

# Presse mitteilung

## VORLÄUFIGE ERGEBNISSE MIT STARKEM WACHSTUM; ZIELE ÜBERTROFFEN

- **UMSATZ:** + 18,5 Prozent (41.596 Millionen Euro); + 18,2 Prozent bei konstanten Kursen\* und + 6,7 Prozent bei vergleichbaren Bedingungen
- **BETRIEBSERGEBNIS:** + 29,9 Prozent (3.714 Millionen Euro); + 29,8 Prozent bei konstanten Kursen\*
- **NETTOERGEBNIS (OHNE VERÄUSSERUNGSGEWINNE ODER -VERLUSTE):** + 32,6 Prozent auf 1.702 Millionen Euro

\* Durchschnittskurse 2005

## ZIELE 2007: FORTGESETZTES WACHSTUM

- ▶ Deutliche Steigerung des **Betriebsergebnisses** bei vergleichbaren Kursen\*\*
- ▶ Zweistelliges Wachstum **des Nettoergebnisses (ohne Veräußerungsgewinne oder -verluste)**

\*\* Durchschnittskurse 2006

## Ergebnisse der Hauptsparten

2006 verzeichnete die Saint-Gobain-Gruppe ein sehr lebhaftes Geschäft und erzielte beim internen Wachstum das beste Ergebnis der letzten zehn Jahre, ein Plus von 6,7 Prozent, davon 3,2 Prozent in Mengen und 3,5 Prozent in Verkaufspreisen. Dazu beigetragen haben die fünf Hauptsparten der Gruppe mit einer starken Steigerung ihrer Umsätze bei vergleichbaren Bedingungen (vgl. Anhang 1). Die im ersten Halbjahr beobachtete Geschäftsentwicklung hat sich damit in der zweiten Jahreshälfte bestätigt, wobei einige Hauptsparten (Flachglas, Baufachhandel) in den letzten Monaten des Jahres eine Beschleunigung erlebten.

Die bauabhängigen Aktivitäten (insbesondere die Hauptsparten Bauprodukte und Baufachhandel) zeigten eine starke Dynamik. Sie waren der Wachstumsmotor der Saint-Gobain-Gruppe. Die

kräftige Entwicklung auf den europäischen Baumärkten, die durch die europäischen Energiesparverordnungen und im zweiten Halbjahr durch die Erholung des deutschen Marktes noch verstärkt wurde, konnte den Abschwung auf dem US-Wohnneubaumarkt mehr als ausgleichen. Die an die Verbrauchermärkte und die Industrieproduktion gebundenen Aktivitäten profitierten ihrerseits weiterhin von einer günstigen Entwicklung.

Darüber hinaus setzte die Saint-Gobain-Gruppe ihren Ausbau in **Asien und den Schwellenländern mit einem Wachstum von 12,7 Prozent bei vergleichbaren Bedingungen** (14,5 Prozent im zweiten Halbjahr) weiter fort.

Der **Umsatz der Hauptsparte Flachglas legte bei vergleichbaren Strukturen und Wechselkursen mit + 7,8 Prozent auf Jahresbasis** (+ 11,5 Prozent im zweiten Halbjahr) kräftig zu. Grund hierfür ist der im zweiten Halbjahr beobachtete starke Wiederanstieg der Mengen und Verkaufspreise auf dem europäischen Baumarkt, insbesondere in Deutschland. **Die Rentabilität der Hauptsparte verbesserte sich im zweiten Halbjahr auf 9,8 Prozent** (gegenüber 9,4 Prozent im zweiten Halbjahr 2005), ging 2006 insgesamt aber leicht zurück aufgrund des Anstiegs der Kosten für Energie und Rohstoffe im ersten Halbjahr.

**Die Hauptsparte Hochleistungswerkstoffe meldete bei vergleichbaren Strukturen und Wechselkursen ein weiterhin gutes Geschäft mit einem Plus von 3,3 Prozent auf Jahresbasis** (+ 2,8 Prozent im zweiten Halbjahr), worin sich die erfreuliche Entwicklung ihrer Industriemärkte, insbesondere in den Bereichen Energie, Umwelt und Wohnbau widerspiegelt. **Die Rentabilität der Keramiken & Schleifmittel erhöhte sich weiter auf 13,0 Prozent** (gegenüber 12,9 Prozent in 2005). Die Betriebsmarge bei den Verstärkungsaktivitäten hingegen nahm unter dem Einfluss der erneut gesunkenen Verkaufspreise ab, was erklärt, dass sich die Rentabilität der Hauptsparte Hochleistungswerkstoffe insgesamt leicht verringerte (auf 10,1 Prozent des Umsatzes gegenüber 10,5 Prozent in 2005).

