

Luxottica: continua una solida crescita nel primo trimestre del 2013

*Il fatturato netto sale a circa 1,9 miliardi di Euro (+5,6% a parità di cambi²)
con una crescita a doppia cifra nei mercati emergenti (+17% a parità di cambi^{2,6})*

Milano, 29 aprile 2013 – 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 approvato i risultati consolidati del primo trimestre chiusosi il 31 marzo 2013 secondo i principi contabili IAS/IFRS.

Primo trimestre 2013¹

(milioni di euro)	Q1 2013	Q1 2012	Variazione
Fatturato	1.864	1.788	+4,2% (+5,6% a parità di cambi ²)
Divisione Wholesale	781	727	+7,5% (+9,3% a parità di cambi ²)
Divisione Retail	1.083	1.061	+2,0% (+3,1% a parità di cambi ²)
Utile operativo	275	234	+17,6%
Adjusted^{3,4}	275	255	+7,7%
Utile netto attribuibile al Gruppo	159	129	+23,5%
Adjusted^{3,4}	159	144	+10,5%
Utile per azione	0,34	0,28	+21,5%
Adjusted^{3,4}	0,34	0,31	+8,7%
<i>In US\$ Adjusted^{3,4}</i>	<i>0,45</i>	<i>0,41</i>	+9,5%

Andamento della gestione nel primo trimestre del 2013

Luxottica conferma una solida crescita all'avvio del 2013 e guarda con ottimismo e fiducia ai prossimi mesi. Il primo trimestre dell'anno è stato positivo sia nella crescita del fatturato sia in quella dell'utile. I risultati conseguiti confermano le aspettative di una crescita robusta e continuata, sostenuta in particolare dallo sviluppo nei mercati emergenti (+17% a parità di cambi^{2,6}).

L'utile netto del primo trimestre del 2013 è salito a 159 milioni di Euro (+10,5%³) rispetto all'utile netto adjusted^{3,4} di 144 milioni di Euro del primo trimestre 2012. Il fatturato netto nei primi tre mesi dell'anno ha raggiunto circa 1,9 miliardi di Euro (+5,6% a parità di cambi²) con una crescita a

doppia cifra nei mercati emergenti (+17% a parità di cambi^{2,6}). L'utile operativo del Gruppo nel periodo è aumentato a circa 275 milioni di Euro (+7,7%³).

“Questo primo trimestre segna un avvio forte e solido dell’anno, sostenuto da tutti i nostri marchi principali in tutte le geografie per noi più importanti. I risultati positivi dei primi tre mesi del 2013 confermano le nostre aspettative per il periodo e sostengono il nostro percorso verso un altro anno di crescita. Siamo riusciti a migliorare i nostri stessi risultati record sia di utile che di fatturato valorizzando gli asset unici e specifici del Gruppo e continuando ad investire nei mercati ad alto potenziale e rapido sviluppo.” Ha commentato Andrea Guerra, Chief Executive Officer di Luxottica.

“Nei Paesi emergenti abbiamo conseguito una crescita importante del fatturato netto, vicina al 20% a parità di camb^{2,6}. Il Brasile, che ha raggiunto un incremento del 30% a parità di camb^{2,6}, si avvantaggia dell’avvenuta integrazione con TecnoL, cui abbiamo dedicato un impegno costante nell’arco del 2012, e ora corre veloce. Il Nord America, la nostra regione più importante, registra un nuovo periodo di crescita sostenuta, dopo un po’ di nervosismo in febbraio e una lieve accelerazione in marzo e aprile. In Europa viaggiamo a tre diverse velocità: nei Paesi dell’Est siamo molto rapidi; in Europa continentale i risultati, superiori alle nostre aspettative, ci soddisfano pienamente; l’Europa mediterranea attraversa un momento difficile, ma in Italia teniamo grazie agli investimenti realizzati.”

