oder Firmenwert oder bedeutende immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer zugordnet sind. Vom IASB beabsichtigt war nämlich, eine solche Angabe nur für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (oder Gruppen von Einheiten) zu verlangen, für die in der laufenden Berichtsperiode eine Wertminderung oder Wertaufholung erfasst wurde. Der IASB nimmt mit dem Änderungsstandard nun eine entsprechende Korrektur der zu weit geratenen Anhangangabe des IAS 36 vor.

  Zum anderen führt der Änderungsstandard neue Angabepflichten ein, die zu machen sind, wenn eine Wertminderung oder Wertaufholung eines Vermögenswertes oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit vorliegt und der erzielbare Betrag auf Grundlage des beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Kosten der Veräußerung bestimmt wurde.

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 keine wesentlichen Auswirkungen auf den ESSANELLE-Konzern haben werden, wurden bereits verabschiedet, sind jedoch verpflichtend erst für die nächsten Berichtsperioden, die am 1. Januar 2014 beginnen, anzuwenden (auf die Anwendung des Wahlrechts zur freiwilligen vorzeitigen Anwendung wurde verzichtet).

Verpflichtende Anwendungen für die Berichtsperiode ab 1. Januar 2014

- Änderung des IAS 32, Finanzinstrumente: Darstellung – Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten (EU-Endorsement am 13. Dezember 2012)
- IAS 27, Einzelabschlüsse (rev. Mai 2011) (EU-Endorsement am 11. Dezember 2012)
- IAS 28, Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen (rev. Mai 2011) (EU-Edorsement am 11. Dezember 2012)
- IFRS 10, Konzernabschlüsse (EU-Endorsement am 11. Dezember 2012)
- IFRS 11, Gemeinsame Vereinbarungen (EU-Endorsement am 11. Dezember 2012)
- IFRS 12, Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen (EU-Endorsement am 11. Dezember 2012)
- Änderung der Übergangsbestimmungen der IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12 (Juni 2012) (EU-Endorsement am 11. Dezember 2012)
- Änderung des IFRS 10, Konzernabschlüsse, IFRS 12, Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen, und IAS 27, Einzelabschlüsse – Investmentgesellschaften (EU-Endorsement am 11. Dezember 2012)
- Änderung des IAS 39: Novation von Derivaten und Fortsetzung der Bilanzierung von Sicherungsgeschäften (EU-Endorsement am 11. Dezember 2012)

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:

- IFRIC 21, Abgaben
- Änderung des IAS 19: Mitarbeiterbeiträge im Rahmen leistungsorientierter Pensionszusagen
- 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 9, Finanzinstrumente: Hedge Accounting
- IFRS 14, Regulatorische Abgrenzungsposten
- Verbesserungen der International Financial Reporting Standards, Zyklus 2010-2012 (Dezember 2013)
- Verbesserungen der International Financial Reporting Standards, Zyklus 2011-2013 (Dezember 2013)

2.2 ÄNDERUNGEN DER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Die ESSANELLE HAIR GROUP AG hat IAS 19 (revised 2011) „Leistungen an Arbeitnehmer" zum 01. Januar 2012 rückwirkend angepasst. Die neue Rechnungslegungsvorschrift hatte die folgenden Auswirkungen auf den Konzernabschluss:

Der geänderte Standard (IAS 19R) zu Leistungen an Arbeitnehmer bringt Veränderungen zu Ansatz, Bewertung, Angaben und Darstellung von Pensionsverpflichtungen. Der Standard fordert zudem die Berechnung von Nettozinsaufwand/-ertrag als das Produkt der Vermögenswerte/Verbindlichkeiten aus leistungsorientierten Vorsorgeplänen (netto) und dem Diskontierungszinssatz wie bestimmt zum Beginn des Jahres. Der Effekt hieraus ist die Entfernung des vorherigen Konzeptes des Ausweises von erwarteter Rendite auf Planvermögenswerte.

Auswirkungen der Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden auf die Konzern-Bilanz

in €	31. Dezember 2013 wie dargestellt	Anwendung IAS 19 R	31. Dezember 2013
Eigenkapital			
Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zustehendes Kapital und Rücklagen			
Gewinnrücklagen	16.537.101,41	-111.472,04	16.648.573,45
Langfristige Schulden			
Latente Steuerverbindlichkeiten	5.933.830,70	-49.382,28	5.983.212,98
Pensionsrückstellungen	1.250.774,00	160.854,32	1.089.919,68

in €	31. Dezember 2012 (angepasst)	Anwendung IAS 19 R	31. Dezember 2012 (zuvor ausgewiesen)
Eigenkapital			
Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zustehendes Kapital und Rücklagen			
Gewinnrücklagen	15.325.119,42	-291.150,78	15.616.270,20
Langfristige Schulden			
Latente Steuerverbindlichkeiten	5.577.123,64	-128.980,22	5.706.103,86
Pensionsrückstellungen	1.424.835,00	420.131,00	1.004.704,00

in €	1. Januar 2012 (angepasst)	Anwendung IAS 19 R	1. Januar 2012 (zuvor ausgewiesen)
Eigenkapital			
Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zustehendes Kapital und Rücklagen			
Gewinnrücklagen	13.903.339,21	-46.847,49	13.950.186,70
Langfristige Schulden			
Latente Steuerverbindlichkeiten	5.239.248,62	-20.753,51	5.260.002,13
Pensionsrückstellungen	957.517,00	67.601,00	889.916,00

Auswirkungen der Veränderungen von Rechnungslegungsvorschriften auf die Konzern-Gesamtergebnisrechnung

in €	2013 (wie dargestellt)	Anwendung IAS 19 R	2013
Personalaufwand	-73.740.788,39	139.935,68	-73.880.724,07
Ergebnis der operativen Geschäftstätigkeit	**5.783.815,02**	**139.935,68**	**5.643.879,34**
Gewinn vor Steuern	**5.563.181,56**	**139.935,68**	**5.423.245,88**
Steueraufwand	-2.172.482,38	-42.960,25	-2.129.522,13
Konzernjahresüberschuss	**3.390.699,18**	**96.975,43**	**3.293.723,75**
Sonstige Gewinne oder Verluste			
Posten, die anschließend nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden			
Umbewertung von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	82.703,31	82.703,31	0,00
Konzerngesamtergebnis	**3.473.402,49**	**179.678,74**	**3.293.723,75**

in €	2012 (angepasst)	Anwendung IAS 19 R	2012 (zuvor ausgewiesen)
Personalaufwand	-71.133.462,26	1.437,00	-71.134.899,26
Ergebnis der operativen Geschäftstätigkeit	**6.261.405,60**	**1.437,00**	**6.259.968,60**
Gewinn vor Steuern	**5.989.062,25**	**1.437,00**	**5.987.625,25**
Steueraufwand	-2.060.562,41	-441,16	-2.060.121,25
Konzernjahresüberschuss	**3.928.499,84**	**995,84**	**3.927.504,00**
Sonstige Gewinne oder Verluste			
Posten, die anschließend nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden			
Umbewertung von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-245.299,13	-245.299,13	0,00
Konzerngesamtergebnis	**3.683.200,71**	**-244.303,29**	**3.927.504,00**

Das Konzerngesamtergebnis ist vollständig den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zuzurechnen.

Die Anpassungen des IAS 19R hatten keine Auswirkungen auf die in der Vorperiode dargestellte Konzern-kapitalflussrechnung.

Auswirkungen der Veränderungen von Rechnungslegungsvorschriften auf die Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung

€	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Gewinn-rücklagen	Summe Eigenkapital
Stand am 1.1.2012 (wie berichtet)	4.522.841,00	15.717.699,17	13.950.186,70	34.190.726,87
Auswirkungen aus der Anpassung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden			-46.847,49	-46.847,49
Stand am 1.1.2012 (angepasst)	**4.522.841,00**	**15.717.699,17**	**13.903.339,21**	**34.143.879,38**
sonstiges Ergebnis (wie berichtet)			0,00	0,00
Auswirkungen aus der Anpassung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden			-245.299,13	-245.299,13
sonstiges Ergebnis (angepasst)			**-245.299,13**	**-245.299,13**
Dividendenausschüttung			**-2.261.420,50**	**-2.261.420,50**
Konzernjahresüberschuss (wie berichtet)			3.927.504,00	3.927.504,00
Auswirkungen aus der Anpassung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden			995,84	995,84
Konzernjahresüberschuss (angepasst)			**3.928.499,84**	**3.928.499,84**
Stand am 31.12.2012 (wie berichtet)	4.522.841,00	15.717.699,17	15.616.270,20	35.856.810,37
Auswirkungen aus der Anpassung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	0,00	0,00	-291.150,78	-291.150,78
Stand am 31.12.2012 (angepasst)	**4.522.841,00**	**15.717.699,17**	**15.325.119,42**	**35.565.659,59**

2.3 KONZERNRECHNUNGSLEGUNG UND KONSOLIDIERUNGSKREIS

2.3.1 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.

2.3.2 Konsolidierungskreis

Zum Konsolidierungskreis der Essanelle Hair Group gehören zum 31. Dezember 2013 folgende Gesellschaften:

Mutterunternehmen

ESSANELLE HAIR GROUP AG, Düsseldorf

Direkte Beteiligungen (100 %)

CFS Coiffure Franchising System GmbH, Düsseldorf

Indirekte Beteiligungen (Tochterunternehmen der CFS GmbH)

KARRIEREWERKSTATT FÜR FRISEURE GMBH, Düsseldorf

Das Stammkapital der KARRIEREWERKSTATT FÜR FRISEURE GMBH beträgt 25.000 € und wird zu 100 % von der CFS GmbH gehalten.

