

**Ergebnisse des Geschäftsjahres 2006:**

**Auf Anteilseigner entfallender Gewinn steigt um 26%**  
**Währungsbereinigter Umsatz wächst um 53%**  
**Gesamtausschüttung steigt um 29%**

- **Umsatz übertrifft zum ersten Mal 10 Milliarden-Euro-Marke**
- **Währungsbereinigter Umsatz des adidas Konzerns ohne Reebok steigt um 14%**
- **Betriebsergebnis des Konzerns verbessert sich um 25%**
- **adidas Auftragsbestand steigt währungsbereinigt um 1%**
- **Reebok Auftragsbestand verbessert sich sequenziell auf -12%**

**Währungsbereinigter Umsatz um 53% gewachsen**

Im Geschäftsjahr 2006 stieg der Konzernumsatz währungsbereinigt um 53%, vor allem aufgrund der erstmaligen Konsolidierung von Reebok. In Euro legte der Konzernumsatz um 52% auf 10,084 Mrd. € zu (2005: 6,636 Mrd. €) und übertraf damit zum ersten Mal in der Geschichte des Unternehmens die 10 Milliarden-Euro-Marke. Der Umsatz für den adidas Konzern ohne Reebok stieg sowohl währungsbereinigt als auch in Euro um 14% und erreichte 7,548 Mrd. € (2005: 6,636 Mrd. €). Dies stellt das höchste organische Wachstum des Konzerns seit acht Jahren dar. Alle Regionen erzielten zweistelliges Umsatzwachstum mit Ausnahme von Europa. Dort stieg der Umsatz im hohen einstelligen Bereich.

„Das Jahr 2006 war ein aufregendes Jahr für die adidas Gruppe. Wir haben unser Markenportfolio mit der Akquisition von Reebok gestärkt und zum ersten Mal in der Geschichte unseres Unternehmens einen Umsatz von mehr als 10 Milliarden Euro erreicht“, kommentierte Herbert Hainer, Vorstandsvorsitzender der adidas AG.

„Unser Auftritt bei der Fußball-WM 2006 hat die herausragende Stärke der Marke adidas unterstrichen, und wir haben eindeutig überzeugende operative und finanzielle Ergebnisse erzielt.“

**Zweistelliges Wachstum bei adidas und TaylorMade-adidas Golf**

Das Segment **adidas** war im Geschäftsjahr 2006 der Haupttreiber des organischen Umsatzwachstums für den Konzern. Der währungsbereinigte Umsatz von adidas stieg um 14%. Verantwortlich hierfür waren Zuwächse in fast allen Sport Performance Kategorien sowie zweistelliges Wachstum in den Sport Heritage und Sport Style Divisionen. Die erstmalige Konsolidierung des **Reebok** Segments trug 2,473 Mrd. € zu den Umsatzerlösen des Konzerns bei. Im Vergleich zum Vorjahr, als Reebok noch nicht innerhalb des Konzerns konsolidiert wurde, stellt dies einen Rückgang von 9% dar. Auf vergleichbarer Basis, ohne die Effekte aus der Übertragung sowohl des NBA als auch des Liverpool Lizenzgeschäfts auf die Marke adidas, ging der währungsbereinigte Umsatz für das Reebok Segment entsprechend den ursprünglichen Erwartungen des Managements um 6% zurück. **TaylorMade-**

**adidas Golf** verzeichnete einen währungsbereinigten Umsatzanstieg um 22%. Diese hervorragende Entwicklung war auf solides Wachstum in fast allen wichtigen Produktkategorien zurückzuführen. Darüber hinaus wirkte sich die Einbeziehung des Greg Norman Bekleidungsgeschäfts, das im Rahmen der Reebok Akquisition erworben wurde, positiv auf die Umsatzentwicklung des Konzerns aus. Ohne das Greg Norman Bekleidungsgeschäft stieg der Umsatz in diesem Segment währungsbereinigt um 13%. Der im Segment **HQ/Konsolidierung** erfasste Umsatz verzeichnete währungsbereinigt einen Anstieg um 97%, resultierend aus der Kooperationsvereinbarung des Konzerns mit Amer Sports Corporation. Währungseffekte wirkten sich nur geringfügig negativ auf die Umsatzerlöse in Euro aus. Der Umsatz von **adidas** in Euro stieg um 13% auf 6,626 Mrd. € (2005: 5,861 Mrd. €). Bei **TaylorMade-adidas Golf** legte der Umsatz in Euro um 21% auf 856 Mio. € zu (2005: 709 Mio. €). Der Umsatz im Segment **HQ/Konsolidierung** stieg in Euro um 96% auf 129 Mio. € (2005: 66 Mio. €).