**Die Hauptsparte Bauprodukte** verzeichnete das stärkste interne Wachstum der Saint-Gobain-Gruppe. Sie legte um **+ 8,7 Prozent auf Jahresbasis** zu (+ 5,8 Prozent im zweiten Halbjahr), davon 5,8 Prozent in Preisen und 2,9 Prozent in Mengen. Zu diesem Ergebnis haben sämtliche Aktivitäten der Hauptsparte beigetragen, trotz des rückläufigen Wohnneubaumarktes in den USA im zweiten Halbjahr. Die **Innenausbau-Aktivitäten** - Gips und Dämmstoffe – erzielten 2006 ein **zweistelliges internes Wachstum** (12,1 bzw. 10,4 Prozent), mit signifikanten Preissteigerungen dank der auf den meisten ihrer Märkte bestehenden kräftigen Nachfrage, die durch die Energiesparanreize, vor allem in Europa, gefördert wurde. Der **Rohrleitungsguss** verzeichnete ein internes Wachstum von 9,6 Prozent, was auf den starken Anstieg seines Umsatzes im Übersee-Export und die gute Geschäftsentwicklung in Europa, insbesondere in Frankreich und Spanien, zurückzuführen ist. Die **Baustoffe** meldeten ein starkes internes Wachstum bei Werkmörteln in Europa und den Schwellenländern, standen aber auch unter dem Einfluss des rückläufigen US-Wohnneubaumarktes im zweiten Halbjahr. Sie erreichten ein **internes Wachstum von 2,3 Prozent**. Durch die Verbesserung der Rentabilität in allen ihren Aktivitäten - mit Ausnahme der Baustoffe in den USA – konnte die **Hauptsparte Bauprodukte ihre Rentabilität deutlich erhöhen**. Nach 9,2 Prozent im Vorjahr lag die Steigerung 2006 bei 12,7 Prozent (bzw. 11,1 Prozent auf Pro-Forma-Basis mit BPB für das Gesamtjahr 2005).

**Die Hauptsparte Baufachhandel legte 2006 beim Umsatz bei vergleichbaren Strukturen und Kursen um insgesamt 7,0 Prozent deutlich zu** (+ 8,4 Prozent im zweiten Halbjahr). Grund hierfür war die sehr gute Geschäftsentwicklung in den großen Unternehmen der Hauptsparte, insbesondere in Frankreich, Skandinavien und Osteuropa, erstmals aber auch in diesem Jahr in Deutschland. Die britischen Firmen verzeichneten ein moderates Wachstum. Darüber hinaus setzte die Hauptsparte ihre Strategie der ergänzenden Akquisitionen in den größeren europäischen Ländern, in denen sie vertreten ist, weiter fort. Sie erwarb 54 Firmen mit einem jährlichen Umsatzvolumen von insgesamt 630 Millionen Euro. Unter Berücksichtigung der Beiträge zum Umsatz 2006, den die 2005 erworbenen Firmen geleistet haben, erreichte die Hauptsparte Baufachhandel ein externes Wachstum von 6,6 Prozent auf Jahresbasis. **Ihr Betriebsergebnis legte kräftig zu und kletterte über die symbolische Grenze von einer Milliarde Euro**. Die Betriebsmarge blieb mit 5,7 Prozent unverändert, hauptsächlich aufgrund der Kosten für die Entwicklung und Einführung innovativer Konzepte.

Die Hauptsparte Verpackung verzeichnete bei vergleichbaren Bedingungen eine Umsatzsteigerung von 3,6 Prozent (sowohl auf Jahresbasis als auch im zweiten Halbjahr). Dazu beigetragen hat vor allem die Übertragung der Kosten auf die Verkaufspreise in den Bereichen Flaschen und Behälter in den USA und Europa. Die Betriebsmarge der Hauptsparte Verpackung stieg im zweiten Halbjahr deutlich auf 8,8 Prozent an, nach 8,1 Prozent im Vergleichszeitraum des Vorjahres, im wesentlichen aufgrund der durchgesetzten Verkaufspreiserhöhungen und der Verbesserung der industriellen Performance.