2.4 WÄHRUNGSUMRECHNUNG

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

Fremdwährungstransaktionen fanden weder in 2013 noch in 2012 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.

2.5 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 drei bis neun 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 beautyhairshops, 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 aufgezinst 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.

2.6 GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERTE

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. Anschaffungsnebenkosten werden als Aufwand erfasst. 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.

2.7 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.

2.8 FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

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

Forderungen (einschließlich der längerfristigen Ausleihungen) sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit fixen bzw. bestimmbaren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Sie entstehen, wenn der Konzern Geld, Güter oder Dienstleistungen direkt einem Schuldner bereitstellt. Forderungen zählen im ESSANELLE-Konzern zu den langfristigen Vermögenswerten und sind als Ausleihungen den langfristigen Vermögenswerten zugeordnet, soweit ihre

Fälligkeit 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.

2.9 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.

2.10 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.

2.11 SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

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

2.12 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

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

2.13 ERTRAGSTEUERN

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

2.14 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.

2.15 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. Ferner enthält dieser Posten das sonstige Ergebnis (other comprehensive income – OCI).

2.16 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 und Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing. 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.

2.17 PENSIONSRÜCKSTELLUNGEN

Ein beitragsorientierter Plan ist ein Pensionsplan, unter dem der Konzern fixe Beiträge an eine nicht zum Konzern gehörende Gesellschaft (Versicherung) entrichtet. Der Konzern hat keine rechtliche oder faktische Verpflichtung, zusätzliche Beiträge zu leisten, wenn der Fonds nicht genügend Vermögenswerte hält, um die Pensionsansprüche aller Beschäftigten aus den laufenden und vorherigen Geschäftsjahren zu begleichen.

Ein leistungsorientierter Plan ist ein Plan, der kein beitragsorientierter Plan ist. Typischerweise schreiben leistungsorientierte Pläne einen Betrag an Pensionsleistungen fest, den die Beschäftigten bei Renteneintritt erhalten werden und der in der Regel von einem oder mehreren Faktoren (wie Alter, Dienstzeit und Gehalt) abhängig ist. Im Konzern existieren zwei leistungsorientierte Pläne, die auf Einzelzusagen gegenüber einem Vorstandsmitglied und einem früheren Vorstandsmitglied beruhen und für die zum Teil Rückdeckungsversicherungen (Planvermögen) 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. Die DBO wird jährlich von einem unabhängigen versicherungsmathematischen Sachverständigen unter Anwendung der Anwartschaftsbarwertmethode (projected unit credit method) unter Berücksichtigung der Richttafeln 2005 G von Prof. Dr. Heubeck berechnet. Der Barwert der DBO wird berechnet, indem die erwarteten zukünftigen Mittelabflüsse mit dem Zinssatz von Industrieanleihen höchster Bonität abgezinst werden. Die Industrieanleihen lauten auf die Währung der Auszahlungsbeträge und weisen den Pensionsverpflichtungen entsprechende Laufzeiten auf.

Neubewertungseffekte aus leistungsorientierten Versorgungsplänen, die aus erfahrungsbedingten Anpassungen und aus Änderungen versicherungsmathematischer Annahmen basieren, werden in der Periode ihres Entstehens im sonstigen Ergebnis (OCI) in den Gewinnrücklagen im Eigenkapital erfasst.

Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand wird sofort erfolgswirksam erfasst.

Das Planvermögen besteht aus dem Aktivwert von Rückdeckungsversicherungen, die an den Versorgungsberechtigten verpfändet wurden.

Bei beitragsorientierten Plänen leistet der Konzern aufgrund einer vertraglichen Verpflichtung Beiträge an private Pensionsversicherungspläne. Der Konzern hat über die Zahlung der Beiträge hinaus keine weiteren Zahlungsverpflichtungen. Die Beiträge werden bei Fälligkeit im Personalaufwand erfasst. Geleistete Vorauszahlungen von Beiträgen werden in dem Umfang als Vermögenswerte angesetzt, in dem ein Recht auf eine Rückzahlung oder eine Minderung künftiger Zahlungen besteht.

2.18 LEISTUNGEN AUS ANLASS DER BEENDIGUNG DES ARBEITSVERHÄLTNISSES

Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses werden geleistet, wenn ein Mitarbeiter vor dem regulären Renteneintritt entlassen wird oder wenn ein Mitarbeiter gegen eine Abfindungsleistung freiwillig aus dem Arbeitsverhältnis ausscheidet. Der Konzern erfasst Abfindungsleistungen, wenn er nachweislich verpflichtet ist, das Arbeitsverhältnis von gegenwärtigen Mitarbeitern entsprechend eines detaillierten formalen Plans, der nicht rückgängig gemacht werden kann, zu beenden oder wenn er nachweislich Abfindungen bei freiwilliger Beendigung des Arbeitsverhältnisses durch Mitarbeiter zu leisten hat. Leistungen, die nach mehr als 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 bei den sonstigen Verbindlichkeiten 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), 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 das Friseurgeschäft konjunkturellen, saisonalen und modischen Schwankungen unterliegt. Es ist Aufgabe des Konzernfinanzmanagements, eine Finanzplanung aufzustellen, in der diese Einflüsse durch Bildung von Finanzreserven inklusive nicht beanspruchter Kreditlinien 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.

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 lag in 2013 bei 1,66 (Vorjahr 1,61) 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 und vom Aufsichtsrat in der Budget-Sitzung zur Kenntnis genommen.

Im längerfristigen Bereich erfolgt die Messung des Kapitalmanagements anhand des Verhältnisses zwischen Eigenkapital und langfristigen Vermögenswerten. Lag das Verhältnis 2012 bei 0,88, so liegt es in 2013 bei 0,93. Die Eigenkapitalquote fiel auf 63,99 % in 2013 nach 64,11 % in 2012.

4 SCHÄTZUNGSUNSICHERHEITEN BEI DER BILANZIERUNG UND BEWERTUNG

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

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

(a) Geschätzte Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts

Der Konzern untersucht anlassbezogen, mindestens jedoch einmal jährlich im Einklang mit den grundsätzlich festgelegten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, ob eine Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts vorliegt (Impairmenttest). Dabei wird der erzielbare Ertrag der zu Grunde gelegten Cash Generating Unit, der durch Berechnung des Nutzungswertes ermittelt wurde, in Beziehung gesetzt zu deren Aktivvermögen. Liegt die Summe der erwarteten und abgezinsten Zahlungsströme unter dem Aktivwert des Investments, werden Abwertungen vorgenommen, wobei zunächst 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 % unter/über den Schätzungen des Managements liegen, ergäben sich keine Veränderungen zum bestehenden Ergebnis des Impairmenttests.

(b) Rückstellung für Kundenabonnements und Kundengutscheine

Essanelle Hair Group 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 (2012) mit 50 % und dem Vorvorjahr (2011) 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€ -73,7 / T€ 73,6 (Vorjahr T€ -77,5 / T€ 77,5) 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	Aktivierte Leasingverträge	Gesamt
Zum 1. Januar 2012			
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
Geschäftsjahr 2012			
Eröffnungsbuchwert netto	20.122.693,38	917.801,46	21.040.494,84
Zugänge	4.080.071,97	108.015,00	4.188.086,97
Abgänge	-4.597.601,85	-5.480.396,83	-10.077.998,68
Wertminderungen gem. IAS 36	-144.674,45	0,00	-144.674,45
Zugänge Abschreibungen	-4.037.595,31	-319.355,45	-4.356.950,76
Abgänge Abschreibungen	4.373.706,55	5.456.004,75	9.829.711,30
Endbuchwert netto	19.796.600,29	682.068,93	20.478.669,22
Zum 31. Dezember 2012			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	59.991.740,35	5.057.757,56	65.049.497,91
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-832.509,18	0,00	-832.509,18
Kumulierte Abschreibungen	-39.362.630,88	-4.375.688,63	-43.738.319,51
Buchwert netto	19.796.600,29	682.068,93	20.478.669,22
Geschäftsjahr 2013			
Eröffnungsbuchwert netto	19.796.600,29	682.068,93	20.478.669,22
Zugänge	4.052.938,29	133.318,90	4.186.257,19
Abgänge	-8.316.819,08	-450.010,80	-8.766.829,88
Wertminderungen gem. IAS 36	-510.967,01	0,00	-510.967,01
Zugänge Abschreibungen	-4.088.339,65	-280.887,41	-4.369.227,06
Abgänge Abschreibungen	8.144.309,80	385.998,66	8.530.308,46
Endbuchwert netto	19.077.722,64	470.488,28	19.548.210,92
Zum 31. Dezember 2013			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	55.727.859,56	4.741.065,66	60.468.925,22
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-1.343.476,19	0,00	-1.343.476,19
Kumulierte Abschreibungen	-35.306.660,73	-4.270.577,38	-39.577.238,11
Buchwert netto	**19.077.722,64**	**470.488,28**	**19.548.210,92**

Investitionen in Sachanlagen von T€ 4.186 (Vorjahr T€ 4.188) betreffen überwiegend Saloneinrichtungen in neu eröffneten Salons und Renovierungen in bestehenden Salons. Die Anlagenabgänge in 2013 mit einem Nettobuchwert von T€ 237 (Vorjahr T€ 248) betreffen hauptsächlich Salonschließungen. Es wurden Erträge aus Anlagenabgängen von T€ 1 (Vorjahr T€ 4) und Verluste von T€ 215 (Vorjahr T€ 243) erzielt.

