

ICH BIN FRISEUR



KENNZAHLEN

Mio. Euro – nach IFRS, Konzern

Mio. €	2012	2011	2010	2009	2008
Konzernumsatz	126,5	127,2	127,2	128,0	129,2
essanelle Ihr Friseur	54,7	56,6	58,4	63,3	69,0
Super Cut	22,9	21,6	21,2	20,5	20,6
HairExpress	41,5	38,6	35,7	32,1	27,7
Beauty Hair Shop	7,3	6,9	6,8	6,7	6,0
EBITDA	10,8	11,8	10,8	11,3	12,1
EBIT	6,3	6,7	5,4	5,9	7,0
EBT	6,0	6,4	5,1	5,5	6,4
Jahresüberschuss	3,9	3,8	3,4	3,2	3,6
Ergebnis je Aktie	0,87 €	0,84 €	0,75 €	0,71 €	0,79 €
Eigenkapitalquote	64,6%	62,2%	58,8%	56,1%	53,7%
Cashflow (laufende Geschäftstätigkeit)	9,5	8,0	6,2	9,1	11,5
Cashflow je Aktie	2,06 €	1,74 €	1,35 €	1,99 €	2,50 €
Mitarbeiter	4.083	4.016	4.246	4.185	4.306
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 2013

Bericht zum ersten Quartal	Mai 2013
Hauptversammlung	21. Juni 2013 (Düsseldorf)
Halbjahresbericht	August 2013
Neun-Monatsbericht	November 2013



Silver/line

ICH BIN
FRISEUR

INHALT

VORSTANDSINTERVIEW	18
BERICHT DES AUFSICHTSRATES	24
DIE AKTIE	27
KONZERN-JAHRESABSCHLUSS (IFRS)	
KONZERN-LAGEBERICHT	30
KONZERN-BILANZ	50
KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	52
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG	53
VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS	54
KONZERN-ANHANG	55
AG-BILANZ (HGB)	110
AG-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (HGB)	112
BESTÄTIGUNGSVERMERK	114
KONTAKT, IMPRESSUM	116

4

ICH BIN
FRISEUR

Editorial

Über den Beruf des Friseurs wird derzeit viel geschrieben und geredet. Meist von Menschen, die ihn nicht kennen. Wir wollen das in diesem Geschäftsbericht einmal anders machen.

Wer sind die Menschen in unserem Unternehmen? Warum sind sie Friseur geworden? Wie sehen sie diesen Beruf? Aber auch: Was bietet ein Unternehmen wie die Essanelle Hair Group diesen Mitarbeitern über das Haarschneiden hinaus?

Viele Fragen – zu denen es höchst unterschiedliche Antworten von höchst unterschiedlichen Menschen gibt – die aber alle eines eint: Sie kennen den Beruf. Sie üben ihn aus. Jeden Tag.

Viel Vergnügen beim Lesen.



Alexandra Rigano,
Friseurmeisterin und Akademieleiterin



Als ich bei Essanelle
angefangen habe, war
meine Tochter drei Jahre
alt – heute ist sie 18.

Nuran Bulut, Vertriebsmanagerin



ICH BIN
FRISEUR

Neugierig auf den Beruf als Friseurin wurde ich durch meine Freundinnen, die in einem Friseursalon arbeiteten. Sie haben sehr eindrucksvoll davon erzählt – und ich habe dann selbst eine wirklich tolle Ausbildung erlebt, mit Modellabenden zum Beispiel, aber auch einfach mit viel Unterstützung durch den Chef und die Kolleginnen. Bei Essanelle hat es mir immer sehr viel Spaß gemacht, mich weiterzuentwickeln. Ich habe meinen Meister gemacht und dann einen Salon geleitet. Heute bin ich als Vertriebsmanagerin für 27 Filialen verantwortlich – und mag das einfach, meine Mitarbeiter zu coachen und zu unterstützen, damit wir als Team erfolgreich sind.

Ich liebe komplette Typveränderungen, bei denen ich meine ganze Kreativität zeigen kann.

Senita Scheer, Friseurin

Ich bin eher zufällig Friseurin geworden. Die Ausbildung war eine Herausforderung, aber sie hat viel Spaß gemacht. Ich mag es, dass ich morgens oft nicht weiß, was der Tag bringen wird. Am liebsten sind mir komplette Typveränderungen. Schöne Farbspiele mit verschiedenen Strähnentechniken sind meine Leidenschaft. Das Farbspiel zu beobachten und zu kontrollieren und dann ein umwerfendes Ergebnis zu erhalten, das den Gast umhaut, das ist einfach nur schön.

ICH BIN
FRISEUR





Mein Vater wollte ja eigentlich, dass ich Bankkaufrau werde.

Andrea Grauer, Trainerin und Salonleiterin

ICH BIN
FRISEUR

Aber mir war bei der endgültigen Entscheidung sehr schnell klar, dass es eine Friseurausbildung werden soll. Am Anfang sah es aus, als sollten meine Eltern Recht behalten. Ich habe meine Ausbildung mehrmals abgebrochen, irgendwie hat es nie geklappt – bis ich bei Essanelle gelandet bin. Hier habe ich dann die Gesellenprüfung als Fünftbeste bestanden. Anschließend habe ich noch eine Fachtrainerausbildung oben drauf gelegt und schließlich sogar die Meisterschule besucht. Das schönste Erlebnis war aber sicher, als ich zum ersten Mal bei einer großen Veranstaltung von Essanelle und L'Oréal auf der Bühne stehen durfte und dort gezeigt habe, was ich kann. Heute sieht es also ganz danach aus, dass doch ich Recht hatte. Ich gehe in diesem Beruf auf, Tag für Tag.







Ich mag einfach die Arbeit
mit Menschen und mit
so unterschiedlichen Typen
und Charakteren, die
ich dabei kennenlernen.

Elena Mellert, Friseurin

ICH BIN
FRISEUR



Ich wusste erst gar nicht, was ich nach der Schule machen sollte. Ich habe dann einige Praktika in verschiedenen Branchen gemacht, um das Richtige zu finden. Irgendwie hat mich am Ende die Friseurausbildung angezogen. Und es war die perfekte Entscheidung. Ich mag einfach die Arbeit mit Menschen und mit so unterschiedlichen Typen und Charakteren, die ich dabei kennenlernen. Das ist immer wieder aufs Neue spannend. Außerdem bin ich den ganzen Tag in Bewegung – ein Bürojob mit acht Stunden sitzen wäre ganz sicher nichts für mich. Mein persönliches Highlight war meine Ausbildung zum „Coloriste Diplôme“ – und dass ich sie so gut bestanden habe. Darauf bin ich schon sehr stolz.



Es ist toll
zu sehen, wie
begeistert
unsere Gäste
von ihrer neuen
Frisur sind.

Tanju Redmond, Auszubildender

ICH BIN
FRISEUR

Haare haben mich schon immer fasziniert! Schon als Kind wollte ich bei allen Menschen die Haare verschönern. Ein Schulpraktikum beim Friseur hat mich dann endgültig überzeugt, dass ich Friseur werden muss. Es macht mich stolz, dass ich schon im 2. Lehrjahr voll im Salon mitarbeiten konnte. Nach der Ausbildung möchte ich noch mehr Erfahrung als Geselle sammeln und dann eine Trainerausbildung machen. Irgendwann möchte ich dann Meister und Salonleiter werden. Wenn ich es schaffe, Menschen ein Lächeln in ihr Gesicht zu zaubern, weil sie sich so über ihre Frisur freuen, bin ich glücklich.





Ich liebe es, Menschen zu verschönern. Mit einer typgerechten Farbe kann man so viele Seiten betonen.

Anja Schmidt, Friseurmeisterin und Salonleiterin

ICH BIN
FRISEUR

Schon als Kind habe ich lieber den Nachbarskindern die Haare geschnitten als im Sandkasten zu spielen. Für mich ist die Zufriedenheit des Gastes das wichtigste Ziel. Meine Kreativität und meine Erfahrung ermöglichen es mir dabei, dem Gast ganz neue Seiten an sich zu zeigen. Eine individuelle und typgerechte Farbe kann einen Menschen verändern, manchmal nur ganz sanft, aber auch ganz grundsätzlich. Dafür muss ich immer die neusten Produkte und Färbetechniken kennen und mich auch laufend weiterbilden. Das Strahlen in den Augen meines Gastes nach dieser Verwandlung zu sehen, ist für mich das schönste Kompliment.

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 Jahres 2012 erwarteten Sie in Ihren Prognosen einen Umsatzrückgang um 1%–2%. Wie zufrieden sind Sie mit den tatsächlichen Ergebnissen?

Achim Mansen Mit Blick auf unsere Prognosen und Erwartungen ist das Geschäftsjahr durchaus gut gelaufen. Wir konnten vor allem durch eine gute Entwicklung auf vergleichbarer Fläche bei unseren Salons die Abgänge der TOP TEN-Salons, die 2011 noch rund 3,6 Mio. Euro erwirtschaftet haben, besser als gedacht kompensieren. Mit einem Umsatzrückgang von nur 0,8 Mio. Euro können wir vor diesem Hintergrund ganz zufrieden sein. Absolut gesehen stellt uns ein Rückgang beim Umsatz aber natürlich nicht zufrieden.

In den vergangenen Jahren waren auf vergleichbarer Fläche eher rückläufige Umsätze zu verzeichnen.

Achim Mansen Ja, das ist richtig. 2012 haben wir uns hervorragend entwickelt. Insgesamt steht auf vergleichbarer Fläche ein Plus von 0,8% in den Büchern. Wenn wir die Kaufhäuser außen vor lassen, die ja nun wirklich derzeit allen Anbietern wenig Spaß machen, war es sogar ein Wachstum von über 1,3% auf der Fläche des Vorjahres. Das ist sicherlich sehr gut und zeigt, dass die Bereinigung unseres Salonbestandes in den letzten Jahren Früchte trägt. Wir haben sehr viele gute Salons.

Wie viele Eröffnungen und Schließungen gab es 2012?

Achim Mansen Wir haben 23 Salons neu eröffnet, aber auch 25 Salons geschlossen, in denen wir zum größten Teil nicht rentabel gearbeitet haben und hier auch mittelfristig kein Verbesserungspotenzial sahen. Mit Blick auf die reinen Zahlen bleibt also ein Nettorückgang um 2 Salons für das Jahr 2012. Aber die Qualität unserer Salons im Bestand, die Profitabilität sowie das Umsatz- und Ertragspotenzial haben sich unter dem Strich verbessert. Der Umsatz auf vergleichbarer Fläche ist ein Indikator, der zeigt, dass eben nicht nur Eröffnungen, sondern auch gezielte Schließungen zu unserem Erfolg beitragen.

Gilt diese Steigerung für alle Konzepte?

Dieter Bonk Nicht im gleichen Ausmaß. Dass die Kaufhäuser derzeit kein gutes Umfeld sind, trifft natürlich die Marke essanelle Ihr Friseur besonders, da Salons dieser Marke vor allem dort vertreten sind. Darüber hinaus sind die Salons eines Konzepts wie Super Cut, das ja noch recht neu ist, maximal 10–12 Jahre alt, und an jeweils sehr guten Standorten vertreten. Salons von essanelle Ihr Friseur sind zum Teil deutlich älter. Mit Blick auf die Qualität eines Standortes ist ja die Frage: Wie gut ist ein Salon sichtbar, wie schnell ist er für die Laufkundschaft, aber auch für Stammkunden zu erreichen? Ein Salon von essanelle ihr Friseur in der vierten Etage eines schwach laufenden Kaufhauses hat es also nicht leicht. Insofern zeigen nicht alle Salons und alle Marken dieselbe Performance – sind aber eben auch nicht immer eins zu eins vergleichbar.

Den Umsatzrückgang bezeichnen Sie als nicht zufriedenstellend. Sie wollten zu Jahresbeginn 30 neue Salons eröffnen – 23 sind es geworden. Warum weniger Neueröffnungen?

Achim Mansen Weil wir uns strategisch dafür entschieden haben, nicht die maximal mögliche Zahl an Salons zu eröffnen und nicht das maximale Umsatzwachstum erreichen zu wollen, sondern eben vor allem auch unsere Ertragsstärke im Blick zu haben. Profitables Wachstum ist unser Ziel. Und deshalb eröffnen wir Salons nur an den Standorten, von denen wir sehr überzeugt sind, und verzichten lieber auf den ein oder anderen Standort, wenn wir da bei der Rentabilität nicht sicher sind.

Dirk Wiethölter Die Zahl der neuen Salons ist aber mit Blick auf den Umsatz nicht der einzige relevante Punkt. Unabhängig davon hätten wir auch gerne mehr Mitarbeiter in den vorhandenen Salons gehabt. Auch damit hätten wir 2012 mehr Umsatz erwirtschaften können. Wir hätten gerne mehr Friseure eingestellt.

Es gibt nicht genug Friseure?

Dirk Wiethölter Es gibt auf jeden Fall nicht genügend gute und qualifizierte Friseure. Wir würden gerne sowohl mehr ausgebildete Mitarbeiter einstellen als auch mehr qualifizierte Schulabgänger und Auszubildende integrieren. Auch wenn es uns bereits heute schon gelingt, die Ausbildungsquote Jahr für Jahr zu steigern.

Dieter Bonk Bei einem ausgebildeten Friseur ist vorher schwer zu beurteilen, ob er wirklich gut ins Team passt, wie gut sein Umgang mit Gästen sein wird. Wenn ich im kaufmännischen Bereich jemanden einstelle, kann ich anhand von Ausbildungsnachweisen und Zeugnissen eher beurteilen, ob der Mitarbeiter auf meine Position passt. Bei einem Friseur sehe ich definitiv erst, wenn ich ihn bereits eingestellt habe, ob er wirklich gut ist. Ich kann allerdings bei so manchen Bewerbern, die zu uns kommen, schon im ersten Gespräch genau sagen, dass er nicht passt. Über mehr gute, qualifizierte Bewerber würden wir uns wirklich freuen.

Diese Probleme gibt es ja in vielen Branchen – was ist in der Friseurbranche besonders?

Dirk Wiethölter Das Image des Berufes ist derzeit nicht das beste. Über die Bezahlung der Friseure wird ja gerne in Talkshows berichtet, wenn es zum Beispiel um das Thema Mindestlohn geht. Und da wird dann der Stundenlohn einer Friseurin in Ostdeutschland dargestellt. Dass die Tariflöhne im Westen höher sind und wir bei der Essanelle Hair Group ab einem bestimmten Umsatzniveau pro Mitarbeiter ordentliche Boni zahlen, ist dann weniger Thema.

Dieter Bonk Hinzu kommt der ein oder andere Bericht in den Medien über schlechte Arbeitsbedingungen für Friseure. Das mag in Einzelfällen stimmen, aber bei uns gibt es eine hohe Arbeitsplatzsicherheit, einen pünktlich gezahlten Lohn und natürlich auch einen fairen Umgang mit den Mitarbeitern. Uns ist sehr bewusst, dass unsere Friseurinnen und Friseure vor Ort über den Erfolg unseres Unternehmens entscheiden. Deswegen hat dieser Aspekt oberste Priorität im positiven Sinne.

Was tun Sie, um das Image des Berufes Friseur zu verbessern?

Dirk Wiethölter Für unser Unternehmen müssen wir noch stärker kommunizieren, dass wir Mitarbeiter qualitativ hochwertig aus- und weiterbilden. In unserem eigenen Interesse wollen wir die besten Leute haben, gute Friseure noch besser machen. Wir müssen aufzeigen, dass es viele Karrieremöglichkeiten in unserem Unternehmen gibt. Wenn sie als Friseur bei einem Einzelunternehmen angestellt sind, dann werden sie sich intern kaum verändern können. Wir hingegen suchen gezielt nach Friseuren, die mehr wollen – beispielsweise als Trainer, Salonleiter oder Vertriebsmanager. Und natürlich schaffen wir hierfür auch die entsprechenden Weiterbildungsmöglichkeiten. Das heißt, jemand, den die Branche interessiert, der Lust auf Beauty hat – aber trotzdem eine Karriere im Kopf hat – der ist bei uns sehr gut aufgehoben.

Und wie sieht so ein Karriereweg aus?

Dirk Wiethölter Derzeit sind wir in Düsseldorf gemeinsam mit der Handwerkskammer dabei, eine Meisterfortbildung für Filialisten aufzusetzen. Neben den üblichen Inhalten einer Meisterausbildung setzen wir hier auch auf Führungs-Know-how, Persönlichkeitsentwicklung und ähnliche Themenbereiche, die unternehmerisch Sinn machen und gleichzeitig die Friseure persönlich deutlich weiterbringen. Damit sind wir nicht nur mit Blick auf unsere Branche innovativ – das ist bezogen auf alle Handwerksberufe sicher sehr fortschrittlich. Und damit auch attraktiv für junge Menschen, die etwas aus sich machen wollen. Bei uns ist man nicht auf die Position hinter dem Stuhl auf ewig festgelegt, wenn man es nicht genauso will.

Dieter Bonk Unabhängig von diesen karriereorientierten Faktoren müssen wir vor allem noch stärker kommunizieren, warum Friseure heute in ihrem Job arbeiten. Wenn ich mit unseren Mitarbeitern spreche, dann sind sie sehr gerne kreativ, lieben es, andere Menschen zu verschönern. In welchem Job bekomme ich denn zehnmal am Tag Beifall oder tolles Feedback, weil jemand sichtbar glücklich mit meiner Dienstleistung ist?

Stolz ein Friseur zu sein, ist ja auch eine aktuelle Kampagne, die Sie fahren.

Dirk Wiethölter Ja, hier geht es auf Initiative von L'Oréal und dem Zentralverband des deutschen Friseurhandwerks genau darum zu zeigen, was Friseure und die in diesem Umfeld Tätigen tatsächlich an ihrem Job lieben, warum sie ihn so spannend finden. Und wir zeigen hier nicht nur den Friseur im Salon, sondern auch unsere Mitarbeiter im Vertrieb. Insgesamt kommt Bewegung in die gesamte Branche. Auch der Zentralverband wird aktiv, andere Filialisten ebenfalls – wir übernehmen da gerne die Vorreiterrolle und auch Vorbildfunktion. Das Bild von der Tätigkeit bei einem Einzelfriseur hat mit den Möglichkeiten bei einem Unternehmen wie dem unseren sehr wenig gemein.