“Per quanto riguarda i marchi del nostro portafoglio, la nostra squadra cresce e si conferma in ottima forma. Ray-Ban e Oakley sono sempre in grande salute e mantengono i loro rispettivi ruoli di capitani di questa industria. Nel segmento premium e lusso è partito nel primo trimestre 2013 l’accordo di licenza con il Gruppo Armani e abbiamo avviato l’integrazione del marchio iconico Alain Mikli, che arricchisce la neonata divisione Atelier. Stiamo compiendo passi importanti del nostro percorso di sviluppo per fare di Luxottica sempre più il riferimento in un segmento di mercato dove prevediamo di crescere a doppia cifra nel 2013.”

“Guardando ai prossimi mesi, continueremo a investire per la nostra crescita. I mercati emergenti in particolare saranno uno dei principali driver dello sviluppo, sostenuto da costanti investimenti in persone e marchi, e dalla espansione del Retail tramite acquisizioni e migliore penetrazione in canali già presidiati, soprattutto nel Sudest Asiatico e in America Latina.”

“Gli importanti traguardi raggiunti in questo primo trimestre dell’anno sono anche il frutto del lavoro di tutte le persone in Luxottica che, ciascuna nel proprio ruolo, operano con impegno, competenza e determinazione. La qualità e l’eccellenza di queste persone ci consentono di guardare con ottimismo e fiducia al nostro futuro.”

Il Gruppo

Il fatturato del primo trimestre del 2013 si è attestato a 1.864 milioni di Euro, in crescita del 4,2% rispetto allo stesso periodo del 2012 (+5,6% a cambi costanti²).

L’EBITDA⁴ del primo trimestre 2013 ha registrato un incremento del 6,6% rispetto all’EBITDA adjusted^{3,4} dello stesso periodo del 2012, attestandosi a 365 milioni di Euro. Il margine EBITDA^{3,4} è quindi cresciuto dal 19,2%^{3,4} del primo trimestre 2012 al 19,6% del primo trimestre 2013.

Il risultato operativo del primo trimestre del 2013, pari a 275 milioni di Euro, è invece cresciuto del 7,7% rispetto a 255^{3,4} milioni di Euro nello stesso periodo del 2012.

Il margine operativo del Gruppo è quindi passato dal 14,3%^{3,4} del primo trimestre del 2012 al 14,7% del 2013.

L'utile netto del periodo si è attestato a 159 milioni di Euro, in crescita del 10,5% rispetto ai 144^{3,4} milioni di Euro del primo trimestre del 2012, corrispondente a un Earning per Share (EPS) di 0,34 Euro.

L'indebitamento netto⁴ al 31 marzo 2013 è pari a 1.816 milioni di Euro (1.662 milioni di Euro al 31.12.2012), con un rapporto indebitamento netto/EBITDA⁴ pari a 1,3x rispetto a 1,2x³ a fine 2012. Nel corso del primo trimestre 2013, il Gruppo ha investito 138 milioni di Euro in acquisizioni.

Divisione Wholesale

Il fatturato complessivo della Divisione Wholesale è passato a 781 milioni di Euro dai 727 milioni del primo trimestre 2012 (+7,5% a cambi correnti e +9,3% a parità di cambi²).

Il risultato operativo della Divisione Wholesale si è attestato a 188 milioni di Euro, in crescita del 9% rispetto ai 173 milioni di Euro del primo trimestre 2012, che pure aveva rappresentato un periodo molto positivo per la Divisione.

Il margine operativo è aumentato al 24,1% dal 23,8% dei primi tre mesi del 2012.

L'andamento delle vendite Wholesale nelle principali aree geografiche ha registrato performance decisamente positive nei mercati emergenti (circa +19% a parità di cambi^{2,6}), in Nord America (+9,4% a parità di cambi^{2,6}) e in Europa continentale (+9,2% a parità di cambi^{2,6}), soprattutto in Francia, Germania e nei Paesi Nordici. Le vendite in Europa dell'Est inoltre sono cresciute del 19,8% a parità di cambi^{2,6}, mentre i mercati dell'Europa mediterranea hanno risentito maggiormente del difficile contesto macroeconomico.