In der Gewinn- und Verlustrechnung werden Leasingaufwendungen aus operativem Leasing für Kraftfahrzeuge in Höhe von T€ 239 (Vorjahr T€ 270) erfasst. Außerdem sind aus der Anmietung von Räumlichkeiten für Frisiersalons und beautyhairshops und die Hauptverwaltung Mietaufwendungen in Höhe von T€ 21.423 (Vorjahr T€ 21.124) entstanden.

Aufgrund einer turnusmäßigen Überprüfung wurden historische Anschaffungs- und Herstellungskosten von insgesamt T€ 4.629 ausgebucht. Hiervon entfielen T€ 3.671 auf bereits voll abgeschriebene Betriebs- und Geschäftsausstattung und T€ 958 auf geringwertige Wirtschaftsgüter der Jahre 2004 bis 2008, die ebenfalls voll abgeschrieben sind. Hierbei wurde die Fiktion zugrunde gelegt, dass bei vollständiger Renovierung ein Abgang der Altanlagen erfolgte (vollständige Renovierung = Renovierungskosten in Höhe der tatsächlichen historischen Anschaffungs- und Herstellungskosten).

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 des Folgejahres. 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€ 511 (Vorjahr T€ 145). Der erzielbare Betrag (Nutzungswert) der von den Wertminderungen betroffenen Salons (37; Vorjahr 16) beträgt T€ 0 (Vorjahr T€ 0).

7 IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die immateriellen Vermögenswerte entwickelten sich im Geschäftsjahr wie folgt:

in €	Geschäfts- oder Firmenwerte	Sonstige	Gesamt
Zum 1. Januar 2012			
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
Geschäftsjahr 2012			
Eröffnungsbuchwert netto	19.558.872,10	145.041,91	19.703.914,01
Zugänge	0,00	41.991,95	41.991,95
Abgänge	0,00	-80.009,38	-80.009,38
Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	0,00	0,00
Zugänge Abschreibungen	0,00	-87.031,28	-87.031,28
Abgänge Abschreibungen	0,00	80.009,38	80.009,38
Endbuchwert netto	19.558.872,10	100.002,58	19.658.874,68
Zum 31. Dezember 2012			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.929.880,72	911.660,97	20.841.541,69
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-371.008,62	-4.672,19	-375.680,81
Kumulierte Abschreibungen	0,00	-806.986,20	-806.986,20
Buchwert netto	19.558.872,10	100.002,58	19.658.874,68
Geschäftsjahr 2013			
Eröffnungsbuchwert netto	19.558.872,10	100.002,58	19.658.874,68
Zugänge	0,00	34.152,50	34.152,50
Abgänge	0,00	-27.892,57	-27.892,57
Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	0,00	0,00
Zugänge Abschreibungen	0,00	-68.634,99	-68.634,99
Abgänge Abschreibungen	0,00	27.892,57	27.892,57
Endbuchwert netto	19.558.872,10	65.520,09	19.624.392,19
Zum 31. Dezember 2013			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.929.880,72	917.920,90	20.847.801,62
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-371.008,62	-4.672,19	-375.680,81
Kumulierte Abschreibungen	0,00	-847.728,62	-847.728,62
Buchwert netto	**19.558.872,10**	**65.520,09**	**19.624.392,19**

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

Der Werthaltigkeitstest für die Geschäfts- oder Firmenwerte erfolgt auf Ebene des Gesamtkonzerns, welcher die CGU bildet, auf deren Ebene die Geschäftsführung den Goodwill überwacht. Der erzielbare Betrag der CGU bestimmt sich durch Berechnung ihrer Nutzungswerte. Diese Berechnungen basieren auf prognostizierten Cashflows, die aus der von der Geschäftsführung verabschiedeten Fünfjahresplanung abgeleitet wruden. Eine Wachstumsrate wurde hierbei nicht berücksichtigt.

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

Bei der Ableitung des WACC wurde im Berichtsjahr eine stärkere Betonung der Marktsicht bei der Ermittlung der Eigen- und Fremdkapitalkosten berücksichtigt. Dieses Vorgehen dient einer besseren Informationsbasis für die Abschlussadressaten. Der WACC liegt demnach nachrichtlich bei 8,73 %. Für das Vorjahr ergibt sich aus der Umstellung ein korrigierter WACC von 8,27 % gegenüber dem im Vorjahreskonzern angegebenen WACC von 3,19 %.

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

8 BETEILIGUNGEN

Seit Juni 2013 besteht eine Beteiligung in Höhe von 32,81 % an der Gesellschaft bürgerlichen Rechts Interessengemeinschaft deutscher Friseurfilialisten – IGDF, Hamburg. Der Buchwert der Beteiligung beträgt zum 31.12.2013 € 4.579,67 (Vorjahr € 0,00). Aus Wesentlichkeitsgründen wurde auf eine at equity-Bilanzierung verzichtet.

9 SONSTIGE AUSLEIHUNGEN

Sonstige Ausleihungen setzen sich wie folgt zusammen:

in €	Übrige Ausleihungen	Gesamt
Zum 1. Januar 2012		
Anschaffungs-/Herstellungskosten	285.191,82	285.191,82
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-23.044,90	-23.044,90
Buchwert netto	262.146,92	262.146,92
Geschäftsjahr 2012		
Eröffnungsbuchwert netto	262.146,92	262.146,92
Abgänge	-26.479,30	-26.479,30
Zugänge	4.166,38	4.166,38
Abgänge Wertminderungen gem. IAS 39	0,00	0,00
Endbuchwert netto	239.834,00	239.834,00
Zum 31. Dezember 2012		
Geschäftsjahr 2013		
Eröffnungsbuchwert netto	239.834,00	239.834,00
Abgänge	-30.789,24	-30.789,24
Zugänge	14.342,95	14.342,95
Endbuchwert netto	223.387,71	223.387,71
Zum 31. Dezember 2013		
Anschaffungs-/Herstellungskosten	246.432,61	246.432,61
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-23.044,90	-23.044,90
Buchwert netto	**223.387,71**	**223.387,71**

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

Die Darlehen werden mit Zinssätzen von 2,00 % bis 5,09 % (Vorjahr 2,0 % bis 4,5 %) verzinst. In der Gewinn- und Verlustrechnung sind Zinserträge von T€ 7 (Vorjahr T€ 8) enthalten.

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

in €	31.12.2013	31.12.2012
Noch nicht fällig	223.387,71	239.834,00
Überfällig und nicht wertgemindert	0,00	0,00
	223.387,71	**239.834,00**

Die Restlaufzeiten der sonstigen Ausleihungen ergeben sich aus folgenden Tabellen:

in €	31.12.2013			
	Gesamt	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
Ausleihungen	**223.387,71**	**29.380,56**	**107.119,21**	**86.887,94**

in €	31.12.2012			
	Gesamt	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
Ausleihungen	**239.834,00**	**31.649,20**	**119.622,83**	**88.561,97**

10 VORRÄTE

Die Vorräte setzen sich wie folgt zusammen:

in €	31.12.2013	31.12.2012
Verkaufsware	5.408.866,37	4.273.671,03
Kabinettware	2.250.831,51	2.165.066,98
	7.659.697,88	6.438.738,01
Wertminderung	-40.000,00	-33.390,00
	7.619.697,88	**6.405.348,01**

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.

11 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

in €	31.12.2013	31.12.2012
Bruttoforderungen	286.590,04	248.319,70
abzüglich Einzelwertberichtigungen	-130.681,37	-89.262,35
	155.908,67	**159.057,35**

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

in €	31.12.2013	31.12.2012
Weniger als 30 Tage	146.629,49	111.304,36
Zwischen 30 und 60 Tagen	504,70	7.156,74
Zwischen 61 und 90 Tagen	2.661,05	0,00
Zwischen 91 und 180 Tagen	0,00	6.732,44
Zwischen 181 und 360 Tagen	116,45	0,00
Mehr als 360 Tage	5.996,98	33.863,81
	155.908,67	**159.057,35**

Sicherungen für die ausgewiesenen Forderungen liegen nicht vor.

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

in €	31.12.2013	31.12.2012
Stand Wertberichtigungen am 1.1.	89.262,35	78.930,39
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	41.419,02	10.331,96
Inanspruchnahme	0,00	0,00
Auflösungen	0,00	0,00
	130.681,37	**89.262,35**

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

12 SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

in €	31.12.2013	31.12.2012
Anzahlungen auf Anlagenbestellungen	85.237,80	120.429,30
Rechnungsabgrenzungsposten	135.327,46	135.745,70
Mietforderungen	12.916,72	17.018,44
Forderungen aus der Lohn- und Gehaltsabrechnung	143.328,04	144.941,87
Steuererstattungsansprüche	10.893,62	69.906,30
Anspruch aus nicht verpfändeter Rückdeckungsversicherung	0,00	38.340,00
Übrige	107.365,54	76.683,48
	495.069,18	**603.065,09**

Die Bewertung erfolgte zu fortgeführten Anschaffungskosten. Abzinsungen wurden wegen der Kurzfristigkeit der Ansprüche nicht vorgenommen. Die finanziellen Vermögenswerte in den sonstigen Vermögenswerten betreffen die Anzahlungen auf Anlagenbestellungen.

13 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

in €	31.12.2013	31.12.2012
Guthaben bei Kreditinstituten	7.824.898,56	5.991.731,92
unterwegs befindliche Zahlungen von Essanelle-Frisiersalons (vor Gutschrift auf den Bankkonten)	1.318.890,38	1.064.650,71
Kassenbestände	656.603,84	876.452,65
	9.800.392,78	**7.932.835,28**

Der effektive Zinssatz für kurzfristige Bankeinlagen belief sich auf durchschnittlich 0,375 % (Vorjahr 0,50 %).

