



Comunicato stampa

Luxottica conferma la solida crescita raggiungendo un nuovo record di fatturato a 7,3 miliardi di Euro (+7,5% a parità cambi²)

L'avvio del 2014 è positivo e pone le basi per un altro anno di crescita

Milano (Italia), 28 gennaio 2014 – 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 2013 secondo i principi contabili IAS/IFRS.

Quarto trimestre 2013¹

(milioni di Euro)	4Q 2013	4Q 2012	Variazione a cambi costanti ²	Variazione a cambi correnti
Fatturato	1.645,9	1.632,3	+7,6%	+0,8%
Divisione Wholesale	644,2	611,3	+11,6%	+5,4%
Divisione Retail	1.001,7	1.021,0	+5,1%	-1,9%

Esercizio 2013¹

(milioni di Euro)	FY 2013	FY 2012	Variazione a cambi costanti ²	Variazione a cambi correnti
Fatturato	7.312,6	7.086,1	+7,5%	+3,2%
Divisione Wholesale	2.991,3	2.773,1	+12,0%	+7,9%
Divisione Retail	4.321,3	4.313,1	+4,7%	+0,2%

Andamento del fatturato nell'anno e nel quarto trimestre 2013

Nel 2013 Luxottica stabilisce un nuovo risultato record in termini di fatturato netto dell'intero esercizio pari a oltre 7,3 miliardi di Euro, in incremento del +7,5% a parità di cambi² e del +3,2% a cambi correnti rispetto all'esercizio 2012. Questo risultato attesta la solida crescita organica dell'azienda, intrapresa dall'inizio dell'anno e perseguita con determinazione durante tutto il corso dell'esercizio appena concluso.

In particolare, Luxottica ha conseguito per il terzo anno consecutivo risultati di eccellenza nei mercati emergenti con un incremento superiore al +20% a parità di cambi^{2,4} con punte di eccellenza in Cina, Brasile e Turchia. Le vendite complessive in Nord America sono cresciute del +3,5% in USD supportate in particolare dalla ottima performance della Divisione *Wholesale* (+6,7% in USD; +12,0% in USD escludendo il calo delle vendite di Oakley all'esercito



americano). Luxottica ha inoltre conseguito in Europa un incremento quasi sorprendente del fatturato pari al +11% a parità di cambi^{2,4} rispetto all'anno 2012.

“Abbiamo chiuso un altro anno da record conseguendo solide performance in tutte le geografie in cui operiamo con punte di eccellenza nei mercati emergenti e in Europa. La crescita è proseguita anche in Nord America dove la Divisione Wholesale e Sunglass Hut hanno generato risultati particolarmente positivi.” Ha commentato Andrea Guerra, Chief Executive Officer di Luxottica.

“Sono anni che lavoriamo in profondità in tutti i Paesi emergenti fondamentali per il nostro futuro, dal Brasile all'India e alla Cina, e i risultati ottenuti premiano i nostri sforzi. La sorpresa maggiore per noi è stata la crescita del +11% a parità di cambi^{2,4} in Europa, merito delle nostre persone che hanno svolto un lavoro eccezionale di strategia, di servizio e di vicinanza ai nostri clienti e consumatori.”

“A fronte di un forte incremento del fatturato, prevediamo che la crescita della redditività operativa di entrambe le Divisioni e conseguentemente del Gruppo sia allineata a quella registrata nei primi nove mesi del 2013.”

“Inoltre, il continuo e rigoroso controllo del capitale circolante ha consentito di realizzare una forte generazione di cassa che ha conseguentemente ridotto l'indebitamento netto e rafforzato il nostro stato patrimoniale. Questi risultati confermano la solidità del profilo di business del Gruppo.”

“Il 2014 è un altro anno in cui pensiamo di poter fare molto bene. I nostri motori di sviluppo sono chiari: un portfolio marchi in salute, una copertura geografica del mondo sempre più capillare e un gruppo di persone efficiente e motivato. L'avvio del 2014 è stato ad oggi molto promettente.”