Dieter Bonk Ein Beispiel dafür sind unsere markenspezifischen Schnitttechniken bei Super Cut, HairExpress und essanelle Ihr Friseur. Hier können sich Friseure weiterentwickeln und selbst kreativ sein. Sicher mehr als das, was einem Jugendlichen zuerst beim Friseurberuf einfällt.

Für Super Cut war es ja sowieso eines der besten Jahre seit langem.

Dieter Bonk Wir haben 2012 ein Plus von fast 6% erwirtschaftet – und das mit nur zwei Salons mehr als im Vorjahr. Unser Marken-Relaunch zu Beginn des Jahres zeigt sich auch in den Zahlen.

Was kann man sich unter dem Relaunch vorstellen?

Dieter Bonk Wir haben die eben erwähnten Schnitttechniken noch einmal verbessert. Zusätzlich haben wir die Visualisierung der Salons erneuert und zahlreiche Aktionen über soziale Medien gestartet. Super Cut ist eine echte Marke mit einem klaren Markenkern: jung und trendy. Branchenstudien zeigen ja, dass eine klare Positionierung bei der Auswahl eines Friseurs ein echter Erfolgsfaktor ist. Das setzen wir bei Super Cut sicher beispielhaft um.

Wie werden Sie hier kurz- bis mittelfristig verfahren? Welche Entwicklungen planen Sie bei den Markenkonzepthen?

Achim Mansen HairExpress und Super Cut stehen weiterhin im Zentrum, wenn es um Wachstum und um die Eröffnung neuer Salons geht. Was wir dafür brauchen, sind Standorte, die mittelfristig Erfolg in Form von hohen Deckungsbeiträgen bringen. Aber wir sind von den Entwicklungen möglicher Standortpartner abhängig. Einkaufscenter werden immer weniger eröffnet, bei Verbrauchermärkten ist die Qualität nicht immer so, wie wir uns das vorstellen. Wir können also nicht immer so, wie wir wollen.

Und wie viele neue Salons sollen 2013 eröffnet werden?

Dieter Bonk Derzeit gehen wir von 20-30 neuen Salons für das Jahr 2013 aus, aber auch wieder von rund 20 Schließungen.

Das heißt, der Salonbestand wird sich nicht deutlich vergrößern. Womit wollen Sie weiteres Wachstum generieren?

Mit Blick auf Ihren hohen operativen Cashflow und eine Eigenkapitalquote jenseits der 60%-Grenze sind Sie ja kerngesund und in der Lage zu investieren.

Achim Mansen Einerseits sind wir immer interessiert an kleineren Filialisten, die gut zu uns passen würden. Aber hier muss der Preis stimmen und unsere eigene Bewertung am Kapitalmarkt ist dafür natürlich ein wesentlicher Maßstab. Es gilt dasselbe wie bei Neueröffnungen: Nicht einfach nur Wachstum ist das Ziel, sondern profitables Wachstum. Insofern wird der Kreis an Targets schon kleiner. Wir beobachten den Markt genau.

Und ansonsten?

Achim Mansen Wir haben darüber hinaus noch die eine oder andere Idee, wie wir investieren können, um zu wachsen und den Unternehmenswert zu steigern. Allerdings ist hier noch nichts spruchreif. Wir halten es für sinnvoll, Pläne erst bekannt zu geben, wenn alles wasserdicht ist. Insofern gehen wir in den kommenden zwei Jahren erst einmal von moderatem Wachstum aus.

Wie soll die Umsatzentwicklung im laufenden Jahr genau aussehen?

Achim Mansen Wir rechnen derzeit mit einem kleinen Plus von 1%, vielleicht 1,5%. Das ist schwer exakt zu prognostizieren vor dem Hintergrund der abflauenden Konjunktorentwicklung, der unsicheren Entwicklung im Einzelhandel und daraus resultierend der schwer abschätzbaren Entwicklung auf vergleichbarer Fläche. Wir können hier die Ergebnisse von 2012 nicht einfach fortschreiben.

Und bei den Erträgen? Hier lagen Sie mit 6,0 Mio. Euro am oberen Ende Ihrer Prognosen, aber unter dem Vorjahreswert.

Achim Mansen Uns war klar, dass wir das Rekordjahr von 2011 mit einem Vorsteuerergebnis von 6,4 Mio. Euro nicht wiederholen können. Deshalb hatten wir für 2012 eine Bandbreite von 5,5 bis 6,0 Mio. Euro beim Vorsteuerergebnis prognostiziert. Damit fühlen wir uns auch für 2013 wohl und halten das für erreichbar.

Also erwarten Sie trotz leicht steigender Umsätze tendenziell rückläufige Erträge für das Jahr 2013?

Achim Mansen Wir werden im laufenden Jahr durch Tarifierpassungen mit einer steigenden Personalkostenquote rechnen müssen. Wir halten es auch für sehr wahrscheinlich, dass der Mindestlohn in der Friseurbranche in diesem Jahr kommt. Wir begrüßen das. Solide Handwerksarbeit soll auch solide bezahlt werden. Aber dann muss auch in der gesamten Branche Schluss sein mit Dumping-Preisen und mit Dumping-Löhnen, die woanders bezahlt werden.

Mit Blick auf unsere Erträge müssen wir sehen, was sich in so einem Fall in welcher Region über die Preise tatsächlich weitergeben lässt. Ein Umsatzplus von 1% – oder auch etwas mehr bei funktionierenden Preiserhöhungen – ist aber auf jeden Fall schnell aufgezehrt. Auch Energie wird stetig teurer. Die Steigerungstendenzen bei beiden Kostenfaktoren werden in den kommenden Jahren anhalten. Deshalb betonen wir die notwendige Profitabilität unseres Wachstums so sehr – die Kostenseite wird auf die Erträge drücken.

Was heißt das für die Aktionäre und die Dividende?

Achim Mansen Wir werden auch in diesem Jahr gemeinsam mit dem Aufsichtsrat wieder eine Dividende in Höhe von 50 Cent je Aktie vorschlagen. Bei einem Kurs von 10 Euro am Ende des Jahres 2012 bedeutet das für unsere Aktionäre eine Rendite von 5% – hinzu kommt noch eine Performance von über 7% durch Kurssteigerungen aus dem Jahr 2012. Ich denke, das ist ganz ordentlich.

Und das ist auch weiterhin zu erwarten?

Achim Mansen Was den Kursverlauf angeht, kann ich natürlich nichts prognostizieren. Unsere Kursentwicklung ist zwar jetzt seit 2009 durchgehend aufwärts gerichtet – aber das ist ja auch stark abhängig von der Entwicklung des Gesamtmarktes. Bei der Dividende wollen wir die Kontinuität der vergangenen Jahre fortsetzen. Wir werden beim für die Dividende relevanten Ergebnis in der AG im Jahr 2013 weniger Belastungen durch Firmenwertabschreibungen haben. Wenn sich das operative Geschäft wie geplant entwickelt, werden wir also im laufenden Jahr allein dadurch ein höheres AG-Ergebnis erwirtschaften. 2014 entfallen diese Abschreibungen in Höhe von 2,0 Mio. Euro dann komplett. Eine Dividendenhöhe von 50 Cent ist damit mittelfristig mindestens unser Ziel.

BERICHT DES AUFSICHTSRATES

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Essanelle Hair Group konnte im Geschäftsjahr 2012 die zu Jahresbeginn aufgestellte Umsatzprognose übertreffen und die Ertragsprognose voll erreichen – und verzeichnet damit ein erfolgreiches Geschäftsjahr. Dabei ragten vor allem die Konzepte HairExpress und Super Cut mit deutlichen Steigerungsraten heraus. Ein Vorsteuerergebnis im Konzern von 6,0 Mio. Euro und ein Jahresüberschuss von 2,9 Mio. Euro sowie ein Bilanzgewinn von 4,2 Mio. Euro in der AG (HGB) ermöglichen es Vorstand und Aufsichtsrat für das Geschäftsjahr 2012 der Hauptversammlung erneut eine Dividende in Höhe von 50 Cent je Aktie vorzuschlagen.

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

Der Aufsichtsrat kam im Geschäftsjahr 2012 zu insgesamt vier ordentlichen Sitzungen am 27. März, am 20. Juni, am 25. September und am 27. November zusammen. In jeder Sitzung waren stets mehr als die Hälfte der Mitglieder anwesend. Im Falle einer Verhinderung haben die abwesenden Mitglieder durch schriftliche Stimmabgabe an den Beschlüssen mitgewirkt. Gegenstand der Sitzungen waren die Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, die Investitionsvorhaben sowie die Risikolage und das Risikomanagement der Essanelle Hair Group. Darüber hinaus standen im Wesentlichen folgende Themen auf der Tagesordnung, die gemeinsam mit dem Vorstand eingehend behandelt und erörtert wurden:

- Wirtschaftlicher Verlauf des Geschäftsjahres 2012
- Umfang der Wachstumsstrategie für 2013
- Planungen für die Geschäftsjahre 2013 bis 2017
- Verlängerung des Vertrags des Vorstandsvorsitzenden

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

Das Audit Committee beschäftigte sich in seinen Sitzungen am 23. Februar und am 13. März vor allem mit Fragen der Rechnungslegung, des Risikomanagements und der Compliance. Darüber hinaus befasste sich das Audit Committee außerhalb der Sitzungen eingehend mit der unterjährigen Finanzberichterstattung. Außerdem analysierte das Audit Committee in den beiden Sitzungen zur Vorbereitung der Bilanzsitzung des Aufsichtsrates detailliert den Jahres- und Konzernabschluss. Abschließend sprach der Ausschuss dem Aufsichtsrat seine Empfehlung zur Billigung und Feststellung aus.

Der Personalausschuss trat im abgelaufenen Geschäftsjahr am 26. März und am 16. April zusammen. Wesentliche Themen waren die Festlegung der Vorstandstantiemen sowie die Verlängerung des Vertrages des Vorstandsvorsitzenden, Achim Mansen, um fünf Jahre bis zum Jahr 2017.

Vorstand und Aufsichtsrat haben sich im Berichtsjahr eingehend den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex gewidmet. Am 28. November 2012 wurde eine gemeinsame, aktualisierte Entschärfungserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben und den Aktionären auf der Homepage der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht. Im Berichtsjahr traten weder im Vorstand noch im Aufsichtsrat Interessenkonflikte auf.

Auf der Hauptversammlung am 21. Juni 2012 wählten die Aktionäre die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, erneut zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer. Der Aufsichtsratsvorsitzende erteilte dem Abschlussprüfer nach Einholung der Unabhängigkeitserklärung den Prüfungsauftrag, traf mit ihm die Honorarvereinbarung und legte gemeinsam mit dem Prüfungsausschuss die Prüfungsschwerpunkte fest. Auf dieser Grundlage und unter Einbeziehung der Buchführung prüfte die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft 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 2012, den zusammengefassten Lagebericht für die AG und den Konzern für das Geschäftsjahr 2012 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, den zusammengefassten Lagebericht, die Prüfungsberichte sowie den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns rechtzeitig vor ihren jeweiligen Sitzungen. In der Bilanzsitzung am 27. März 2013 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 Committees den Jahresabschluss und Konzernabschluss, den zusammengefassten Lagebericht sowie den Vorschlag des Vorstands 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 2012 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 Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns für eine erneute Dividendenausschüttung in Höhe von 50 Cent an.

Mit Blick auf das erfolgreiche Geschäftsjahr 2012 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, 27. März 2013



Fritz Kuhn
Vorsitzender des Aufsichtsrates

DIE AKTIE

Die nationalen und internationalen Börsen entwickelten sich im Jahr 2012 insgesamt deutlich aufwärtsgerichtet. Sowohl der DAX als auch der DOW JONES starteten gut in das Jahr mit steigenden Kursen bis in den März hinein und zeigten dann eine anschließende Schwächephase bis zu den Jahrestiefstkursen im Juni. Von diesem Tiefpunkt aus erholten sich beide Indizes wieder und erreichten Ende Dezember jeweils ihre Jahreshöchstkurse. Der DAX startete bei rund 6.100 Punkten in das Jahr 2012 und schloss bei über 7.600 Punkten. Die Performance betrug damit im abgelaufenen Geschäftsjahr rund 25%. Der TecDax entwickelte sich im Jahr 2012 mit einem nahezu parallelen Verlauf, eröffnete bei rund 700 Punkten das Jahr und schloss mit rund 830 Punkten und einer Performance von rund 18,5%. Der SDAX hingegen erreichte direkt Anfang des Jahres seinen tiefsten Wert von knapp unter 4.400 Punkten und schloss Ende Dezember bei 5.250 Punkten.

Die Aktie der Essanelle Hair Group eröffnete im Geschäftsjahr 2012 auf Xetra mit einem Kurs von 9,30 Euro. Das Jahreshoch erreichte die Aktie auf Xetra am 9. November mit 11,00 Euro. Der Tiefstkurs lag am 24. Januar bei 8,95 Euro. Der Schlusskurs zum 28.12.2012 betrug schließlich 10,00 Euro. Damit verzeichnete die Aktie der Essanelle Hair Group eine Jahresperformance von 7,5%. Hinzu kommt für die Aktionäre eine Dividendenrendite von knapp 5% für das Geschäftsjahr 2011. Bei 4.595.044 Stückaktien ergab sich zum Ende des Geschäftsjahres 2012 ein Unternehmenswert von 46,0 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 2012 auf dem Eigenkapitalforum der Deutschen Börse Investoren, Analysten und der Finanzpresse. Darüber hinaus wird die Aktie des Unternehmens seit Ende des vergangenen Jahres über die bisherigen Studien hinaus auch durch das Research-Team der Close Brothers Seydler Bank AG beobachtet und analysiert.

Die Hauptversammlung beschloss in 2012 für 2011 wie im Vorjahr die Zahlung einer Dividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie.

Keine Änderungen gab es bei der Aktionärsstruktur: Wie zum Ende des Geschäftsjahres 2011 war die Saxonia Holding GmbH auch im Geschäftsjahr 2012 Mehrheitsaktionär mit rund 89,77% der Aktien. Der Freefloat beträgt damit 10,23%.

DATEN ZUR AKTIE

AKTIONÄRSSTRUKTUR (STAND 28. FEBRUAR 2013)

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

KURSENTWICKLUNG GESCHÄFTSJAHR 2012 (XETRA)

Höchstkurs 9.11.2012	11,00 Euro
Tiefstkurs 24.1.2012	8,95 Euro
Eröffnungskurs 5.1.2012	9,30 Euro
Schlusskurs 28.12.2012	10,00 Euro
Jahresperformance	7,5%
Unternehmenswert 28.12.2012	46,0 Mio. Euro

KONZERN-LAGEBERICHT

nach IFRS für das Geschäftsjahr 2012

DIESER LAGEBERICHT WIRD ERSTMALIG 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 2012 FÜR DEN KONZERN (IFRS) UND DIE AG (HGB)

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Die konjunkturelle Entwicklung in Deutschland war im Geschäftsjahr 2012 weiter von Wachstum geprägt – jedoch deutlich langsamer als in den beiden Vorjahren. Nach einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts in 2011 von 3,0% betrug die Steigerung im vergangenen Jahr nach den vorläufigen Berechnungen des Statistischen Bundesamtes preisbereinigt noch 0,7%. Berücksichtigt werden muss dabei allerdings, dass in den Jahren 2010 und 2011 Aufholprozesse nach dem Krisenjahr 2009 stattfanden und dass das Wachstum in Deutschland im Jahr 2012 trotz enormer real- und finanzwirtschaftlicher Krisen im europäischen Umfeld erwirtschaftet wurde. Allerdings verlief das zweite Halbjahr 2012 deutlich schwächer als das erste Halbjahr.

Für Wachstumsimpulse sorgten 2012 vor allem die Verbrauchernachfrage, der Außenbeitrag sowie der staatliche Konsum. Im Einzelnen nahm der Export Deutschlands 2012 um 3,7% zu, während der Import um 1,8% wuchs, was zu einem positiven Außenbeitrag von 1,0% führte. Die private Binnennachfrage trug 0,4% und die staatlichen Konsumausgaben steuerten 0,3% zum Wachstum des Bruttoinlandsproduktes bei. Die Investitionen der Unternehmen nahmen hingegen zum Teil stark ab.

Die weiterhin positive Konsumnachfrage im Gesamtjahr resultiert zu einem Teil aus der weiter gestiegenen Zahl der Erwerbstätigen, die 2012 rund 41,6 Mio. betrug. Auch die Reallöhne (preisbereinigte Bruttomonatsverdienste) stiegen in Deutschland weiter – im Jahr 2012 im Vergleich zum Vorjahr um durchschnittlich 0,6%. Nach + 1,0% im Jahr 2011 und + 1,5 % im Jahr 2010 ist dies der dritte Anstieg in Folge. Insgesamt ist die Konsumnachfrage jedoch nicht mehr so stark wie in den Vorjahren gestiegen. Dies zeigt sich auch im Einzelhandel. Der Einzelhandelsumsatz erhöhte sich 2012 nach Angaben des Statistischen Bundesamtes um nominal 1,9%. Preisbereinigt liegt der Umsatz sogar um 0,3% unter dem Vorjahresniveau. Dabei legte der Einzelhandel mit Nicht-Lebensmitteln nominal um 1,0% zu und nahm real um 0,4% ab. Der „sonstige Einzelhandel mit Waren verschiedener Art“, unter dem das Statistische Bundesamt auch Waren- und Kaufhäuser zusammenfasst, entwickelte sich hingegen wie im Vorjahr deutlich schwächer als der gesamte Einzelhandel und verschlechterte sich auch noch einmal gegenüber dem Vorjahr. Nach den Erhebungen ging der Umsatz hier nominal um 0,5% und preisbereinigt sogar um 2,3% zurück. Die höchsten Wachstumsraten verzeichnete der Internet- und Versandhandel mit einem nominalen Zuwachs von 3,1%.