Nel corso del primo trimestre dell'anno, il segmento Vista è cresciuto a doppia cifra in maniera robusta e continuata consolidandosi come uno dei comparti a maggior potenziale di sviluppo del Gruppo, grazie anche alle favorevoli dinamiche demografiche e sociali internazionali.

Divisione Retail

Il fatturato netto della divisione Retail è passato a 1.083 milioni di Euro da 1.061 milioni di Euro del primo trimestre 2012 (+2% a cambi correnti e +3,1% a parità di cambi²).

Il risultato operativo della divisione nel primo trimestre del 2013 si è attestato a 132 milioni di Euro, in crescita del 5,9% rispetto ai 125^{3,4} milioni di Euro dello stesso periodo del 2012.

Il margine operativo è passato dall'11,8%^{3,4} del primo trimestre 2012 al 12,2% nei primi tre mesi del 2013.

La Divisione Retail in Nord America ha avuto un solido avvio d'anno. Anche se il mese di febbraio ha sperimentato lentezza e maggior nervosismo, dal mese di marzo è ripreso un trend positivo di crescita che è proseguito in aprile.

Nel corso del primo trimestre inoltre l'Australia ha registrato performance eccellenti sia nel canale Retail specializzato nel sole (Sunglass Hut) sia in quello specializzato nel segmento vista (OPSM)

con una crescita delle vendite omogenee⁵ rispettivamente del 16,1% per Sunglass Hut e del 9,6% per OPSM.

§

Il Consiglio di Amministrazione di Luxottica Group S.p.A. ha approvato l'adozione di un Programma di Emissioni Obbligazionarie (Euro Medium Term Note Programme) per un importo di 2 miliardi di Euro. Il Programma consentirà l'offerta di obbligazioni ad investitori istituzionali internazionali, con esclusione di quelli residenti negli Stati Uniti. Le obbligazioni emesse tramite il Programma saranno quotate al Luxembourg Stock Exchange.

§

L'Assemblea degli Azionisti di Luxottica Group S.p.A., riunitasi oggi, ha approvato il bilancio relativo all'esercizio 2012. L'Assemblea ha quindi deliberato la distribuzione di un dividendo di 0,58 euro per azione ordinaria, in crescita del 18% rispetto all'anno precedente. Il monte dividendi è quindi pari a circa 270 milioni di euro.

Tenuto conto del calendario di Borsa Italiana, il dividendo verrà posto in pagamento il 23 maggio 2013 (data stacco cedola 20 maggio 2013, record date 22 maggio 2013). Per quanto riguarda gli American Depositary Receipts (ADR) quotati al New York Stock Exchange, la record date coinciderà con il 22 maggio, mentre la data di pagamento del dividendo in dollari da parte di Deutsche Bank Trust Americas (DB), banca intestataria delle azioni a fronte delle quali sono stati emessi gli ADR ed incaricata al pagamento in oggetto, è stata prevista da DB per il 31 maggio 2013, al tasso di cambio Euro / Dollaro del 23 maggio 2013.

L'Assemblea ha inoltre approvato il piano di incentivazione, riservato a dipendenti della Società e di sue società controllate, 'Performance Shares Plan 2013-2017', nonché la Politica di Remunerazione ai sensi dell'art. 123 ter del T.U.F.

§

Luxottica rende noto che l'Annual Report on Form 20F relativo all'esercizio 2012 è stato depositato presso la Securities and Exchange Commission - SEC. Il documento è disponibile presso la Sede Sociale, sul sito internet www.luxottica.com, presso la Borsa Italiana S.p.A. (www.borsaitaliana.it) nonché sul sito internet della SEC (www.sec.gov). La copia cartacea del documento può essere richiesta gratuitamente al seguente indirizzo e-mail: InvestorRelations@luxottica.com

§

I risultati del primo trimestre del 2013 saranno illustrati oggi a partire dalle ore 18:30 (CET) nel corso di una conference call con la comunità finanziaria. La presentazione sarà disponibile in web cast in diretta sul sito Internet www.luxottica.com.