Die kurzfristigen Bankeinlagen werden mit variablen Marktzinssätzen verzinst.

14 GEZEICHNETES KAPITAL

Das voll eingezahlte 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 €	31.12.2013	31.12.2012
Gezeichnetes Kapital	4.595.044,00	4.595.044,00
Erwerb eigener Anteile	-72.203,00	-72.203,00
	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) Mitgeteilte Beteiligungen gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG *

Meldepflichtiger	Datum	Grund	Stimmrechtsanteil zum Zeitpunkt der Mitteilung
HairGroup AG, Wolfsburg, vormals Omikron AG, Wolfsburg	10.02.2014	Überschreitung der Schwellen von 3, 5, 10, 15, 20, 25, 30, 50 und 75 % der Stimmrechte	89,78 %
William Geoffrey Oldfield, Vereinigtes Königreich	01.06.2010	Überschreitung der Schwelle von 5 % der Stimmrechte **	5,30 %
Friseur Klier GmbH, Wolfsburg	08.12.2009	Unterschreitung der Schwellen von 25, 20, 15, 10, 5 und 3 % der Stimmrechte	0,00 %
Saxonia Holding-Verwaltungs-GmbH, Wolfsburg	24.09.2009	Unterschreitung der Schwellen von 75, 50, 30 25, 20, 15, 10, 5 und 3 % der Stimmrechte	0,00 %
Uwe Grimminger, Deutschland	20.02.2008	Unterschreitung der Schwelle von 3 % der Stimmrechte	0,00 %
Jürgen Tröndle, Deutschland	11.02.2008	Unterschreitung der Schwelle von 3 % der Stimmrechte	0,00 %
Axxion S.A., Luxemburg-Munsbach/Luxemburg	22.02.2008	Unterschreitung der Schwellen von 5 und 3 % der Stimmrechte	0,00 %
Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG, Wolfsburg	22.02.2008	Überschreitung der Schwellen von 50 und 75 % der Stimmrechte	89,77 %
Hubertus Klier, Wolfsburg	22.08.2008	Überschreitung der Schwellen von 50 und 75 % der Stimmrechte	89,77 %
Joachim Klier, Wolfsburg	22.08.2008	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	20.02.2008	Unterschreitung der Schwellen von 5 und 3 % der Stimmrechte	0,00 %
IVI UMBRELLA FUND PLC	20.02.2008	Unterschreitung der Schwellen von 5 und 3 % der Stimmrechte	0,00 %
Ratio European Fund	20.02.2008	Unterschreitung der Schwellen von 5 und 3 % der Stimmrechte	0,00 %
MAC Lochsong 19A Limited	20.02.2008	Unterschreitung der Schwelle von 3 % der Stimmrechte	0,00 %
Ratio Asset Management LLP, London, Großbritannien	20.02.2008	Unterschreitung der Schwellen von 10, 5 und 3 % der Stimmrechte	0,00 %
FPM Funds SICAV, Luxemburg	09.02.2007	Unterschreitung der Schwelle von 3 % der Stimmrechte	1,67 %
Fortis Investment Management S.A., Brüssel/Belgien	22.05.2007	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	04.04.2007	Unterschreitung der Schwelle von 3 % der Stimmrechte	2,93 %
dit Deutscher Investment-Trust Gesellschaft für Wertpapieranlagen mbH, Frankfurt am Main	21.11.2006	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.	29.04.2005	Unterschreitung der Schwellen von 10 und 5 % der Stimmrechte	3,79 %
Stadtsparkasse Köln	24.11.2004	Unterschreitung der Schwelle von 5 % der Stimmrechte	1,56 %

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

** nachträgliche Meldung für 2006

(2) Die Aktie

Darstellung und Entwicklung von Kurs und Anzahl der ausgegebenen Aktien:

in €	2013	2012
Jahreshöchstkurs	12,33 €	11,00 €
Jahrestiefstkurs	10,03 €	8,95 €
Jahresendkurs	10,69 €	10,00 €
Anzahl der Aktien in Stück	4.595.044	4.595.044
davon eigene Anteile in Stück	72.203	72.203

15 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.

Die Kapitalrücklage entwickelte sich wie folgt:

in €	31.12.2013	31.12.2012
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
	15.717.699,17	**15.717.699,17**

16 GEWINNRÜCKLAGEN

Die Gewinnrücklagen entwickelten sich wie folgt:

in €	31.12.2013	31.12.2012*
Stand 01.01. (wie berichtet)	15.325.119,42	13.903.339,21
Dividendenausschüttung	-2.261.420,50	-2.261.420,50
Konzernjahresüberschuss	3.390.699,18	3.928.499,84
sonstiges Ergebnis	82.703,31	-245.299,13
	16.537.101,41	**15.325.119,42**

*angepasst

in €	31.12.2013	31.12.2012*
Positionen, die nicht in Gewinn und Verlust umgegliedert werden		
Neubewertungseffekte aus leistungsorientierten Versorgungsplänen	-209.433,31	-292.146,62
	-209.433,31	**-292.146,62**

*angepasst

Die Dividendenausschüttung erfolgte wie in 2012 in Höhe von € 0,50 je Aktie bei einem zugrunde gelegten Aktienvolumen von 4.522.841 Stück.

17 FINANZSCHULDEN

Die Finanzschulden setzten sich wie folgt zusammen:

in €	31.12.2013			
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	600.000,00	320.000,00	280.000,00	0,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	174.351,69	74.306,83	100.044,86	0,00
Sonstige Finanzdarlehen	1.253.412,06	590.250,41	663.161,65	0,00
	2.027.763,75	**984.557,24**	**1.043.206,51**	**0,00**

in €	31.12.2012			
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	920.003,04	320.003,04	600.000,00	0,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	190.768,44	98.073,93	92.694,51	0,00
Sonstige Finanzdarlehen	1.829.990,42	576.578,36	1.253.412,06	0,00
	2.940.761,90	**994.655,33**	**1.946.106,57**	**0,00**

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

in €	31.12.2013			
	Summe	**Cashflows 2014**	**Cashflows 2015 bis 2018**	**Cashflows nach 2018**
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	622.140,50	336.725,50	285.415,00	0,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	183.010,70	78.326,20	104.684,50	0,00
Sonstige Finanzdarlehen	1.315.829,61	631.872,18	683.957,43	0,00
	2.120.980,81	**1.046.923,88**	**1.074.056,93**	**0,00**

in €	31.12.2012			
	Summe	**Cashflows 2013**	**Cashflows 2014 bis 2017**	**Cashflows nach 2017**
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	970.377,04	348.236,54	622.140,50	0,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	196.697,11	102.350,33	94.346,78	0,00
Sonstige Finanzdarlehen	1.959.921,08	644.091,47	1.315.829,61	0,00
	3.126.995,23	**1.094.678,34**	**2.032.316,89**	**0,00**

Die in den Cashflows enthaltenen Zinsen betreffen fixe (Vorjahr fixe) Anteile:

in €	31.12.2013			
	Zins-Summe	**Zinsanteil Cashflow 2014**	**Zinsanteil Cashflow 2015 bis 2018**	**Zinsanteil Cashflow nach 2018**
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
Zins fix	22.140,50	16.725,50	5.415,00	0,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing				
Zins fix	8.659,01	4.019,37	4.639,65	0,00
Sonstige Finanzdarlehen				
Zins fix	62.417,55	41.621,79	20.795,76	0,00
	93.217,06	**62.366,66**	**30.850,41**	**0,00**

in €	31.12.2012			
	Zins-Summe	**Zinsanteil Cashflow 2013**	**Zinsanteil Cashflow 2014 bis 2017**	**Zinsanteil Cashflow nach 2017**
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
Zins fix	50.374,00	28.233,50	22.140,50	0,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing				
Zins fix	5.928,67	4.276,40	1.652,27	0,00
Sonstige Finanzdarlehen				
Zins fix	129.930,66	67.513,11	62.417,55	0,00
	186.233,33	**100.023,01**	**86.210,32**	**0,00**

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten setzen sich wie folgt zusammen:

in €		31.12.2013		
	Zinssatz	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig
Darlehen Gladbacher Bank	fest 3,95 %	200.000,00	120.000,00	80.000,00
Darlehen Postbank	fest 3,384 %	400.000,00	200.000,00	200.000,00
		600.000,00	**320.000,00**	**280.000,00**

Um die Zahlungsfähigkeit des ESSANELLE-Konzerns jederzeit sicherzustellen, wird eine Liquiditätsreserve in Form von Kreditlinien vorgehalten. Hierzu bestehen Kontokorrent-Kreditverträge mit einem Gesamtvolumen von Mio. € 4,0 (Vorjahr Mio. € 4,25). Davon sind zum Bilanzstichtag Mio. € 4,0 (Vorjahr Mio. € 4,25) 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 mit Laufzeiten von vier bis fünf Jahren. Zum Bilanzstichtag ist geleaste Saloneinrichtung in Höhe von € 470.488,28 (Vorjahr € 682.068,93) vorhanden. Die Leasingverbindlichkeiten belaufen sich auf € 174.351,69 (Vorjahr € 190.768,44). Die Verbindlichkeiten bestehen gegenüber verschiedenen Leasinggesellschaften und werden zwischen 2,94 % und 4,18 % p. a. (Vorjahr zwischen 2,94 % und 4,18 %) verzinst.