Die Inflationsrate in Deutschland lag weiter auf einem relativ hohen Niveau bei 2,0% für das Jahr 2012.

BRANCHENENTWICKLUNG

Im deutschen Friseurmarkt setzt sich nach Einschätzung des Vorstands sowohl die Zunahme des Marktanteils von Friseurfilialisten fort als auch das Wachstum der Klein- und Kleinstbetriebe (Umsatz unter 17.500 Euro), die in der Regel nur von einem Friseur betrieben werden. Dies wird belegt durch statistische Daten. So waren 2011 rund 79.000 Friseurunternehmen als Handwerksbetriebe angemeldet. Nach der Umsatzsteuerstatistik 2010 erwirtschafteten jedoch weniger als 54.000 Friseurunternehmen einen Jahresumsatz über 17.500 Euro. Damit zählt rund ein Drittel der Friseurunternehmen am Markt zu diesen Kleinstbetrieben. 70% aller Friseurunternehmen erwirtschafteten nach diesen Daten einen Umsatz von unter 100.000 Euro. Wie auch in anderen Bereichen des Einzelhandels ist die Tendenz erkennbar, dass sich die Zahl der mittelgroßen Unternehmen verringern wird.

Das derzeitige Marktvolumen in Deutschland wird auf insgesamt 5,3 Mrd. Euro (Schätzung für 2010) geschätzt. Nach vorläufigen Ergebnissen des Statistischen Bundesamtes ist der Markt in Deutschland dabei in den ersten neun Monaten 2012 rückläufig gewesen, soll sich im Gesamtjahr jedoch den Vorjahreswerten annähern.

Nach Einschätzungen einer Branchenstudie der Volksbank (VR Branchen special) werden die Marktsättigung auf der einen Seite und die hohe Zahl an Neugründungen gerade von Kleinstbetrieben auf der anderen Seite den Preiswettbewerb weiter verschärfen. Dazu trägt nach den Aussagen der Studie neben den steuerprivilegierten Mikrobetrieben auch die Schwarzarbeit bei, was gerade für mittelgroße Unternehmen der Branche zu „Wettbewerbsverzerrungen“ führt. Die Autoren führen weiter aus, dass der Verdrängungswettbewerb und die steigenden Qualitätsansprüche der Kunden eine klare Positionierung von Markenkonzepthen über hohe Qualitätsstandards bis zu einem Preiswert-Konzept verlangen. Gerade die ersten beiden Punkte erfordern „gut ausgebildete, motivierte Mitarbeiter“. Die Studie geht davon aus, dass die „traditionell arbeitenden Salons“ die primären Verlierer der aktuellen Markttrends sind.

Eine Studie der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) mit Daten des Jahres 2011 gibt an, dass sowohl die Besuchshäufigkeit der Kunden als auch die Ausgaben pro Besuch tendenziell zunehmen. Allerdings sinkt die Prozentzahl der Bevölkerung, die überhaupt einen stationären Friseur besucht, weiter und liegt nach Angaben von L'Oréal bei 56,2% (Vorjahr: 57,2%). Frauen besuchten durchschnittlich 5,6 Mal (Vorjahr: 5,5) einen Friseursalon und Männer durchschnittlich 7,1 Mal (Vorjahr: 6,9). Frauen gaben pro Friseurbesuch 2011 im Durchschnitt 41,18 € (+ 3,1% gegenüber dem Vorjahr) und Männer durchschnittlich 16,52 € (+ 3,6% gegenüber dem Vorjahr) aus.

ALLGEMEINE ERLÄUTERUNGEN ZUM UNTERNEHMEN

DAS UNTERNEHMEN

Der ESSANELLE HAIR GROUP-Konzern (auch: Essanelle Hair Group) ist einer der beiden führenden Filialisten für Friseurdienstleistungen in Deutschland und das einzige börsennotierte Unternehmen der Branche. Die Essanelle Hair Group bietet ihre Dienstleistungen über die Marken essanelle Ihr Friseur, Super Cut und HairExpress an. Darüber hinaus werden unter der Marke Beauty Hair Shop in räumlicher Nähe zu den Salons friseur-exklusive Produkte vertrieben. Ende des Jahres 2012 gehörten zur Essanelle Hair Group 684 Salons und Verkaufsshops (Vorjahr: 686). Im Geschäftsjahr 2012 wurden 23 Salons neu eröffnet, 25 Salons geschlossen (letztere Angabe beinhaltet drei Änderungen aufgrund bisher statistisch erfasster Franchisesalons). Das Unternehmen erwirtschaftete einen Umsatz von 126,5 Mio. Euro nach einem Vorjahreswert von 127,2 Mio. Euro.

MITARBEITER

Die Essanelle Hair Group beschäftigte zum 31.12.2012 insgesamt 4.083 Mitarbeiter nach 4.016 Mitarbeitern im Vorjahr. Dies entspricht einem Anstieg von 1,7%. Davon sind 3.980 Mitarbeiter in den Salons tätig und 103 Mitarbeiter in der Unternehmenszentrale und im Vertrieb. Der Anteil der Teilzeitbeschäftigten beträgt rund 40,5%. Darüber hinaus wurden 347 Auszubildende beschäftigt. Die Ausbildungsquote lag bei 8,5% und konnte nach einem Vorjahreswert von 7,4% weiter deutlich gesteigert werden.

STRATEGIE UND KONZEPTE

Die Strategie der Essanelle Hair Group ist auf profitables Wachstum ausgerichtet. Damit war das Unternehmen in den vergangenen Jahren bei steigendem Umsatz und wachsenden Erträgen sehr erfolgreich, soweit dies nicht durch Sondereffekte beeinflusst wurde. Durch den Verkauf der Markenrechte an TOP TEN sowie der zugehörigen Salons war in den vergangenen beiden Jahren kein Wachstum zu verzeichnen. Auf der Basis der vorhandenen drei Markonzepte, die nach Ansicht des Vorstands über die notwendige kritische Größe für nachhaltige Expansion verfügen, sowie der Beauty Hair Shops wird das Unternehmen seine qualitative Wachstumsstrategie nun konzentriert fortsetzen. Dabei werden jedoch auch weiterhin nicht rentable Salons geschlossen, soweit hier mittelfristig keine Verbesserung der Ertragssituation zu erwarten ist.

Aufgrund der anhaltend unterdurchschnittlichen Entwicklung der Kaufhausstandorte wird die Essanelle Hair Group dabei wie in den vergangenen Jahren sukzessive den Ausbau von Konzepten außerhalb des Kaufhausumfeldes forcieren. Hier sind vor allem das in Verbrauchermärkten angesiedelte Konzept HairExpress und das Konzept Super Cut zu nennen, die in den vergangenen Jahren kontinuierlich sowohl bei der Zahl der Salons als auch 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%.

Ziel für das Jahr 2013 ist es, wieder moderat zu wachsen. Dabei sollen 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 ihren Fokus innerhalb 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 aufgrund seiner Umsatz- und Kostenstrukturen in der Lage, auch bei Konzepten mit niedrigen Preisen rentabel zu arbeiten, um damit auch das Drittel der Bevölkerung zu erreichen, das in den vergangenen Jahren keine Friseursalons besucht hat. Die Konzepte Super Cut und HairExpress bedienen die beiden genannten Trends und verzeichneten damit in der Vergangenheit die höchsten Wachstumsraten. 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 Einkaufszentren realisiert werden.

Um weiteres Wachstum zu generieren, werden für alle Konzepte qualitativ hochwertige Standorte gesucht. Die Essanelle Hair Group bevorzugt für die Neueröffnung von Salons Lagen innerhalb von Einkaufszentren und Verbrauchermärkten – je nach Salonkonzept und anvisierter Zielgruppe –, die eine besonders hohe Kundenfrequenz aufweisen. Der Anteil der Salons in Einkaufszentren stieg zwischen 2006 und 2012 von 25% auf 37%, 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 Einkaufszentren immer kleiner wird. Vor dem oben beschriebenen Hintergrund wurde der Anteil von Standorten in Kaufhäusern reduziert – von 44% in 2006 auf 26% in 2012.

Freie Lagen haben sich in der Vergangenheit nur in Einzelfällen bewährt. An freien Standorten stehen nach der Veräußerung der TOP TEN-Salons im Jahr 2011 noch rund 11% der eigenen Salons in 2012. An Standorten in Kauf- und Warenhäusern wird die Essanelle Hair Group nach heutiger Einschätzung trotz der derzeit unbefriedigenden Situation grundsätzlich festhalten, hier jedoch in der Regel keine neuen Salons eröffnen. Mittel- bis langfristig wird es stetig Veränderungen im Einkaufsverhalten der Konsumenten geben. Deshalb ist es oberstes Ziel des Unternehmens, bei den Standorttypen verschiedene tragfähige Säulen zu erhalten. So können einzelne negative Entwicklungen durch gleichzeitige positive Trends an anderen Standorten kompensiert werden.

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

GESCHÄFTSVERLAUF DER ESSANELLE HAIR GROUP

ZIELSETZUNG DES ABGELAUFENEN GESCHÄFTSJAHRES

Für das Geschäftsjahr 2012 prognostizierte die Essanelle Hair Group die Neueröffnung von rund 30 neuen Salons, einen Umsatzrückgang von 1–2% sowie ein Vorsteuerergebnis in einer Bandbreite von 5,5–6,0 Mio. Euro. Basis dieser Prognosen waren der Wegfall der TOP TEN-Salons mit einer entsprechenden Umsatzwirkung sowie herausragende Ertragskennzahlen im Jahr 2011. Aufgrund eines guten Geschäftsverlaufs avisierte der Vorstand bereits nach dem dritten Quartal ein Vorsteuerergebnis am oberen Ende der geschätzten Bandbreite.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2012

Mit 23 neu eröffneten Salons konnte die Essanelle Hair Group ihre Wachstumspläne nicht vollständig umsetzen. Bei 25 Schließungen (inklusive drei statistischen Veränderungen) ergibt sich ein Bestand von 684 Salons und Beauty Hair Shops. Letztere verzeichneten mit einem Nettozuwachs von sechs Shops das größte zahlenmäßige Wachstum.

Die Umsatzentwicklung zeigte sich im Jahresverlauf stabiler als erwartet und lag am Ende des Geschäftsjahres bei -0,6%. Damit konnten die wegfallenden Umsätze der Marke TOP TEN in Höhe von 3,6 Mio. Euro fast vollständig kompensiert werden – und das, obwohl die 2012 neu eröffneten Salons naturgemäß nur einen Teil ihres Umsatzpotenzials bereits im abgelaufenen Jahr ausschöpfen konnten. HairExpress mit einer Steigerung um 2,9 Mio. Euro (7,6%) sowie Super Cut um 1,3 Mio. Euro (5,9%) waren 2012 die Umsatztreiber. Wie im Vorjahr erreichten die Salons in Einkaufszentren 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 2012 bei 108,0 Mio. Euro und damit leicht über dem Niveau des Vorjahres von 107,9 Mio. Euro. Der Anteil an den Gesamtumsätzen beträgt 85,4% (Vorjahr: 84,9%). Die Umsätze aus dem Verkauf friseurexklusiver Produkte gingen gegenüber dem Vorjahr von 19,3 Mio. Euro auf 18,5 Mio. Euro zurück und erreichten einen Umsatzanteil von 14,6% (Vorjahr: 15,1%).

Bei den Ertragskennzahlen erreichte der Konzern im abgelaufenen Geschäftsjahr ein EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) von 10,8 Mio. Euro nach 11,8 Mio. Euro im Vorjahr. Das Vorsteuerergebnis für den Konzern nach IFRS betrug 6,0 Mio. Euro nach 6,4 Mio. Euro im Vorjahr. Damit konnte die Essanelle Hair Group die Erwartungen für das Vorsteuerergebnis am oberen Ende der geschätzten Bandbreite von 5,5–6,0 Mio. Euro erreichen.

ENTWICKLUNG DER SALON-KONZEPTE

Die Kernmarke des Unternehmens ist essanelle Ihr Friseur, die Kunden aller Altersgruppen anspricht. Die Salons des Konzepts sind vorrangig in Kauf- und Warenhäusern und Einkaufszentren platziert. 2012 erwirtschaftete dieses Salonkonzept Umsätze in Höhe von 54,7 Mio. Euro nach 56,6 Mio. Euro im Vorjahr. Dies ist ein Rückgang um 3,4%, der nach wie vor auf ein schwaches Kaufhausumfeld und 2012 auf einen Rückgang des Salonbestandes um 14 Salons zurückzuführen ist. Die Zahl der Salons betrug zum Ende des Jahres 276 Salons gegenüber 290 Salons dieser Marke im Vorjahr.

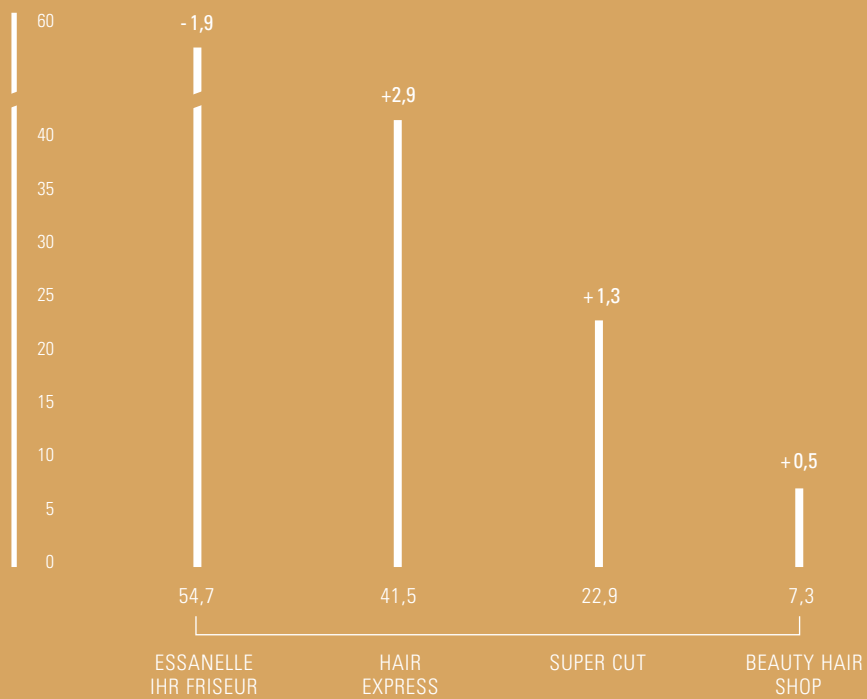
HairExpress ist seit Jahren das mit Abstand wachstumsstärkste Konzept der Essanelle Hair Group und zielt auf preissensible Kunden, die eine reine, aber trotzdem professionelle Kerndienstleistung nachfragen. Auch im Jahr 2012 konnte HairExpress sowohl die Zahl der Salons als auch die Umsätze steigern. Insgesamt erhöhte sich der Salonbestand um vier Salons auf 261 Salons. Der Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr verbesserte sich um 7,6% auf 41,5 Mio. Euro (Vorjahr: 38,6 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 2012 stieg die Zahl der Salons ebenfalls um zwei Salons, so dass sich die Gesamtzahl von 108 auf 110 Salons erhöhte. Durch einen Relaunch der Marke zum Jahresanfang konnten die Umsätze um 5,9% auf 22,9 Mio. Euro (Vorjahr: 21,6 Mio. Euro) deutlich gesteigert werden.

Ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmensstrategie der Essanelle Hair Group ist die Steigerung des Umsatzes mit friseur exklusiven Produkten. Um zusätzliche Verkaufsumsätze zu generieren, führt die Essanelle Hair Group in räumlicher Nähe zu eigenen Salons reine Verkaufsshops unter der Marke Beauty Hair Shop. Hier werden vor allem Produkte der Marktführer Wella und L'Oréal verkauft. Der Essanelle Hair Group gelingt es damit, Kunden auch zwischen den Friseurbesuchen zum Kauf friseur exklusiver Produkte anzuregen und damit im Branchenvergleich einen überdurchschnittlich hohen Umsatzanteil mit dem Produktverkauf zu erwirtschaften. Im Geschäftsjahr 2012 wurde in diesen Bereich besonders stark investiert und es wurden sechs Beauty Hair Shops eröffnet, die in den kommenden Jahren sukzessive steigende Umsätze erwirtschaften sollen. Die 37 Shops erreichten im abgelaufenen Jahr Umsätze in Höhe von 7,3 Mio. Euro (+6,9%) nach 6,9 Mio. Euro im Vorjahr.