	2006	2005 <sup>1</sup>	Veränderung in €	Veränderung währungs- bereinigt
	in Mio. €	in Mio. €	in %	in %
adidas	6.626	5.861	13	14
Reebok <sup>2</sup>	2.473	2.718	-9	-9
TaylorMade-adidas Golf <sup>3</sup>	856	709	21	22
HQ/Konsolidierung	129	66	96	97
<b>Gesamt</b>	<b>10.084</b>	<b>6.636</b>	<b>52</b>	<b>53</b>

<sup>1</sup> Zahlen spiegeln das fortgeführte Geschäft aufgrund der Veräußerung des Salomon Geschäftssegments in 2005 wider.

<sup>2</sup> Beinhaltet das Reebok Geschäftssegment ab dem 1. Februar 2006. Die entsprechenden Zahlen für den Elfmonats-Zeitraum 2005 wurden in 2005 innerhalb des Konzerns nicht konsolidiert und sind daher nicht in "Gesamt" enthalten. Die Vorjahresergebnisse von Reebok basieren auf Zahlen nach US-GAAP und nicht nach IFRS.

<sup>3</sup> Beinhaltet Greg Norman Bekleidung vom 1. Februar 2006 bis zum 30. November 2006, ohne Greg Norman Großhandelsgeschäft ab dem 1. Dezember 2006.

### Kräftiges Umsatzwachstum in allen Regionen

Der Umsatz des Konzerns verzeichnete in allen Regionen robustes Wachstum. Gründe hierfür waren die erstmalige Einbeziehung von Reebok sowie die deutlichen Umsatzsteigerungen bei adidas und TaylorMade-adidas Golf. In **Europa** stieg der währungsbereinigte Konzernumsatz um 32%. In Euro entspricht dies einer Verbesserung um 31% auf 4,162 Mrd. € (2005: 3,166 Mrd. €). In **Nordamerika** legte der Konzernumsatz auf währungsbereinigter Basis um 107% zu. In Euro stieg der Umsatz ebenfalls um 107% auf 3,234 Mrd. € (2005: 1,561 Mrd. €). Der Umsatz des Konzerns in **Asien** stieg währungsbereinigt um 35%. In Euro wuchs der Umsatz in Asien um 33% auf 2,020 Mrd. € (2005: 1,523 Mrd. €). In **Lateinamerika** legte der währungsbereinigte Umsatz um 53% zu. In Euro stieg der Umsatz um 56% auf 499 Mio. € (2005: 319 Mio. €). Für den adidas Konzern ohne Reebok stieg der Umsatz auf währungsbereinigter Basis in Europa um 8%, in Nordamerika um 14%, in Asien um 20% und in Lateinamerika um 31%.

	<b>2006<sup>1</sup></b>	<b>2005<sup>2</sup></b>	<b>Veränderung in €</b>	<b>Veränderung währungs- bereinigt</b>
	<b>in Mio. €</b>	in Mio. €	in %	in %
Europa	<b>4.162</b>	3.166	31	32
Nordamerika	<b>3.234</b>	1.561	107	107
Asien	<b>2.020</b>	1.523	33	35
Lateinamerika	<b>499</b>	319	56	53
<b>Gesamt<sup>3</sup></b>	<b>10.084</b>	<b>6.636</b>	<b>52</b>	<b>53</b>

<sup>1</sup> Beinhaltet das Reebok Geschäftssegment ab dem 1. Februar 2006, ohne Greg Norman Großhandelsgeschäft ab dem 1. Dezember 2006.

<sup>2</sup> Zahlen spiegeln das fortgeführte Geschäft aufgrund der Veräußerung des Salomon Geschäftssegments in 2005 wider.

<sup>3</sup> Beinhaltet HQ/Konsolidierung.

### **Rohergebnis des Konzerns verbessert sich um 41%**

Die Rohertragsmarge des Konzerns ging im Jahr 2006 um 3,6 Prozentpunkte auf 44,6% der Umsatzerlöse zurück (2005: 48,2%). Hauptgrund hierfür war die erstmalige Konsolidierung von Reebok, die eine positive Entwicklung der Rohertragsmarge im Segment adidas mehr als ausglich. Aufgrund der starken Präsenz von Reebok in Nordamerika, wo die durchschnittlichen Rohertragsmargen im Vergleich zu anderen Regionen niedriger sind, liegt die Rohertragsmarge bei Reebok erheblich unter dem Konzerndurchschnitt. Zudem enthält das Rohergebnis von Reebok im Jahr 2006 negative Effekte in Höhe von 76 Mio. € aus der Kaufpreisaufteilung. Aufgrund des kräftigen Umsatzwachstums des Konzerns stieg das Rohergebnis im Jahr 2006 allerdings um 41% auf 4,495 Mrd. € (2005: 3,197 Mrd. €). Für den adidas Konzern ohne Reebok verringerte sich die Rohertragsmarge um 0,4 Prozentpunkte auf 47,8% (2005: 48,2%). Verantwortlich hierfür war vor allem der Rückgang der Rohertragsmarge im Segment HQ/Konsolidierung aufgrund der Kooperationsvereinbarung des Konzerns mit Amer Sports Corporation. Das Rohergebnis des Konzerns ohne Reebok verbesserte sich um 13% auf 3,605 Mrd. € (2005: 3,197 Mrd. €).