Il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari Enrico Cavatorta dichiara ai sensi del comma 2 articolo 154 bis del Testo Unico della Finanza che l'informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.

Luxottica Group – Contatti

Cristina Parenti

Group Corporate Communication and Public
Relations Director

Tel.: +39 (02) 8633 4683

Email: cristina.parenti@luxottica.com

Alessandra Senici

Group Investor Relations Director

Tel.: +39 (02) 8633 4870

Email: InvestorRelations@Luxottica.com

Ana Iris Reece

Group Financial and Corporate Press Office Manager

Tel.: +39 (02) 8633 4912

Email: anairis.reece@luxottica.com

www.luxottica.com

Note al comunicato

1 Tutti i confronti, incluse le variazioni percentuali, si riferiscono ai tre mesi terminati il 31 marzo 2012. A partire dal 1 gennaio 2013 il Gruppo ha adottato lo IAS 19 revised "Employee benefits". I risultati del Gruppo nei periodi precedenti sono stati riesposti in base a quanto richiesto dal nuovo standard. Il risultato operativo e l'utile netto del Gruppo del primo trimestre 2012 sono, pertanto, diminuiti, rispettivamente, di Euro 2,9 milioni ed Euro 1,8 milioni.

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 I dati adjusted del 2012 non includono i costi non ricorrenti derivanti dalla riorganizzazione del business retail Australiano per Euro 22 milioni sull'utile operativo, pari a Euro 15 milioni dopo l'effetto fiscale.

4 L'EBITDA, il margine EBITDA, l'EBITDA adjusted, il margine EBITDA adjusted, il risultato operativo/utile operativo adjusted, il margine operativo adjusted, il free cash flow, l'indebitamento netto, il rapporto indebitamento netto/EBITDA adjusted, il risultato netto adjusted e l'EPS adjusted sono indicatori non previsti dai principi contabili IAS/IFRS. Per ulteriori informazioni relative a tali indicatori si rimanda alle tabelle allegate.

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

6 Le vendite di Luxottica Group nel primo trimestre del 2013 a cambi correnti sono state pari a circa +13% nei mercati emergenti e a +15% in Brasile.

Le vendite della Divisione Wholesale nel primo trimestre del 2013 a cambi correnti sono state pari a circa +13% nei mercati emergenti, + 8,5% in Nord America e +9,3% in Europa Continentale.

Le vendite della Divisione Wholesale nel primo trimestre del 2013 a cambi correnti sono state pari a +20,1% in Europa dell'Est.

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, Arnette e REVO 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.

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 i 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 March 31, 2012	Twelve months ended December 31, 2012	Three months ended March 31, 2013
Average exchange rates per € 1			
US\$	1.31082	1.28479	1.31999
AUD	1.24247	1.24071	1.27073
GBP	0.83448	0.81087	0.85102
CNY	8.26924	8.10523	8.21679
JPY	103.99323	102.49188	121.78032

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE THREE-MONTH PERIODS ENDED MARCH 31, 2013 AND MARCH 31, 2012

In accordance with IAS/IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO ⁽¹⁾

	2013	2012 ⁽²⁾	% Change
NET SALES	1,864,119	1,788,172	4.2%
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	159,234	128,976	23.5%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) ⁽³⁾	0.34	0.28	21.5%

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF U.S. DOLLARS ⁽¹⁾⁽⁴⁾

	2013	2012 ⁽²⁾	% Change
NET SALES	2,460,637	2,343,936	5.0%
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	210,189	169,062	24.3%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) ⁽³⁾	0.45	0.37	21.6%

Notes :

(1) Except earnings per share (ADS), which are expressed in Euro and U.S. Dollars, respectively.

(2) As of January 1, 2013, the Group adopted the revised IAS 19 Employee Benefits standard.