Die Restlaufzeiten der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing stellen sich wie folgt dar:

in €	2013		2012	
	Nominalbetrag	Diskontierter Betrag	Nominalbetrag	Diskontierter Betrag
Restlaufzeit bis 1 Jahr	78.326,20	74.306,83	102.350,33	98.073,93
Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	104.684,50	100.044,86	94.346,78	92.694,51
Restlaufzeit über 5 Jahre	0,00	0,00	0,00	0,00
	183.010,70	**174.351,69**	**196.697,11**	**190.768,44**

Sonstige Finanzdarlehen

Bei sonstigen Darlehen handelt es sich um fünf in 2010 und 2011 abgeschlossene (unechte) Mietkaufverträge mit SüdLeasing und einen (unechten) Mietkaufvertrag mit VR Leasing mit Laufzeiten von drei bis vier Jahren.

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	
		Gesamt **	keine Finanz-instrumente	IAS 39 *	IAS 17
31.12.2013					
AKTIVA					
Sonstige Ausleihungen	LaR	223.387,71	0,00	223.387,71	0,00
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	155.908,67	0,00	155.908,67	0,00
Sonstige Vermögenswerte	LaR	495.069,18	409.831,38	85.237,80	0,00
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	9.800.392,78	0,00	9.800.392,78	0,00
PASSIVA					
Finanzschulden	FLAC	2.027.763,74	0,00	1.853.412,06	174.351,68
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	3.166.042,66	0,00	3.166.042,66	0,00
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	2.775.243,51	2.587.493,70	187.749,81	0,00
31.12.2012					
AKTIVA					
Sonstige Ausleihungen	LaR	239.834,00	0,00	239.834,00	0,00
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	159.057,35	0,00	159.057,35	0,00
Sonstige Vermögenswerte	LaR	603.065,09	482.635,79	120.429,30	0,00
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	7.932.835,28	0,00	7.932.835,28	0,00
PASSIVA					
Finanzschulden	FLAC	2.940.761,90	0,00	2.749.993,46	190.768,44
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	2.425.590,97	0,00	2.425.590,97	0,00
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	2.419.604,59	2.271.451,08	148.153,51	0,00

* Die Wertansätze nach IAS 39 betreffen lediglich fortgeführte Anschaffungskosten.

** Die ausgewiesenen Buchwerte stellen einen angemessenen Näherungswert für den Fair Value dar.

LaR = Loans and Receivables, FLAC = Financial Liabilities Measured at Amortised Costs

Zusätzliche Angaben zur Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten nach IFRS 7:

in €	Bruttobetrag der ausgewiesenen finanziellen Vermögenswerte	Bruttobetrag der ausgewiesenen finanziellen Vermögenswerte, die in der Bilanz saldiert werden	Nettobetrag der finanziellen Vermögenswerte, die in der Blanz ausgewiesen werden
31.12.2013			
Sonstige Vermögenswerte	2.821.854,29	2.326.785,11	495.069,18
Gesamt	**2.821.854,29**	**2.326.785,11**	**495.069,18**
31.12.2012			
Sonstige Vermögenswerte	2.688.571,13	2.085.506,04	603.065,09
Gesamt	**2.688.571,13**	**2.085.506,04**	**603.065,09**

in €	Bruttobetrag der ausgewiesenen finanziellen Verbindlichkeiten	Bruttobetrag der ausgewiesenen finanziellen Verbindlichkeiten, die in der Bilanz saldiert werden	Nettobetrag der finanziellen Verbindlichkeiten, die in der Blanz ausgewiesen werden
31.12.2013			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.492.827,77	2.326.785,11	3.166.042,66
Gesamt	**5.492.827,77**	**2.326.785,11**	**3.166.042,66**
31.12.2012			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.511.097,03	2.085.506,04	2.425.590,99
Gesamt	**4.511.097,03**	**2.085.506,04**	**2.425.590,99**

18 LATENTE STEUERVERBINDLICHKEITEN

Zusammensetzung:

in €	31.12.2013	31.12.2012*
Passive latente Steuer	5.933.830,70	5.577.123,64

*angepasst

Latente Steuerverbindlichkeiten und -forderungen werden grundsätzlich saldiert, wenn ein einklagbares Recht besteht, die laufenden Steuerforderungen gegen die laufenden Steuerverbindlichkeiten aufzurechnen, und wenn die latenten Steuerforderungen gegen dieselbe Steuerbehörde bestehen.

Sie betreffen folgende Bilanzposten:

in T€	31.12.2013 aktivisch	31.12.2013 passivisch	31.12.12 aktivisch	31.12.12 passivisch
Latente Steuerverbindlichkeiten auf Bilanzposten				
Goodwill (langfristig)	0	5.933	0	5.519
Sachanlagen (langfristig)	0	402	0	534
Pensionsrückstellungen (langfristig)	122	0	159	0
sonstige Rückstellungen				
kurzfristig	57	0	59	0
langfristig	218	0	224	0
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing				
kurzfristig	4	0	19	0
langfristig	0	0	15	0
	401	6.335	476	6.053
Saldierungen	-401	-401	-476	-476
	0	**5.934**	**0**	**5.577**

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

Die Veränderung der latenten Steuerforderungen und -verbindlichkeiten im laufenden Jahr ohne Berücksichtigung der Saldierung von offenen Posten bei derselben Steuerbehörde ermittelt sich wie folgt:

in T€	Goodwill	Sachanlage-vermögen	Gesamt
Latente Steuerverbindlichkeiten			
Stand 1. Januar 2012 (angepasst)	4.921	575	5.496
Erfolgswirksam erfasster Betrag	598	-41	557
Stand 31. Dezember 2012 (angepasst)	**5.519**	**534**	**6.053**
Erfolgswirksam erfasster Betrag	414	-132	282
Stand 31. Dezember 2013	**5.933**	**402**	**6.335**

in T€	Pensions-rückstellungen	sonstige Rückstellungen	Finanzierungs-leasing	Gesamt
Latente Steuerforderungen				
Stand 1. Januar 2012 (angepasst)	-52	-142	-63	-257
Erfolgswirksam erfasster Betrag	2	-141	29	-110
Im sonstigen Ergebnis erfasster Betrag	-109	0	0	-109
Stand 31. Dezember 2012 (angepasst)	**-159**	**-283**	**-34**	**-476**
Erfolgswirksam erfasster Betrag	0	8	30	38
Im sonstigen Ergebnis erfasster Betrag	37	0	0	37
Stand 31. Dezember 2013	**-122**	**-275**	**-4**	**-401**

19 PENSIONSRÜCKSTELLUNGEN

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

Der Konzern betreibt leistungsorientierte Pläne ausschließlich in Deutschland. Alle Pläne sind Endgehaltspläne, die den Mitgliedern eine garantierte Pensionszahlung auf Lebenszeit zusichern. Die Höhe der Pensionszahlung ist in der Leistungszusage fixiert. Für die Pensionszahlungen ist eine garantierte Steigerung von 2 % p. a. fixiert. Planvermögen wird für die Leistungszusage an den Anspruchsberechtigten in Form von sogenannten Rückdeckungsversicherungen bei einem Versicherungsinstitut gehalten.

Mit Ausnahme des Langlebigkeitsrisikos, liegen keine planspezifischen Risiken vor.

Der Rückstellungsbetrag in der Bilanz ermittelt sich wie folgt:

in €	31.12.2013	31.12.2012*
Barwert der Verpflichtungen	1.503.134,00	1.576.410,00
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-252.360,00	-151.575,00
	1.250.774,00	**1.424.835,00**

*angepasst

Die leistungsorientierte Verpflichtung entwickelte sich im Geschäftsjahr wie folgt:

in €	Barwert der Verpflichtung	Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	Gesamt (Nettoschuld)
Stand 1.1.2013	**1.576.410,00**	**-151.575,00**	**1.424.835,00**
Laufender Dienstzeitaufwand	55.848,00	–	55.848,00
Zinsaufwand/Zinsertrag	48.265,00	-5.072,00	43.193,00
Neubewertungen			
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, die aus Veränderungen bei den finanziellen Annahmen entstehen	-134.553,00	–	-134.553,00
Erfahrungswert bedingte Anpassungen	-3.913,00	–	-3.913,00
Aufwand/Ertrag aus Planvermögen unter Ausschluss von Beträgen, die in den oben aufgeführten Zinsen enthalten sind	–	19.125,00	19.125,00
Rentenzahlungen	-38.923,00	–	-38.923,00
Nettozunahme durch die Qualifizierung neuer Vermögenswerte	–	-38.340,00	-38.340,00
Arbeitgeberbeiträge	–	-76.498,00	-76.498,00
Stand 31.12.2013	**1.503.134,00**	**-252.360,00**	**1.250.774,00**

in €	Barwert der Verpflichtung	Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	Gesamt (Nettoschuld)
Stand 1.1.2012*	**1.085.438,00**	**-127.921,00**	**957.517,00**
Laufender Dienstzeitaufwand	31.280,00	–	31.280,00
Zinsaufwand/Zinsertrag	47.986,00	-6.298,00	41.688,00
Neubewertungen			0,00
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, die aus Veränderungen bei den finanziellen Annahmen entstehen	334.177,00	–	334.177,00
Erfahrungswert bedingte Anpassungen	13.077,00	-	13.077,00
Aufwand/Ertrag aus Planvermögen unter Ausschluss von Beträgen, die in den oben aufgeführten Zinsen enthalten sind	–	6.713,00	6.713,00
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	102.612,00	–	102.612,00
Rentenzahlungen	-38.160,00	–	-38.160,00
Arbeitgeberbeiträge	–	-24.069,00	-24.069,00
Stand 31.12.2012*	**1.576.410,00**	**-151.575,00**	**1.424.835,00**

*angepasst

Von der Gesamtverpflichtung entfallen 680 T€ auf einen Plan, der teilweise mit Planvermögen bedeckt ist („funded plan"), und 823 T€ auf einen Plan, der nicht mit Planvermögen bedeckt ist („unfunded plan").