### **Betriebsergebnis um 25% gestiegen**

Die operative Marge des Konzerns verringerte sich im Geschäftsjahr 2006 um 1,9 Prozentpunkte auf 8,7% der Umsatzerlöse (2005: 10,7%). Darin zeigt sich vor allem die erstmalige Konsolidierung des Reebok Geschäfts, welches eine deutlich niedrigere operative Marge aufweist als der Konzerndurchschnitt. Die operative Marge dieses Segments beinhaltet zudem negative Effekte aus der Kaufpreisaufteilung auf Umsatzkosten und operative Aufwendungen in Höhe von insgesamt 89 Mio. €. Diese Effekte glichen die niedrigeren operativen Aufwendungen im Verhältnis zum Umsatz mehr als aus. Aufgrund des kräftigen Umsatzwachstums verbesserte sich allerdings das Betriebsergebnis des Konzerns um 25% auf 881 Mio. € (2005: 707 Mio. €). Für den adidas Konzern ohne Reebok ging die operative Marge in 2006 um 0,2 Prozentpunkte auf 10,5% zurück (2005: 10,7%). Ein Rückgang der

operativen Marge im Segment HQ/Konsolidierung aufgrund der Kooperationsvereinbarung des Konzerns mit Amer Sports Corporation glich eine Verbesserung der operativen Marge sowohl bei adidas als auch bei TaylorMade-adidas Golf mehr als aus. Das Betriebsergebnis für den adidas Konzern ohne Reebok stieg in 2006 um 12% auf 789 Mio. € (2005: 707 Mio. €).

#### **Gewinn vor Steuern um 10% gestiegen**

Der Gewinn vor Steuern stieg in 2006 um 10% auf 723 Mio. € (2005: 655 Mio. €). Operative Verbesserungen in den Segmenten adidas und TaylorMade-adidas Golf glichen einen deutlichen Anstieg der Nettofinanzaufwendungen mehr als aus. Die Nettofinanzaufwendungen stiegen in 2006 aufgrund der Finanzierung der Reebok Akquisition um 203% auf 158 Mio. € (2005: 52 Mio. €).

#### **Gewinn aus fortgeführtem Geschäft steigt um 14%**

Der Konzerngewinn aus dem fortgeführten Geschäft stieg im Jahr 2006 um 14% auf 496 Mio. € (2005: 434 Mio. €). Zu dieser Verbesserung trug das kräftige Umsatzwachstum des Konzerns maßgeblich bei. Darüber hinaus wirkte sich eine niedrigere Steuerquote positiv auf den Konzerngewinn aus. Diese ging in 2006 um 2,3 Prozentpunkte auf 31,4% zurück (2005: 33,7%). Hauptgründe hierfür waren eine günstigere Gewinnverteilung innerhalb des Konzerns sowie einmalige Steuervorteile im vierten Quartal 2006.

#### **Steigerung des auf Anteilseigner entfallenden Gewinns um 26%**

Der auf die Anteilseigner entfallende Gewinn des Konzerns stieg im Geschäftsjahr 2006 um 26% auf 483 Mio. € (2005: 383 Mio. €). Diese Verbesserung verdeutlicht die hervorragende Geschäftsentwicklung der Segmente adidas und TaylorMade-adidas Golf. Bei Reebok hingegen überstiegen die zusätzlichen Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit der Akquisition sowie negative Effekte aus der Kaufpreisaufteilung den Gewinn. Der Wegfall des in 2005 entstandenen Verlusts aus dem nicht fortgeführten Geschäft im Zusammenhang mit dem Salomon Segment trug ebenfalls zu dieser positiven Entwicklung bei.

#### **Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie steigt um 16% bzw. 17%**

Am 6. Juni 2006 führte die adidas AG einen Aktiensplit im Verhältnis 1:4 durch. Dabei wurde jede bestehende Aktie der adidas AG in vier Aktien geteilt. Sämtliche Aktienzahlen sind entsprechend angepasst worden. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie aus dem fortgeführten und nicht fortgeführten Geschäft verbesserte sich im Jahr 2006 um 16% auf 2,37 € gegenüber 2,05 € in 2005. Das verwässerte Ergebnis je Aktie aus dem fortgeführten und nicht fortgeführten Geschäft stieg um 17% auf 2,25 € (2005: 1,93 €). Die Verwässerung resultiert hauptsächlich aus etwa 16 Millionen zusätzlichen potenziellen Aktien, die im Zusammenhang mit der ausstehenden Wandelanleihe entstehen könnten. Die Wandlungsbedingungen wurden Ende 2004 zum ersten Mal erfüllt.

