

Luxottica: in forte crescita il fatturato del quarto trimestre 2010 (+16,4%)

*Il fatturato dell'intero anno raggiunge i 5,8 miliardi (+13,8%),
livello più alto della storia del Gruppo*

Confermate le previsioni di un utile netto superiore a 400 milioni di euro

Milano, 24 gennaio 2011 - Il Consiglio di Amministrazione di Luxottica Group S.p.A. (MTA: LUX; NYSE: LUX), leader nel design, produzione, distribuzione e vendita di occhiali di fascia alta, di lusso e sportivi, riunitosi oggi, ha esaminato il fatturato e i risultati preliminari del quarto trimestre e dell'esercizio 2010.

Quarto trimestre 2010¹

<i>(milioni di euro)</i>	Q410	Q409	Variazione
Fatturato	1.346,5	1.157,1	+16,4% (+6,5% a parità di cambi ²)
Divisione <i>Wholesale</i>	513,5	448,9	+14,4% (+7,4% a parità di cambi ²)
Divisione <i>Retail</i> ³	833,0	708,2	+17,6% (+5,9% a parità di cambi ²)

Esercizio 2010¹

<i>(milioni di euro)</i>	FY10	FY09	Variazione
Fatturato	5.798,0	5.094,3	+13,8% (+7,1% a parità di cambi ²)
Divisione <i>Wholesale</i>	2.236,4	1.955,3	+14,4% (+9,0% a parità di cambi ²)
Divisione <i>Retail</i> ³	3.561,6	3.139,0	+13,5% (+5,9% a parità di cambi ²)

Andamento del fatturato nel quarto trimestre e nel 2010

il quarto trimestre del 2010 ha confermato il trend di crescita di Luxottica evidenziato lungo tutto il corso dell'anno, con entrambe le Divisioni del Gruppo in grado di cogliere le opportunità ovunque esse si siano presentate, alla indiscutibile forza del portafoglio marchi del Gruppo e alle performance particolarmente positive in alcune aree geografiche come gli Stati Uniti e l'Estremo Oriente.

In particolare, l'intenso lavoro effettuato da Luxottica negli Stati Uniti, un mercato fondamentale per il Gruppo, unitamente a una migliorata attitudine dei consumatori americani, ha consentito

a Luxottica di registrare un eccellente risultato, con una crescita del fatturato in dollari nel trimestre del 9,0%.

A questo risultato ha contribuito in maniera determinante la nostra Divisione Retail, che ha beneficiato delle azioni intraprese negli ultimi trimestri e, con una rinnovata grande attenzione al consumatore, ha registrato i migliori risultati degli ultimi quattro anni: le vendite omogenee⁴ del quarto trimestre sono cresciute dell'8%, guidate da LensCrafters (+5,6%) e, soprattutto, dall'eccellente performance di Sunglass Hut (+18,0%), sempre più la principale catena al mondo specializzata nel segmento "sole".

Particolarmente positiva la performance della Divisione Wholesale in tutti i Paesi in cui il Gruppo opera, con risultati di eccellenza in Nord America (+19,7%) e molto solidi nei Paesi emergenti (+17,5%), a conferma della validità degli investimenti effettuati e delle politiche commerciali, ma anche in aree ritenute più mature come l'Europa (+5,4%), trainata dai Paesi della Nuova Europa.

Complessivamente, **il fatturato del Gruppo nel quarto trimestre si è attestato a 1.346,5 milioni di euro, in progresso del 16,4%** rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (+6,5% a parità di cambi²).

Grazie alla buona crescita in tutti i trimestri dell'anno, il fatturato dell'intero 2010 ha quindi raggiunto i 5,8 miliardi di euro, livello più alto della storia di Luxottica: 5.798,0 milioni (+13,8% a cambi correnti e 7,1% a cambi costanti) rispetto ai 5.094,3 del 2009.

