

# LUXOTICA

## G R O U P

---

### III Trimestre 2008

#### Risultati consolidati USGAAP

COMUNICATO STAMPA

RISULTATI CONSOLIDATI US GAAP

TABELLA DI RICONCILIAZIONE - PRINCIPI CONTABILI I.F.R.S.

**Luxottica: il fatturato del terzo trimestre cresce del 12,8% a parità di cambi (+5,3% a cambi correnti)**

Milano, 28 ottobre 2008 - Il Consiglio di Amministrazione di Luxottica Group S.p.A. (MTA: LUX; NYSE: LUX), leader mondiale nel design, produzione, distribuzione e vendita di occhiali di fascia alta e di lusso, riunitosi oggi, ha approvato i risultati consolidati del terzo trimestre e dei primi nove mesi del 2008<sup>1</sup> secondo i principi contabili U.S. GAAP. Vengono di seguito riassunti i principali dati economici del periodo. Seguono in allegato le tabelle di stato patrimoniale e di conto economico.

**Terzo trimestre 2008<sup>1</sup>**

<i>(milioni di euro)</i>	3Q08	3Q07	Variazione
Fatturato	1.212,0	1.151,0	+5,3% (+12,8% a cambi costanti)
EBITDA <sup>3</sup>	258,6	250,9	+3,1%
Utile operativo	195,1	195,0	0%
Utile Netto	104,6	112,4	-7,0%
Utile per azione (Euro)	0,23	0,25	-7,2%
- Prima dell'ammortamento dei marchi <sup>3</sup>	0,25	0,26	-7,4%
Utile per azione (Dollari)	0,34	0,34	+1,7%
- Prima dell'ammortamento dei marchi <sup>3</sup>	0,37	0,36	+1,5%

## Primi nove mesi 2008<sup>1</sup>

(milioni di euro)	30/9/2008	30/9/2007	Variazione
Fatturato	3.965,1	3.777,6	+5,0% (+14,0% a cambi costanti)
EBITDA <sup>3</sup>	828,6	830,4 <sup>4</sup>	-0,2% <sup>4</sup>
Utile operativo	632,3	661,6 <sup>4</sup>	-4,4% <sup>4</sup>
Utile netto	340,9	382,5 <sup>4</sup>	-10,9% <sup>4</sup>
Utile per azione (Euro)	0,75	0,84 <sup>4</sup>	-11,2% <sup>4</sup>
- Prima dell'ammortamento dei marchi <sup>3</sup>	0,82	0,90 <sup>4</sup>	-9,0% <sup>4</sup>
Utile per azione (Dollari)	1,14	1,13 <sup>4</sup>	+0,6% <sup>4</sup>
- Prima dell'ammortamento dei marchi <sup>3</sup>	1,25	1,21 <sup>4</sup>	+3,1% <sup>4</sup>

### Andamento della gestione nel terzo trimestre 2008

Nel corso del terzo trimestre dell'anno è proseguita la crescita del Gruppo, sia in termini di quote di mercato che di volumi venduti, pur in un contesto macroeconomico particolarmente difficile e deterioratosi ulteriormente nel corso del periodo. Durante il periodo si è inoltre assistito a un significativo deprezzamento di tutte le principali valute, e in particolare del dollaro, nei confronti dell'Euro.

A fronte di questa situazione, Luxottica ha reagito con la flessibilità e l'efficacia del proprio modello di business integrato, grazie anche ai benefici derivanti dalla fusione con Oakley, ai continui investimenti (pari a 195 milioni di euro nei primi nove mesi, circa il 5% del fatturato) e alle azioni di efficienza già intraprese.

*"Siamo di fronte a un anno particolarmente difficile", ha commentato Andrea Guerra, amministratore delegato di Luxottica Group. "Sono tuttavia soddisfatto di come Luxottica abbia saputo reagire alla mutata congiuntura internazionale: abbiamo effettuato importanti investimenti, abbiamo un portafoglio marchi forte e diversificato, siamo impegnati a rafforzare ancora di più le già solide relazioni con i nostri clienti e siamo più rapidi e flessibili nel cogliere le opportunità di mercato. Sono convinto che, partendo da queste ancora più solide basi, Luxottica sarà in grado di affrontare al meglio un periodo impegnativo come quello che ci aspetta".*

### Il Gruppo

Il fatturato netto del Gruppo Luxottica nel terzo trimestre del 2008 è cresciuto del **12,8%** a cambi costanti (+5,3% a cambi correnti), attestandosi a 1.212 milioni di euro (1.151

milioni nello stesso periodo dell'anno precedente). Il fatturato netto pro forma<sup>5</sup> è invece sceso del 2,7% a cambi costanti.