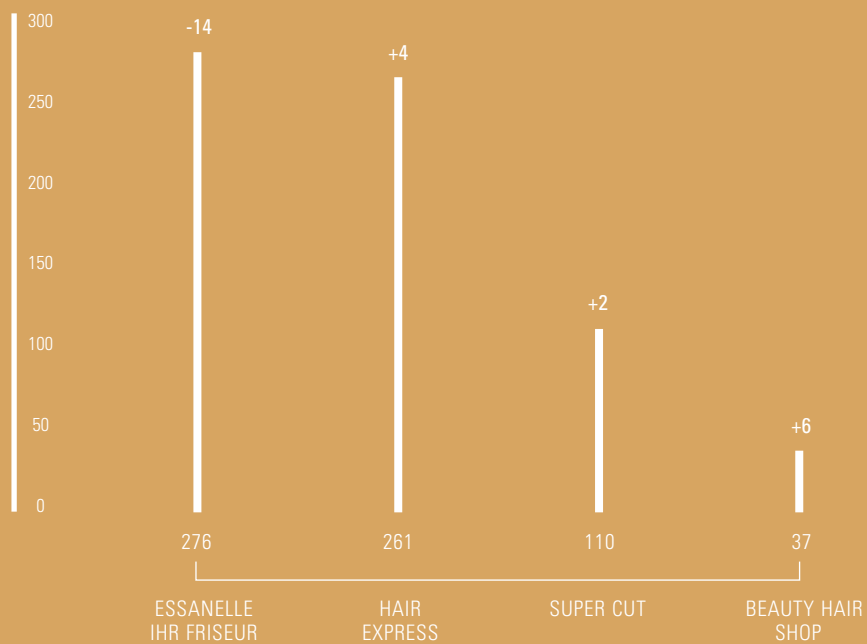
UMSÄTZE DER SALONKONZEPTE

(Abweichung gegenüber Vorjahr in Mio. €)



ANZAHL SALONS NACH KONZEPTEN

(Abweichung gegenüber Vorjahr)



AUFWANDS- UND ERTRAGSENTWICKLUNG (KONZERN, IFRS)

Die Umsatzerlöse der Essanelle Hair Group lagen im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 126,5 Mio. Euro nur knapp unter dem Vorjahreswert von 127,2 Mio. Euro. Positiv wirkten sich dabei die Neueröffnungen aus den Jahren 2011 und 2012 aus, während die Veräußerung der verbliebenen TOP TEN-Salons zum Ende des dritten Quartals 2011 sowie ein anhaltend schwaches Kaufhausumfeld einen negativen Einfluss hatten. Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen von 1,7 Mio. Euro auf 1,9 Mio. Euro. Der Materialaufwand blieb mit 10,0 Mio. Euro auf dem Niveau des Vorjahres. Damit liegt die Materialaufwandsquote bezogen auf den Umsatz ebenfalls wie im Vorjahr bei 7,9%. Auch der Personalaufwand erreichte im Geschäftsjahr 2012 gerundet ebenfalls das Niveau des Vorjahres von 71,1 Mio. Euro. Der Reduzierung aus den Abgängen der TOP TEN-Salons standen hier Steigerungen bei den Personalkosten aus Neueröffnungen sowie tarifliche Erhöhungen gegenüber. Insgesamt stieg die Personalaufwandsquote bezogen auf den Umsatz leicht von 55,9% auf 56,2% im abgelaufenen Geschäftsjahr. Die Mieten und Mietnebenkosten gingen um 1,9% von 25,5 Mio. Euro auf 25,0 Mio. Euro zurück. Eine Steigerung um 6,9% verzeichneten die sonstigen betrieblichen Aufwendungen, die vor allem Energie- sowie Marketing- und Vertriebsaufwendungen beinhalten. Sie erhöhten sich auf 11,3 Mio. Euro nach 10,6 Mio. Euro im Vorjahr.

Insgesamt erhöhten sich diese Aufwandspositionen damit leicht. Bei gleichzeitig leicht rückläufigem Umsatz ergibt sich für die Essanelle Hair Group im Jahr 2012 ein Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) nach IFRS von 10,8 Mio. Euro nach 11,8 Mio. Euro (-7,9%) im Vorjahr. Die Abschreibungen des Unternehmens lagen 2012 mit 4,6 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert von 5,0 Mio. Euro. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) reduzierte sich damit im Geschäftsjahr 2012 um 7,1% von 6,7 Mio. Euro auf 6,3 Mio. Euro. Das Finanzergebnis betrug wie im Vorjahr -0,3 Mio. Euro. Damit erwirtschaftete die Essanelle Hair Group im Geschäftsjahr 2012 ein Vorsteuerergebnis von 6,0 Mio. Euro nach 6,4 Mio. Euro (-6,5%) im Vorjahr. Der Steueraufwand ging von 2,6 Mio. Euro in 2011 auf nun 2,1 Mio. Euro zurück. Damit ergibt sich gerundet ein Konzernjahresüberschuss von 3,9 Mio. Euro, der damit 3,6% über dem Vorjahresniveau von 3,8 Mio. Euro liegt. Das Ergebnis je Aktie der Essanelle Hair Group AG steigt bei gleichbleibender Aktienzahl schließlich auf 0,87 Euro nach 0,84 Euro im Jahr 2011.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE (KONZERN, IFRS)

Auf der Aktivseite der Konzern-Bilanz gingen die langfristigen Vermögenswerte leicht von 41,0 Mio. Euro auf 40,3 Mio. Euro zum 31.12.2012 zurück. Dies resultiert vor allem aus einer Abnahme der Sachanlagen von 21,0 Mio. Euro auf 20,5 Mio. Euro. Bei den kurzfristigen Vermögenswerten stiegen die Vorräte von 6,2 Mio. Euro auf 6,4 Mio. Euro und die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente von 7,1 Mio. Euro im Vorjahr auf 7,9 Mio. Euro zum Bilanzstichtag 2012. Damit ergibt sich eine Zunahme der kurzfristigen Vermögenswerte von 14,0 Mio. Euro auf 15,1 Mio. Euro. Die Bilanzsumme des Konzerns stieg von 54,9 Mio. Euro auf 55,5 Mio. Euro zum 31.12.2012.

Die Passivseite der Bilanz zeigt zum 31.12.2012 eine weiter zunehmende Eigenkapitalquote von 64,6% nach 62,2% zum Ende des Geschäftsjahres 2011. Hier stieg das Eigenkapital von 34,2 Mio. Euro auf 35,9 Mio. Euro zum Bilanzstichtag. Grund hierfür sind die durch den erhöhten Jahresüberschuss gestiegenen Gewinnrücklagen von 15,6 Mio. Euro nach 14,0 Mio. Euro im Vorjahr. Bei den langfristigen Schulden reduzierten sich die längerfristigen Finanzschulden von 3,4 Mio. Euro deutlich auf 1,9 Mio. Euro, während die latenten Steuerverbindlichkeiten von 5,3 Mio. Euro auf 5,7 Mio. Euro zunahmen. Insgesamt ergibt sich eine Reduzierung der langfristigen Schulden von 11,1 Mio. Euro auf 10,2 Mio. Euro zum 31.12.2012. Die kurzfristigen Schulden nahmen ebenfalls ab von 9,7 Mio. Euro auf 9,4 Mio. Euro. Dies ist vor allem zurückzuführen auf eine Reduzierung der kurzfristigen Finanzschulden von 1,9 Mio. Euro auf 1,0 Mio. Euro zum 31.12.2012 sowie der sonstigen Verbindlichkeiten von 2,8 Mio. Euro auf 2,4 Mio. Euro. Demgegenüber stiegen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von 1,4 Mio. Euro auf 2,4 Mio. Euro zum 31.12.2012. Daraus ergibt sich insgesamt eine Reduzierung der Gesamtschulden des Unternehmens von 20,7 Mio. Euro auf 19,6 Mio. Euro zum 31.12.2012.

Die Konzern-Kapitalflussrechnung der Essanelle Hair Group weist erneut einen Anstieg der aus der laufenden Geschäftstätigkeit geflossenen Zahlungsmittel aus, die sich von 11,1 Mio. Euro im Vorjahr auf jetzt 11,7 Mio. Euro erhöhten. Bei einem gesunkenen Abfluss an gezahlten Ertragsteuern (2,0 Mio. Euro nach 2,8 Mio. Euro in 2011) ergibt sich ein deutlich erhöhter Nettomittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit von 9,5 Mio. Euro nach 8,0 Mio. Euro im Vorjahr. Der Nettomittelabfluss aus der Investitionstätigkeit hat sich 2012 im Vergleich zum Vorjahr deutlich erhöht auf 4,0 Mio. Euro nach 2,4 Mio. Euro. Grund hierfür ist der wegfallende Sondereffekt des Vorjahres aus dem Abgang der Salons von TOP TEN, der zu Erlösen von 1,2 Mio. Euro aus dem Verkauf von Sachanlagen führte. Die Abflüsse aus dem Erwerb von Sachanlagen durch die fortgesetzte Wachstumsstrategie und die Eröffnung neuer Salons stiegen von 3,5 Mio. Euro auf 4,0 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2012.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zeigt einmal den gewohnten Abfluss durch die Dividendenzahlung in Höhe von 2,3 Mio. Euro. Durch die Rückzahlung von Finanzschulden flossen 2,5 Mio. Euro nach 2,8 Mio. Euro im Vorjahr ab. Einzahlungen aus Finanzschulden waren schließlich nach 1,6 Mio. Euro im Jahr 2011 im Geschäftsjahr 2012 nicht zu verzeichnen. Daraus resultiert ein Nettomittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von 4,7 Mio. Euro nach 3,4 Mio. Euro. Insgesamt stieg der Finanzmittelbestand damit um 0,8 Mio. Euro von 7,1 Mio. Euro auf 7,9 Mio. Euro zum Ende des Geschäftsjahres 2012.

AUFWANDS- UND ERTRAGSENTWICKLUNG (AG, HGB)

Die Umsatzerlöse der Essanelle Hair Group AG lagen im Geschäftsjahr 2012 mit 126,5 Mio. Euro nur knapp unter dem Vorjahreswert von 127,2 Mio. Euro. Positiv wirkten sich dabei die Neueröffnungen aus den Jahren 2011 und 2012 aus, während die Veräußerung der verbliebenen TOP TEN-Salons zum Ende des dritten Quartals 2011 sowie ein anhaltend schwaches Kaufhausumfeld einen negativen Einfluss hatten. Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen

von 1,7 Mio. Euro auf 2,2 Mio. Euro. Der Materialaufwand blieb mit 10,0 Mio. Euro auf dem Niveau des Vorjahres. Damit liegt die Materialaufwandsquote bezogen auf den Umsatz ebenfalls wie im Vorjahr bei 7,9%. Der Personalaufwand erreichte im Geschäftsjahr 2012 rund 71,2 Mio. Euro nach 71,0 Mio. Euro im Vorjahr. Der Reduzierung aus den Abgängen der TOP TEN-Salons standen hier Steigerungen bei den Personalkosten aus Neueröffnungen sowie tarifliche Erhöhungen gegenüber. Insgesamt stieg die Personalaufwandsquote bezogen auf den Umsatz leicht von 55,8% auf 56,3% im abgelaufenen Geschäftsjahr. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen, die als größte Position die Mieten der Salonstandorte und darüber hinaus Aufwendungen für Marketing umfassen, blieben mit 36,4 Mio. Euro auf dem Vorjahresniveau.

Insgesamt erhöhten sich diese Aufwandspositionen damit leicht. Bei gleichzeitig leicht rückläufigem Umsatz ergibt sich für die Essanelle Hair Group AG im Jahr 2012 ein Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) nach HGB von 11,0 Mio. Euro nach 11,5 Mio. Euro (-4,2%) im Vorjahr. Die Abschreibungen, in denen sowohl Abschreibungen auf das Anlagevermögen als auch regelmäßige Firmenwertabschreibungen enthalten sind, lagen 2012 mit 6,2 Mio. Euro knapp unter dem Vorjahreswert von 6,3 Mio. Euro. Nach Abzug der Zinsen lag das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit im Geschäftsjahr 2012 bei 4,6 Mio. Euro nach einem Vorjahresniveau von 4,8 Mio. Euro. Der Steueraufwand verringerte sich im Berichtsjahr von 1,9 Mio. Euro auf 1,6 Mio. Euro, so dass der Jahresüberschuss nach HGB auf dem Vorjahresniveau von 2,9 Mio. Euro verblieb. Bei einem Gewinnvortrag von 1,3 Mio. Euro (Vorjahr: 0,6 Mio. Euro) ergibt sich für das Geschäftsjahr 2012 gerundet eine Erhöhung des Bilanzgewinns von 3,6 Mio. Euro auf 4,2 Mio. Euro.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE (AG, HGB)

Auf der Aktivseite der Handelsbilanz reduzierten sich die immateriellen Vermögenswerte aufgrund der planmäßigen Abschreibung der Firmenwerte von 3,7 Mio. Euro auf 1,7 Mio. Euro zum 31.12.2012. Insgesamt verringerte sich das Anlagevermögen von 22,9 Mio. Euro auf 20,7 Mio. Euro. Demgegenüber stieg das Umlaufvermögen im Berichtsjahr von 15,6 Mio. Euro auf 16,9 Mio. Euro. Hier erhöhte sich insbesondere der Kassenbestand von 7,1 Mio. Euro auf 7,9 Mio. Euro. Die Bilanzsumme der AG verringerte sich von 38,6 Mio. Euro auf 37,7 Mio. Euro zum 31.12.2012.

Auf der Passivseite der Bilanz erhöhte sich die Eigenkapitalquote weiter von 56,8% auf 59,8% zum 31.12.2012, während sich die Bilanzsumme um 0,8 Mio. Euro verringerte. Hier stieg das Eigenkapital von 21,9 Mio. Euro auf 22,6 Mio. Euro, da der Bilanzgewinn von 3,6 Mio. Euro auf 4,2 Mio. Euro zunahm. Die Verbindlichkeiten verringerten sich im Stichtagsvergleich insgesamt von 11,2 Mio. Euro auf 9,8 Mio. Euro. Zwar stiegen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf 4,5 Mio. Euro (31.12.2011: 3,2 Mio. Euro), doch konnten die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten auf 0,9 Mio. Euro (31.12.2011: 1,5 Mio. Euro) und die sonstigen Verbindlichkeiten auf 4,3 Mio. Euro (31.12.2011: 6,5 Mio. Euro) reduziert werden.

Die Cashflow-Rechnung der Essanelle Hair Group weist wie im Vorjahr Cash Earnings in Höhe von 9,3 Mio. Euro aus und belegt damit die weiterhin starke operative Situation des Unternehmens im abgelaufenen Geschäftsjahr. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit stieg von 7,9 Mio. Euro auf 9,5 Mio. Euro. Der negative Cashflow aus Investitionstätigkeit stieg von -2,4 Mio. Euro in 2011 auf -4,1 Mio. Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr – vor allem, da im Gegensatz zum Vorjahr keine Erlöse aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens zu verzeichnen waren und gleichzeitig die Investitionstätigkeit leicht anstieg. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ist gekennzeichnet durch den Abfluss der Dividendenzahlungen auf dem Vorjahresniveau von 2,3 Mio. Euro sowie einen verstärkten Abbau der Finanzverbindlichkeiten um insgesamt 2,4 Mio. Euro (Vorjahr: Abbau in Höhe von 1,0 Mio. Euro). Damit ergibt sich ein Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von -4,6 Mio. Euro nach -3,3 Mio. Euro im Vorjahr. Insgesamt erhöhte sich der Finanzmittelbestand im Jahr 2012 um 0,8 Mio. Euro von 7,1 Mio. Euro auf 7,9 Mio. Euro.

DIE AKTIE

Die Aktie der Essanelle Hair Group eröffnete im Geschäftsjahr 2012 auf Xetra mit einem Kurs von 9,30 Euro. Das Jahreshoch erreichte die Aktie auf Xetra am 9. November mit 11,00 Euro. Der Tiefstkurs lag am 24. Januar bei 8,95 Euro. Der Schlusskurs zum 28.12.2012 betrug schließlich 10,00 Euro. Damit verzeichnete die Aktie der Essanelle Hair Group eine Jahresperformance von 7,5%. Hinzu kommt für die Aktionäre eine Dividendenrendite von knapp 5%. Bei 4.595.044 Stückaktien ergab sich zum Ende des Geschäftsjahres 2012 ein Unternehmenswert von 46,0 Mio. Euro.

Die Hauptversammlung beschloss in 2012 für 2011 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 2011 war die Saxonia Holding GmbH auch im Geschäftsjahr 2012 Mehrheitsaktionär mit rund 89,77% der Aktien. Der Freefloat beträgt damit 10,23%.

RISIKOBERICHT

RISIKOMANAGEMENT UND RISIKEN DER GESCHÄFTSENTWICKLUNG

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

Die Essanelle Hair Group hat dezentrale Risikobeauftragte zur Überwachung dieser Maßnahmen festgelegt. 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 seinerseits nach eingehender Prüfung der Risiken 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 die Umsetzung notwendiger Maßnahmen, um Fehlentwicklungen direkt entgegenzusteuern. Wöchentlich und monatlich werden Soll-Ist-Vergleiche und Analysen erstellt und an den Vorstand weitergeleitet. Mit Blick auf die Wachstumsstrategie, den stetigen Ausbau des Salonnetzes und auch auf die anhaltend schwierige Situation im Kaufhausumfeld kommt der ständigen Überwachung und Bewertung der Salonentwicklung eine hohe Bedeutung zu.

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 Finanzberichtserstattung eines Unternehmens das Risiko, dass Jahres- und Zwischenabschlüsse sowie Lageberichte 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-Augen-Prinzip. 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 Vorstands 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.

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

Um einzelne Risiken oder Fehlentwicklungen zu erkennen, werden sämtliche 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. Als Reaktion auf die Gesamtentwicklung von TOP TEN wurden 2011 die verbliebenen Salons geschlossen oder verkauft, um das eigene Portfolio an Markenkonzepthen zu optimieren. Ebenso werden aufgrund der derzeitigen Situation in Kauf- und Warenhäusern hier momentan keine neuen Salons eröffnet.

VERMIETUNG

Die Essanelle Hair Group hat langfristige Mietverträge mit einer Vielzahl von Partnern der verschiedenen Standorttypen abgeschlossen. Es besteht dabei ein generelles Risiko, dass einzelne Vertragspartner Filialen schließen und damit auch das Unternehmen Standorte aufgeben muss. Wenn eine gewisse Anzahl von Mietverhältnissen mit demselben Partner vorhanden ist, besteht einerseits eine Abhängigkeit von diesem Partner, andererseits ist es zum Teil schwer möglich, einzelne renditeschwache Salons zu schließen. Um diese Risiken auf ein Minimum zu reduzieren, sind die bestehenden Mietverhältnisse auf eine Vielzahl unterschiedlicher Vermieter verteilt. Die Langfristigkeit der Mietverträge schützt das Unternehmen darüber hinaus davor, besonders gute und gefragte Standorte zu verlieren. Die zum großen Teil langjährigen und guten Beziehungen zu den Vermietungspartnern bieten eine zusätzliche Sicherheit und unterstützen den stetigen Ausbau des eigenen Salonnetzes.