"Il 2010 è stato l'anno delle discontinuità", ha commentato Andrea Guerra, Chief Executive Officer di Luxottica. "Il nuovo mondo in cui ci troviamo ad operare ci ha dimostrato come sia possibile avere successo attraverso innovazione, investimenti, determinazione, semplicità e velocità".

"Nel corso di tutto l'anno Luxottica ha registrato risultati in continuo miglioramento, sia dal punto di vista del fatturato che della redditività. I pilastri del nostro modello di business hanno dimostrato ancora una volta di essere particolarmente solidi ed entrambe le Divisioni sono state in grado di conseguire risultati eccellenti".

"Meritano di essere segnalate le performance di due brand straordinari come Ray-Ban e Oakley, la continua ripresa del segmento premium e lusso del nostro portafoglio, che vanta marchi eccellenti come Chanel, Prada, Dolce & Gabbana, Tiffany e Burberry, ma anche i risultati eccezionali di Sunglass Hut, frutto dell'impegno della nuova organizzazione, e l'ottimo andamento di LensCrafters, tornata a essere il punto di riferimento del retail ottico nord americano e la cui crescita delle vendite omogenee nel 2010 è stata la più alta dal 2006".

"Ritengo che, se continueremo a lavorare bene, il 2011 possa essere la naturale evoluzione dell'anno appena conclusosi e che quindi Luxottica possa proseguire lungo il suo percorso di solida e stabile crescita e di incremento di redditività: i primi segnali del nuovo anno sono incoraggianti".

Le performance operative dell'anno hanno a loro volta confermato la validità delle azioni messe in atto da Luxottica per incrementare la redditività. In particolare, l'**EBITDA⁵ del 2010** è previsto in significativa crescita (circa +20% rispetto al 2009), superando il **miliardo di euro**.

E' quindi previsto che l'**utile netto dell'anno** si attesti, in linea con le previsioni del Gruppo, a **oltre 400 milioni** di euro, in crescita di circa il 35% rispetto ai 299,1 milioni dell'anno precedente.

Grazie al costante controllo del capitale circolante, il Gruppo ha ottenuto una **forte generazione di cassa**, che si è mantenuta a livelli di eccellenza. Di conseguenza, l'indebitamento netto⁵ al 31 dicembre 2010 è previsto in ulteriore riduzione a circa **2.140 milioni** di euro (2.337 milioni a fine 2009), con un rapporto indebitamento netto/EBITDA⁵ pari a circa 2,1 rispetto a 2,7 a fine 2009.

Divisione Wholesale

Nel corso del quarto trimestre del 2010 la Divisione ha confermato il trend di continuo miglioramento dei risultati, grazie alle performance nei Paesi emergenti, al successo delle politiche commerciali soprattutto nel segmento "vista" e alla confermata tendenza di crescita del segmento premium e lusso, con un numero sempre maggiore di consumatori in tutto il mondo nuovamente interessati ai prodotti di questa fascia.

Il fatturato del quarto trimestre si è attestato a 513,5 milioni di euro (+14,4% a cambi correnti e +7,4% a parità di cambi²). Su base annuale, il fatturato della Divisione è stato pari a 2.236,4 milioni di euro (+14,4% a cambi correnti e +9,0% a parità di cambi²).

Per quanto riguarda l'andamento delle vendite nelle principali aree geografiche, Luxottica ha registrato ottime performance in tutti le aree geografiche in cui opera, con punte di eccellenza in Nord America, Brasile, Messico, India, Corea del Sud, Giappone e in Paesi della cosiddetta Nuova Europa.

L'inizio del 2011 è particolarmente promettente, grazie a un portafoglio ordini molto ricco e cresciuto a doppia cifra percentuale rispetto all'inizio del 2010. Il trend di crescita di tutto il segmento premium e lusso è inoltre in ulteriore e significativo miglioramento.