Considerando le performance operative, l'EBITDA<sup>3</sup> è cresciuto del 3,1%, passando da 250,9 milioni di euro nel terzo trimestre 2007 a 258,6 milioni nel 2008. Su base pro forma<sup>5</sup>, il margine EBITDA<sup>3</sup> è passato al 21,3% dal 21,7% del terzo trimestre 2007 (-40bps).

A livello di Gruppo, il risultato operativo del terzo trimestre si è attestato a 195,1 milioni di euro, in linea con il dato dello stesso periodo dell'anno precedente. Su base pro forma<sup>5</sup>, il margine operativo del Gruppo è passato al 16,1% rispetto al 16,4% del terzo trimestre 2007 (-30bps).

L'utile netto per azione (EPS) del trimestre è stato pari a 0,34 dollari (in crescita rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente), ovvero a 0,23 euro (0,25 euro nel terzo trimestre del 2007). L'EPS prima dell'ammortamento dei marchi<sup>3</sup> si è invece attestato a 0,37 dollari (in crescita rispetto agli 0,36 dollari del terzo trimestre 2007), ovvero 0,25 euro (0,26 euro lo scorso anno).

L'utile netto del terzo trimestre è stato quindi pari a 104,6 milioni di euro (112,4 milioni nello stesso periodo dell'anno precedente, -7%). La variazione è pressoché interamente dovuta ai maggiori oneri finanziari del periodo rispetto allo scorso anno a seguito dell'operazione Oakley, nonché all'effetto cambio.

Nel corso del trimestre, il Gruppo ha mantenuto un elevato *free cash flow*<sup>3</sup>, pari a oltre 180 milioni di euro, a ulteriore conferma della validità del modello di business di Luxottica. La forte generazione di cassa ha quindi consentito al Gruppo di ridurre l'indebitamento netto espresso in euro e in dollari di circa 140 milioni di euro e 20 milioni di dollari nel trimestre, rispettivamente. A causa dell'effetto cambio, l'indebitamento netto<sup>3</sup> del Gruppo al 30 settembre 2008 è risultato tuttavia pari a 2.911 milioni di euro (2.840 milioni al 30 giugno 2008), con un rapporto indebitamento netto/EBITDA pro forma<sup>3</sup> pari a 2,8 (2,6 al netto dell'effetto cambio). Merita di essere segnalato come il Gruppo non debba rifinanziare alcun prestito nei prossimi mesi e come, in ogni caso, tutte le scadenze fino al 2011 siano ampiamente rimborsabili con la propria generazione di cassa.

#### **Divisione *wholesale***

Il buon andamento delle vendite di Oakley su tutti i mercati, unitamente al continuo successo del marchio Ray-Ban, hanno consentito al Gruppo di fronteggiare gli effetti della difficile congiuntura internazionale. Il fatturato a terzi della divisione è passato a 429,8 milioni di euro dai 312,7 milioni di euro del terzo trimestre 2007 (+37,5% a cambi correnti e +43,0% a cambi costanti); il fatturato a terzi pro forma<sup>5</sup> è invece diminuito dello 0,7% a cambi costanti. Per quanto riguarda l'andamento delle vendite nelle principali aree geografiche, Luxottica ha registrato performance positive in Europa continentale e nei Paesi emergenti, fra i quali marcata è stata la crescita dei mercati brasiliano, indiano e del Sud Est asiatico; in rallentamento, per contro, le vendite in alcuni Paesi dell'Europa mediterranea e in Giappone.

Nel corso del periodo sono comunque proseguite le iniziative effettuate dal Gruppo per rafforzare le proprie relazioni con i principali clienti e il posizionamento dei propri prodotti: è stato organizzato un grande evento, il Luxottica Brand Show che nel mese di settembre ha coinvolto oltre 900 ottici indipendenti provenienti da tutto il mondo ai quali sono state presentate in anteprima le nuove collezioni del Gruppo.

Il risultato operativo del segmento *wholesale* è quindi aumentato a 105,1 milioni di euro (102,3 milioni nel terzo trimestre 2007, +2,8%). Su base pro forma<sup>5</sup> il margine operativo è sceso al 20,1% dal 22,8% del terzo trimestre 2007. La variazione è dovuta agli oneri di integrazione di Oakley, che nel trimestre sono stati pari a 8 milioni di euro, e all'effetto cambio, che ha pesato per 130bps sul margine operativo della divisione.

