



Comunicato stampa

## **Luxottica sigla un accordo con WellPoint, Inc. per l'acquisizione di glasses.com**

*Con l'acquisizione di glasses.com Luxottica investirà per creare una piattaforma digitale innovativa, che sarà accessibile agli ottici indipendenti in Nord America*

**Milano (Italia), 7 gennaio 2014** – 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, annuncia oggi di avere siglato un accordo, soggetto alle consuete condizioni di chiusura, per l'acquisizione di glasses.com da WellPoint Inc.

*“Oggi annunciamo di avere siglato un accordo per l'acquisizione di una tecnologia che riteniamo possa avvantaggiare tutto il settore dell'ottica in Nord America, un mercato per noi cruciale e verso il quale restiamo fortemente impegnati”* ha affermato Andrea Guerra, Chief Executive Officer di Luxottica. *“L'acquisizione sarà il punto di partenza per creare una piattaforma digitale indipendente e unica, accessibile agli operatori del settore in Nord America, innovando l'esperienza di acquisto e migliorando la qualità di prodotti e servizi disponibili ai clienti finali.”*

Il *Vision Council* e il Gruppo stimano che in Nord America il valore del mercato dell'*eyewear* ammonti oggi a USD 35,5 miliardi e possa raggiungere USD 44-47 miliardi entro il 2020. A trainare tale crescita saranno principalmente fattori demografici quali l'aumento del numero di persone che necessitano di dispositivi correttivi della vista, l'incremento delle visite oculistiche per anno e la maggiore penetrazione degli occhiali di fascia alta.

Luxottica ritiene che l'investimento in tecnologia per lo sviluppo di una piattaforma digitale accessibile agli ottici in Nord America sia determinante per sviluppare appieno il potenziale di questo mercato. Investendo in innovazione digitale e garantendo agli ottici indipendenti l'accessibilità alla piattaforma, Luxottica potrà infatti offrire sia all'ottico che al cliente finale un'esperienza di acquisto unica e perfettamente integrata.

L'acquisizione di glasses.com, che è soggetta alle consuete condizioni di chiusura, sarà finalizzata nel corso del primo trimestre 2014. Non sono previsti effetti rilevanti sui risultati di esercizio di Luxottica.

WellPoint Inc. e glasses.com

WellPoint Inc. è uno dei principali operatori nella sanità privata in Nord America che serve membri in 14 Stati del Paese in qualità di licenziatario indipendente della *Blue Cross and Blue Shield Association*<sup>1</sup>, e clienti in altri Stati del Paese attraverso le sue succursali Amerigroup e CareMore. In particolare, glasses.com appartiene a WellPoint Inc. e ad oggi è uno degli ambienti digitali più avanzati nel settore dell'ottica in Nord America. glasses.com ha sviluppato una tecnologia virtuale di *try-on* che, utilizzando l'immagine tridimensionale del volto, consente al cliente finale di provare gli occhiali come se fossero realmente indossati. La tecnologia consente al cliente finale di vedere in dettaglio la montatura da molteplici angolazioni. Inoltre, le immagini così ottenute possono essere condivise con i propri contatti personali (amici, familiari, ecc.) sui vari *social media*. L'utilizzo della tecnologia è disponibile direttamente ai clienti finali tramite applicazioni gratuite per iPhone e per iPad.



## Contatti Luxottica

Cristina Parenti  
Group Corporate Communication and Public  
Relations Director  
Tel.: +39 (02) 8633 4683  
E-mail: [cristina.parenti@luxottica.com](mailto:cristina.parenti@luxottica.com)

Alessandra Senici  
Group Investor Relations Director  
Tel.: +39 (02) 8633 4870  
E-mail: [InvestorRelations@Luxottica.com](mailto:InvestorRelations@Luxottica.com)

## Note

1 Per maggiori informazioni su *Blue Cross and Blue Shield Association*: [www.bcbs.com](http://www.bcbs.com)

## Luxottica Group S.p.A.

Luxottica Group è leader nel settore degli occhiali di fascia alta, di lusso e sportivi, con circa 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 2012, Luxottica Group ha registrato vendite nette pari a oltre 7,0 miliardi di Euro. Ulteriori informazioni sul Gruppo sono disponibili su [www.luxottica.com](http://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.