Divisione Retail

Nel quarto trimestre del 2010 la Divisione ha continuato a registrare buoni risultati: grazie alla rinnovata attenzione al cliente, alle iniziative speciali e alle promozioni mirate, tutti i *brand* presenti in Nord America hanno mostrato vendite omogenee in crescita: le vendite omogenee⁴ di LensCrafters sono cresciute del 5,6% rispetto allo stesso trimestre del 2010, quelle di Pearle Vision del 3,4%, quelle di Sears e Target del 7,0%.

Particolarmente rilevante la performance di Sunglass Hut, catena specializzata nel segmento "sole" presente in numerose aree geografiche, che ha registrato vendite omogenee⁴ complessive nel quarto trimestre in forte crescita (+12,9%), con un andamento estremamente positivo negli Stati Uniti (+18,0%).

Ancora negativo, per contro, ma in continuo e deciso miglioramento rispetto ai trimestri precedenti grazie alle iniziative lanciate dal Gruppo, l'andamento delle vendite omogenee⁴ nella regione Asia Pacifico (-7,6% rispetto al -13,4% del terzo trimestre del 2010), dove la congiuntura del settore *retail* continua a essere particolarmente impegnativa. Merita di essere evidenziato come il trend all'interno del trimestre sia stato a sua volta positivo: nel mese di dicembre l'andamento delle vendite omogenee è stata solo leggermente negativo.

Trend positivi sono stati inoltre registrati in tutti i Paesi a più alto tasso di crescita dove la Divisione Retail è presente, come ad esempio Cina, India, Sud Africa e Medio Oriente.

Il fatturato della Divisione si è quindi attestato a 833,0 milioni di euro (+17,6% a cambi correnti e +5,9% a parità di cambi). Su base annua, il fatturato è invece cresciuto del 13,5% a cambi correnti a 3.561,6 milioni di euro (+5,9% a parità di cambi).

Le aspettative per il 2011 della Divisione Retail sono positive. Negli Stati Uniti Luxottica beneficerà da un lato dell'intenso lavoro svolto al proprio interno, dall'altro di una migliorata attitudine del consumatore americano: i risultati del mese di gennaio sono incoraggianti.

In Australia, regione nella quale il Gruppo ripone le maggiori aspettative, è previsto che tutte le iniziative messe in atto da Luxottica generino ulteriori significativi frutti nel 2011: il trend è già in miglioramento ed è previsto che i risultati possano presto tornare positivi.

Nel 2011 è inoltre prevista un'accelerazione nei Paesi emergenti, soprattutto in Cina.

§

I risultati del 2010 saranno esaminati dal Consiglio di Amministrazione il 28 febbraio 2011 e illustrati il giorno successivo a partire dalle ore 9:30 (GMT) nel corso di una presentazione alla comunità finanziaria che si terrà a Londra. La presentazione sarà disponibile in web cast in diretta sul sito Internet www.luxottica.com.

Contatti

Ivan Dompé
Group Corporate Communications Director
Tel.: +39 (02) 8633 4726
Email: ivan.dompe@luxottica.com

Alessandra Senici
Group Investor Relations Director
Tel.: +39 (02) 8633 4038
Email: InvestorRelations@Luxottica.com

Luca Biondolillo
Group Director of International Corporate
Communications
Tel.: +39 (02) 8633 4668
Email: LucaBiondolillo@luxottica.com

www.luxottica.com

Note al comunicato

1 Tutti i confronti, incluse le variazioni percentuali, si riferiscono ai tre e ai dodici mesi terminati il 31 dicembre 2010 e il 31 dicembre 2009, rispettivamente.

2 I dati a parità cambi sono calcolati utilizzando il cambio medio del rispettivo periodo di confronto. Per ulteriori informazioni si rimanda alle tabelle allegate.

3 Nel 2009 l'anno fiscale della Divisione Retail in Asia Pacifico, Cina e Sud Africa era costituito da 53 settimane.

4 Per vendite omogenee si intendono le vendite a parità di negozi, cambi e perimetro di consolidamento.

5 L'EBITDA, l'indebitamento netto e il rapporto indebitamento netto/EBITDA sono indicatori non previsto dai principi contabili IAS/IFRS. Per ulteriori informazioni relative a tali indicatori si rimanda alle tabelle allegate.