#### **Divisione *retail***

Il fatturato netto della divisione *retail* è passato da 838,3 milioni di euro nel terzo trimestre 2007 a 782,2 milioni (-6,7% a cambi correnti, +1,5% a cambi costanti), mentre il fatturato netto pro forma<sup>5</sup> ha fatto registrare un decremento del 3,8% a cambi costanti.

Dall'inizio dell'anno il Gruppo ha sviluppato un intenso programma di attività volte a fronteggiare il rallentamento dei consumi in Nord America. Il risultato è oggi evidente: pur a fronte di un fatturato in calo e di un risultato operativo passato da 97,9 milioni di euro del terzo trimestre 2007 a 95,5 milioni (-2,5%), il margine operativo pro forma<sup>5</sup> della divisione è tornato a crescere, segnando un incremento di 40 basis points al 12,2%. Questa performance evidenzia la prontezza e la rapidità di azione del Gruppo, che ha mostrato di saper affrontare una situazione di mercato difficile.

In termini di vendite omogenee<sup>2</sup>, LensCrafters e Pearle Vision hanno visto una contrazione, complessivamente, del 6,6%. In particolare, LensCrafters ha risentito di un calo del traffico di clienti nei *malls* negli Stati Uniti. Le vendite omogenee<sup>2</sup> delle catene *licensed brands*, come ormai da alcuni trimestri, sono state peggiori rispetto a quelle delle catene *premium* del Gruppo. Nel segmento "sole", il negativo andamento del mese di settembre ha più che compensato la buona performance di Sunglass Hut nei mesi di luglio e agosto: le vendite omogenee<sup>2</sup> hanno quindi subito una contrazione di circa il 4%.

Al di fuori degli Stati Uniti, è continuato il progresso delle attività della divisione, che ha registrato risultati in crescita in Australia, Nuova Zelanda, Medio Oriente, Sud Africa e Inghilterra.

#### **Previsioni per il 2008**

Il Gruppo stima che, per la prima volta nel 2008, il margine operativo del quarto trimestre, calcolato su base pro forma, risulterà in crescita rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. La flessibilità e l'efficacia del modello di business consentiranno inoltre al Gruppo di mantenere una solida generazione di cassa, che, per l'intero 2008, dovrebbe essere pari a circa 360-380 milioni di euro.

In base alle attuali previsioni, l'EPS per l'intero 2008 dovrebbe attestarsi fra 0,96 e 0,98 euro (ipotizzando un cambio medio Euro/dollaro pari a 1,45).

#### **Adeguamento alle condizioni di cui all'articolo 36 Regolamento Mercati**

La Società ha completato il proprio piano di adeguamento alle previsioni di cui agli articoli 36, 39 del Regolamento Consob 16191/2007, i cui termini essenziali erano stati riportati nella relazione finanziaria semestrale al 30 giugno 2008. Risultano dunque ottemperate le condizioni di cui all'articolo 36 del citato Regolamento.

Attualmente il perimetro di applicazione della normativa in parola si riferisce a 95 società controllate extraeuropee che rivestono significativa rilevanza ai fini della normativa in questione.

*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 documento corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.*

---

#### Contatti

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

Alessandra Senici  
Group Investor Relations Director  
Tel.: +39 (02) 8633 4069  
Email: [InvestorRelations@Luxottica.com](mailto:InvestorRelations@Luxottica.com)

Luca Biondolillo  
Head of International Communications  
Tel.: +39 (02) 8633 4668  
Email: [LucaBiondolillo@Luxottica.com](mailto:LucaBiondolillo@Luxottica.com)

[www.luxottica.com](http://www.luxottica.com)

#### Note al comunicato

- 1 Tutti i confronti, incluse le variazioni percentuali, si riferiscono ai tre e nove mesi terminati il 30 settembre 2008 e 2007.
- 2 Per vendite omogenee si intendono le vendite a parità di negozi, cambi, perimetro di consolidamento e numero di settimane.
- 3 EBITDA, pro forma EBITDA, margine EBITDA, *free cash flow*, indebitamento netto, il rapporto tra indebitamento netto e l'EBITDA pro forma e EPS prima dell'ammortamento dei marchi non sono calcolati sulla base dei principi contabili americani (US GAAP). Per ulteriori informazioni relative a tali indicatori si rimanda alle tabelle allegate.
- 4 Esclude una posta straordinaria derivante dalla cessione di una proprietà immobiliare nel 2Q07, pari a circa €20 milioni ante imposte e €13 milioni dopo le imposte.
- 5 I dati pro forma si riferiscono all'inserimento dei dati consolidati di Oakley, Inc., società che è stata acquisita nel novembre 2007, come se fosse stata acquisita il primo gennaio 2007.