Group information for prior periods has been restated in compliance with the requirements of the revised standard. As a result, the Q1 2012 Group's operating income and net income decreased by Euro 2.9 million and Euro 1.8 million, respectively.

(3) Weighted average number of outstanding shares

(4) Average exchange rate (in U.S. Dollars per Euro)

2013

2012

469,697,345

462,217,203

1.3200

1.3108

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT FOR THE THREE-MONTH PERIODS ENDED MARCH 31, 2013 AND MARCH 31, 2012

In accordance with IAS/IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO ⁽¹⁾					
	2013	% of sales	2012	% of sales	% Change
NET SALES	1,864,119	100.0%	1,788,172	100.0%	4.2%
COST OF SALES	(645,713)		(622,564)		
GROSS PROFIT	1,218,406	65.4%	1,165,608	65.2%	4.5%
<i>OPERATING EXPENSES:</i>					
SELLING EXPENSES	(562,685)		(571,572)		
ROYALTIES	(36,170)		(32,518)		
ADVERTISING EXPENSES	(111,553)		(101,978)		
GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	(233,181)		(225,945)		
TOTAL	(943,589)		(932,013)		
OPERATING INCOME	274,817	14.7%	233,595	13.1%	17.6%
<i>OTHER INCOME (EXPENSE):</i>					
INTEREST EXPENSES	(26,555)		(36,984)		
INTEREST INCOME	2,548		5,417		
OTHER - NET	177		(69)		
OTHER INCOME (EXPENSES)-NET	(23,830)		(31,636)		
INCOME BEFORE PROVISION FOR INCOME TAXES	250,987	13.5%	201,960	11.3%	24.3%
PROVISION FOR INCOME TAXES	(90,366)		(71,061)		
NET INCOME	160,622	8.6%	130,899	7.3%	22.7%
OF WHICH ATTRIBUTABLE TO:					
- LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	159,234	8.5%	128,976	7.2%	23.5%
- NON-CONTROLLING INTERESTS	1,387	0.1%	1,923	0.1%	
NET INCOME	160,622	8.6%	130,899	7.3%	22.7%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS):	0.34		0.28		
FULLY DILUTED EARNINGS PER SHARE (ADS):	0.34		0.28		
WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF OUTSTANDING SHARES	469,697,345		462,217,203		
FULLY DILUTED AVERAGE NUMBER OF SHARES	472,742,228		464,615,581		

Notes :

(1) Except earnings per share (ADS), which are expressed in Euro

LUXOTTICA GROUP
CONSOLIDATED BALANCE SHEET
AS OF MARCH 31, 2013 AND DECEMBER 31, 2012

In accordance with IAS/IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO	March 31, 2013	December 31, 2012
<i>CURRENT ASSETS:</i>		
CASH AND CASH EQUIVALENTS	582,096	790,093
ACCOUNTS RECEIVABLE - NET	893,286	698,755
INVENTORIES - NET	765,732	728,767
OTHER ASSETS	228,202	209,250
TOTAL CURRENT ASSETS	2,469,315	2,426,866
<i>NON-CURRENT ASSETS:</i>		
PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT - NET	1,200,668	1,192,394
GOODWILL	3,299,528	3,148,770
INTANGIBLE ASSETS - NET	1,389,867	1,345,688
INVESTMENTS	57,225	11,745
OTHER ASSETS	163,804	147,036
DEFERRED TAX ASSETS	162,696	169,662
TOTAL NON-CURRENT ASSETS	6,273,790	6,015,294
TOTAL	8,743,105	8,442,160
<i>CURRENT LIABILITIES:</i>		
BANK OVERDRAFTS	92,257	90,284
CURRENT PORTION OF LONG-TERM DEBT	240,311	310,072
ACCOUNTS PAYABLE	653,970	682,588
INCOME TAXES PAYABLE	126,614	66,350
SHORT TERM PROVISIONS FOR RISKS AND OTHER CHARGES	85,443	66,032
OTHER LIABILITIES	597,533	589,658
TOTAL CURRENT LIABILITIES	1,796,127	1,804,984
<i>NON-CURRENT LIABILITIES:</i>		
LONG-TERM DEBT	2,065,820	2,052,107
EMPLOYEE BENEFITS	154,500	191,710
DEFERRED TAX LIABILITIES	211,671	227,806
LONG TERM PROVISIONS FOR RISKS AND OTHER CHARGES	123,697	119,612
OTHER LIABILITIES	55,349	52,702
TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES	2,611,036	2,643,936
<i>STOCKHOLDERS' EQUITY:</i>		
LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS' EQUITY	4,323,579	3,981,372
NON-CONTROLLING INTEREST	12,363	11,868
TOTAL STOCKHOLDERS' EQUITY	4,335,942	3,993,240
TOTAL	8,743,105	8,442,160