Luxottica Group S.p.A.

Luxottica Group è leader nel settore degli occhiali di fascia alta, di lusso e sportivi, con oltre 6.350 negozi operanti sia nel segmento vista che sole in Nord America, Asia-Pacifico, Cina, Sudafrica, Europa e un portafoglio marchi forte e ben bilanciato. Tra i marchi propri figurano Ray-Ban, il marchio di occhiali da sole più conosciuto al mondo, Oakley, Vogue, Persol, Oliver Peoples, Arnette e REVO mentre i marchi in licenza includono Bvlgari, Burberry, Chanel, Dolce & Gabbana, Donna Karan, Polo Ralph Lauren, Prada, Salvatore Ferragamo, Tiffany e Versace. Oltre a un network wholesale globale che tocca 130 Paesi, il Gruppo gestisce nei mercati principali alcune catene leader nel retail tra le quali LensCrafters, Pearle Vision e ILORI in Nord America, OPSM e Laubman & Pank in Asia-Pacifico, LensCrafters in Cina e Sunglass Hut in tutto il mondo. I prodotti del Gruppo sono progettati e realizzati in sei impianti produttivi in Italia, in due, interamente controllati, nella Repubblica Popolare Cinese e in uno negli Stati Uniti, dedicato alla produzione di occhiali sportivi. Nel 2010, Luxottica Group ha registrato vendite

nette pari a €5.8 miliardi. Ulteriori informazioni sul Gruppo sono disponibili su www.luxottica.com.

Safe Harbor Statement

Talune dichiarazioni contenute in questo comunicato stampa potrebbero costituire previsioni ("forward looking statements") così come definite dal Private Securities Litigation Reform Act del 1995. Tali dichiarazioni riguardano rischi, incertezze e altri fattori che potrebbero portare i risultati effettivi a differire, anche in modo sostanziale, da quelli anticipati. Tra tali rischi ed incertezze rientrano, a titolo meramente esemplificativo e non esaustivo, la capacità di gestire gli effetti dell'attuale incerta congiuntura economica internazionale, la capacità di acquisire nuove attività e di integrarle efficacemente, la capacità di prevedere le future condizioni economiche e cambi nelle preferenze dei consumatori, la capacità di introdurre e commercializzare con successo nuovi prodotti, la capacità di mantenere un sistema distributivo efficiente, la capacità di raggiungere e gestire la crescita, la capacità di negoziare e mantenere accordi di licenza favorevoli, la disponibilità di strumenti correttivi alternativi agli occhiali da vista, fluttuazioni valutarie, variazioni nelle condizioni locali, la capacità di proteggere la proprietà intellettuale, la capacità di mantenere le relazioni con chi ospita nostri negozi, problemi dei sistemi informativi, rischi legati agli inventari, rischi di credito e assicurativi, cambiamenti nei regimi fiscali, così come altri fattori politici, economici e tecnologici e altri rischi e incertezze già evidenziati nei nostri filing presso la Securities and Exchange Commission. Tali previsioni ("forward looking statements") sono state rilasciate alla data di oggi e non ci assumiamo alcun obbligo di aggiornamento.

- **SEGUE L'APPENDICE** -

Non-IAS/IFRS Measure: EBITDA

EBITDA represents net income before non-controlling interest, taxes, other income/expense, depreciation and amortization.

The Company believes that EBITDA is useful to both management and investors in evaluating the Company's operating performance compared with that of other companies in its industry. Our calculation of EBITDA allows us to compare our operating results with those of other companies without giving effect to financing, income taxes and the accounting effects of capital spending, which items may vary for different companies for reasons unrelated to the overall operating performance of a company's business.

EBITDA is not a measure of performance under International Financial Reporting Standards as issued by the International Accounting Standards Board (IAS/IFRS).