### Analyse der konsolidierten Zahlen des Geschäftsjahres 2006

Nach den Schätzungen, die dem Verwaltungsrat auf seiner Sitzung am 25. Januar 2007 vorgelegt worden sind, sehen die konsolidierten Zahlen 2006 der Saint-Gobain-Gruppe (nicht auditiert) wie folgt aus. Die endgültigen konsolidierten Ergebnisse werden vom Verwaltungsrat am 22. März 2007 bestätigt.

	2005 M€ (1)	2006 M€ (2)	Veränderung % (2)/(1)
<b>Umsatz*</b>	<b>35 110*</b>	<b>41 596*</b>	<b>+18,5%</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>2 860</b>	<b>3 714</b>	<b>+29,9%</b>
Außerbetriebliche Gewinne und Verluste	(288)	(367)	+27,4%
Gewinne und Verluste aus Veräußerungen und Wertberichtigungen von Anlagebeständen	(21)	(27)	-28,6%
Dividendeneinnahmen	3	2	-50,0%
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>2 554</b>	<b>3 322</b>	<b>+30,1%</b>
Finanzergebnis	(569)	(748)	+31,5%
Ertragsteuern	(701)	(899)	+28,2%
Equity-konsolidierte Gesellschaften	10	7	-30,0%
Nettoergebnis der konsolidierten Gesellschaften	1 294	1 682	+30,0%
Minderheitsanteil	(30)	(45)	+50,0%
<b>Nettoergebnis (Anteil der Gruppe)</b>	<b>1 264</b>	<b>1 637</b>	<b>+29,5%</b>
Nettoergebnis je Aktie auf Basis der Aktien zum 31.12. (in €)	3,66	4,44	+21,3%
<b>Nettoergebnis ohne Veräußerungsgewinne</b>	<b>1 284</b>	<b>1 702</b>	<b>+32,6%</b>
Nettoergebnis je Aktie ohne Veräußerungsgewinne auf Basis der Aktien zum 31.12. (in €)	3,72	4,62	+24,2%
Selbstfinanzierung	2 735	3 347	+22,4%
<b>Selbstfinanzierung ohne Steuern auf Veräußerungsgewinne</b>	<b>2 730</b>	<b>3 374</b>	<b>+23,6%</b>
Abschreibungen	1 420	1 717**	+20,9%
Sachinvestitionen	<b>1 756</b>	<b>2 191</b>	<b>+24,8%</b>
Finanzinvestitionen***	6 991	584	n.s.
<b>Nettoverschuldung</b>	<b>12 850</b>	<b>11 599</b>	<b>-9,7%</b>

\* einschließlich Nebenerträge in Höhe von 273 Millionen Euro in 2006 (2005: 250 Millionen Euro).

\*\* davon 2006 zusätzliche Abschreibungen in Höhe von 17 Millionen Euro durch Zuteilung des Kaufpreises für BPB auf bestimmte materielle (Gipssteinbrüche und Produktionsbetriebe) und immaterielle Anlagen (Patente).

\*\*\* ohne Rückkauf und/oder Verkauf eigener Aktien

**Der Umsatz** stieg real um 19,5 Prozent, bei konstanten Kursen\* um 18,2 Prozent. Die Akquisitionen brachten, abzüglich der Veräußerungen, einen Zuwachs von 11,4 Prozent. **Bei vergleichbaren Strukturen und Wechselkursen\*** legte der Umsatz der Saint-Gobain-Gruppe um 2.519 Millionen zu, ein Plus von 6,7 Prozent unter Einbezug des internen Wachstums der Gipsaktivitäten (+12,1 Prozent) und um 6,3 Prozent ohne die Gipsaktivitäten.