### **Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nehmen aufgrund der Konsolidierung von Reebok zu**

Die Vorräte des Konzerns stiegen im Jahr 2006 um 31% auf 1,607 Mrd. € gegenüber dem Vorjahreswert von 1,230 Mrd. €. Dieser Anstieg ist größtenteils auf die erstmalige Einbeziehung von Vorräten in Höhe von 404 Mio. € aus dem Reebok Geschäft zurückzuführen. Währungsbereinigt entspricht dies einer Steigerung um 41%. Für den Konzern ohne Reebok gingen die Vorräte um 2% zurück (währungsbereinigt +5%). Der Anstieg auf währungsbereinigter Basis verdeutlicht die Wachstumserwartungen des Konzerns sowie höhere Vorräte in Lateinamerika im Vorfeld neuer Importrichtlinien in Brasilien und Argentinien. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen des Konzerns stiegen zum Ende des Geschäftsjahres 2006 um 47% (währungsbereinigt +57%) auf 1,415 Mrd. € (2005: 965 Mrd. €). Dies war vor allem auf die erstmalige Einbeziehung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 461 Mio. € aus dem Reebok Geschäft zurückzuführen. Für den Konzern ohne Reebok verringerten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 1% (währungsbereinigt +5%). Der Anstieg auf währungsbereinigter Basis liegt unter dem Umsatzwachstum im vierten Quartal 2006.

### **Nettofinanzverbindlichkeiten bei 2,231 Mrd. €**

Am 31. Dezember 2006 beliefen sich die Nettofinanzverbindlichkeiten auf 2,231 Mrd. €. Dies entspricht einem Anstieg um 2,782 Mrd. € verglichen mit einer Netto-Liquidität von 551 Mio. € am Ende des Vorjahres. Verantwortlich für diesen Anstieg war vor allem die Zahlung von rund 3,2 Mrd. € für die Akquisition von Reebok International Ltd. (USA), die am 31. Januar 2006 getätigt wurde. Hierin enthalten war auch der Rückkauf von Mitarbeiteraktienoptionen sowie der Reebok Wandelanleihe. Zudem wirkten sich Ausgaben in Höhe von ca. 170 Mio. € für den Rückkauf von Reeboks wichtigsten Immobilien in den USA und in Europa auf diese Entwicklung aus. Der Verschuldungsgrad des Konzerns lag Ende 2006 bei 78,9% und damit deutlich unter dem ursprünglichen Ziel des Managements von 100% für das Ende des Geschäftsjahres.

### **adidas Auftragsbestände steigen moderat an**

Die Auftragsbestände der Marke adidas lagen zum Jahresende 2006 währungsbereinigt um 1% über dem Vorjahr. In Euro stellt dies einen Rückgang um 4% dar. Die Auftragsbestände bei Schuhen verringerten sich auf währungsbereinigter Basis um 1% (in Euro -6%). Schwächen in verschiedenen Kategorien in Nordamerika und Europa wurden durch Wachstum in allen wichtigen Kategorien in Asien weitgehend ausgeglichen. Die Auftragsbestände im Bereich Bekleidung stiegen währungsbereinigt um 5% (in Euro stabil), insbesondere aufgrund von Verbesserungen in den Sport Performance Kategorien Training und Basketball. Die Auftragsbestände für Sportzubehör, insbesondere in Europa, hatten aufgrund von Rückgängen in der Kategorie Fußball einen negativen Einfluss auf die Wachstumsraten. Die Übertragung des NBA und des Liverpool Lizenzgeschäfts von Reebok auf adidas wirkte sich mit ca. 1 Prozentpunkt positiv auf die Entwicklung der Auftragsbestände der Marke adidas aus.

	Schuhe		Bekleidung		Gesamt <sup>1</sup>	
	in €	währungs- bereinigt	in €	währungs- bereinigt	in €	währungs- bereinigt
<b>Europa</b>	-6	-5	-2	-1	-6	-5
<b>Nordamerika</b>	-22	-13	-6	-5	-16	-6
<b>Asien</b>	19	29	6	16	11	21
<b>Gesamt</b>	<b>-6</b>	<b>-1</b>	<b>-0</b>	<b>5</b>	<b>-4</b>	<b>1</b>

Entwicklung adidas Auftragsbestände nach Produktkategorien und Regionen gegenüber Vorjahr zum 31. Dezember 2006

<sup>1</sup> Beinhaltet Auftragsbestände für Sportzubehör.