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

LIEFERANTEN

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

PERSONAL

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

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

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

VERGÜTUNGSBERICHT

Die Gesamtbezüge des Vorstands 2012 setzen sich wie folgt zusammen (in T Euro):

	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
Gesamt	482	293	289	1.064

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 363 T Euro im Konzern nach IFRS und 319 T Euro 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 seit 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. Im Geschäftsjahr 2012 wurden Vergütungen in Höhe von 158 T Euro (Vorjahr: 155 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 hält einen Anteil von 89,77% an den Aktien der Essanelle Hair Group. Weitere Großaktionäre existieren nicht.

Es bestehen keine Sonderrechte, wie beispielsweise Entsendungsrechte in den Aufsichtsrat oder eine Stimmrechtskontrolle gegenüber Mitarbeitern. Der Vorstand der Gesellschaft besteht laut Satzung aus mindestens zwei Vorstandsmitgliedern, die der Aufsichtsrat bestellt und deren Zahl er bestimmt. Der Aufsichtsrat kann die Bestellung zum Vorstandsmitglied und die Ernennung zum Vorsitzenden des Vorstands widerrufen, wenn ein wichtiger Grund vorliegt. Jede Satzungsänderung mit Ausnahme formeller Änderungen der Fassung bedarf eines Hauptversammlungsbeschlusses mit einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 18. Juni 2011 wurde der Vorstand berechtigt, bis zum 31.05.2015 bis zu 10% eigene Aktien zurückzukaufen. 2012 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 15.03.2013 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

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag 31.12.2012, welche die Umsatz- und Ertragslage sowie die Vermögens- und Finanzlage der Essanelle Hair Group wesentlich beeinflussen, sind nicht eingetreten.

AUSBLICK UND CHANCEN KONZERN (IFRS)

Nachdem in Deutschland bereits im Jahr 2012 das Wachstum mit 0,7% deutlich unter dem der Vorjahre lag, geht der Sachverständigenrat auch für 2013 nur von einem Wachstum in dieser Größenordnung aus. Dabei rechnen die Experten damit, dass der konjunkturelle Tiefpunkt im vierten Quartal des Jahres 2012 lag. Auch für die privaten Konsumausgaben sieht der Sachverständigenrat ein Wachstum auf dem Vorjahresniveau von 0,9%. Unterstützt werden soll dies durch einen Anstieg der Erwerbstätigen und auch der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten im laufenden Jahr 2013. Den Anstieg der Verbraucherpreise schätzt der SVR auf rund 2,0%. Der Einzelhandelsverband HDE rechnet für 2013 mit nominal um 1% steigenden Umsätzen – was real wieder einen Rückgang bedeuten dürfte. Dies wird sich aller Voraussicht nach sehr unterschiedlich in den einzelnen Konsumbereichen zeigen. So hat gerade der Internetverkauf in den vergangenen Jahren stark von der Konsumfreude profitiert, während der Einzelhandel und speziell das Umfeld in Kauf- und Warenhäusern schwächer abschnitten. So soll nach Angaben des Branchenverbandes HDE der Online-Handel um 12% zulegen.

Mit Blick auf einen nominal nur moderat wachsenden Einzelhandelsumsatz sowie eine deutlich schwächere Entwicklung in Kauf- und Warenhäusern geht die Essanelle Hair Group AG für das laufende Geschäftsjahr nicht von spürbar positiven externen Effekten aus. Um die Umsatzentwicklung dennoch zu stabilisieren und zu verbessern, wird die Essanelle Hair Group ihre Wachstumsstrategie fortsetzen und plant im laufenden Geschäftsjahr die Eröffnung von rund 20–30 neuen Salons. Zielsetzung der Essanelle Hair Group auf der Umsatzseite ist es dabei, die Umsätze durch die Neueröffnungen aus 2012 und dem laufenden Jahr wieder leicht zu steigern. Der Vorstand geht von einem Wachstum um 1–2% aus.

Strategisch setzt die Essanelle Hair Group weiterhin einerseits auf die drei Standortgruppen Einkaufszentren, Verbrauchermärkte und Kaufhäuser sowie andererseits auf die im Markt einzigartige Mehrmarkenstrategie mit essanelle Ihr Friseur, Super Cut und dem stark wachsenden Konzept HairExpress. Verschiedene Studien zählen eine klare Positionierung zu einem wesentlichen Erfolgsfaktor im Friseurmarkt. Neueröffnungen werden überwiegend in einigen Einkaufszentren und verstärkt in Verbrauchermärkten sowie vorwiegend bei den Konzepten HairExpress und Super Cut vorgenommen. Gerade die hervorragende Entwicklung des klar positionierten Konzeptes HairExpress im dynamisch wachsenden Segment der Verbrauchermärkte in Deutschland bietet der Essanelle Hair Group AG eine nachhaltige Wachstumschance. Die Beauty Hair Shops in räumlicher Nähe zu den Salons runden das strategische Profil ab.

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

Auf der Ertragsseite konnte die Essanelle Hair Group AG im Konzern im abgelaufenen Geschäftsjahr 2012 ihre Prognose von 5,5–6,0 Mio. Euro am oberen Ende der Bandbreite erreichen und erwirtschaftete ein Konzern-Vorsteuerergebnis von 6,0 Mio. Euro. Für das laufende Geschäftsjahr 2013 geht der Vorstand davon aus, im Konzern nach IFRS wieder ein Vorsteuerergebnis zwischen 5,5 und 6,0 Mio. Euro zu erwirtschaften. Positive Effekte, wie ein steigender Umsatz, werden voraussichtlich mindestens aufgezehrt durch Tarifierhöhungen und damit steigende Personalkosten. Nach heutiger Einschätzung des Vorstands besteht darüber hinaus die Wahrscheinlichkeit, dass bereits im laufenden Geschäftsjahr ein Mindestlohn in der Branche eingeführt wird. Dies würde je nach Höhe des Mindestlohns für Ost- und West-Deutschland die Geschäftsentwicklung und speziell die Ertragsituation im Geschäftsjahr 2013 beeinflussen – möglicherweise über die genannte Prognose hinaus, auch wenn diese als Zielsetzung bestehen bleibt. Ein Treffen der Tarifkommission findet dazu Ende März statt. 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. Bei weiter steigenden Umsätzen ab dem Jahr 2014 sollen sich dann auch die Ertragskennziffern wieder verbessern.

AUSBLICK UND CHANCEN (AG, HGB)

Die zukünftige Geschäftsentwicklung der AG unterliegt im Wesentlichen den gleichen Einflüssen wie der Konzern. Das Vorsteuerergebnis wird auf dem Niveau des Vorjahres erwartet.

Düsseldorf, 15. März 2013

Vorstand



Achim Mansen
(Vorstandsvorsitzender)



Dieter Bonk
(Vorstand)



Dirk Wiethölter
(Vorstand)

KONZERN-BILANZ (IFRS) zum 31. Dezember 2012

AKTIVA

in €	Anhang	31.12.2012	31.12.2011
VERMÖGENSWERTE			
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	6	20.478.669,22	21.040.494,84
Geschäfts- oder Firmenwert	7	19.558.872,10	19.558.872,10
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	7	100.002,58	145.041,91
Sonstige Ausleihungen	8	208.184,80	235.667,64
		40.345.728,70	40.980.076,49
Kurzfristige Vermögenswerte			
Sonstige Ausleihungen	8	31.649,20	26.479,28
Vorräte	9	6.405.348,01	6.166.789,82
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10	159.057,35	123.855,30
Sonstige Vermögenswerte	11	603.065,09	505.335,40
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	12	7.932.835,28	7.136.649,25
		15.131.954,93	13.959.109,05
Summe Vermögenswerte		55.477.683,63	54.939.185,54

PASSIVA

in €	Anhang	31.12.2012	31.12.2011
EIGENKAPITAL			
Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zustehendes Kapital und Rücklagen			
Gezeichnetes Kapital	13	4.522.841,00	4.522.841,00
Kapitalrücklage	14	15.717.699,17	15.717.699,17
Gewinnrücklagen	15	15.616.270,20	13.950.186,70
		35.856.810,37	34.190.726,87
SCHULDEN			
Langfristige Schulden			
Finanzschulden	16	1.946.106,57	3.444.089,72
Latente Steuerverbindlichkeiten	17	5.706.103,86	5.260.002,13
Pensionsrückstellungen	18	1.004.704,00	889.916,00
Sonstige Rückstellungen	19	1.567.199,41	1.472.378,43
		10.224.113,84	11.066.386,28
Kurzfristige Schulden			
Finanzschulden	16	994.655,33	1.854.916,11
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	2.425.590,99	1.433.468,00
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten	21	0,00	340.836,96
Sonstige Verbindlichkeiten	22	2.419.604,59	2.835.310,83
Sonstige Rückstellungen	23	3.556.908,51	3.217.540,49
		9.396.759,42	9.682.072,39
Summe Schulden		19.620.873,26	20.748.458,67
Summe Eigenkapital und Schulden		55.477.683,63	54.939.185,54

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (IFRS)

für die Zeit vom 1. Januar 2012 bis 31. Dezember 2012

in €	Anhang	01.01.2012 – 31.12.2012	01.01.2011 – 31.12.2011
Umsatzerlöse	24	126.464.702,36	127.216.897,40
Sonstige betriebliche Erträge	25	1.866.364,56	1.698.852,87
Materialaufwand	26	-10.044.805,93	-10.002.103,58
Personalaufwand	27	-71.134.899,26	-71.075.195,21
Abschreibungen	28	-4.588.656,49	-5.039.683,23
Mieten und Mietnebenkosten	29	-24.991.807,15	-25.482.135,46
Sonstige betriebliche Aufwendungen	30	-11.310.929,49	-10.581.680,83
Ergebnis der operativen Geschäftstätigkeit		6.259.968,60	6.734.951,96
Finanzierungserträge	31	101.558,06	28.837,32
Finanzierungsaufwendungen	32	-373.901,41	-356.542,81
Finanzergebnis		-272.343,35	-327.705,49
Gewinn vor Steuern		5.987.625,25	6.407.246,47
Steueraufwand	34	-2.060.121,25	-2.615.271,60
Konzernjahresüberschuss		3.927.504,00	3.791.974,87

Ergebnis je Aktie

	35		
unverwässert		0,87	0,84
verwässert		0,87	0,84

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (IFRS)

für die Zeit vom 1. Januar 2012 bis 31. Dezember 2012

in T€	Anhang	2012	2011
1. CASHFLOW AUS DER LAUFENDEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	37		
Aus der laufenden Geschäftstätigkeit geflossene Zahlungsmittel		11.688	11.077
Gezahlte Zinsen		-247	-264
Gezahlte Ertragsteuern		-1.955	-2.788
Nettomittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit		9.486	8.025
2. CASHFLOW AUS DER INVESTITIONSTÄTIGKEIT			
Erwerb von Sachanlagen	6	-3.959	-3.520
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	37	9	1.177
Erwerb immaterieller Vermögenswerte	7	-42	-92
Auszahlungen Ausleihungen	8	-4	0
Rückzahlungen Ausleihungen	8	26	35
Erhaltene Zinsen	31	8	29
Nettomittelabfluss aus der Investitionstätigkeit		-3.962	-2.371
3. CASHFLOW AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT			
Dividendenzahlungen	14, 15	-2.261	-2.261
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden	16	0	1.636
Rückzahlung von Finanzschulden	16	-2.466	-2.809
Nettomittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit		-4.728	-3.434
Netto-Zunahme an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		796	2.220
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Jahresanfang	12	7.137	4.917
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 31. Dezember		7.933	7.137

VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS (IFRS)

zum 31. Dezember 2012

in €	Anhang	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Gewinnrücklagen	Summe Eigenkapital
Stand am 01.01.2011		4.522.841,00	15.717.699,17	12.419.632,20	32.660.172,37
Dividendenausschüttung	15			-2.261.420,37	-2.261.420,37
Konzernjahresüberschuss	15			3.791.974,87	3.791.974,87
Stand am 31.12.2011		4.522.841,00	15.717.699,17	13.950.186,70	34.190.726,87
Stand am 01.01.2012		4.522.841,00	15.717.699,17	13.950.186,70	34.190.726,87
Dividendenausschüttung	15			-2.261.420,50	-2.261.420,50
Konzernjahresüberschuss	15			3.927.504,00	3.927.504,00
Stand am 31.12.2012		4.522.841,00	15.717.699,17	15.616.270,20	35.856.810,37

KONZERN-ANHANG

nach IFRS zum 31. Dezember 2012

1 GRUNDLEGENDE INFORMATIONEN

Der ESSANELLE HAIR GROUP-Konzern, bestehend aus der ESSANELLE HAIR GROUP AG als Muttergesellschaft (folgend Essanelle Hair Group) und der CFS Coiffure Franchising System GmbH (kurz CFS GmbH) als alleiniger Tochtergesellschaft sowie der ESSANELLE DIENSTLEISTUNGS GMBH (kurz EDL GmbH) als Tochtergesellschaft der CFS 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 684 Frisiersalons und Verkaufsshops nach 686 im Vorjahr.

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

- essanelle Ihr Friseur
- Super Cut
- HairExpress
- Beauty Hair Shop

an unterschiedliche Kundengruppen richten. Das Stammkonzept „essanelle Ihr Friseur“ soll sowohl Stamm- als auch Laufkundschaft aller Altersgruppen bedienen. Das Konzept „Super Cut“ ist auf jüngere Friseurbesucher und das Konzept „HairExpress“ auf preisbewusste Kunden zugeschnitten. Die Frisiersalons von Essanelle 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 2012 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 Mitglied im Aufsichtsrat CRESCES Sports Media AG (bis Juni 2012)
Herr Dieter Bonk	Verwaltungsrat Betriebskrankenkasse Essanelle, Augsburg Vorsitzender der Geschäftsführung der Werbegemeinschaft des Einkaufs-Center Neuss (bis Juni 2012)
Herr Dirk Wiethölter	Verwaltungsrat Betriebskrankenkasse Essanelle, Augsburg (Alternierender Verwaltungsratsvorsitzender)

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATES

Vertreter der Anteilseigner

	Beruf
Herr Fritz Kuhn, Seeheim (Vorsitzender)	Unternehmensberater
Herr Olaf Rogowski, München	Geschäftsführer
Herr Werner Schneider, Köln	Unternehmensberater
Frau Hiltrud Seggewiß, Düsseldorf	Geschäftsführerin
Herr Jürgen Tröndle, Kelsterbach	Friseurunternehmer
Herr Andreas Tscherner, Ahlum	Leiter Konzernrechnungslegung und Controlling

Vertreter der Arbeitnehmer

	Beruf
Herr Peter-Michael Herold, Stuttgart (stellv. Vorsitzender)	Gewerkschaftssekretär
Frau Silvia Altenberger, München	Vertriebsdirektorin
Herr Michael Eberhard, Berlin	Gewerkschaftssekretär
Frau Cornelia Glaß, Erlbach	Friseurmeisterin
Frau Barbara Wietusch, Stuttgart	Friseurmeisterin
Frau Ursel Lohmüller, Winsen/Luhe	Friseurin

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

Herr Fritz Kuhn	Ondal Friseurtechnik GmbH, Eiterfeld Beirat (bis Juni 2012)
Herr Olaf Rogowski	Ondal Holding GmbH, Hünfeld Beirat (bis August 2012)

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 2012 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 2012 verabschiedeten und verpflichtend anzuwendenden Bestimmungen der IFRS.

Die ergänzenden Regelungen des Aktiengesetzes (AktG) finden Anwendung. Der Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2012 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 Rechnungslegungsvorschriften und Interpretationen beschlossen, die erstmals im Geschäftsjahr 2012 verpflichtend anzuwenden waren. Für den ESSANELLE-Konzern war eine Neuerung relevant, die entsprechend angewendet worden ist.

Der nachfolgende erstmalig im Geschäftsjahr anzuwendende Standard hat keine wesentlichen Auswirkungen auf den ESSANELLE-Konzern:

- Änderung IFRS 7, Finanzinstrumente: Angaben – Übertragung finanzieller Vermögenswerte

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

Folgende Standards, Änderungen zu Standards und Interpretationen, die voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den ESSANELLE-Konzern haben werden, wurden bereits verabschiedet, sind jedoch verpflichtend erst für die nächsten Berichtsperioden, die am 1. Januar 2013 und 2014 beginnen, anzuwenden (auf die Anwendung des Wahlrechts zur freiwilligen vorzeitigen Anwendung wurde verzichtet).