**Die Analyse nach geografischen Regionen** ergibt bei vergleichbaren Bedingungen ein sehr gutes Geschäftsniveau in Frankreich (+ 5,7 Prozent) und den anderen westeuropäischen Ländern, mit einem beschleunigten Aufschwung in Deutschland im zweiten Halbjahr (+11,8 Prozent). Nordamerika verzeichnete mit + 3,1 Prozent auf Jahresbasis ein moderates Wachstum. Bedingt ist dies durch die Abschwächung im Wohnneubau in der zweiten Jahreshälfte, die auf ein sehr gutes erstes Halbjahr folgte. Die Schwellenländer und Asien setzten ihre erfreuliche Dynamik mit einem internen Wachstum von 12,7 Prozent fort.

Die Umsätze verteilen sich nach großen geografischen Zonen folgendermaßen: Frankreich 28,3 Prozent; andere westeuropäische Länder 42,5 Prozent; Nordamerika 16 Prozent und Asien-Pazifik 13,2 Prozent.

**Das Betriebsergebnis** stieg um 29,9 Prozent. **Bei konstanten Kursen\* erhöhte es sich um 29,8 Prozent.** Die Betriebsmarge der Saint-Gobain-Gruppe verbesserte sich deutlich auf **8,9 Prozent** des Umsatzes (**10,9 Prozent** ohne den Baufachhandel), nach 8,2 Prozent (bzw. 9,8 Prozent) in 2005 (ohne BPB). Dies ist vor allem auf den **Einfluss der der Gipsaktivitäten** zurückzuführen, deren Betriebsergebnis sich **2006 auf 649 Millionen Euro** belief (einschließlich 50 Millionen Euro Kostensynergien), das sind **16,7 Prozent des Umsatzes**. Die Rentabilität verbesserte sich in allen geografischen Gebieten .

**Das operative Ergebnis** erhöhte sich um 30,1 Prozent, hauptsächlich infolge des gestiegenen Betriebsergebnisses. **Die außerbetrieblichen Gewinne und Verluste** stiegen gegenüber dem Vorjahr von 288 auf 367 Millionen Euro aufgrund erneuter Umstrukturierungen zur Optimierung der Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit der Saint-Gobain-Gruppe. Der Posten enthält außerdem eine Belastung in Höhe von 95 Millionen Euro für die Asbestklagen bei CertainTeed (100 Millionen Euro in 2005). **Die Gewinne und Verluste aus Veräußerungen und Wertberichtigungen von Anlagebeständen** belaufen sich auf -27 Millionen Euro, gegenüber -21 Millionen Euro in 2005: die in 2006 erzielten Veräußerungsgewinne in Höhe von 175 Millionen Euro – davon 146 Millionen Euro für den Verkauf von Calmar – wurden durch die außerordentlichen Wertberichtigungen in Höhe von 202 Millionen Euro mehr als aufgezehrt.

**Das Finanzergebnis** sank um 31,5 Prozent auf - 748 Millionen Euro gegenüber - 569 Millionen Euro in 2005. Hierin spiegelt sich der Zinsaufwand infolge der erhöhten Nettoverschuldung nach der Übernahme von BPB wider.

**Das Nettoergebnis (Anteil der Gruppe)** stieg gegenüber dem Vorjahr um 29,5 Prozent auf 1.637 Millionen Euro. Bezogen auf die Zahl der zum 31. Dezember 2006 in Umlauf befindlichen Aktien (368.419.723 nach Emission von 5.399.291 Aktien für den Mitarbeitersparplan Plan d'Epargne Groupe, 342.550 Aktien im Rahmen der Ausübung von Optionen und 17.421.612 Aktien nach Umwandlung von Océane-Obligationen\*\*) ergibt sich ein **Nettogewinn je Aktie von 4,44 Euro**, nach 3,66 Euro in 2005 (bei 345.256.270 Aktien), eine **Steigerung um 21,3 Prozent**. Bezogen auf die durchschnittliche Zahl der Aktien (341.048.210 Aktien in 2006 gegenüber 336.330.568 Aktien in 2005) ergibt sich ein Nettogewinn je Aktie von 4,80 Euro, 27,7 Prozent mehr als im Vorjahr (3,76 Euro).