### Sequenzielle Verbesserung der Auftragsbestände bei der Marke Reebok

Die Auftragsbestände der Marke Reebok lagen zum Jahresende 2006 währungsbereinigt um 12% unter dem Vorjahreswert, zeigten allerdings im Vergleich mit dem vorangegangenen Quartal eine sequenzielle Verbesserung. In Euro entspricht dies einem Rückgang um 18%. Höhere Auftragsbestände in Asien konnten Rückgänge in Europa und Nordamerika nicht ausgleichen. Im Schuhbereich gingen die Auftragsbestände währungsbereinigt um 15% zurück (-21% in Euro). Hauptgrund hierfür waren Rückgänge bei Reeboks Lifestyle-Angebot in Nordamerika. Bei Bekleidung verringerten sich die Auftragsbestände währungsbereinigt um 9% (-14% in Euro) aufgrund eines Rückgangs im Geschäft mit Lizenz- und Markenbekleidung von Reebok, insbesondere in Nordamerika. Die Übertragung sowohl des NBA und als auch des Liverpool Lizenzgeschäfts von Reebok auf adidas wirkte sich ebenfalls negativ auf die Entwicklung der Auftragsbestände im Bereich Bekleidung aus. Auf vergleichbarer Basis, ohne die Effekte dieser Übertragung, gingen die Auftragsbestände bei Reebok währungsbereinigt um insgesamt 10% zurück.

	Schuhe		Bekleidung		Gesamt <sup>1</sup>	
	in €	währungs- bereinigt	in €	währungs- bereinigt	in €	währungs- bereinigt
<b>Europa</b>	-9	-8	-13	-11	-8	-7
<b>Nordamerika</b>	-33	-25	-32	-24	-33	-25
<b>Gesamt<sup>2</sup></b>	<b>-21</b>	<b>-15</b>	<b>-14</b>	<b>-9</b>	<b>-18</b>	<b>-12</b>

Entwicklung Reebok Auftragsbestände nach Produktkategorien und Regionen gegenüber Vorjahr zum 31. Dezember 2006

<sup>1</sup> Beinhaltet Auftragsbestände für Sportzubehör.

<sup>2</sup> Beinhaltet Auftragsbestände für Asien.

### Konzernumsatz erneut auf Rekordniveau erwartet

Für den adidas Konzern wird das Umsatzwachstum auf währungsbereinigter Basis in 2007 voraussichtlich im mittleren einstelligen Bereich liegen. Zu diesem Wachstum werden alle Marken und Regionen beitragen. Das Umsatzwachstum wird sich aufgrund der schwierigen Vorjahresvergleiche im ersten Halbjahr wahrscheinlich eher auf die zweite Jahreshälfte verlagern. Bei der Marke adidas wird für 2007 ein

währungsbereinigtes Umsatzwachstum im mittleren einstelligen Bereich prognostiziert. Der berichtete Umsatz im Segment Reebok wird voraussichtlich Wachstumsraten im niedrigen einstelligen Bereich verzeichnen. Dieser Anstieg wird durch die Konsolidierung eines zusätzlichen Monats in 2007 (Auswirkung im niedrigen einstelligen Prozentpunktbereich) positiv beeinflusst werden. Bei TaylorMade-adidas Golf wird mit einem währungsbereinigten Umsatzwachstum auf vergleichbarer Basis im mittleren einstelligen Bereich gerechnet. Nach Regionen betrachtet wird für den adidas Konzern ein zweistelliges Umsatzwachstum auf währungsbereinigter Basis in Asien und Lateinamerika prognostiziert, wohingegen in Europa und Nordamerika mit Wachstumsraten im niedrigen einstelligen Bereich gerechnet wird.

### **Sichtbare Verbesserung 2007 bei Rohertragsmarge und operativer Marge prognostiziert**

Die Rohertragsmarge des Konzerns wird voraussichtlich deutlich ansteigen und zwischen 45% und 47% liegen. Maßgeblich hierzu beitragen werden Verbesserungen in allen drei Markensegmenten, insbesondere bei Reebok, die durch steigende Rohmaterial- und Lohnkosten sowie die Kooperationsvereinbarung mit Amer Sports Corporation zum Teil ausgeglichen werden. Die operative Marge des Konzerns wird voraussichtlich bei etwa 9% und damit leicht über dem Vorjahresniveau liegen. Verbesserungen der Rohertragsmarge bei allen Marken, größtenteils ausgeglichen durch höhere operative Aufwendungen bei Reebok und TaylorMade-adidas Golf, werden zu dieser Entwicklung beitragen. Bei Reebok ist der Anstieg der operativen Aufwendungen größtenteils auf die zusätzlichen Ausgaben in Höhe von 50 Mio. € zurückzuführen, die im November 2006 angekündigt wurden. Diese zusätzlichen Aufwendungen sind nötig, um die Marke Reebok schneller wieder auf Wachstumskurs zu bringen. Die operative Marge von Reebok wird darüber hinaus durch Effekte aus der Kaufpreisaufteilung (voraussichtlich zwischen 10 Mio. € und 20 Mio. €) negativ beeinflusst werden. Bei TaylorMade-adidas Golf werden die operativen Aufwendungen im Verhältnis zum Umsatz leicht ansteigen. Grund hierfür ist ein höheres Marketing Working Budget zur Unterstützung neuer Produktinitiativen.