Verpflichtende Anwendungen für die Berichtsperiode ab 1. Januar 2013

- Änderung des IAS 1, Darstellung des Abschlusses – Darstellung von Posten des sonstigen Ergebnisses (EU-Endorsement am 5. Juni 2012)
- Änderung des IAS 12, Ertragsteuern – Latente Steuern: Realisierung zugrunde liegender Vermögenswerte (EU-Endorsement am 11. Dezember 2012)
- IAS 19, Leistungen an Arbeitnehmer (rev. Juni 2011) (EU-Endorsement am 5. Juni 2012). Durch den Wegfall der Korridor-Methode zur Erfassung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten, werden die zum 31. Dezember 2012 bestehenden, kumulierten und bisher noch nicht erfassten versicherungsmathematischen Verluste aus Pensionsverpflichtungen im folgenden Geschäftsjahr in Höhe von T€ 420 im sonstigen Ergebnis erfasst werden.
- Änderungen des IFRS 1, Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards – Ausgeprägte Hochinflation und Beseitigung der festen Zeitpunkte für Erstanwender (EU-Endorsement am 11. Dezember 2012)
- Änderung des IFRS 7, Finanzinstrumente: Angaben – Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten (EU-Endorsement am 13. Dezember 2012)
- IFRS 13, Bemessung des beizulegenden Zeitwerts (EU-Endorsement am 11. Dezember 2012)
- IFRIC 20, Abraumkosten in der Produktionsphase eines Tagebaubergwerks (EU-Endorsement am 11. Dezember 2012)

Verpflichtende Anwendung für die Berichtsperiode ab 1. Januar 2014

- IAS 27, Einzelabschlüsse (rev. Mai 2011) (EU-Endorsement am 11. Dezember 2012)
- IAS 28, Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen (rev. Mai 2011)
- Änderung des IAS 32, Finanzinstrumente: Darstellung- Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten (EU-Endorsement am 13. 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)

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

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

- Änderungen des IFRS 1, Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards- Darlehen der öffentlichen Hand
- IFRS 9, Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung : Finanzielle Vermögenswerte (November 2009)
- IFRS 9, Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung: Finanzielle Vermögenswerte (Oktober 2010)
- Änderungen des IFRS 7 und IFRS 9: Verpflichtender Anwendungszeitpunkt und Angaben zum Übergang
- Änderung des IFRS 10, Konzernabschlüsse, IFRS 12, Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen, und IAS 27, Einzelabschlüsse – Investmentgesellschaften
- Änderung der Übergangsbestimmungen der IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12 (Juni 2012)
- Verbesserungen der International Financial Reporting Standards (Mai 2012)

2.2 KONZERNRECHNUNGSLEGUNG UND KONSOLIDIERUNGSKREIS

2.2.1 TOCHTERUNTERNEHMEN

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

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

Der Erwerb von Tochterunternehmen wird nach der Erwerbsmethode bilanziert.

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

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

2.2.2 KONSOLIDIERUNGSKREIS

Zum Konsolidierungskreis der Essanelle Hair Group gehören zum 31. Dezember 2012 folgende Gesellschaften:

Mutterunternehmen

ESSANELLE HAIR GROUP AG, Düsseldorf

Direkte Beteiligungen (100%)

CFS Coiffure Franchising System GmbH, Düsseldorf

Indirekte Beteiligungen (Tochterunternehmen der CFS GmbH)

ESSANELLE DIENSTLEISTUNGS GmbH, Düsseldorf

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

2.3 WÄHRUNGSUMRECHNUNG

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

Fremdwährungstransaktionen fanden weder in 2012 noch in 2011 statt. Für den Fall, dass Fremdwährungstransaktionen stattfinden, werden diese mit den Wechselkursen zum Transaktionszeitpunkt in die funktionale Währung umgerechnet. Gewinne und Verluste, die aus der Erfüllung solcher Transaktionen sowie aus der Umrechnung zum Stichtagskurs von in Fremdwährung geführten monetären Vermögenswerten und Schulden resultieren, werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

2.4 SACHANLAGEN

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

Sachanlagen werden mit ihren fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten bilanziert und grundsätzlich über die voraussichtliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Anschaffungs- oder Herstellungskosten beinhalten die direkt dem Erwerb zurechenbaren Aufwendungen. Reparaturkosten werden als laufender Aufwand gebucht. Zuschüsse und Zuwendungen für den Erwerb von Vermögenswerten werden von den Anschaffungskosten des Vermögenswertes

abgesetzt. Den planmäßigen Abschreibungen liegen wirtschaftliche Nutzungsdauern im Wesentlichen von zehn Jahren für Saloneinrichtungen und von vier bis sieben Jahren für sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung zu Grunde.

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

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

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

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

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

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

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

Aufwendungen für Instandhaltung und Reparaturen werden aufwandswirksam erfasst.

2.5 GESCHÄFTS- ODER 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. Ein durch Unternehmenserwerb entstandener Geschäfts- oder Firmenwert wird den immateriellen Vermögenswerten zugeordnet. Es wird davon ausgegangen, dass diese Vermögenswerte grundsätzlich unbegrenzt nutzbar sind und somit keine planmäßigen Abschreibungen mehr vorzunehmen sind. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird anlassbezogen, mindestens jedoch einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest (Impairmenttest) unterzogen. Auf der Grundlage dieses Werthaltigkeitstests werden gegebenenfalls außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird zum Zweck des Werthaltigkeitstests auf Cash Generating Units (Zahlungsmittel generierende Einheiten) verteilt.

Erfolgte Wertberichtigungen zum Geschäfts- oder Firmenwert erfahren keine Wertaufholung.

2.6 ÜBRIGE IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

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

2.7 FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

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

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

Finanzielle Vermögenswerte werden bei ihrem erstmaligen Ansatz mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. In der Folgebewertung erfolgt der Ansatz zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode und falls erforderlich, unter Vornahme von Einzelabwertungen.

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

2.8 VORRÄTE

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungskosten und Nettoveräußerungswert angesetzt. Die

Folgebewertung erfolgt nach der First-in, First-out Methode (FiFo). Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsverlauf erzielbare Verkaufserlös abzüglich der notwendigen variablen Veräußerungskosten.

2.9 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

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

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

2.10 SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

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

2.11 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

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

2.12 ERTRAGSTEUERN

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

2.13 LATENTE STEUERN

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

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

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

2.14 EIGENKAPITAL

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

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

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

2.15 FINANZSCHULDEN

Finanzschulden liegen vor in der Bewertungskategorie Financial Liabilities measured at Amortised Costs (FLAC) und betreffen vornehmlich die Finanzierung neu eröffneter Frisiersalons und umfassen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten 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.

2.16 PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

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

Die in der Bilanz angesetzte Rückstellung entspricht dem Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung (Defined Benefit Obligation, DBO) am Bilanzstichtag abzüglich dem beizulegenden Zeitwert des Planvermögens, angepasst um kumulierte nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne und Verluste. Die DBO wird jährlich von einem unabhängigen versicherungsmathematischen Gutachter unter Anwendung der Anwartschaftsbarwertmethode (projected unit credit method) berechnet. Der Barwert der DBO wird berechnet, indem die erwarteten Mittelabflüsse mit dem Zinssatz von Industriereihen höchster Bonität abgezinst werden (Zinssatz 3,1%; Vorjahr 4,5%).

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

Das Planvermögen besteht aus dem Aktivwert einer Rückdeckungsversicherung.

2.17 AKTIENORIENTIERTE VERGÜTUNGEN

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

2.18 LEISTUNGEN AUS ANLASS DER BEENDIGUNG DES ARBEITSVERHÄLTNISSSES

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

2.19 BONUSZAHLUNGEN UND TANTIEMEN

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

2.20 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

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

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

2.21 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

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

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

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

2.22 ERTRAGSREALISIERUNG/AUFWANDSABGRENZUNG

(a) Umsatzerlöse

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

(b) Betriebliche Aufwendungen

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

(c) Finanzierungserträge und -aufwendungen

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

3 FINANZRISIKOMANAGEMENT

3.1 FINANZRISIKOFAKTOREN

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

(a) Marktrisiko

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

Ein wesentliches Fremdwährungsrisiko ist nicht gegeben, da der ESSANELLE-Konzern ausschließlich in Deutschland tätig ist.

(b) Kreditrisiko

Kreditrisiken sind beim Eigengeschäft vom Grundsatz her nicht gegeben, da das Friseurgeschäft traditionell als Bargeschäft abgewickelt wird.

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

Für zweifelhafte Forderungen aus Altkreditvergaben wurden entsprechende Einzelwertberichtigungen gebildet.

(c) Liquiditätsrisiko

Ein Liquiditätsrisiko ist insofern nicht auszuschließen, als dass das Friseurgeschäft konjunkturellen, saisonalen und modischen Schwankungen unterliegt. Es ist Aufgabe des Konzernfinanzmanagements, eine Finanzplanung aufzustellen, in der diese Einflüsse durch Bildung von Finanzreserven 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. Der im Anhang angegebene beizulegende Zeitwert finanzieller Verbindlichkeiten wird durch die Abzinsung der zukünftigen vertraglich vereinbarten Zahlungsströme mit dem gegenwärtigen Marktzinssatz, der dem Konzern für vergleichbare Finanzinstrumente gewährt würde, ermittelt.

3.3 KAPITALMANAGEMENT

Aufgabe des Kapitalmanagements ist es, die finanziellen Handlungsspielräume, insbesondere die Zahlungsfähigkeit, jederzeit sicherzustellen. Die Grundlinien der Finanzpolitik werden vom Vorstand definiert und vom Aufsichtsrat überwacht. Die Umsetzung der Finanzpolitik sowie das laufende Risikomanagement obliegen der Abteilung Finanz- und Rechnungswesen.

Als Kapital versteht der Konzern sowohl Eigenkapital als auch Finanzschulden unter Berücksichtigung der für das Unternehmen strategisch angestrebten Expansion in neue Salons.

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

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

Aufgabe der kurzfristigen Finanzierung ist die Sicherstellung der Liquidität im Tagesgeschäft, wobei saisonale Effekte des Friseurgeschäfts mitzubeachten sind. Dies wird durch eine tägliche, auf ein Jahr hochgerechnete, Liquiditätsplanung überwacht und Abweichungen im Cashflow (Soll-Ist-Vergleich) werden durch tägliche Verfügbarkeit und Bereitstellung von liquiden Mitteln ausgeglichen.

Die kurzfristige Liquidität lag in 2012 bei 1,61 (Vorjahr 1,44) und wurde anhand des Verhältnisses zwischen den kurzfristigen Vermögenswerten zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten gemessen.

Die mittel- und langfristige Finanzplanung umfasst im Wesentlichen die Finanzierung der Salonexpansion. Zur Überwachung und Steuerung der Expansion werden die geplanten Investitionen den geplanten Einnahmen gegenübergestellt. Dies wird durch eine Jahresplanung und einen 5-Jahresplan überwacht 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 2011 bei 0,83, so liegt es in 2012 bei 0,89. Die Eigenkapitalquote stieg auf 64,63% in 2012 nach 62,23% in 2011.

4 KRITISCHE SCHÄTZUNGEN BEI DER BILANZIERUNG UND BEWERTUNG

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

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

(a) Geschätzte Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts

Der Konzern untersucht anlassbezogen, mindestens jedoch einmal jährlich im Einklang mit den grundsätzlich festgelegten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, ob eine Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts vorliegt (Impairmenttest). Dabei wird der erzielbare Ertrag der zu Grunde gelegten Cash Generating Unit, der durch Berechnung des Nutzungswertes ermittelt wurde, in Beziehung gesetzt zu deren Aktivvermögen. Liegt die Summe der erwarteten und abgezinsten Zahlungsströme unter dem Aktivwert des Investments, werden Abwertungen vorgenommen, wobei der anteilige Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts an die gesunkenen Ertragsaussichten angepasst wird. Der Berechnung des Nutzungswertes müssen Annahmen zugrunde gelegt werden (Erläuterung unter 7).

Würden die erwarteten prognostizierten Cashflows oder der erwartete Abzinsungssatz, der bei der Berechnung der Cashflows zugrunde gelegt wird, um 10% über/unter den Schätzungen des Managements liegen, ergäben sich keine wesentlichen Veränderungen zum bestehenden Ergebnis des 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 (2011) mit 50% und dem Vorvorjahr (2010) 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€ -77,5/T€ 77,5 (Vorjahr T€ -90,6/T€ 90,6) verändern.

(c) Geschätzte Wertminderung von Saloneinrichtungen

Evtl. sich ergebende Wertminderungen bei Sachanlagen aufgrund ungünstiger Ertragsentwicklung in einzelnen Salons werden unter Berücksichtigung von Reorganisations- und Schließungsmaßnahmen ebenfalls im Rahmen von Werthaltigkeitstests ermittelt. Die dabei zu Grunde gelegten Ertrags- und Aufwandsvorstellungen beruhen weitgehend auf Einschätzungen der zukünftigen Entwicklung, sowohl in regionaler als auch in gesamtwirtschaftlicher Beziehung.

5 SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

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

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

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

6 SACHANLAGEN

Die Sachanlagen haben sich wie folgt entwickelt:

in €	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Aktiviere Leasingverträge	Gesamt
Zum 1. Januar 2011			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	60.500.381,28	10.378.411,39	70.878.792,67
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-432.768,60	0,00	-432.768,60
Kumulierte Abschreibungen	-37.926.852,12	-9.114.613,44	-47.041.465,56
Buchwert netto	22.140.760,56	1.263.797,95	23.404.558,51
Geschäftsjahr 2011			
Eröffnungsbuchwert netto	22.140.760,56	1.263.797,95	23.404.558,51
Zugänge	3.595.887,12	51.728,00	3.647.615,12
Abgänge	-3.586.998,17	0,00	-3.586.998,17
Wertminderungen gem. IAS 36	-255.066,13	0,00	-255.066,13
Zugänge Abschreibungen	-4.297.503,98	-397.724,49	-4.695.228,47
Abgänge Abschreibungen	2.525.613,98	0,00	2.525.613,98
Endbuchwert netto	20.122.693,38	917.801,46	21.040.494,84
Zum 31. Dezember 2011			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	60.509.270,23	10.430.139,39	70.939.409,62
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-687.834,73	0,00	-687.834,73
Kumulierte Abschreibungen	-39.698.742,12	-9.512.337,93	-49.211.080,05
Buchwert netto	20.122.693,38	917.801,46	21.040.494,84
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

Investitionen in Sachanlagen von T€ 4.188 (Vorjahr T€ 3.648) betreffen überwiegend Saloneinrichtungen in neu eröffneten Salons und Renovierungen in bestehenden Salons. Die Anlagenabgänge in 2012 mit einem Nettobuchwert von T€ 248 (Vorjahr T€ 1.061) betreffen hauptsächlich Salonschließungen. Es wurden Erträge aus Anlagenabgängen von T€ 4 (Vorjahr T€ 205) und Verluste von T€ 243 (Vorjahr T€ 90) erzielt.

Das Sachanlagevermögen unterliegt keinen Verfügungsbeschränkungen. Bei lieferantenfinanzierten Saloneinrichtungen bestanden bis zur Darlehensablösung zum 30.06.2012 verlängerte Eigentumsvorbehalte.

In der Gewinn- und Verlustrechnung werden Leasingaufwendungen aus operativem Leasing für Kraftfahrzeuge in Höhe von T€ 270 (Vorjahr T€ 273) erfasst. Außerdem sind aus der Anmietung von Räumlichkeiten für Frisiersalons und Beauty Hair Shops und die Hauptverwaltung Mietaufwendungen in Höhe von T€ 21.124 (Vorjahr T€ 21.529) entstanden.

Aufgrund einer turnusmäßigen Überprüfung wurden historische Anschaffungs- und Herstellungskosten von insgesamt T€ 8.219 ausgebucht. Hiervon entfielen T€ 2.739 auf bereits voll abgeschriebene Betriebs- und Geschäftsausstattung. Hierbei wurde die Fiktion zugrunde gelegt, dass bei vollständiger Renovierung ein Abgang der Altanlagen erfolgte (vollständige Renovierung = Renovierungskosten größer/gleich 50% der historischen Anschaffungs- und Herstellungskosten). Weitere T€ 5.480 entfielen auf aktivierte Leasingverträge mit einem Restbuchwert in Höhe von T€ 24. Die betroffenen Leasingverträge waren alle bereits vollständig abgewickelt und die Altanlagen im Rahmen von Renovierungen bzw. technischen Überholungen abgegangen.

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€ 145 (Vorjahr T€ 255).

7 IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die immateriellen Vermögenswerte entwickelten sich im Geschäftsjahr wie folgt:

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

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

Der Werthaltigkeitstest für die Geschäfts- oder Firmenwerte erfolgt differenziert nach Gruppen von Salonernwerben, wobei die Essanelle-Frisiersalons eine CGU bilden. Grundlage des Impairmenttests sind die erzielbaren Erträge dieser CGUs, die sich nach dem Nutzungswert berechnen. Grundlage hierfür sind die nachhaltig erwarteten Cashflows innerhalb der CGUs nach Abzug anteiliger Overheadkosten, Zinsen und Steuern. Die prognostizierten Cashflows basieren auf der vom Management verabschiedeten Salonergebnisplanung des Folgejahres. Es erfolgt eine Hochrechnung des zu Grunde gelegten Durchschnittswertes auf zehn Jahre, wie im Vorjahr mit einem Diskontierungszinssatz von 10% vor Steuern. Wachstumsraten werden nicht zu Grunde gelegt.

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

Der verwendete Diskontierungsfaktor liegt mit 10% (Vorjahr 10%) in der Höhe desjenigen Zinssatzes, der intern bei Essanelle Hair Group für Investitionsentscheidungen als Mindestverzinsungsvorgabe verwendet wird und anschließend für die Performancemessung herangezogen wird. Dieser Zinssatz liegt bewusst erheblich über dem Kapitalmarktzins des Unternehmens, welcher in Form eines WACC (weighted average cost of capital) zu ermitteln ist. Da selbst unter Anwendung eines Zinssatzes von 10% keine außerplanmäßige Abschreibung vorzunehmen war, wurde auf eine Kalkulation mittels des tatsächlichen WACC verzichtet. Der anzuwendende WACC liegt nachrichtlich bei 3,19% (Vorjahr 4,69%).

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

8 SONSTIGE AUSLEIHUNGEN

Sonstige Ausleihungen setzen sich wie folgt zusammen:

in €	Ausleihungen an mod's hair-Franchisenehmer	Übrige Ausleihungen	Gesamt
Zum 1. Januar 2011			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	400.729,48	319.821,84	720.551,32
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-400.729,48	-23.044,90	-423.774,38
Buchwert netto	0,00	296.776,94	296.776,94
Geschäftsjahr 2011			
Eröffnungsbuchwert netto	0,00	296.776,94	296.776,94
Abgänge	-400.729,48	-34.798,29	-435.527,77
Zugänge	0,00	168,27	168,27
Abgänge Wertminderungen gem. IAS 36	400.729,48	0,00	400.729,48
Endbuchwert netto	0,00	262.146,92	262.146,92
Zum 31. Dezember 2011			
Geschäftsjahr 2012			
Eröffnungsbuchwert netto	0,00	262.146,92	262.146,92
Abgänge	0,00	-26.479,30	-26.479,30
Zugänge	0,00	4.166,38	4.166,38
Endbuchwert netto	0,00	239.834,00	239.834,00
Zum 31. Dezember 2012			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	0,00	262.878,90	262.878,90
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	-23.044,90	-23.044,90
Buchwert netto	0,00	239.834,00	239.834,00

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

Die Darlehen werden wie im Vorjahr mit Zinssätzen von 2,0% bis 4,5% verzinst. In der Gewinn- und Verlustrechnung sind Zinserträge von T€ 8 (Vorjahr T€ 9) enthalten.