**Ohne Veräußerungsgewinne und -verluste** erhöhte sich das **Nettoergebnis** gegenüber dem Vorjahr von 1.284 Millionen Euro um 32,6 Prozent auf **1.702 Millionen Euro**. Bezogen auf die Zahl der zum 31. Dezember 2006 in Umlauf befindlichen Aktien (368.419.723 Stück), ergibt sich ein **Nettogewinn je Aktie in**

**Höhe von 4,62 Euro, eine Steigerung um 24,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr mit 3,72 Euro.** Bezogen auf die durchschnittliche Zahl der Aktien, beläuft sich der Nettogewinn je Aktie auf 4,99 Euro, ein Anstieg von 30,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr (3,82 Euro).

**Die Selbstfinanzierung** nahm im Vergleich zum Vorjahr um 22,4 Prozent auf 3.347 Millionen Euro zu. Vor Steuern auf Gewinne und Verluste verzeichnet sie einen Anstieg um 23,6 Prozent auf 3.374 Millionen Euro, nach 2.730 Millionen Euro in 2005.

\* Umrechnung auf Basis der Durchschnittskurse 2005

\*\* in neue oder bestehende Aktien konvertierbare Obligationen

**Die Sachinvestitionen** stiegen um 24,8 Prozent auf 2.191 Millionen Euro (5,3 Prozent vom Umsatz, 4,5 Prozent ohne BPB), nach 1.756 Millionen Euro in 2005 (5,0 Prozent vom Umsatz). Der Anstieg ist hauptsächlich auf die Integration von BPB zurückzuführen, dessen Sachinvestitionen sich gegenüber dem Vorjahr (Pro-Forma-Rechnung) erhöht haben; sie machen 12,5 Prozent des Umsatzes aus. Darüber hinaus investiert die Saint-Gobain-Gruppe weiterhin kräftig in den Schwellenländern und in Asien (27,1 Prozent der gesamten Sachinvestitionen von Saint-Gobain).

**Die Beteiligungszugänge** belaufen sich auf 584 Millionen Euro, davon 355 Millionen Euro im Baufachhandel und 142 Millionen Euro in den Bauprodukten.

**Die Nettoverschuldung** erhöhte sich zum 31. Dezember 2006 nach Ausschüttung der Dividende und Einnahme des Verkaufserlöses für Calmar (568 Millionen Euro) sowie nach Umwandlung der Océane-Obligationen (*in neue oder bestehende Aktien konvertierbare Obligationen*: 915 Millionen Euro) auf 11.599 Millionen Euro und hat sich damit um 9,7 Prozent gegenüber dem Stand am 31. Dezember 2005 (12.850 Millionen Euro) verringert. Hierin enthalten ist zudem eine außerordentliche Zahlung in Höhe von 672 Millionen Euro zur Finanzierung der Pensionen, davon 518 Millionen Euro in Deutschland. Die Nettoverschuldung macht 80 Prozent des Eigenkapitals aus (Eigenkapital der konsolidierten Gesellschaften). Zum 31. Dezember 2005 waren es 104,4 Prozent.

## Asbestklagen in den USA

2006 wurden ca. 7.000 neue Klagen gegen CertainTeed eingereicht. Die Zahl sank damit gegenüber dem Vorjahr (17.000 Klagen) um 59 Prozent. Im gleichen Zeitraum wurden 12.000 Klagen durch einen Vergleich geregelt (2005 : 20.000) und 19.000 auf richterliche Entscheidung in den Bundesstaaten Ohio und Texas suspendiert. Die Zahl der **noch anhängigen Klagen** zum 31. Dezember 2006 ist daher auf **76.000** weiter gesunken (31. Dezember 2005: 100.000). Die **Gesamtsumme der in 2006 gezahlten Entschädigungen** beläuft sich auf **83 Millionen Dollar**. 2005 waren es 88 Millionen Dollar. Die durchschnittlichen Kosten für Klagen, die in den letzten zwölf Monaten formal beigelegt wurden oder die derzeit formal geregelt werden, lagen zum 31. Dezember 2006 bei rund 3.000 Dollar. Die leichte Erhöhung gegenüber dem Stand am 31. Dezember 2005 (2.800 Dollar pro Fall) ist darauf zurückzuführen, dass sich unter den in den letzten zwölf Monaten abgeschlossenen Transaktionen weniger Sammelklagen befanden.

Aufgrund dieser Entwicklung wurde 2006 eine neue Rückstellung in Höhe von **95 Millionen Euro** (2005 : 100 Millionen Euro) gebildet, wodurch sich die Gesamtrückstellungen zur Abwicklung der Klagen gegen CertainTeed zum 31. Dezember 2006 auf ca. 451 Millionen Dollar beliefen (31. Dezember 2005: 422 Millionen Dollar).