### **Gewinnsteigerung für 2007 voraussichtlich annähernd 15%**

Aufgrund der erwarteten Umsatzsteigerung und der verbesserten Profitabilität wird der auf die Anteilseigner entfallende Gewinn für den adidas Konzern voraussichtlich mit zweistelligen Wachstumsraten steigen, und zwar um annähernd 15%. Damit wird sich der auf die Anteilseigner entfallende Gewinn in 2007 voraussichtlich besser als das Umsatzwachstum entwickeln.

### **Gesamtausschüttung steigt um 29%**

Vorstand und Aufsichtsrat der adidas AG beabsichtigen bei der Hauptversammlung am 10. Mai 2007 für das Geschäftsjahr 2006 eine Dividende von 0,42 € pro Aktie vorzuschlagen. Dies führt zu einem Anstieg der Ausschüttungssumme in Höhe von 29% auf 85 Mio. € (2005: 66 Mio. €). Die Steigerung liegt über dem Gewinnwachstum des Jahres. Damit liegt der Ausschüttungssatz bei 18% (2005: 17%). Der

Dividendenvorschlag unterstreicht das Vertrauen des Managements in die zukünftige Geschäftsentwicklung des Konzerns.

Herbert Hainer sagt: „Nach einem starken Jahr 2006 konzentrieren wir uns in 2007 darauf, die Marke Reebok wieder auf Wachstumskurs zu bringen sowie Umsatz und Gewinn erneut zu verbessern. Wir werden außerdem alles daran setzen, unsere mittelfristigen Ziele zu erreichen und erwarten, im Laufe des Jahres unsere Dynamik weiter zu steigern.“

\*\*\*

**Kontakte:**

**Media Relations**

Jan Runau  
Leiter Unternehmenskommunikation  
Tel.: +49 (0) 9132 84-3830

Anne Putz  
Teamleiterin Corporate PR  
Tel.: +49 (0) 9132 84-2964

Kirsten Keck  
Corporate PR Manager  
Tel.: +49 (0) 9132 84-6207

**Investor Relations**

Natalie M. Knight  
Vice President, Investor Relations  
Tel.: +49 (0) 9132 84-3584

Hendric Junker  
Senior Investor Relations Manager  
Tel.: +49 (0) 9132 84-4989

John-Paul O'Meara  
Investor Relations Manager  
Tel.: +49 (0) 9132 84-2751

Besuchen Sie uns auch im Internet: [www.adidas-Group.de](http://www.adidas-Group.de)