#### Luxottica Group S.p.A.

Luxottica Group è leader mondiale nel settore degli occhiali di fascia alta, di lusso e sportivi, con oltre 6.200 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, Oliver Peoples, Vogue, Persol, Arnette e REVO mentre i marchi in licenza includono Bvlgari, Burberry, Chanel, Dolce & Gabbana, Donna Karan, Polo Ralph Lauren, Prada, Salvatore Ferravamo, 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 e Pearle Vision in Nord America, OPSM e Laubman & Pank in Asia-Pacifico e Sunglass Hut in tutto il mondo. I prodotti del Gruppo sono progettati e realizzati in sei impianti produttivi in Italia e in due, interamente controllati, nella Repubblica Popolare Cinese. Nel 2007, Luxottica Group ha registrato vendite nette pari a €5 miliardi. 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 ed incertezze rientrano, a titolo meramente esemplificativo e non esaustivo, la capacità di integrare con successo le attività di Oakley, la capacità di concretizzare le attese sinergie derivanti dall'acquisizione di Oakley, la capacità di introdurre e commercializzare con successo nuovi prodotti, la capacità di mantenere un sistema distributivo efficiente, la capacità di prevedere le future condizioni economiche e cambi nelle preferenze dei consumatori, 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, l'abilità di integrare effettivamente gli altri business recentemente acquisiti, 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.

- SEGUONO LE TABELLE E L'APPENDICE -

# LUXOTTICA GROUP

DATI SINTETICI CONSOLIDATI  
PER I TRIMESTRI CHIUSI  
IL 30 SETTEMBRE 2008 E IL 30 SETTEMBRE 2007

DATI IN MIGLIAIA DI EURO <sup>(3)</sup>

	2008	2007	Diff. %
FATTURATO NETTO	1.211.991	1.150.952	5,3%
UTILE NETTO	104.612	112.441	-7,0%
UTILE PER AZIONE: <sup>(2)</sup>	0,23	0,25	-7,2%
UTILE PER AZIONE PRIMA DELL'AMMORTAMENTO DEI MARCHI: <sup>(4)</sup>	0,25	0,26	-7,4%

DATI IN MIGLIAIA DI DOLLARI U.S.A. <sup>(1) (3)</sup>

	2008	2007	Diff. %
FATTURATO NETTO	1.824.652	1.581.178	15,4%
UTILE NETTO	157.493	154.471	2,0%
UTILE PER AZIONE: <sup>(2)</sup>	0,34	0,34	1,7%
UTILE PER AZIONE PRIMA DELL'AMMORTAMENTO DEI MARCHI: <sup>(4)</sup>	0,37	0,36	1,5%

Note :

	2008	2007
(1) Cambio medio (in Dollari U.S.A. per Euro)	1,5055	1,3738
(2) Numero medio ponderato di azioni in circolazione	456.613.794	455.672.407
(3) Eccetto l'utile per azione, che è espresso in Euro e Dollari U.S.A., rispettivamente		
(4) L'utile per azione prima dell'ammortamento dei marchi non è un criterio di misurazione basato sui principi U.S. GAAP. Per una maggiore informativa riguardante l'utile per azione prima dell'ammortamento dei marchi si rimanda all'Appendice		

# LUXOTTICA GROUP

DATI SINTETICI CONSOLIDATI  
PER I NOVE MESI CHIUSI  
IL 30 SETTEMBRE 2008 E IL 30 SETTEMBRE 2007

DATI IN MIGLIAIA DI EURO <sup>(3)</sup>

	2008	2007	Diff. %
FATTURATO NETTO	3.965.136	3.777.554	5,0%
UTILE NETTO	340.897	395.278	-13,8%
UTILE NETTO senza posta stra. <sup>(4)</sup>	340.897	382.465	-10,9%
UTILE PER AZIONE: <sup>(2)</sup>	0,75	0,84	-11,2%
UTILE PER AZIONE PRIMA DELL'AMMORTAMENTO DEI MARCHI: <sup>(4) (5)</sup>	0,82	0,90	-9,0%