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE THREE-MONTH PERIODS ENDED MARCH 31, 2013 AND MARCH 31, 2012 - SEGMENTAL INFORMATION -

In accordance with IAS/IFRS

In thousands of Euro	Manufacturing and Wholesale	Retail	Inter-Segment Transactions and Corporate Adj.	Consolidated
2013				
Net Sales	780,999	1,083,120		1,864,119
Operating Income	188,398	132,193	(45,774)	274,817
<i>% of Sales</i>	24.1%	12.2%		14.7%
Capital Expenditures	28,393	40,437		68,830
Depreciation & Amortization	25,333	43,535	21,661	90,529
2012				
Net Sales	726,794	1,061,378		1,788,172
Operating Income	172,919	103,157	(42,480)	233,595
<i>% of Sales</i>	23.8%	9.7%		13.1%
Capital Expenditures ⁽¹⁾	22,758	52,864		75,622
Depreciation & Amortization	23,112	43,461	20,818	87,390

Notes :

⁽¹⁾ In 2012, Capital Expenditures include Retail division finance leases of Euro 14.2 million. Capital Expenditures excluding finance leases were Euro 61.4 million.

Non-IAS/IFRS Measures: Adjusted measures

In order to provide a supplemental comparison of current period results of operations to prior periods, we have adjusted for certain non-recurring transactions or events.

We have made such adjustments to the following measures: EBITDA, EBITDA margin, operating income, operating margin, net income and earnings per share.

For comparative purposes, management has made adjustments to fiscal year 2012 measures for comparative purposes as described in the footnotes to the tables that contain such fiscal year 2012 data.

The Company believes that these adjusted measures are useful to both management and investors in evaluating the Company's operating performance compared with that of other companies in its industry because they exclude the impact of non-recurring items that are not relevant to the Company's operating performance.

The adjusted measures referenced above are not measures of performance in accordance with International Financial Reporting Standards as issued by the International Accounting Standards Board (IAS/IFRS). We include these adjusted comparisons in this presentation in order to provide a supplemental view of operations that excludes items that are unusual, infrequent or unrelated to our ongoing core operations.

These adjusted measures 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 adjusted 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 these adjusted measures may differ from methods used by other companies.

The Company recognizes that there are limitations in the usefulness of adjusted comparisons due to the subjective nature of items excluded by management in calculating adjusted comparisons. We compensate for the foregoing limitation by using these adjusted measures as a comparative tool, together with IAS/IFRS measurements, to assist in the evaluation of our operating performance.

See the tables on the following pages for a reconciliation of the adjusted measures discussed above to their most directly comparable IAS/IFRS financial measures or, in the case of adjusted EBITDA and adjusted EBITDA margin, to EBITDA and EBITDA margin, respectively, which are also non-IAS/IFRS measures. For a discussion of EBITDA and EBITDA margin and a reconciliation of EBITDA and EBITDA margin to their most directly comparable IAS/IFRS financial measures, see the tables on the pages immediately following the reconciliation of the adjusted measures.