**adidas Konzern**  
**Konzerngewinn- und Verlustrechnung (IFRS)**

in Mio. €	4. Quartal		Veränderung	4. Quartal 2006 (ohne Reebok)	Veränderung (ohne Reebok)
	2006	2005			
Umsatzerlöse	2.248	1.521	47,8 %	1.594	4,8 %
Umsatzkosten	1.272	805	57,9 %	849	5,4 %
<b>Rohergebnis</b>	<b>976</b>	<b>716</b>	<b>36,4 %</b>	<b>745</b>	<b>4,1 %</b>
<i>(in % der Umsatzerlöse)</i>	43,4%	47,1%	-3,6 PP	46,7%	-0,3 PP
Lizenz- und Provisionserträge	28	13	115,8 %	14	9,3 %
Sonstige operative Erträge und Aufwendungen	953	694	37,4 %	722	4,1 %
<i>(in % der Umsatzerlöse)</i>	42,4%	45,6%	-3,2 PP	45,3%	-0,3 PP
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>52</b>	<b>35</b>	<b>47,3 %</b>	<b>37</b>	<b>6,9 %</b>
<i>(in % der Umsatzerlöse)</i>	2,3%	2,3%	0,0 PP	2,3%	0,0 PP
Finanzerträge	6	19	-65,8 %		
Finanzaufwendungen	44	43	0,9 %		
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>14</b>	<b>11</b>	<b>34,2 %</b>		
<i>(in % der Umsatzerlöse)</i>	0,6%	0,7%	-0,1 PP		
Ertragsteuern	1	7	-86,9 %		
<i>(in % des Gewinns vor Steuern)</i>	6,4%	65,7%	-59,3 PP		
<b>Gewinn aus fortgeführtem Geschäft</b>	<b>13</b>	<b>4</b>	<b>266,3 %</b>		
<i>(in % der Umsatzerlöse)</i>	0,6%	0,2%	0,4 PP		
Gewinn aus nicht fortgeführtem Geschäft, nach Steuern	-	-7	100,0 %		
<b>Gewinn</b>	<b>13</b>	<b>-3</b>	<b>533,5 %</b>		
<i>(in % der Umsatzerlöse)</i>	0,6%	-0,2%	0,8 PP		
<b>Auf Anteilseigner entfallender Gewinn</b>	<b>13</b>	<b>-4</b>	<b>468,7 %</b>		
<i>(in % der Umsatzerlöse)</i>	0,6%	-0,2%	0,8 PP		
<b>Ergebnisanteile anderer Gesellschafter</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-58,5 %</b>		
<b>Unverwässertes Ergebnis je Aktie aus fortgeführtem Geschäft (in €)<sup>1)</sup></b>	<b>0,06</b>	<b>0,02</b>	<b>301,3 %</b>		
<b>Verwässertes Ergebnis je Aktie aus fortgeführtem Geschäft (in €)<sup>1)</sup></b>	<b>0,07</b>	<b>0,03</b>	<b>166,6 %</b>		
<b>Unverwässertes Ergebnis je Aktie aus fortgeführtem und nicht fortgeführtem Geschäft (in €)<sup>1)</sup></b>	<b>0,06</b>	<b>-0,02</b>	<b>455,4 %</b>		
<b>Verwässertes Ergebnis je Aktie aus fortgeführtem und nicht fortgeführtem Geschäft (in €)<sup>1)</sup></b>	<b>0,07</b>	<b>0,00</b>	<b>1.911,2 %</b>		

**Umsatzerlöse**

in Mio. €	4. Quartal		Veränderung
	2006	2005	
adidas	1.378	1.316	4,7 %
Reebok	645	-	-
TaylorMade-adidas Golf	197	181	9,2 %
Europa	823	629	30,9 %
Nordamerika	742	359	107,0 %
Asien	526	413	27,4 %
Lateinamerika	124	88	41,0 %

Bei Prozentangaben und Zahlen können Rundungsdifferenzen auftreten.

<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund des am 6. Juni 2006 im Verhältnis 1:4 durchgeführten Aktiensplits.

### adidas Konzern Konzerngewinn- und Verlustrechnung (IFRS)

in Mio. €	1. Jan. - 31. Dez.		Veränderung	1. Jan. - 31. Dez. 2006 (ohne Reebok)	Veränderung (ohne Reebok)
	2006	2005			
Umsatzerlöse	10.084	6.636	52,0 %	7.548	13,7 %
Umsatzkosten	5.589	3.439	62,6 %	3.943	14,7 %
<b>Rohergebnis</b>	<b>4.495</b>	<b>3.197</b>	<b>40,6 %</b>	<b>3.605</b>	<b>12,8 %</b>
<i>(in % der Umsatzerlöse)</i>	44,6%	48,2%	-3,6 PP	47,8%	-0,4 PP
Lizenz- und Provisionserträge	90	47	90,9 %	56	18,2 %
Sonstige operative Erträge und Aufwendungen	3.704	2.537	46,0 %	2.872	13,2 %
<i>(in % der Umsatzerlöse)</i>	36,7%	38,2%	-1,5 PP	38,0%	-0,2 PP
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>881</b>	<b>707</b>	<b>24,5 %</b>	<b>789</b>	<b>11,5 %</b>
<i>(in % der Umsatzerlöse)</i>	8,7%	10,7%	-1,9 PP	10,5%	-0,2 PP
Finanzerträge	39	42	-5,5 %		
Finanzaufwendungen	197	94	110,7 %		
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>723</b>	<b>655</b>	<b>10,3 %</b>		
<i>(in % der Umsatzerlöse)</i>	7,2%	9,9%	-2,7 PP		
Ertragsteuern	227	221	2,7 %		
<i>(in % des Gewinns vor Steuern)</i>	31,4%	33,7%	-2,3 PP		
<b>Gewinn aus fortgeführtem Geschäft</b>	<b>496</b>	<b>434</b>	<b>14,2 %</b>		
<i>(in % der Umsatzerlöse)</i>	4,9%	6,5%	-1,6 PP		
Gewinn aus nicht fortgeführtem Geschäft, nach Steuern	-	-44	100,0 %		
<b>Gewinn</b>	<b>496</b>	<b>390</b>	<b>27,0 %</b>		
<i>(in % der Umsatzerlöse)</i>	4,9%	5,9%	-1,0 PP		
<b>Auf Anteilseigner entfallender Gewinn</b>	<b>483</b>	<b>383</b>	<b>26,1 %</b>		
<i>(in % der Umsatzerlöse)</i>	4,8%	5,8%	-1,0 PP		
<b>Ergebnisanteile anderer Gesellschafter</b>	<b>13</b>	<b>7</b>	<b>73,6 %</b>		
<b>Unverwässertes Ergebnis je Aktie aus fortgeführtem Geschäft (in €)<sup>1)</sup></b>	<b>2,37</b>	<b>2,28</b>	<b>4,0 %</b>		
<b>Verwässertes Ergebnis je Aktie aus fortgeführtem Geschäft (in €)<sup>1)</sup></b>	<b>2,25</b>	<b>2,15</b>	<b>4,9 %</b>		
<b>Unverwässertes Ergebnis je Aktie aus fortgeführtem und nicht fortgeführtem Geschäft (in €)<sup>1)</sup></b>	<b>2,37</b>	<b>2,05</b>	<b>15,9 %</b>		
<b>Verwässertes Ergebnis je Aktie aus fortgeführtem und nicht fortgeführtem Geschäft (in €)<sup>1)</sup></b>	<b>2,25</b>	<b>1,93</b>	<b>16,6 %</b>		