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

in €	31.12.2012	31.12.2011
Noch nicht fällig	239.834,00	262.146,92
Überfällig und nicht wertgemindert	0,00	0,00
	239.834,00	262.146,92

Die Restlaufzeiten der sonstigen Ausleihungen ergeben sich aus folgenden Tabellen:

in €	31.12.2012			
	Summe	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

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

9 VORRÄTE

Die Vorräte setzen sich wie folgt zusammen:

in €	31.12.2012	31.12.2011
Verkaufsware	4.273.671,03	3.727.078,76
Kabinettware	2.165.066,98	2.471.801,06
	6.438.738,01	6.198.879,82
Wertminderung	-33.390,00	-32.090,00
	6.405.348,01	6.166.789,82

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

Die Vorräte unterliegen keinen Verfügungsbeschränkungen.

10 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

in €	31.12.2012	31.12.2011
Bruttoforderungen	248.319,70	202.785,69
abzüglich Einzelwertberichtigungen	-89.262,35	-78.930,39
	159.057,35	123.855,30

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

in €	31.12.2012	31.12.2011
Weniger als 30 Tage	111.304,36	44.026,97
Zwischen 30 und 60 Tagen	7.156,74	5.564,90
Zwischen 61 und 90 Tagen	0,00	0,00
Zwischen 91 und 180 Tagen	6.732,44	5.578,23
Zwischen 181 und 360 Tagen	0,00	0,00
Mehr als 360 Tage	33.863,81	68.685,20
	159.057,35	123.855,30

Sicherungen für die ausgewiesenen Forderungen liegen nicht vor.

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

in €	31.12.2012	31.12.2011
Stand Wertberichtigungen am 1.1.	78.930,39	78.814,61
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	10.331,96	115,78
Inanspruchnahme	0,00	0,00
Auflösungen	0,00	0,00
	89.262,35	78.930,39

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

11 SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

in €	31.12.2012	31.12.2011
Anzahlungen auf Anlagenbestellungen	120.429,30	26.954,62
Rechnungsabgrenzungsposten	135.745,70	107.571,56
Mietforderungen	17.018,44	60.435,30
Forderungen aus der Lohn- und Gehaltsabrechnung	144.941,87	154.789,89
Steuererstattungsansprüche	69.906,30	9.006,29
Anspruch auf nicht verpfändete Rückdeckungsversicherungen	38.340,00	0,00
Übrige	76.683,48	146.577,74
	603.065,09	505.335,40

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

12 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

in €	31.12.2012	31.12.2011
Guthaben bei Kreditinstituten	5.991.731,92	5.952.608,62
unterwegs befindliche Zahlungen von Essanelle Frisiersalons (vor Gutschrift auf den Bankkonten)	1.064.650,71	384.545,96
Kassenbestände	876.452,65	799.494,67
	7.932.835,28	7.136.649,25

Der effektive Zinssatz für kurzfristige Bankeinlagen belief sich auf durchschnittlich 0,50% (Vorjahr 0,75%).

Die kurzfristigen Bankeinlagen werden mit variablen Marktzinssätzen verzinst.

13 GEZEICHNETES KAPITAL

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

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

in €	31.12.2012	31.12.2011
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 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.

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

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

Der Vorstand ist ermächtigt, die eigenen Anteile unter Zustimmung des Aufsichtsrates als Gegenleistung an Dritte im Rahmen des Erwerbs von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen oder des Zusammenschlusses mit Unternehmen zu verwenden oder die Aktien einzuziehen.

(1) Bedingtes Kapital

Auf der Hauptversammlung vom 28. Mai 2001 wurde beschlossen, dass zur Bedienung eines Mitarbeiteroptionsprogramms das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu € 263.141,00 durch Ausgabe von bis zu 263.141 neuen Stückaktien bedingt erhöht wird (bedingtes Kapital). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie Bezugsrechte auf Aktien ausgegeben werden und deren Inhaber das gewährte Bezugsrecht ausüben. Im Geschäftsjahr 2006 wurden insgesamt 95.044 Aktien im Rahmen einer bedingten Kapitalerhöhung (Ausübung von Aktienoptionen) neu gezeichnet. Die neuen Aktien nehmen jeweils vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie durch Ausübung von Bezugsrechten entstehen, am Gewinn teil. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzulegen. Hierbei dient die bedingte Kapitalerhöhung ausschließlich der Gewährung von Bezugsrechten an:

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

Nach Ausschöpfung dieser Ermächtigung haben die Aktionäre und Aktionärsvertreter auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 24. Juni 2005 beschlossen, den Vorstand zu ermächtigen, bis zum Ablauf von sechs Monaten nach Durchführung der in 2008 stattfindenden ordentlichen Hauptversammlung der Essanelle Hair Group weitere Bezugsrechte an Bezugsberechtigte auszugeben. Für Mitglieder des Vorstands der Essanelle Hair Group liegt die Zuständigkeit zur Gewährung von Bezugsrechten ausschließlich beim Aufsichtsrat. Es wurden per 31. Dezember 2012 keine weiteren Bezugsrechte ausgegeben.

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

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

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

** nachträgliche Meldung für 2006

(3) Aktienoptionen

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

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

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

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

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

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

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

In 2008 ist keine weitere Veränderung im Bestand der Bezugsrechte eingetreten.

In 2009 sind wegen Zeitablaufs 6.504 Bezugsrechte verfallen.

In 2010 sind wegen Zeitablaufs 138.072 Bezugsrechte verfallen.

In 2011 sind wegen Zeitablaufs 67.785 Bezugsrechte verfallen.

In 2012 sind keine Bezugsrechte mehr vorhanden.

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

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

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

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

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

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

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

in €	Gesamt	Tranche I	Tranche II	Tranche III	Tranche IV
Gesamt-Rücklage lt. Plan (100%)	849.019,54	79.206,40	75.147,00	479.109,84	215.556,30
Stand der Rücklage am 31.12.2012	849.019,54	79.206,40	75.147,00	479.109,84	215.556,30

Die entsprechend zeitanteilig gebildete Rücklage hat sich wie folgt entwickelt:

in €	2012	2011
Stand 01.01.	849.019,54	849.019,54
Zugang lt. Aufbauplan	0,00	0,00
Stand 31.12.	849.019,54	849.019,54

(4) Die Aktie

Darstellung und Entwicklung von Kurs und Anzahl der ausgegebenen Aktien:

in €	2012	2011
Jahreshöchstkurs	11,00	11,51
Jahrestiefstkurs	8,95	7,90
Jahresendkurs	10,00	9,29
Anzahl der Aktien in Stück	4.595.044	4.595.044
davon eigene Anteile in Stück	72.203	72.203

14 KAPITALRÜCKLAGE

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

Die Kapitalrücklage entwickelte sich wie folgt:

in €	31.12.2012	31.12.2011
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

15 GEWINNRÜCKLAGEN

Die Gewinnrücklagen entwickelten sich wie folgt:

in €	2012	2011
Stand 01.01.	13.950.186,70	12.419.632,20
Dividendenausschüttung	-2.261.420,50	-2.261.420,37
Konzernjahresüberschuss	3.927.504,00	3.791.974,87
Stand 31.12.	15.616.270,20	13.950.186,70

Die Dividendenausschüttung erfolgte wie in 2011 in Höhe von € 0,50 je Aktie bei einem zugrunde gelegten Aktienvolumen von 4.522.841 Stück.

16 FINANZSCHULDEN

Die Finanzschulden setzten sich wie folgt zusammen:

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				

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

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

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				

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

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

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

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

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten setzen sich wie folgt zusammen:

in €		31.12.2012		
	Zinssatz	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig
Darlehen Gladbacher Bank	fest 3,95%	320.000,00	120.000,00	200.000,00
Darlehen Postbank	fest 3,384%	600.000,00	200.000,00	400.000,00
Kontokorrent UniCredit	fest 5,5%	3,04	3,04	0,00
		920.003,04	320.003,04	600.000,00

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

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. € 4,25 (Vorjahr Mio. € 5,5). Davon sind zum Bilanzstichtag Mio. € 4,25 (Vorjahr Mio. € 5,5) 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 € 682.068,93 (Vorjahr € 917.801,46) vorhanden. Die Leasingverbindlichkeiten belaufen sich auf € 190.768,44 (Vorjahr € 204.854,20). Die Verbindlichkeiten bestehen gegenüber verschiedenen Leasinggesellschaften und werden zwischen 2,94% und 4,18% p.a. (Vorjahr zwischen 3,19% und 6,54%) verzinst.

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

in €	2012		2011	
	Nominalbetrag	Diskontierter Betrag	Nominalbetrag	Diskontierter Betrag
Restlaufzeit bis 1 Jahr	102.350,33	98.073,93	101.069,83	95.555,27
Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	94.346,78	92.694,51	112.617,01	109.298,93
Restlaufzeit über 5 Jahre	0,00	0,00	0,00	0,00
	196.697,11	190.768,44	213.686,84	204.854,20

Investitionsdarlehen von Lieferanten

Die Darlehen dienten der Finanzierung von Investitionen in neue Salons. Sie wurden vor 2011 abgeschlossen und wurden zum 30.06.2012 vorzeitig abgelöst. Mit Begleichung wurde der Eigentumsvorbehalt hinfällig. Der Zinssatz betrug 3,5%.

Sonstige Finanzdarlehen

Bei sonstigen Darlehen handelt es sich um fünf in 2010 und 2011 abgeschlossene Mietkaufverträge mit SüdLeasing und einen Mietvertrag 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
31.12.2012					
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	2.425.590,99	0,00	2.425.590,99	0,00
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	2.419.604,59	2.271.451,08	148.153,51	0,00
31.12.2011					
AKTIVA					
Sonstige Ausleihungen	LaR	262.146,92	0,00	262.146,92	0,00
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	123.855,30	0,00	123.855,30	0,00
Sonstige Vermögenswerte	LaR	505.335,40	478.380,78	26.954,62	0,00
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	7.136.649,25	0,00	7.136.649,25	0,00
PASSIVA					
Finanzschulden	FLAC	5.299.005,83	0,00	5.094.151,63	204.854,20
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	1.433.468,00	0,00	1.433.468,00	0,00
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	2.835.310,83	2.605.904,77	229.406,06	0,00

LaR = Loans and Receivables

FLAC = Financial Liabilities Measured at Amortised Costs (FLAC)

* Die Wertansätze nach IAS 39 betreffen lediglich fortgeführte Anschaffungskosten.

** Die ausgewiesenen Buchwerte entsprechen dem Fair Value.

17 LATENTE STEUERVERBINDLICHKEITEN

Zusammensetzung:

in €	31.12.2012	31.12.2011
Passive latente Steuer	5.706.103,86	5.260.002,13

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

Sie betreffen folgende Bilanzposten:

in T€	31.12.12 aktivisch	31.12.12 passivisch	31.12.11 aktivisch	31.12.11 passivisch
Latente Steuerverbindlichkeiten auf Bilanzposten				
Goodwill (langfristig)	0	5.519	0	4.921
Sachanlagen (langfristig)	0	534	0	575
Pensionsrückstellungen (langfristig)	30	0	31	0
sonstige Rückstellungen				
kurzfristig	59	0	16	0
langfristig	224	0	126	0
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing				
kurzfristig	19	0	29	0
langfristig	15	0	34	0
	347	6.053	236	5.496
Saldierungen	-347	-347	-236	-236
	0	5.706	0	5.260

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

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

in T€	2012	2011
Erhöhung latente Gewerbesteuerverbindlichkeiten wegen Anstieg des IFRS Mehrvermögens	214	398
Erhöhung latente Körperschaftsteuerverbindlichkeiten wegen Anstieg des IFRS Mehrvermögens	232	318
	446	716

18 PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

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

Der Rückstellungsbetrag in der Bilanz ermittelt sich wie folgt:

in €	2012	2011
Barwert der Verpflichtungen	1.576.410,00	1.085.438,00
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-151.575,00	-127.921,00
Nicht realisierter versicherungsmathematischer Verlust	-420.131,00	-67.601,00
31.12.	1.004.704,00	889.916,00

Entwicklung des Barwerts der Verpflichtungen:

in €	2012	2011
01.01.	1.085.438,00	1.011.638,00
Laufender Dienstzeitaufwand	31.280,00	26.408,00
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	102.612,00	0,00
Zinsaufwand	47.986,00	45.821,00
Versicherungsmathematischer Verlust	347.254,00	38.983,00
Rentenzahlungen	-38.160,00	-37.412,00
31.12.	1.576.410,00	1.085.438,00

Von der Gesamtverpflichtung entfallen 723 T€ auf einen Plan, der teilweise mit Planvermögen bedeckt ist („funded plan“) und 853 T€ auf einen Plan, der nicht mit Planvermögen bedeckt ist („unfunded plan“).

Entwicklung des Planvermögens:

in €	2012	2011
01.01.	127.921,00	104.983,00
Beiträge	24.069,00	24.065,00
Erwarteter Ertrag des Planvermögens	4.861,00	3.989,00
Versicherungsmathematischer Verlust	-5.276,00	-5.116,00
31.12.	151.575,00	127.921,00

Das Planvermögen betrifft Aktivwerte aus Rückdeckungsversicherungen bei der Swiss Life. Im Geschäftsjahr 2013 werden voraussichtlich T€ 24 in das Planvermögen eingezahlt.

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

in €	2012	2011	2010	2009
Barwert der Verpflichtungen	1.576.410,00	1.085.438,00	1.011.638,00	879.252,00
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-151.575,00	-127.921,00	-104.983,00	-83.099,00
Nicht realisierte versicherungs- mathematische Verluste (oder Gewinne)	-420.131,00	-67.601,00	-72.737,00	8.006,00
31.12.	1.004.704,00	889.916,00	833.918,00	804.159,00

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

in €	2012	2011
Laufender Dienstzeitaufwand	31.280,00	26.408,00
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	102.612,00	0,00
Zinsaufwand	47.986,00	45.821,00
Erwarteter Ertrag des Planvermögens	-4.861,00	-3.989,00
Amortisation	0,00	49.235,00
	177.017,00	117.475,00

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

in €	2012	2011
Beginn des Jahres	889.916,00	833.918,00
Gesamter in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasster Aufwand	177.017,00	117.475,00
Dotierung von Planvermögen	-24.069,00	-24.065,00
Rentenzahlung	-38.160,00	-37.412,00
31.12.	1.004.704,00	889.916,00

Die folgenden wesentlichen versicherungsmathematischen Annahmen wurden getroffen:

in €	2012	2011
Abzinsungssatz	3,10%	4,50%
Erwarteter Ertrag aus Planvermögen	3,80% bzw 0%	3,80% bzw. 0%
Zukünftige Gehaltssteigerungen	2,00% bzw. 0%	2,00% bzw. 0%
Zukünftige Rentensteigerungen	jeweils 2,00%	jeweils 2,00%

19 SONSTIGE LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

in €	31.12.2012	31.12.2011
Rückstellung für Rückbauverpflichtungen	1.567.199,41	1.472.378,43
	1.567.199,41	1.472.378,43

Rückstellungsspiegel der langfristigen Rückstellungen:

in €	Rückbauverpflichtungen
Stand 01.01.2012	1.472.378,43
Inanspruchnahme	-42.833,72
Auflösung	-16.682,82
Zuführung	154.337,52
31.12.2012	1.567.199,41

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

20 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

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

21 LAUFENDE ERTRAGSTEUERVERBINDLICHKEITEN

in €	01.01.2012	Inanspruch- nahme	Auflösungen	Zuführungen	31.12.2012
Steuern aus Betriebsprüfung	55.000,00	0,00	-55.000,00	0,00	0,00
Gewerbesteuer 2011	180.914,37	-180.914,37	0,00	0,00	0,00
Körperschaftsteuer 2011	104.922,59	-104.922,59	0,00	0,00	0,00
	340.836,96	-285.836,96	-55.000,00	0,00	0,00

22 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

in €	31.12.2012	31.12.2011
Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer	1.404.536,11	1.537.145,94
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern aus noch auszahlenden Löhnen, Gehältern und Provisionen	248.100,65	471.429,74
Verbindlichkeiten aus Mietverträgen	148.153,51	229.406,06
Abzuführende Lohn- und Kirchensteuer 2012 (2011)	367.114,68	280.486,20
Sonstiges	251.699,64	316.842,89
	2.419.604,59	2.835.310,83

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

23 SONSTIGE KURZFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Zusammensetzung und Entwicklung der sonstigen kurzfristigen Rückstellungen:

in €	01.01.2012	Inanspruchnahme	Auflösungen	Zuführungen	31.12.2012
Personalarückstellungen	1.372.681,29	-1.330.833,47	-41.847,82	1.601.309,05	1.601.309,05
Abonnements und Kundengutscheine	906.300,00	-794.455,27	0,00	662.755,27	774.600,00
Übrige	938.559,20	-621.892,44	-150.457,50	1.014.790,20	1.180.999,46
	3.217.540,49	-2.747.181,18	-192.305,32	3.278.854,52	3.556.908,51

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

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

Die übrigen kurzfristigen Rückstellungen enthalten im Wesentlichen Rückstellungen für Energiekosten (T€ 535, Vorjahr T€ 451) und ausstehende Eingangsrechnungen (T€ 287, Vorjahr T€ 217).

Die Personalarückstellungen sowie die übrigen Rückstellungen werden voraussichtlich im 1. Quartal 2013 zu Ausgaben führen.