Nel quarto trimestre 2013 il fatturato netto è stato pari a Euro 1,6 miliardi con una crescita del +7,6% a parità di cambi² e del +0,8% a cambi correnti rispetto allo stesso periodo del 2012. Anche nel quarto trimestre 2013, le performance a cambi correnti hanno risentito del progressivo indebolimento di alcune valute nei confronti dell'Euro.

Divisione Wholesale

Nel corso dell'intero anno 2013 la Divisione *Wholesale* è cresciuta costantemente trimestre dopo trimestre. In particolare, i mercati emergenti e il canale *Travel Retail* hanno conseguito risultati di eccellenza, crescendo rispettivamente del +22,4% e del +25,3% a parità cambi^{2,4}. Solide anche le performance in Europa (+8,5% a parità cambi^{2,4}), con tassi di crescita molto positivi specialmente in Germania e in Francia. Il fatturato negli Stati Uniti ha registrato un progresso pari al +6,7% in USD.

Nel corso del 2013, eccezionale, ancora una volta, la performance di Ray-Ban che conferma la leadership globale nella categoria. Oakley continua il solido percorso di crescita in Europa e consegue risultati eccellenti a doppia cifra nei mercati emergenti. Il lancio delle collezioni Giorgio Armani è stato effettuato con risultati allineati alle aspettative e tutto il segmento premium e lusso è cresciuto stabilmente lungo tutto l'anno.

Nel quarto trimestre 2013, il fatturato netto della Divisione *Wholesale* si attesta a Euro 644 milioni, in crescita del +11,6% a parità di cambi² e del +5,4% a cambi correnti rispetto allo stesso trimestre del 2012. Nei dodici mesi, il fatturato netto della Divisione è pari a 2.991 milioni di Euro rispetto a 2.773 milioni di Euro del corrispondente periodo del 2012 in progresso del +12,0% a parità di cambi² e del +7,9% a cambi correnti.

Divisione Retail

Nel 2013, la Divisione *Retail* ha conseguito un fatturato pari a Euro 4.321 milioni in linea con l'esercizio 2012 (+4,7% a parità di cambi²).

Sunglass Hut celebra un altro anno di crescita straordinaria conseguendo un fatturato complessivo in incremento del +11,2% a parità di cambi^{2,4}. Nel corso del 2013, le vendite omogenee hanno registrato performance di assoluta eccellenza negli Stati Uniti, in Europa, Australia, Sud Africa e Brasile.

Nel corso del 2013, il segmento Vista della Divisione ha registrato performance di particolare rilievo nei mercati emergenti, specialmente in Cina e Hong Kong, dove le vendite omogenee³ sono cresciute a doppia cifra, e in America Latina. Particolarmente positiva anche la performance di OPSM in Australia dove le vendite omogenee³ sono cresciute del +4,9%.

Nel quarto trimestre 2013, le vendite omogenee³ della Divisione hanno registrato una crescita del +3,0% rispetto allo stesso periodo del 2012, trainate dai mercati emergenti e dall'Europa.

Il mercato *retail* in Nord America è stato invece caratterizzato nel trimestre da una contrazione di *shopping days* per il segmento sole e di "giorni assicurativi" per LensCrafters. Termina così un anno di transizione per LensCrafters che registra vendite omogenee³ nel trimestre pari a -1,6% rispetto allo stesso periodo del 2012 e in crescita del +1,0% nell'intero anno 2013. In questo contesto, Sunglass Hut ha registrato splendidi risultati sia nel quarto trimestre sia nell'intero anno con vendite omogenee³ in progresso rispettivamente del +5,1% e del +5,9%.

§

I risultati del 2013 saranno esaminati dal Consiglio di Amministrazione il 27 febbraio 2014 e illustrati il giorno successivo, venerdì 28 febbraio 2014, a partire dalle ore 09:00 (GMT+1) nel corso di una presentazione alla comunità finanziaria che si terrà a Milano. La presentazione sarà disponibile in webcast in diretta sul sito Internet www.luxottica.com.