Das Planvermögen betrifft Aktivwerte aus Rückdeckungsversicherungen bei der Swiss Life (kein aktiver Markt). Die erwarteten Dotierungen von Plänen nach Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses für das am 31. Dezember 2014 endende Geschäftsjahr betragen T€ 88. In 2013 wurde eine bereits in 2012 bestehende Rückdeckungsversichrung an den Versorgungsberechtigten verpfändet und somit erstmals in 2013 als Planvermögen klassifiziert.

Die folgenden versicherungsmathematischen Annahmen wurden getroffen (Plan für Anwartschaft bzw. für Rentenberechtigten):

	2013	2012
Durchschnittlicher Abzinsungssatz	3,6 %	3,1%
Zukünftige Gehaltssteigerungen	2,0 % bzw. 0 %	2,0 % bzw. 0 %
Zukünftige Rentensteigerungen	jeweils 2,0 %	jeweils 2,0 %

Die zukünftigen Gehalts-und Rentensteigerungen (jeweils 2 %) sind in den Einzelzusagen vertraglich fixiert und unterliegen somit keinen Schwankungen.

Die Duration der leistungsorientierten Pläne beträgt für Anwartschaften 22,11 und für Renten 12,91 Jahre.

Die erwarteten Leistungszahlungen für die folgenden fünf Geschäftsjahre stellen sich wie folgt dar:

in €	
Erwartete zukünftige Leistungszahlungen p. a.	
2014	40.135,00
2015	41.866,00
2016	43.782,00
2017	45.920,00
2018	48.313,00

Die Sensitivität der Gesamtpensionsverpflichtung auf Änderungen in den gewichteten Hauptannahmen beträgt:

	Veränderung der Annahme	Auswirkung auf die Verpflichtung	
Art des Plans/wesentliche Bewertungskomponente		**Erhöhung der Annahme**	**Verminderung der Annahme**
Abzinsungssatz	0,5 %-Punkte	-7,92 %	8,93 %
Sterbewahrscheinlichkeit	1 Jahr	2,88%	–

Die obige Sensitivitätsanalyse basiert auf der Änderung einer Annahme, während alle anderen Annahmen konstant gehalten werden. Es ist unwahrscheinlich, dass sich dieses in der Realität ereignet und Veränderungen in einigen Annahmen könnten korrelieren. Bei der Berechnung der Sensitivität der leistungsorientierten Verpflichtung zu versicherungsmathematischen Annahmen wurde dieselbe Methode verwendet, mit der Pensionsrückstellungen in der Bilanz ermittelt werden (der Barwert der leistungsorientierten Verpflichtungen wurde mit dem Anwartschaftsbarwertverfahren zum Ende der Berichtsperiode berechnet). Für Gehalt- und Rententrend wurden keine Sensitivitäten berechnet, da diese vertraglich fixiert sind.

Die Methoden und Arten von Annahmen zur Vorbereitung der Sensitivitätsanalyse haben sich im Vergleich zur Vorperiode nicht geändert.

20 SONSTIGE LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

in €	31.12.2013	31.12.2012
Rückstellung für Rückbauverpflichtungen	1.589.064,83	1.567.199,41
	1.589.064,83	**1.567.199,41**

Rückstellungsspiegel der langfristigen Rückstellungen:

in €	Rückbauverpflichtungen
Stand 01.01.2013	1.567.199,41
Inanspruchnahme	-48.738,07
Auflösung	-14.310,24
Zuführung aufgrund von Aufzinung	18.078,33
Zuführung	66.835,40
Stand 31.12.2013	**1.589.064,83**

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.

21 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

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

22 LAUFENDE ERTRAGSTEUERVERBINDLICHKEITEN

in €	01.01.2013	Inanspruch-nahme	Auflösungen	Zuführungen	31.12.2013
Gewerbesteuer 2013	0,00	0,00	0,00	15.042,48	15.042,48
Körperschaftsteuer 2013	0,00	0,00	0,00	16.655,56	16.655,56
	0,00	**0,00**	**0,00**	**31.698,04**	**31.698,04**

23 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

in €	31.12.2013	31.12.2012
Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer	1.798.415,31	1.404.536,11
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern aus noch auszuzahlenden Löhnen, Gehältern und Provisionen	271.805,76	248.100,65
Verbindlichkeiten aus Mietverträgen	187.749,81	148.153,51
Abzuführende Lohn- und Kirchensteuer	364.435,52	367.114,68
Sonstiges	152.837,11	251.699,64
	2.775.243,51	**2.419.604,59**

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

24 SONSTIGE KURZFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Zusammensetzung und Entwicklung der sonstigen kurzfristigen Rückstellungen:

in €	01.01.2013	Inanspruch-nahme	Auflösungen	Zuführungen	31.12.2013
Personalrückstellungen	1.601.309,05	-1.580.402,05	-20.907,00	1.966.000,00	1.966.000,00
Abonnements und Kundengutscheine	774.600,00	-762.370,51	0,00	731.970,51	744.200,00
Übrige	1.180.999,46	-855.813,71	-87.678,63	971.872,81	1.209.379,93
	3.556.908,51	**-3.198.586,27**	**-108.585,63**	**3.669.843,32**	**3.919.579,93**

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

Die Rückstellung für Verpflichtungen aus Kundengutscheinen deckt Ansprüche der Kunden aus vorausbezahlten, jedoch zum Bilanzstichtag noch nicht eingelösten Abonnements sowie Gutscheinen für Friseurdienstleistungen ab.

Die übrigen kurzfristigen Rückstellungen enthalten im Wesentlichen Rückstellungen für Energiekosten (T€ 725, Vorjahr T€ 535) und ausstehende Eingangsrechnungen (T€ 287, Vorjahr T€ 287).

Die Personalrückstellungen sowie die übrigen Rückstellungen werden voraussichtlich im 1. Quartal 2014 zu Ausgaben führen.

25 UMSATZERLÖSE

Der Konzernumsatz setzt sich wie folgt zusammen:

in €	2013	2012
Erlöse aus Dienstleistungen	111.799.038,69	107.730.028,15
Verkaufserlöse	17.912.540,34	18.472.684,96
Erlöse Miete	43.993,17	125.017,85
Sonstige Erlöse	-43.478,39	136.971,40
	129.712.093,81	**126.464.702,36**

Die Umsatzerlöse wurden ausschließlich im Inland erbracht.

26 SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Zusammensetzung:

in €	2013	2012
Werbekostenzuschüsse	545.215,18	655.907,05
Erträge aus Mietnebenkostenabrechnungen	421.569,68	617.567,28
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	111.824,99	208.988,14
Erträge aus Anlagenabgang	522,76	3.576,03
Erträge aus Ausbuchung von verjährten Verbindlichkeiten	19.821,64	92.885,23
Versicherungsentschädigungen	63.449,44	64.784,89
Übrige Erträge	235.790,51	222.655,94
	1.398.194,20	**1.866.364,56**

27 MATERIALAUFWAND

Im Materialaufwand sind verrechnet:

in €	2013	2012
Aufwendungen für bezogene Waren	9.876.166,58	10.043.505,93
Erhöhung der Wertberichtigung auf Warenbestände (Vorjahr Minderung)	6.610,00	1.300,00
	9.882.776,58	**10.044.805,93**

28 PERSONALAUFWAND

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

in €	2013	2012*
Löhne und Gehälter	60.962.606,91	58.643.843,43
Sozialversicherungsbeiträge	12.598.405,29	12.349.366,04
Pensionsaufwand leistungsorientierte Pläne	50.776,18	127.595,78
Abfindungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	129.000,00	12.657,01
	73.740.788,38	**71.133.462,26**

*angepasst

Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung betrugen T€ 5.737 (Vorjahr T€ 5.673).

29 ABSCHREIBUNGEN

Zusammensetzung:

in €	2013	2012
Planmäßige Abschreibungen		
Abschreibungen auf sonstige immaterielle Vermögenswerte	74.555,32	87.031,28
Abschreibungen auf eigene Saloneinrichtungen	4.088.339,65	4.037.595,31
Abschreibungen auf geleaste Saloneinrichtungen	280.887,41	319.355,45
Wertminderungen IAS 36	510.967,01	144.674,45
	4.954.749,39	**4.588.656,49**

30 MIETEN UND MIETNEBENKOSTEN

Zusammensetzung:

in €	2013	2012
Mieten Frisiersalons und Zentrale Düsseldorf	21.423.473,94	21.124.404,26
Mietnebenkosten	3.956.152,51	3.867.402,89
	25.379.626,45	**24.991.807,15**

31 SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten:

in €	2013	2012
Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	215.261,22	243.339,05
Betriebsbedarf	371.286,37	568.387,92
Werbung und Verkaufsförderung	1.741.777,75	1.646.157,83
Training Mitarbeiter	49.622,75	30.796,52
Kfz-Kosten	548.170,41	615.559,48
EDV-Kosten	950.065,02	888.369,00
Rechts- und Beratungskosten	548.116,93	647.211,47
Bankgebühren	348.679,28	331.268,25
Telefon, Büromaterial, Drucksachen	447.423,91	428.876,56
Reisekosten und Bewirtung	452.324,09	381.269,53
Versicherungen	121.625,74	102.109,81
Reinigungsfirmen	114.069,54	112.777,93
Porto, Rundfunkgebühren	235.541,76	178.933,78
Energiekosten, Strom	2.399.225,20	2.187.818,03
Übrige	2.825.342,21	2.948.054,33
	11.368.532,18	**11.310.929,49**

32 FINANZIERUNGSERTRÄGE

Es handelt sich um Zinserträge aus Ausleihungen von T€ 7 (Vorjahr T€ 8) und um Zinserträge aus kurzfristigen Bankguthaben und anderen kurzfristigen Forderungen von T€ 18 (Vorjahr T€ 34). Zinserträge aus Steuern betrugen T€ 3 (Vorjahr T€ 59).