We include this in this presentation in order to:

- * improve transparency for investors;
- * assist investors in their assessment of the Company's operating performance and its ability to refinance its debt as it matures and incur additional indebtedness to invest in new business opportunities;
- * assist investors in their assessment of the Company's cost of debt;
- * ensure that these measures are fully understood in light of how the Company evaluates its operating results and leverage;
- * properly define the metrics used and confirm their calculation; and
- * share these measures with all investors at the same time.

EBITDA is not meant to be considered in isolation or as a substitute for items appearing on our financial statements prepared in accordance with IAS/IFRS.

Rather, this non-IAS/IFRS measure should be used as a supplement to IAS/IFRS results to assist the reader in better understanding the operational performance of the Company.

The Company cautions that this measure is not defined term under IAS/IFRS and their definitions should be carefully reviewed and understood by investors.

Investors should be aware that Luxottica Group's method of calculating EBITDA may differ from methods used by other companies. The Company recognizes that the usefulness of EBITDA has certain limitations, including:

- * EBITDA does not include interest expense. Because we have borrowed money in order to finance our operations, interest expense is a necessary element of our costs and ability to generate profits and cash flows. Therefore, any measure that excludes interest expense may have material limitations;
- * EBITDA does not include depreciation and amortization expense. Because we use capital assets, depreciation and amortization expense is a necessary element of our costs and ability to generate profits. Therefore, any measure that excludes depreciation and expense may have material limitations;
- * EBITDA does not include provision for income taxes. Because the payment of income taxes is a necessary element of our costs, any measure that excludes tax expense may have material limitations;
- * EBITDA does not reflect cash expenditures or future requirements for capital expenditures or contractual commitments;
- * EBITDA does not reflect changes in, or cash requirements for, working capital needs;
- * EBITDA does not allow us to analyze the effect of certain recurring and non-recurring items that materially affect our net income or loss.

We compensate for the foregoing limitations by using EBITDA as a comparative tool, together with IAS/IFRS measurements, to assist in the evaluation of our operating performance and leverage.

See the table on the following page for a reconciliation of EBITDA to net income, which is the most directly comparable IAS/IFRS financial measure.

Non-IAS/IFRS Measure: EBITDA

Billions of Euro

	FY10 (est.) ⁽¹⁾	FY09
Net income/(loss) (+)	0.4	0.3
Net income attributable to non-controlling interest (+)	0.0	0.0
Provision for income taxes (+)	0.2	0.2
Other (income)/expense (+)	0.1	0.1
Depreciation & amortization (+)	0.3	0.3
EBITDA (=)	1.0	0.9

1. FY 2010 figures are estimates only. Actual figures may differ from these estimated amounts due to, among other things, adjustments that may be required in connection with the finalization of our year-end accounts.

Non-IAS/IFRS Measure: Net Debt to EBITDA ratio

Net debt to EBITDA ratio: Net debt means the sum of bank overdrafts, current portion of long-term debt and long-term debt, less cash. EBITDA represents net income before non-controlling interest, taxes, other income/expense, depreciation and amortization. The Company believes that EBITDA is useful to both management and investors in evaluating the Company's operating performance compared with that of other companies in its industry. Our calculation of EBITDA allows us to compare our operating results with those of other companies without giving effect to financing, income taxes and the accounting effects of capital spending, which items may vary for different companies for reasons unrelated to the overall operating performance of a company's business. The ratio of net debt to EBITDA is a measure used by management to assess the Company's level of leverage, which affects our ability to refinance our debt as it matures and incur additional indebtedness to invest in new business opportunities. The ratio also allows management to assess the cost of existing debt since it affects the interest rates charged by the Company's lenders.