DATI IN MIGLIAIA DI DOLLARI U.S.A. <sup>(1) (3)</sup>

	2008	2007	Diff. %
FATTURATO NETTO	6.034.540	5.077.788	18,8%
UTILE NETTO	518.811	531.332	-2,4%
UTILE NETTO senza posta stra. <sup>(4)</sup>	518.811	514.109	0,9%
UTILE PER AZIONE: <sup>(2)</sup>	1,14	1,13	0,6%
UTILE PER AZIONE PRIMA DELL'AMMORTAMENTO DEI MARCHI: <sup>(4) (5)</sup>	1,25	1,21	3,1%

**Note :**

	2008	2007
(1) Cambio medio (in Dollari U.S.A. per Euro)	1,5219	1,3442
(2) Numero medio ponderato di azioni in circolazione	456.478.572	454.893.958
(3) Eccetto l'utile per azione, che è espresso in Euro e Dollari U.S.A., rispettivamente		
(4) Esclude una posta straordinaria derivante dalla cessione di una proprietà immobiliare, pari a circa €20 milioni ante imposte \ circa €13 milioni dopo le imposte		
(5) L'utile per azione prima dell'ammortamento dei marchi non è un criterio di misurazione basato sui principi U.S. GAAP. Per una maggiore informativa riguardante l'utile per azione prima dell'ammortamento dei marchi si rimanda all'Appendice		



# LUXOTTICA GROUP

DATI SINTETICI CONSOLIDATI  
PER I TRIMESTRI CHIUSI  
IL 30 SETTEMBRE 2008 E IL 30 SETTEMBRE 2007

In migliaia di Euro <sup>(1)</sup>	3Q08	% del fatturato	3Q07	% del fatturato	Diff. %
FATTURATO NETTO	1.211.991	100,0%	1.150.952	100,0%	5,3%
COSTO DEL VENDUTO	(400.131)		(336.139)		
UTILE LORDO INDUSTRIALE	811.860	67,0%	814.813	70,8%	-0,4%
<i>SPESE OPERATIVE:</i>					
SPESE DI VENDITA	(412.597)		(390.410)		
ROYALTIES	(22.780)		(25.824)		
SPESE DI PUBBLICITA'	(75.037)		(80.839)		
SPESE GENERALI E AMMINISTRATIVE	(94.181)		(109.460)		
AMMORTAMENTO MARCHI	(12.184)		(13.259)		
TOTALE	(616.779)		(619.792)		
UTILE OPERATIVO	195.081	16,1%	195.021	16,9%	0,0%
<i>ALTRI PROVENTI (ONERI) NON OPERATIVI:</i>					
INTERESSI PASSIVI	(35.210)		(20.229)		
INTERESSI ATTIVI	3.614		4.234		
ALTRI PROVENTI (ONERI) NETTI	(2.464)		1.289		
ALTRI PROVENTI (ONERI) NON OPERATIVI NETTI	(34.060)		(14.706)		
UTILE ANTE IMPOSTE	161.021	13,3%	180.315	15,7%	-10,7%
IMPOSTE SUL REDDITO	(54.396)		(64.913)		
UTILE AL LORDO DEGLI INTERESSI MINORITARI	106.625		115.402		
INTERESSI MINORITARI	(2.014)		(2.961)		
UTILE NETTO	104.612	8,6%	112.441	9,8%	-7,0%
UTILE PER AZIONE	0,23		0,25		
UTILE PER AZIONE INTERAMENTE DILUITO	0,23		0,24		
NUMERO DI AZIONI IN CIRCOLAZIONE	456.613.794		455.672.407		
NUMERO TOTALE DI AZIONI	458.224.364		459.681.534		

Note :