Non-IAS/IFRS Measure: Reconciliation between reported and adjusted P&L items

Millions of Euro

Luxottica Group

	1Q13					1Q12				
	Net sales	EBITDA	Operating Income	Net Income	EPS	Net sales	EBITDA	Operating Income	Net Income	EPS
Reported	1,864.1	365.3	274.8	159.2	0.34	1,788.2	321.0	233.6	129.0	0.28
> Adjustment for OPSM reorganization							21.7	21.7	15.2	0.03
Adjusted	1,864.1	365.3	274.8	159.2	0.34	1,788.2	342.6	255.3	144.1	0.31

Retail Division

	1Q13					1Q12				
	Net sales	EBITDA	Operating Income	Net Income	EPS	Net sales	EBITDA	Operating Income	Net Income	EPS
Reported	1,083.1	175.7	132.2	n.a.	n.a.	1,061.4	146.6	103.2	n.a.	n.a.
> Adjustment for OPSM reorganization							21.7	21.7		
Adjusted	1,083.1	175.7	132.2	n.a.	n.a.	1,061.4	168.3	124.8	n.a.	n.a.

Non-IAS/IFRS Measure: EBITDA and EBITDA margin

EBITDA represents net income before non-controlling interest, taxes, other income/expense, depreciation and amortization. **EBITDA margin** means EBITDA divided by net sales.

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 and EBITDA margin 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 EBITDA margin 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 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; and
- * 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, as well as the calculation of EBITDA margin.

Non-IAS/IFRS Measure: EBITDA and EBITDA margin

Millions of Euro

	1Q 2012	1Q 2013	FY 2012	LTM March 31, 2013
Net income/(loss) (+)	129.0	159.2	534.0	564.2
Net income attributable to non-controlling interest (+)	1.9	1.4	4.2	3.7
Provision for income taxes (+)	71.1	90.4	306.0	325.3
Other (income)/expense (+)	31.6	23.8	125.7	117.9
Depreciation & amortization (+)	87.4	90.5	358.5	361.7
EBITDA (=)	321.0	365.3	1,328.4	1,372.8
Net sales (/)	1,788.2	1,864.1	7,086.1	7,162.0
EBITDA margin (=)	18.0%	19.6%	18.7%	19.2%

Non-IAS/IFRS Measure: *Adjusted EBITDA* and *Adjusted EBITDA margin*

Millions of Euro

	1Q 2012 ⁽¹⁾	1Q 2013	FY 2012 ⁽²⁾	LTM March 31, 2013 ^{(1) (2)}
Adjusted net income/(loss) (+)	144.1	159.2	560.0	575.1
Net income attributable to non-controlling interest (+)	1.9	1.4	4.2	3.7
Adjusted provision for income taxes (+)	77.6	90.4	302.0	314.8
Other (income)/expense (+)	31.6	23.8	125.7	117.9
Adjusted depreciation & amortization (+)	87.4	90.5	358.2	361.3
Adjusted EBITDA (=)	342.6	365.3	1,350.1	1,372.8
Net sales (/)	1,788.2	1,864.1	7,086.1	7,162.0
Adjusted EBITDA margin (=)	19.2%	19.6%	19.1%	19.2%

The adjusted figures exclude the following:

¹ non-recurring OPSM reorganization costs with approximately €22 million impact on operating income and an approximately €15 million adjustment to net income.

² (a) non-recurring OPSM reorganization costs with approximately €22 million impact on operating income and an approximately €15 million adjustment to net income; and

(b) a non-recurring accrual for tax audit relating to Luxottica S.r.l. (fiscal Year 2007) of approximately €10 million.

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 pages.