Luxottica Group – Contatti

Cristina Parenti

Group Corporate Communication and Public Relations
Director

Tel.: +39 (02) 8633 4683

E-mail: cristina.parenti@luxottica.com

Alessandra Senici

Group Investor Relations Director

Tel.: +39 (02) 8633 4870

E-mail: InvestorRelations@Luxottica.com

Note al comunicato stampa

1 Tutti i confronti, incluse le variazioni percentuali, si riferiscono ai tre e dodici mesi terminati il 31 dicembre 2013 e il 31 dicembre 2012.

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 Per vendite omogenee si intendono le vendite a parità di negozi, cambi e perimetro di consolidamento. A partire dal 2012 le vendite omogenee escludono i risultati di Pearle Vision.

4 Nel corso del 2013, a cambi correnti, (i) il fatturato dei mercati emergenti è cresciuto del +14,0%; (ii) il fatturato in Europa è cresciuto del +9,7%; (iii) il fatturato della divisione wholesale nei mercati emergenti è stato pari al +14,4%, il fatturato della divisione in Europa è stato pari al +7,7% e del Travel Retail è stato pari al +25,3%; e (iv) il fatturato di Sunglass Hut è cresciuto del +6,3%.



Luxottica Group è leader nel settore degli occhiali di fascia alta, di lusso e sportivi, con oltre 7.000 negozi operanti sia nel segmento vista che sole in Nord America, Asia-Pacifico, Cina, Sudafrica, America Latina ed Europa e un portafoglio marchi forte e ben bilanciato. Tra i marchi di proprietà figurano Ray-Ban, il marchio di occhiali da sole più conosciuto al mondo, Oakley, Vogue Eyewear, Persol, Oliver Peoples, Alain Mikli e Arnette mentre i marchi in licenza includono Giorgio Armani, Bulgari, Burberry, Chanel, Coach, Dolce & Gabbana, Donna Karan, Polo Ralph Lauren, Prada, Starck Eyes, 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, GMO in America Latina 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, in uno in Brasile e in uno negli Stati Uniti, dedicato alla produzione di occhiali sportivi. Nel 2013, Luxottica Group ha registrato vendite nette pari a oltre 7,3 miliardi di Euro. 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 e 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 –

Major currencies

	Three months ended December 31, 2013	Twelve months ended December 31, 2013	Three months ended December 31, 2012	Twelve months ended December 31, 2012
Average exchange rates per € 1				
USD	1,36098	1,32775	1,29669	1,28479
AUD	1,46618	1,37655	1,24844	1,24071
GBP	0,84074	0,84923	0,80740	0,81087
CNY	8,29031	8,16304	8,10358	8,10523
JPY	136,47625	129,59424	105,12297	102,49188

Wholesale Division sales breakdown

	Wholesale sales breakdown for 4Q13 ⁽¹⁾	Wholesale sales breakdown for FY13 ⁽¹⁾
Wholesale Division sales:	+11.6%	+12.0%
Sales breakdown by region:		
- Western Europe	34%	37%
- North America	23%	26%
- Emerging Markets	30%	24%
- RoW	13%	13%
YoY changes by region:		
- Western Europe	+4%	+7%
- North America ²	+6%	+7%
- Emerging Markets	+28%	+22%
- RoW	+12%	+21%

1) Wholesale Division sales at constant exchange rates calculated using the average exchange rate in effect for the respective comparative period in the previous year.

2) North America sales increased by +14% in the fourth quarter and +12% in the full year excluding a drop in Oakley sales in its military business to the U.S. Army.

Retail Division comparable store sales⁽¹⁾

	4Q13	FY13
Optical North America		
- LensCrafters	-1.6%	+1.0%
- Retail Licensed Brands	+3.2%	-2.1%
Optical Australia/New Zealand	+0.2%	+4.2%
Sunglass Hut worldwide	+6.6%	+7.1%
Group Retail	+3.0%	+3.4%

1) Comparable store sales reflect the change in sales from one period to another that, for comparison purposes, includes in the calculation only stores open in the more recent period that also were open during the comparable prior period, and applies to both periods the average exchange rate for the prior period and the same geographic area. Commencing in 2012, North America and Group Retail comparable sales exclude Pearle Vision results.