EBITDA and ratio of net debt to EBITDA are not measures of performance under International Financial Reporting Standards as issued by the International Accounting Standards Board (IAS/IFRS). We include them in this presentation in order to:

- * improve transparency for investors;
- * assist investors in their assessment of the Company's operating performance and its ability to refinance its debt as it matures and incur additional indebtedness to invest in new business opportunities;
- * assist investors in their assessment of the Company's cost of debt;
- * ensure that these measures are fully understood in light of how the Company evaluates its operating results and leverage;
- * properly define the metrics used and confirm their calculation; and
- * share these measures with all investors at the same time.

EBITDA and ratio of net debt to EBITDA are not meant to be considered in isolation or as a substitute for items appearing on our financial statements prepared in accordance with IAS/IFRS.

Rather, these non-IAS/IFRS measures should be used as a supplement to IAS/IFRS results to assist the reader in better understanding the operational performance of the Company.

The Company cautions that these measures are not defined terms under IAS/IFRS and their definitions should be carefully reviewed and understood by investors.

Investors should be aware that Luxottica Group's method of calculating EBITDA and the ratio of net debt to EBITDA may differ from methods used by other companies.

The Company recognizes that the usefulness of EBITDA and the ratio of net debt to EBITDA as evaluative tools may have certain limitations, including:

- * EBITDA does not include interest expense. Because we have borrowed money in order to finance our operations, interest expense is a necessary element of our costs and ability to generate profits and cash flows. Therefore, any measure that excludes interest expense may have material limitations;
- * EBITDA does not include depreciation and amortization expense. Because we use capital assets, depreciation and amortization expense is a necessary element of our costs and ability to generate profits. Therefore, any measure that excludes depreciation and expense may have material limitations;
- * EBITDA does not include provision for income taxes. Because the payment of income taxes is a necessary element of our costs, any measure that excludes tax expense may have material limitations;
- * EBITDA does not reflect cash expenditures or future requirements for capital expenditures or contractual commitments;
- * EBITDA does not reflect changes in, or cash requirements for, working capital needs;
- * EBITDA does not allow us to analyze the effect of certain recurring and non-recurring items that materially affect our net income or loss; and
- * The ratio of net debt to EBITDA is net of cash and cash equivalents, restricted cash and short-term investments, thereby reducing our debt position.

Because we may not be able to use our cash to reduce our debt on a dollar-for-dollar basis, this measure may have material limitations.

We compensate for the foregoing limitations by using EBITDA and the ratio of net debt to EBITDA as two of several comparative tools, together with IAS/IFRS measurements, to assist in the evaluation of our operating performance and leverage.

See the table on the following page for a reconciliation of net debt to long-term debt, which is the most directly comparable IAS/IFRS financial measure, as well as the calculation of the ratio of net debt to EBITDA. For a reconciliation of EBITDA to net income, which is the most directly comparable IAS/IFRS financial measure, see the table on the preceding page.

Non-IAS/IFRS Measure: Net debt and Net debt / EBITDA

Millions of Euro

	Dec 31, 2010 (est.) ⁽¹⁾	Dec 31, 2009
Long-term debt (+)	2,500.0	2,401.8
Current portion of long-term debt (+)	135.0	166.3
Bank overdrafts (+)	155.0	149.0
Cash (-)	(650.0)	(380.1)
Net debt (=)	2,140.0	2,336.9
LTM EBITDA	1,000.0	856.5
Net debt/LTM EBITDA	2.1x	2.7x

1 December 31, 2010 figures are estimates only. Actual figures may differ from these estimated amounts due to, among other things, adjustments that may be required in connection with the finalization of our year-end accounts.

Major currencies

	Three months ended December 31, 2009	Twelve Months ended December 31, 2009	Three months ended December 31, 2010	Twelve months ended December 31, 2010
Average exchange rates per €1				
US\$	1.47794	1.39467	1.35827	1.32572
AUD	1.62499	1.77281	1.37471	1.44231
GBP	0.90482	0.89104	0.85944	0.85784
CNY	10.09048	9.52693	9.04049	8.97123
JPY	132.69246	130.31404	112.10182	116.23857