33 FINANZIERUNGSAUFWENDUNGEN

Es handelt sich um Pensionszinsen von T€ 48 (Vorjahr T€ 48), um Zinsen aus Rückbauverpflichtungen von T€ 18 (Vorjahr T€ 33), Zinsen aus Steuern von T€ 1 (Vorjahr T€ 64) und um Zinsaufwendungen aus Finanzschulden von T€ 180 (Vorjahr T€ 229).

34 NETTOERGEBNISSE NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN (IAS 39/17)

in €	2013	2012
Loans and Receivables		
Sonstige Ausleihungen	6.668,69	7.610,78
Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente	18.041,24	34.626,51
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-79.499,05	-70.289,40
Leasingverbindlichkeiten	-5.211,37	-7.592,37
Finanzdarlehen	-95.746,61	-151.488,54
	-155.747,10	**-187.133,02**

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.

35 ERTRAGSTEUERAUFWAND

in €	2013	2012*
Tatsächliche Steuern		
Gewerbesteuer Vorjahre	19.919,44	-78.349,44
Körperschaftsteuer Vorjahre	14.727,97	-65.667,36
Körperschaftsteuer laufendes Jahr	739.879,12	710.210,17
Gewerbesteuer laufendes Jahr	1.077.886,49	1.047.826,15
	1.852.413,02	**1.614.019,52**
Latente Steuern		
Latente Körperschaftsteuer laufendes Jahr	166.811,40	232.725,94
Latente Gewerbesteuer laufendes Jahr	153.257,97	213.816,95
	320.069,37	446.542,89
	2.172.482,39	**2.060.562,41**

*angepasst

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

Die Entwicklung des Steueraufwandes 2013 (2012) ist in der folgenden steuerlichen Überleitungsrechnung dargestellt:

in T€	2013	2012 *
Ergebnis vor Steuern	5.561	5.988
Steuer auf Basis eines Satzes von 30,7 % (Vorjahr 30,7 %)	1.707	1.839
Ertragsteuer lt. Gewinn- und Verlustrechnung	2.172	2.061
zuzüglich Effekt aus geänderten Steuersatz	0	0
zuzüglich Effekt aus BP-Anpassung Vorjahre	0	80
abzüglich Steuer auf Verlust Teilkonzern CFS/KfF	0	-4
abzüglich Ertragsteuern auf steuerliche Modifikationen	-430	-442
zuzüglich / abzüglich periodenfremder Effekte	-35	144
	1.707	**1.839**

*angepasst

Der effektive Steuersatz beträgt 39,06 % (Vorjahr 34,41 %).

Der Betrag der Ertragsteuern, der direkt dem sonstigen Ergebnis belastet oder gutgeschrieben wurde, setzt sich wie folgt zusammen:

in T€	Vor Steuern	Steuerbelastung (-) /-gutschrift (+)	Nach Steuern
Versicherungsmathematische Gewinne aus Pensionsverpflichtungen	-119	37	-82

36 ERGEBNIS JE AKTIE

(1) Unverwässert

	2013	2012*
Den Aktionären zuzurechnender Gewinn in €	3.390.699,18	3.928.499,84
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien	4.522.841	4.522.841
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (€ je Aktie)	**0,75**	**0,87**

*angepasst

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

	2013	2012*
Den Aktionären zuzurechnender Gewinn in €	3.390.699,18	3.928.499,84
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien	4.522.841	4.522.841
Verwässertes Ergebnis je Aktie (€ je Aktie)	**0,75**	**0,87**

*angepasst

Da im abgelaufenen Geschäftsjahr keine Verwässerungseffekte potenzieller Stammaktien bestanden, entspricht das verwässerte Ergebnis je Aktie dem unverwässerten Ergebnis je Aktie.

37 DIVIDENDE JE AKTIE

In 2013 ist für 2012 eine Dividendenauszahlung erfolgt. Diese ist mit € 0,50 je Aktie ausgeschüttet und beläuft sich auf € 2.261.420,50 bei einem zugrunde zulegenden Aktienvolumen von 4.522.841 Stück. Der Vorstand der Essanelle Hair Group schlägt der Hauptversammlung auch für 2013 in 2014 eine Dividendenzahlung in Höhe von € 0,50 je Aktie vor.

38 KONZERN-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€	2013	2012
Konzernjahresüberschuss	**3.391**	**3.929**
Anpassungen für ...		
Steuern (Erläuterung 35)	2.172	2.060
Abschreibungen Sachanlagen (Erläuterung 6)	4.880	4.502
Abschreibungen immaterielle Vermögenswerte (Erläuterung 7)	69	87
Abschreibungen Finanzanlagen	6	0
Gewinn/Verluste aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen	214	239
Zinsertrag (Erläuterung 32)	-28	-103
Zinsaufwand (Erläuterung 33)	221	341
Veränderung des Working Capitals		
Vorräte (Erläuterung 10)	-1.214	-239
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Erläuterung 11)	3	-35
Rückstellungen (Erläuterung 19,20 und 24)	237	428
Sonstige Vermögenswerte (Erläuterung 12)	108	-98
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (Erläuterung 21 bis 23)	1.096	576
Zahlungsmittelzufluss aus der Geschäftstätigkeit	**11.156**	**11.688**

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

in T€	2013	2012
Nettobuchwert	237	248
Verlust/Gewinn aus dem Verkauf von Sachanlagen (Saldo)	-214	-239
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	**23**	**9**

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

39 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€ 21.423 (Vorjahr T€ 21.124). Der Konzern least außerdem Kraftfahrzeuge. Der Leasingaufwand für diese Sachanlagen betrug T€ 239 (Vorjahr T€ 270).

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

in €	31.12.2013	31.12.2012
Restlaufzeit bis 1 Jahr	20.065.217,73	19.847.468,73
Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	58.906.704,65	60.166.199,10
Restlaufzeit über 5 Jahre	17.911.534,30	19.145.499,34
	96.883.456,68	**99.159.167,17**

(2) Bestellobligo

Die Verpflichtungen aus verbindlichen Bestellungen von Sachanlagen sind wie im Vorjahr von untergeordneter Bedeutung.

40 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.

41 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, wovon einer zum 31.05.2013 gekündigt wurde. Die aus diesen Verträgen geleistete Vergütung 2013 beträgt T€ 57 (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€ 3 (Vorjahr T€ 6) erbracht.

An die Saxonia Holding GmbH wurde eine Dividende von T€ 2.062 (Vorjahr T€ 2.062) ausgeschüttet. Des Weiteren wurden Aufwendungen für die Prüfung der Berichtspakete von T€ 2 (Vorjahr T€ 2) weiterberechnet. Im Gegenzug beglich die Essanelle Hair Group anteilige Versicherungsbeiträge von T€ 11 (Vorjahr T€ 7) an die Saxonia Holding GmbH. Ferner berechnete die Essanelle Hair Group AG der Klier GmbH Beratungsleistungen von T€ 24 (Vorjahr T€ 0).

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

Mehrheitsbeteiligung der HairGroup AG an der ESSANELLE HAIR GROUP AG

Es besteht eine Mehrheitsbeteiligung der HairGroup AG an der Essanelle Hair Group. Gem. § 312 AktG hat der Vorstand am 14. März 2014 den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen an den Abschlussprüfer erstattet. Das ultimative Mutterunternehmen der Essanelle Hair Group ist die Saxonia Holding GmbH, Wolfsburg.

Aktienbesitz von Aufsichtsrat und Vorstand

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrates halten zum 31. Dezember 2013 keine Aktien der Essanelle Hair Group.

Zu den Bezügen von Vorstand und Aufsichtsrat verweisen wir auf Abschnitt 46.

42 ZAHL DER MITARBEITER

Im Geschäftsjahr wurden durchschnittlich 2.078 vollzeitbeschäftigte Angestellte, 1.666 teilzeitbeschäftigte Angestellte und 328 Auszubildende beschäftigt.

43 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€	2013	2012
Abschlussprüfungsleistungen	110	111
andere Bestätigungsleistungen	4	4
Steuerberatungsleistungen	33	167
sonstige Leistungen	5	0
	152	**282**

44 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Mit Nachricht vom 10. Februar 2014 teilte die HairGroup AG, eine Tochter der Saxonia Holding GmbH, mit, dass sie unter Berücksichtigung eigener Aktien der Essanelle Hair Group insgesamt 91,2 % des Grundkapitals und der Aktien der Essanelle Hair Group AG hält. Sie teilte darüber hinaus mit, Verhandlungen über den Abschluss eines Verschmelzungsvertrages mit dem Vorstand aufnehmen zu wollen. Ziel ist ein verschmelzungsrechtlicher Squeeze-Out. Dementsprechend hat die HairGroup AG ein Verlangen an den Vorstand gestellt, die nächste Hauptversammlung der ESSANELLE HAIR GROUP AG über die Übertragung der Aktien sämtlicher übriger Aktionäre (Minderheitsaktionäre) auf die HairGroup AG gegen Gewährung einer angemessenen Barabfindung beschließen zu lassen. Der Vorstand beabsichtigt laut Ad-hoc-Mitteilung vom 10. Februar, dem zu entsprechen und in Verhandlungen über den Abschluss eines entsprechenden Verschmelzungsvertrages mit der HairGroup AG einzutreten. Außerdem soll das Verlangen umgesetzt werden, die Beschlussfassung über die Übertragung der Aktien sämtlicher Minderheitsaktionäre auf die HairGroup AG als Hauptaktionärin auf die Tagesordnung der für den 27. Juni 2014 geplanten ordentlichen Hauptversammlung zu setzen.