24 UMSATZERLÖSE

Der Konzernumsatz setzt sich wie folgt zusammen:

in €	2012	2011
Erlöse aus Dienstleistungen	107.730.028,15	107.374.887,69
Verkaufserlöse	18.472.684,96	19.296.823,88
Erlöse Miete	125.017,85	256.084,34
Sonstige Erlöse	136.971,40	289.101,49
	126.464.702,36	127.216.897,40

Die Umsatzerlöse wurden ausschließlich im Inland erbracht.

25 SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Zusammensetzung:

in €	2012	2011
Werbekostenzuschüsse	655.907,05	431.529,36
Erträge aus Mietnebenkostenabrechnungen	617.567,28	375.560,27
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	208.988,14	281.211,82
Erträge aus Anlagenabgang	3.576,03	205.383,34
Erträge aus Ausbuchung von verjährten Verbindlichkeiten	92.885,23	31.828,86
Versicherungsentschädigungen	64.784,89	46.132,50
Übrige Erträge	222.655,94	327.206,72
	1.866.364,56	1.698.852,87

26 MATERIALAUFWAND

Im Materialaufwand sind verrechnet:

in €	2012	2011
Aufwendungen für bezogene Waren	10.043.505,93	10.005.933,58
Erhöhung der Wertberichtigung auf Warenbestände (Vorjahr Minderung)	1.300,00	-3.830,00
	10.044.805,93	10.002.103,58

27 PERSONALAUFWAND

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

in €	2012	2011
Löhne und Gehälter	58.643.843,43	58.555.801,31
Sozialversicherungsbeiträge	12.349.366,04	12.431.551,70
Pensionsaufwand leistungsorientierte Pläne	129.032,78	75.642,51
Abfindungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	12.657,01	12.199,69
	71.134.899,26	71.075.195,21

Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung betragen T€ 5.673 (Vorjahr T€ 5.807).

28 ABSCHREIBUNGEN

Zusammensetzung:

in €	2012	2011
Planmäßige Abschreibungen		
Abschreibungen auf sonstige immaterielle Vermögenswerte	87.031,28	89.388,63
Abschreibungen auf eigene Saloneinrichtungen	4.037.595,31	4.297.503,98
Abschreibungen auf geleaste Saloneinrichtungen	319.355,45	397.724,49
Wertminderungen IAS 36	144.674,45	255.066,13
	4.588.656,49	5.039.683,23

29 MIETEN UND MIETNEBENKOSTEN

Zusammensetzung:

in €	2012	2011
Mieten Frisiersalons und Zentrale Düsseldorf	21.124.404,26	21.528.964,25
Mietnebenkosten	3.867.402,89	3.953.171,21
	24.991.807,15	25.482.135,46

30 SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten:

in €	2012	2011
Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	243.339,05	89.876,77
Betriebsbedarf	568.387,92	486.782,45
Werbung und Verkaufsförderung	1.646.157,83	1.664.065,63
Training Mitarbeiter	30.796,52	114.196,96
Kfz-Kosten	615.559,48	610.559,08
EDV-Kosten	888.369,00	904.022,27
Rechts- und Beratungskosten	647.211,47	536.112,08
Bankgebühren	331.268,25	336.869,27
Telefon, Büromaterial, Drucksachen	428.876,56	494.322,61
Reisekosten und Bewirtung	381.269,53	362.253,60
Versicherungen	102.109,81	136.279,75
Reinigungsfirmen	112.777,93	130.919,09
Porto, Rundfunkgebühren	178.933,78	190.251,82
Energiekosten, Strom	2.187.818,03	2.046.681,10
Übrige	2.948.054,33	2.478.488,35
	11.310.929,49	10.581.680,83

31 FINANZIERUNGSERTRÄGE

Es handelt sich um Zinserträge aus Ausleihungen von T€ 8 (Vorjahr T€ 9) und um Zinserträge aus kurzfristigen Bankguthaben und anderen kurzfristigen Forderungen von T€ 34 (Vorjahr T€ 20). Zinserträge aus Steuern betragen T€ 59 (Vorjahr T€ 0).

32 FINANZIERUNGSaufWENDUNGEN

Es handelt sich um Pensionszinsen von T€ 48 (Vorjahr T€ 42), um Zinsen aus Rückbauverpflichtungen von T€ 33 (Vorjahr T€ 38), Zinsen aus Steuern von T€ 64 (Vorjahr T€ 3) und um Zinsaufwendungen aus Finanzschulden von T€ 229 (Vorjahr T€ 274).

33 NETTOERGEBNISSE NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN (IAS 39/17)

in €	2012	2011
Loans and Receivables		
Sonstige Ausleihungen	7.610,78	8.596,46
Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente	34.626,51	20.196,86
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-70.289,40	-70.506,92
Leasingverbindlichkeiten	-7.592,37	-9.042,99
Finanzdarlehen	-151.488,54	-194.082,94
	-187.133,02	-244.839,53

Die Zinsen aus Finanzinstrumenten werden im Zinsergebnis ausgewiesen.

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

34 ERTRAGSTEUERAUFWAND

in €	2012	2011
Tatsächliche Steuern		
Gewerbesteuer Vorjahre	-78.349,44	125.994,82
Körperschaftsteuer Vorjahre	-65.667,36	-15.195,95
Körperschaftsteuer lfd. Jahr	710.210,17	714.354,19
Gewerbesteuer lfd. Jahr	1.047.826,15	1.074.470,98
	1.614.019,52	1.899.624,04
Latente Steuern		
Latente Körperschaftsteuer laufendes Jahr	232.496,02	317.715,40
Latente Gewerbesteuer laufendes Jahr	213.605,71	397.932,16
	446.101,73	715.647,56
	2.060.121,25	2.615.271,60

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 2012 (2011) ist in der folgenden steuerlichen Überleitungsrechnung dargestellt:

in T€	2012	2011
Ergebnis vor Steuern	5.988	6.407
Steuer auf Basis eines Satzes von 30,7% (Vorjahr 30,7%)	1.838	1.966
Ertragsteuer lt. Gewinn- und Verlustrechnung	2.060	2.615
abzüglich Ertragsteuern auf steuerliche Modifikationen	-446	-432
abzüglich Gewerbesteuer aus Steuersatzänderung	0	-106
zuzüglich/abzüglich periodenfremder Effekte	224	-111
	1.838	1.966

Der effektive Steuersatz beträgt 34,40% (Vorjahr 40,81%).

35 ERGEBNIS JE AKTIE

(1) Unverwässert

	2012	2011
Den Aktionären zuzurechnender Gewinn in €	3.927.504,00	3.791.974,87
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien	4.522.841	4.522.841
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (€ je Aktie)	0,87	0,84

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

	2012	2011
Den Aktionären zuzurechnender Gewinn in €	3.927.504,00	3.791.974,87
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien	4.522.841	4.522.841
Verwässertes Ergebnis je Aktie (€ je Aktie)	0,87	0,84

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

36 DIVIDENDE JE AKTIE

In 2012 ist für 2011 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 2012 in 2013 eine Dividendenzahlung in Höhe von € 0,50 je Aktie vor.

37 KAPITALFLUSSRECHNUNG

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

Die Kapitalflussrechnung wurde nach der indirekten Methode erstellt und ist in Anlage II.4 (Seite 53) dargestellt.

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

in T€	2012	2011
Konzernjahresüberschuss	3.928	3.792
Anpassungen für ...		
Steuern (Erläuterung 34)	2.060	2.615
Abschreibungen Sachanlagen (Erläuterung 6)	4.502	4.950
Abschreibungen immaterielle Vermögenswerte (Erläuterung 7)	87	89
Gewinn/Verluste aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen (Erläuterung nachstehend)	239	-116
Zinsertrag (Erläuterung 31)	-102	-29
Zinsaufwand (Erläuterung 32)	341	357
Veränderung des Working Capitals		
Vorräte (Erläuterung 9)	-239	459
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Erläuterung 10)	-35	-62
Rückstellungen (Erläuterung 18,19 und 23)	428	-152
Sonstige Vermögenswerte (Erläuterung 11)	-98	83
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (Erläuterung 20 bis 22)	576	-909
Zahlungsmittelzufluss aus der Geschäftstätigkeit	11.688	11.077

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

in T€	2012	2011
Nettobuchwert	248	1.061
Verlust/Gewinn aus dem Verkauf von Sachanlagen (Saldo)	-239	116
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	9	1.177

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

38 SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

(1) Operate Lease

Der Konzern mietet zahlreiche Ladenlokale für Frisiersalons im Rahmen von unkündbaren Operate-Leasingverhältnissen. Diese Mietverträge weisen unterschiedliche Konditionen, Mieterhöhungsklauseln, im Wesentlichen gekoppelt an den Verbraucherpreisindex für Deutschland, und Verlängerungsoptionen, z. B. Optionen zur ein- oder zweimaligen Verlängerung über einen bestimmten Zeitraum, auf. Der Mietaufwand für Räumlichkeiten betrug T€ 21.124 (Vorjahr T€ 21.529).

Der Konzern least außerdem Kraftfahrzeuge. Der Leasingaufwand für diese Sachanlagen betrug T€ 270 (Vorjahr T€ 273).

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

in €	31.12.2012	31.12.2011
Restlaufzeit bis 1 Jahr	19.847.468,73	19.455.252,48
Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	60.166.199,10	58.014.088,25
Restlaufzeit über 5 Jahre	19.145.499,34	19.089.293,09
	99.159.167,17	96.558.633,82

(2) Bestellobligo

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

39 FINANZINSTRUMENTE

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

40 GESCHÄFTSVORFÄLLE MIT NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Die Essanelle Hair Group hat mit dem Aufsichtsratsmitglied Jürgen Tröndle am 24. Februar 1999 einen Beratungsvertrag abgeschlossen, der durch zwei neugefasste Verträge zum 9. Februar 2006 ersetzt wurde. Die aus dem zum Stichtag geltenden Vertrag geleistete Vergütung 2012 beträgt T€ 80 (Vorjahr T€ 80). Ferner wurden Reisekosten in Höhe von T€ 1 (Vorjahr T€ 1) bezahlt. Darüber hinaus wurden an die Firma Tröndle Hairline Vergütungen für die Überlassung von Trainern zur Schulung des Essanelle Hair Group-Personals in Höhe von T€ 6 (Vorjahr T€ 8) erbracht.

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

Mehrheitsbeteiligung der Saxonía Holding GmbH an der ESSANELLE HAIR GROUP AG

Es besteht eine Mehrheitsbeteiligung der Saxonía Holding GmbH an der Essanelle Hair Group. Gem. § 312 AktG hat der Vorstand am 15. März 2013 den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen an den Abschlussprüfer erstattet.

Aktienbesitz von Aufsichtsrat und Vorstand

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrates halten zum 31. Dezember 2012 keine Aktien der Essanelle Hair Group.

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

41 ZAHL DER MITARBEITER

Im Geschäftsjahr wurden durchschnittlich 2.106 vollzeitbeschäftigte Angestellte, 1.613 teilzeitbeschäftigte Angestellte und 311 Auszubildende beschäftigt.

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

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

in T€	2012	2011
Abschlussprüfungsleistungen	111	108
andere Bestätigungsleistungen	4	2
Steuerberatungsleistungen	167	40
sonstige Leistungen	0	17
	282	167

43 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Sonstige Ereignisse nach dem Bilanzstichtag mit wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sind nicht eingetreten. Ebenso liegen in 2012 keine Bereiche vor, in denen die Einstellung der Tätigkeit vorgesehen ist.

44 ERKLÄRUNG NACH DEM DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) wurde abgegeben und ist den Aktionären über unsere Homepage unter http://www.essanelle-hair-group.com/sites/investor_cogo1.html dauerhaft zugänglich.

45 BEZÜGE VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

(1) Bezüge des Vorstands

Die Gesamtbezüge des Vorstands in 2012 betragen T€ 1.064 (Vorjahr T€ 1.076). Sie verteilen sich wie folgt:

2012				
in T€	Mansen	Bonk	Wiethölder	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

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

Gegenüber dem Vorstandsmitglied Herrn Mansen besteht eine leistungsorientierte Pensionszusage. Die Rückstellung nach Abzug des Planvermögens von T€ 152 (Vorjahr T€ 127) beträgt T€ 363 (Vorjahr T€ 242). Der Rechnungszins beträgt 3,10% (Vorjahr 4,50%). Im Berichtsjahr wurden dieser Rückstellung T€ 146 zugeführt. Der Barwert der Verpflichtung beträgt zum Bilanzstichtag T€ 724 (Vorjahr T€ 369).

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€ 642 (Vorjahr T€ 648). Im Berichtsjahr wurden dieser Rückstellung T€ 31 zugeführt und T€ 38 in Anspruch genommen. Der Barwert der Verpflichtung beträgt zum Bilanzstichtag T€ 853 (Vorjahr T€ 716).

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 € 3.238,22. Im Geschäftsjahr 2012 wurden Pensionsbezüge in Höhe von T€ 38 an Herrn Grimminger ausgezahlt.

(3) Bezüge des Aufsichtsrates

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 € 10.000,00. Der Vorsitzende des Aufsichtsrates erhält das Dreifache, der stellvertretende Vorsitzende das Zweifache dieser Vergütungen. Außerhalb der Organtätigkeit liegenden Vergütungen in Form von Lohn und Gehalt, die an Arbeitnehmervertreter geleistet wurden, erfolgten zu marktüblichen Konditionen.

Im Geschäftsjahr 2012 wurden Vergütungen in Höhe von T€ 158 (Vorjahr T€ 155) geleistet.

46 VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

„Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht, der 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 15. März 2013



Achim Mansen
(Vorstandsvorsitzender)



Dieter Bonk
(Vorstand)



Dirk Wiethölter
(Vorstand)

AG-BILANZ (HGB) zum 31. Dezember 2012

AKTIVA

in €	31.12.2012	31.12.2011
A. ANLAGEVERMÖGEN		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	100.002,58	145.041,91
2. Firmenwerte	1.582.900,53	3.530.405,47
	1.682.903,11	3.675.447,38
II. Sachanlagen		
1. Betriebs- und Geschäftsausstattung einschließlich Einbauten in gemieteten Räumen	18.650.950,91	18.913.745,88
2. Geleistete Anzahlungen	120.429,30	26.954,62
	18.771.380,21	18.940.700,50
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	1,00	1,00
2. Sonstige Ausleihungen	239.834,00	262.146,92
	239.835,00	262.147,92
	20.694.118,32	22.878.295,80
B. UMLAUFVERMÖGEN		
I. Vorräte		
Waren	6.405.348,01	6.166.789,82
	6.405.348,01	6.166.789,82
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	159.057,35	123.855,30
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	2.760,72	2.988,54
3. Sonstige Vermögensgegenstände	2.432.396,49	2.167.967,18
	2.594.214,56	2.294.811,02
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	7.904.719,06	7.104.734,59
	16.904.281,63	15.566.335,43
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	135.745,70	107.571,56
Summe Aktiva	37.734.145,65	38.552.202,79

PASSIVA

in €	31.12.2012	31.12.2011
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	4.244.666,28	3.573.420,22
	22.572.352,93	21.901.106,87
B. RÜCKSTELLUNGEN		
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	988.298,00	855.672,00
2. Steuerrückstellungen	0,00	340.836,96
3. Sonstige Rückstellungen	4.411.529,77	4.294.678,54
	5.399.827,77	5.491.187,50
C. VERBINDLICHKEITEN		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	920.003,04	1.463.154,62
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.511.097,39	3.230.625,96
3. Sonstige Verbindlichkeiten	4.328.864,52	6.466.127,84
	9.759.964,95	11.159.908,42
D. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		
	2.000,00	0,00
Summe Passiva	37.734.145,65	38.552.202,79

AG-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (HGB)

für die Zeit vom 1. Januar 2011 bis zum 31. Dezember 2012

in €	01.01.-31.12.2012	01.01.-31.12.2011
1. Umsatzerlöse	126.464.702,36	127.216.897,40
2. Sonstige betriebliche Erträge	2.170.027,63	1.691.235,02
3. Aufwendungen für bezogene Waren	-10.044.805,93	-10.002.103,58
	118.589.924,06	118.906.028,84
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-58.656.500,44	-58.568.001,00
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung (davon für Altersversorgung € 144.864,25; Vorjahr € 39.030,52)	-12.494.230,29	-12.470.582,22
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-6.215.313,55	-6.324.917,02
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-36.389.806,61	-36.367.232,10
	4.834.073,17	5.175.296,50
7. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	7.610,78	8.596,46
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge (davon aus verbundenen Unternehmen € 476,54; Vorjahr € 562,52), (davon Erträge aus Abzinsungen € 26.236,59; Vorjahr € 0,00)	120.660,41	20.803,38
9. Abschreibungen auf Finanzanlagen	0,00	-28.069,22
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen (davon aus Aufzinsungen € 85.916,67; Vorjahr € 67.280,28)	-373.418,53	-334.691,14
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	4.588.925,83	4.841.935,98
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-1.614.019,52	-1.899.624,04
13. Sonstige Steuern	-42.239,75	-8.003,49
14. Jahresüberschuss	2.932.666,56	2.934.308,45
15. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	1.311.999,72	639.111,77
16. Bilanzgewinn	4.244.666,28	3.573.420,22

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der ESSANELLE HAIR GROUP AG, Düsseldorf, aufgestellten Konzernabschluss bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang sowie den Konzernlagebericht der ESSANELLE HAIR GROUP AG, Düsseldorf, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2012 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 15. März 2013

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Bibiana Bolsenkötter
Wirtschaftsprüfer

ppa. Dr. Michael Wittekindt
Wirtschaftsprüfer

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
Fotos: Adrian Bedoy, Düsseldorf
(außer: Seite 4, Essanelle / Seite 13, visuphil)





ICH BIN
FRISEUR

Christina Hoppe,
Trainerin und Salonleiterin

Rückseite:
Sven Kanwischer,
Trainer und Salonleiter



ICH BIN
FRISEUR

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