Was die Gesetzgebung betrifft, so sind die Aussichten auf eine kurz- oder mittelfristige Reform auf Bundesebene quasi gleich Null. Zahlreiche Bundesstaaten aber beabsichtigen weiterhin eine Änderung ihrer gesetzlichen Bestimmungen über die Entschädigungsbedingungen durch Einführung medizinischer Kriterien und missbrauchsbekämpfender Maßnahmen.

## Strategie

Die sehr guten Ergebnisse 2006 der Saint-Gobain-Gruppe bestätigen die Effizienz ihres Geschäftsmodells und die hohe Qualität der Übernahme von BPB: durch operative Leistungen, die die Erwartungen übertroffen haben, durch die effiziente Integration von BPB in die Saint-Gobain-Gruppe und durch Kostensynergien, die schneller als erwartet eintraten, wirkt sich diese Akquisition in hohem Maße positiv auf die Ergebnisse aus (Einfluss von 15 Prozent auf das Nettoergebnis ohne Veräußerungsgewinne oder –verluste).

Die Saint-Gobain-Gruppe will ihre auf folgende Ziele gerichtete Strategie weiter fortsetzen:

- bevorzugter Ausbau der an die Bau-, Wohnbau- und Energiemärkte gebundenen Märkte, insbesondere durch weiteren Erwerb ergänzender Akquisitionen in den Hauptsparten Baufachhandel und Bauprodukte;
- fortgesetztes Engagement in der FuE und Innovation, insbesondere in den Hauptsparten Flachglas und Hochleistungswerkstoffe;
- beschleunigter Ausbau in den Schwellenländern.

Nach der Veräußerung von Calmar und Synflex in 2006 wurden bei Saint-Gobain strategische Überlegungen mit Blick auf den Bereich Verstärkung und Verbundwerkstoffe (Projekt Gründung einer gemeinsamen Gesellschaft mit Owens Corning) sowie Saint-Gobain Desjonquères angestellt. Für Saint-Gobain Desjonquères sucht Saint-Gobain derzeit nach Partnern. Die momentan günstige Entwicklung in diesem Fall könnte in den nächsten Wochen zu einer Entscheidung führen, auf Basis eines Unternehmenswertes von ca. 690 Millionen Euro und einer Reinvestition von Saint-Gobain in Höhe von 20 Prozent des Kapitals. Die betroffenen Arbeitnehmervertreter müssen dazu vorher gehört werden.

Die Saint-Gobain-Gruppe will 2007 neue Projekte für die weitere Entwicklung ihrer Aktivitäten prüfen, die mit ihrem Geschäftsmodell und ihrem Wachstums- und Rentabilitätspotenzial in Einklang stehen.

## Ausblick und Ziele 2007

Die Saint-Gobain-Gruppe erwartet für die meisten ihrer Märkte (mit Ausnahme des Wohnneubaus in den USA) ein weiterhin günstiges wirtschaftliches Klima und setzt sich für 2007 folgende Ziele:

- **deutliche Steigerung ihres Betriebsergebnisses** bei vergleichbaren Wechselkursen (Durchschnittskurse 2006);
- ein **zweistelliges Wachstum beim Nettoergebnis**, ohne Veräußerungsgewinne oder –verluste .

Diese Ziele beruhen auf der Hypothese, dass Saint-Gobain Desjonquères und der Bereich Verstärkung und Verbundwerkstoffe im ersten Halbjahr 2007 aus dem Konsolidierungskreis ausscheiden. Weitere größere Änderungen im Konsolidierungskreis, die 2007 eintreten könnten, sind hierin nicht berücksichtigt.

\* \* \*

## **Nächste Ergebnisse**

- Endgültige Ergebnisse: 22. März 2007, nach Börsenschluss
- Umsatz erstes Quartal 2007: 26. April 2007, nach Börsenschluss.

\* \* \*

### **Direction de la Communication Financière**

Florence TRIOU-TEIXEIRA  
Alexandre ETUY

Tel.: +33 1 47 62 45 19  
Tel.: +33 1 47 62 37 15  
Fax: +33 1 47 62 50 62