#### Umsatzerlöse

in Mio. €	1. Jan. - 31. Dez.		Veränderung
	2006	2005	
adidas	6.626	5.861	13,1 %
Reebok	2.473	-	-
TaylorMade-adidas Golf	856	709	20,8 %
Europa	4.162	3.166	31,4 %
Nordamerika	3.234	1.561	107,2 %
Asien	2.020	1.523	32,6 %
Lateinamerika	499	319	56,4 %

Bei Prozentangaben und Zahlen können Rundungsdifferenzen auftreten.

<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund des am 6. Juni 2006 im Verhältnis 1:4 durchgeführten Aktiensplits.

**adidas Konzern  
Konzernbilanz (IFRS)**

in Mio. €	31. Dez. 2006	31. Dez. 2005	Veränderung
Flüssige Mittel	311	1.525	-79,6%
Kurzfristige Finanzanlagen	36	61	-40,8%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.415	965	46,6%
Vorräte	1.607	1.230	30,7%
Forderungen aus Ertragsteuern	84	49	71,2%
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	413	537	-23,1%
Vermögenswerte klassifiziert als zur Veräußerung gehalten	59	-	
<b>Kurzfristige Aktiva</b>	<b>3.925</b>	<b>4.367</b>	<b>-10,1%</b>
Sachanlagen, netto	689	424	62,3%
Geschäfts- oder Firmenwerte, netto	1.516	436	247,5%
Markenrechte, netto	1.454	15	9664,2%
Sonstige immaterielle Vermögenswerte, netto	223	76	192,1%
Langfristige Finanzanlagen	106	114	-7,5%
Latente Steueransprüche	332	195	69,9%
Sonstige langfristige Vermögenswerte	134	123	10,0%
<b>Langfristige Aktiva</b>	<b>4.454</b>	<b>1.383</b>	<b>221,9%</b>
<b>Aktiva</b>	<b>8.379</b>	<b>5.750</b>	<b>45,7%</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	752	684	10,0%
Rückstellungen für Ertragsteuern	283	283	0,0%
Abgegrenzte Schulden und sonstige Rückstellungen	921	566	62,6%
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	232	190	22,0%
Verbindlichkeiten klassifiziert als zur Veräußerung gehalten	4	-	
<b>Kurzfristige Passiva</b>	<b>2.192</b>	<b>1.723</b>	<b>27,2%</b>
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	2.578	1.035	149,0%
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	134	148	-9,2%
Latente Steuerschulden	522	42	1138,1%
Sonstige langfristige Rückstellungen	74	67	10,5%
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	43	23	87,2%
<b>Langfristige Passiva</b>	<b>3.351</b>	<b>1.315</b>	<b>154,8%</b>
Grundkapital	204	130	56,6%
Sonstige Rücklagen	425	700	-39,2%
Gewinnrücklagen	2.199	1.854	18,6%
Auf Anteilseigner entfallendes Kapital	2.828	2.684	5,4%
Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter	8	28	-73,2%
<b>Gesamtes Eigenkapital</b>	<b>2.836</b>	<b>2.712</b>	<b>4,6%</b>
<b>Passiva</b>	<b>8.379</b>	<b>5.750</b>	<b>45,7%</b>
<b>Zusätzliche Informationen zur Bilanz</b>			
Operatives kurzfristiges Betriebskapital	2.270	1.511	50,3%
Kurzfristiges Betriebskapital	1.733	2.644	-34,4%
Nettofinanzverbindlichkeiten/Netto-Liquidität	-2.231	551	-505,1%
Verschuldungsgrad	78,9%	-20,5%	99,4PP

Bei Prozentangaben und Zahlen können Rundungsdifferenzen auftreten.