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

Millions of Euro

	Mar. 31, 2013	Dec. 31, 2012
Long-term debt (+)	2,065.8	2,052.1
Current portion of long-term debt (+)	240.3	310.1
Bank overdrafts (+)	92.3	90.3
Cash (-)	(582.1)	(790.1)
Net debt (=)	1,816.3	1,662.4
EBITDA	1,372.8	1,328.4
Net debt/EBITDA	1.3x	1.3x
Net debt @ avg. exchange rates ⁽¹⁾	1,813.1	1,679.0
Net debt @ avg. exchange rates ⁽¹⁾ /EBITDA	1.3x	1.3x

1. Net debt figures are calculated using the average exchange rates used to calculate the EBITDA figures.

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

Millions of Euro

	Mar. 31, 2013	Dec. 31, 2012 ¹
Long-term debt (+)	2,065.8	2,052.1
Current portion of long-term debt (+)	240.3	310.1
Bank overdrafts (+)	92.3	90.3
Cash (-)	(582.1)	(790.1)
Net debt (=)	1,816.3	1,662.4
LTM Adjusted EBITDA	1,372.8	1,350.1
Net debt/LTM Adjusted EBITDA	1.3x	1.2x
Net debt @ avg. exchange rates ⁽¹⁾	1,813.1	1,679.0
Net debt @ avg. exchange rates ⁽¹⁾ /LTM EBITDA	1.3x	1.2x

¹ Net debt figures are calculated using the average exchange rates used to calculate the EBITDA figures.

(a) non-recurring OPSM reorganization costs with approximately €22 million impact on operating income and an approximately €15 million adjustment to net income; and

(b) a non-recurring accrual for tax audit relating to Luxottica S.r.l. (fiscal Year 2007) of approximately €10 million.

Non-IAS/IFRS Measures: Free Cash Flow

Free cash flow represents net income before non-controlling interest, taxes, other income/expense, depreciation and amortization (i.e. EBITDA – see table on the earlier page) plus or minus the decrease/(increase) in working capital over the prior period, less capital expenditures, plus or minus interest income/(expense) and extraordinary items, minus taxes paid. The Company believes that free cash flow is useful to both management and investors in evaluating the Company's operating performance compared with other companies in its industry. In particular, our calculation of free cash flow provides a clearer picture of the Company's ability to generate net cash from operations, which is used for mandatory debt service requirements, to fund discretionary investments, pay dividends or pursue other strategic opportunities.

Free cash flow is not a measure of performance under International Financial Reporting Standards as issued by the International Accounting Standards Board (IAS/IFRS). We include it 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 generate cash from operations in excess of its cash expenses;
- * Ensure that this measure is fully understood in light of how the Company evaluates its operating results;
- * Properly define the metrics used and confirm their calculation; and
- * Share this measure with all investors at the same time.

Free cash flow 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 a defined term under IAS/IFRS and its definition should be carefully reviewed and understood by investors. Investors should be aware that Luxottica Group's method of calculation of free cash flow may differ from methods used by other companies. The Company recognizes that the usefulness of free cash flow as an evaluative tool may have certain limitations, including:

- The manner in which the Company calculates free cash flow may differ from that of other companies, which limits its usefulness as a comparative measure;
- Free cash flow does not represent the total increase or decrease in the net debt balance for the period since it excludes, among other things, cash used for funding discretionary investments and to pursue strategic opportunities during the period and any impact of the exchange rate changes; and
- Free cash flow can be subject to adjustment at the Company's discretion if the Company takes steps or adopts policies that increase or diminish its current liabilities and/or changes to working capital.

We compensate for the foregoing limitations by using free cash flow as one of several comparative tools, together with IAS/IFRS measurements, to assist in the evaluation of our operating performance.

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

Non-IAS/IFRS Measure: Free cash flow
Millions of Euro

	1Q 2013
EBITDA ⁽¹⁾	365
Δ working capital	(255)
Capex	(69)
<hr/>	
Operating cash flow	42
Financial charges ⁽²⁾	(24)
Taxes	(14)
Extraordinary charges ⁽³⁾	0
<hr/>	
Free cash flow	4

1. EBITDA is not an IAS/IFRS measure; please see table on the earlier page for a reconciliation of adjusted EBITDA to EBITDA and EBITDA to net income

2. Equals interest income minus interest expense

3. Equals extraordinary income minus extraordinary expense