Weitere Ereignisse nach dem Bilanzstichtag 31.12.2013, welche die Umsatz- und Ertragslage sowie die Vermögens- und Finanzlage der Essanelle Hair Group wesentlich beeinflussen, sind nicht eingetreten.

45 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.

46 BEZÜGE VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

(1) Bezüge des Vorstands

Die Gesamtbezüge des Vorstands in 2013 betrugen T€ 1.070 (Vorjahr T€ 1.064). Sie verteilen sich wie folgt:

	2013			
in T€	**Mansen**	**Bonk**	**Wiethölter**	**Gesamt**
Grundgehalt erfolgsunabhängig	259	177	172	608
Tantieme erfolgsabhängig	208	103	103	414
Geldwerter Vorteil aus der Nutzung von Dienstwagen	20	13	15	48
	487	**293**	**290**	**1.070**

	2012			
in T€	**Mansen**	**Bonk**	**Wiethölter**	**Gesamt**
Grundgehalt erfolgsunabhängig	259	177	171	607
Tantieme erfolgsabhängig	206	103	103	412
Geldwerter Vorteil aus der Nutzung von Dienstwagen	17	13	15	45
	482	**293**	**289**	**1.064**

Gegenüber dem Vorstandsmitglied Herrn Mansen besteht eine leistungsorientierte Pensionszusage. Die Rückstellung nach Abzug des Planvermögens von T€ 252 (Vorjahr T€ 152) beträgt T€ 428 (Vorjahr T€ 363). Der Rechnungszins beträgt 3,80 % (Vorjahr 3,10 %). Im Berichtsjahr wurden dieser Rückstellung T€ 56 (Vorjahr T€ 134) als Dienstzeitaufwand zugeführt. Der Barwert der Verpflichtung beträgt zum Bilanzstichtag T€ 680 (Vorjahr T€ 724).

Für Herrn Mansen ergeben sich eine Altersrente ab dem 65. Lebensjahr in Höhe von monatlich € 5.000,00, eine Berufsunfähigkeitsleistung in Höhe von monatlich € 5.000,00 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€ 823 (Vorjahr T€ 853). Im Berichtsjahr veränderte sich die Rückstellung lediglich durch den Zinsaufwand (T€ 26; Vorjahr T€ 31), im sonstigen Ergebnis erfasste versicherungsmathematische Gewinne (T€ 16; Vorjahr T€ 144) und T€ 39, die in Anspruch genommen wurden. Der Barwert der Verpflichtung beträgt zum Bilanzstichtag T€ 823 (Vorjahr T€ 853). Herr Grimminger bezieht seit 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 € 3.302,99. Im Geschäftsjahr 2013 wurden Pensionsbezüge in Höhe von T€ 39 an Herrn Grimminger ausgezahlt.

(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 Dreifache, der stellvertretende Vorsitzende das Zweifache dieser Vergütungen. Jedes einfache Mitglied eines vom Aufsichtsrat gebildeten Ausschusses erhält zusätzlich € 1.000,00, und jeder Vorsitzende eines solchen Ausschusses erhält zusätzlich € 1.500,00 für jeden Sitzungstag eines solchen Ausschusses, jeweils zuzüglich Umsatzsteuer, sofern diese anfällt. Diese weitere Vergütung wird für Präsenzsitzungen eines jeden Ausschusses unabhängig von der Sitzungsdauer gezahlt, nicht aber für Telefon- und Videokonferenzen oder vergleichbare Zusammenkünfte ohne gleichzeitige Präsenz am gleichen Ort. Außerhalb der Organtätigkeit liegenden Vergütungen in Form von Lohn und Gehalt, die an Arbeitnehmervertreter geleistet wurden, erfolgten zu marktüblichen Konditionen.

Im Geschäftsjahr 2013 wurden Vergütungen in Höhe von T€ 177 (Vorjahr T€ 158) geleistet.

47 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 mit dem Lagebericht der ESSANELLE HAIR GROUP AG zusammengefasst ist, 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 14. März 2014

Achim Mansen (Vorstandsvorsitzender)	Dieter Bonk (Vorstand)	Dirk Wiethölter (Vorstand)

AG-BILANZ (HGB) zum 31. Dezember 2013

AKTIVA

in €	31.12.2013	31.12.2012
A. ANLAGEVERMÖGEN		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	65.520,09	100.002,58
2. Firmenwerte	236.424,67	1.582.900,53
	301.944,76	**1.682.903,11**
II. Sachanlagen		
1. Betriebs- und Geschäftsausstattung einschließlich Einbauten in gemieteten Räumen	18.161.507,21	18.650.950,91
2. Geleistete Anzahlungen	85.237,80	120.429,30
	18.246.745,01	**18.771.380,21**
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	1,00	1,00
2. Beteiligungen	4.579,67	0,00
3. Sonstige Ausleihungen	223.387,71	239.834,00
	227.968,38	**239.835,00**
	18.776.658,15	**20.694.118,32**
B. UMLAUFVERMÖGEN		
I. Vorräte		
Waren	7.619.697,88	6.405.348,01
	7.619.697,88	**6.405.348,01**
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	107.308,67	159.057,35
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	41.591,16	2.760,72
3. Sonstige Vermögensgegenstände	2.598.347,35	2.432.396,49
	2.747.247,18	**2.594.214,56**
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	**9.788.128,19**	**7.904.719,06**
	20.155.073,25	**16.904.281,63**
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	**135.327,46**	**135.745,70**
Summe Aktiva	**39.067.058,86**	**37.734.145,65**

PASSIVA

in €	31.12.2013	31.12.2012
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	4.622.092,15	4.244.666,28
	22.949.778,80	**22.572.352,93**
B. RÜCKSTELLUNGEN		
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	968.123,00	988.298,00
2. Steuerrückstellungen	31.698,04	0,00
3. Sonstige Rückstellungen	4.842.543,00	4.411.529,77
	5.842.364,04	**5.399.827,77**
C. VERBINDLICHKEITEN		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	600.000,00	920.003,04
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.484.072,15	4.511.097,39
3. Sonstige Verbindlichkeiten	4.190.843,87	4.328.864,52
	10.274.916,02	**9.759.964,95**
D. RECHNUNGSABGREZNZUNGSPOSTEN	**0,00**	**2.000,00**
Summe Passiva	**39.067.058,86**	**37.734.145,65**

AG-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (HGB)

für die Zeit vom 1. Januar 2013 bis zum 31. Dezember 2013

in €	01.01.-31.12.2013	01.01.-31.12.2012
1. Umsatzerlöse	129.675.446,75	126.464.702,36
2. Sonstige betriebliche Erträge	1.448.824,31	2.170.027,63
3. Aufwendungen für bezogene Waren	-9.849.613,06	-10.044.805,93
	121.274.658,00	**118.589.924,06**
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-61.091.606,91	-58.656.500,44
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung (davon für Altersversorgung: € 63.018,41; Vorjahr € 144.864,25)	-12.661.423,70	-12.494.230,29
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-5.883.776,33	-6.215.313,55
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-36.894.804,66	-36.389.806,61
	4.743.046,40	**4.834.073,17**
7. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	6.668,69	7.610,78
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge (davon aus verbundenen Unternehmen: € 555,09; Vorjahr € 476,54), (davon Erträge aus Abzinsungen: € 23.586,88; Vorjahr € 26.236,59)	45.223,18	120.660,41
9. Abschreibungen auf Finanzanlagen	-12.157,77	0,00
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen (davon aus Aufzinsungen: € 98,938,61; Vorjahr € 85.916,67)	-280.111,52	-373.418,53
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	**4.502.668,98**	**4.588.925,83**
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-1.852.413,02	-1.614.019,52
13. Sonstige Steuern	-11.409,59	-42.239,75
14. Jahresüberschuss	**2.638.846,37**	**2.932.666,56**
15. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	1.983.245,78	1.311.999,72
16. Bilanzgewinn	**4.622.092,15**	**4.244.666,28**

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der ESSANELLE HAIR GROUP AG, Düsseldorf, aufgestellten Konzernabschluss bestehend aus Bilanz, Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang sowie den Konzernlagebericht der ESSANELLE HAIR GROUP AG, Düsseldorf, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und zusammengefasstem Lagebericht 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 zusammengefassten Lagebericht 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 zusammengefassten Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und zusammengefassten Lagebericht 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 zusammengefassten Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer 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 zusammengefasste Lagebericht 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 14. März 2014

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Bibiana Bolsenkötter	ppa. Dr. Michael Wittekindt
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

EDEL

KONTAKT

Investor Relations,
Wirtschaftspresse
Stockheim Media GmbH
Michael Müller
Fon +49 (0)2156/492 82 66
Fax +49 (0)221/420 75 59
mm@stockheim-media.com
www.stockheim-media.com

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
Stockheim Media GmbH
visuphil®, Düsseldorf
In Bewegung:
Fotos: Andreas Bretz, Düsseldorf
Text: Verena Bretz, Düsseldorf

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