(1) Eccetto l'utile per azione, che è espresso in Euro

# LUXOTTICA GROUP

DATI SINTETICI CONSOLIDATI  
PER I NOVE MESI CHIUSI  
IL 30 SETTEMBRE 2008 E IL 30 SETTEMBRE 2007

In migliaia di Euro <sup>(1)</sup>	2008	% del fatturato	2007 <sup>(2)</sup>	% del fatturato	Diff. %
FATTURATO NETTO	3.965.136	100,0%	3.777.554	100,0%	5,0%
COSTO DEL VENDUTO	(1.308.449)		(1.152.013)		
UTILE LORDO INDUSTRIALE	2.656.687	67,0%	2.625.541	69,5%	1,2%
<i>SPESE OPERATIVE:</i>					
SPESE DI VENDITA	(1.257.908)		(1.199.450)		
ROYALTIES	(91.293)		(96.635)		
SPESE DI PUBBLICITA'	(270.104)		(266.598)		
SPESE GENERALI E AMMINISTRATIVE	(352.359)		(357.744)		
AMMORTAMENTO MARCHI	(52.708)		(43.502)		
TOTALE	(2.024.373)		(1.963.929)		
UTILE OPERATIVO	632.314	15,9%	661.612	17,5%	-4,4%
<i>ALTRI PROVENTI (ONERI) NON OPERATIVI:</i>					
INTERESSI PASSIVI	(100.015)		(59.186)		
INTERESSI ATTIVI	9.881		11.069		
ALTRI PROVENTI (ONERI) NETTI	(4.110)		3.671		
ALTRI PROVENTI (ONERI) NON OPERATIVI NETTI	(94.244)		(44.446)		
UTILE ANTE IMPOSTE	538.070	13,6%	617.166	16,3%	-12,8%
IMPOSTE SUL REDDITO	(184.289)		(222.180)		
UTILE AL LORDO DEGLI INTERESSI MINORITARI	353.781		394.986		
INTERESSI MINORITARI	(12.884)		(12.521)		
UTILE NETTO	340.897	8,6%	382.465	10,1%	-10,9%
UTILE PER AZIONE	0,75		0,84		
UTILE PER AZIONE INTERAMENTE DILUITO	0,74		0,83		
NUMERO DI AZIONI IN CIRCOLAZIONE	456.478.572		454.893.958		
NUMERO TOTALE DI AZIONI	457.936.973		458.544.812		

Note :

(1) Eccetto l'utile per azione, che è espresso in Euro

(2) Esclude una posta straordinaria derivante dalla cessione di una proprietà immobiliare, pari a circa €20 milioni ante imposte \ circa €13 milioni dopo le imposte

# LUXOTTICA GROUP

STATO PATRIMONIALE CONSOLIDATO  
AL 30 SETTEMBRE 2008 E 31 DICEMBRE 2007

In migliaia di Euro	30 Settembre 2008	31 Dicembre 2007
<i>ATTIVITA' CORRENTI:</i>		
CASSA E BANCHE	305.049	302.894
TITOLI	477	21.345
CREDITI COMMERCIALI NETTI	649.579	665.184
CREDITI PER IMPOSTE A BREVE TERMINE	60.486	89.000
RIMANENZE FINALI	610.552	575.016
RATEI E RISCONTI ATTIVI	158.268	139.305
CREDITI PER IMPOSTE DIFFERITE	132.100	117.853
<b>TOTALE ATTIVITA' CORRENTI</b>	<b>1.916.510</b>	<b>1.910.597</b>
<b>IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI NETTE</b>	<b>1.131.769</b>	<b>1.057.782</b>
<i>ALTRE ATTIVITA'</i>		
IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI NETTE	3.981.103	3.907.957
PARTECIPAZIONI	5.497	17.668
ALTRE ATTIVITA' A MEDIO / LUNGO TERMINE	174.322	194.329
CREDITI PER IMPOSTE A MEDIO TERMINE	1.038	1.042
CREDITI PER IMPOSTE DIFFERITE ATTIVE A LUNGO TERMIN	63.323	67.891
<b>TOTALE ALTRE ATTIVITA'</b>	<b>4.225.283</b>	<b>4.188.887</b>
<b>TOTALE ATTIVO</b>	<b>7.273.562</b>	<b>7.157.266</b>
<i>PASSIVITA' CORRENTI:</i>		
DEBITI VERSO BANCHE	454.104	455.588
QUOTA A BREVE DI FINANZIAMENTI A MEDIO TERMINE	245.046	792.617
DEBITI COMMERCIALI	319.792	423.432
RATEI E RISCONTI PASSIVI	427.095	441.721
DIRITTO DI RESO DA CLIENTI	31.394	26.557
DEBITI TRIBUTARI E FONDO IMPOSTE	46.511	19.314
<b>TOTALE PASSIVITA' CORRENTI</b>	<b>1.523.942</b>	<b>2.159.229</b>
<i>PASSIVITA' A MEDIO / LUNGO TERMINE</i>		
DEBITI PER FINANZIAMENTI A MEDIO / LUNGO TERMINE	2.516.530	1.926.523
TRATTAMENTO DI FINE RAPPORTO	56.804	56.911
FONDO IMPOSTE DIFFERITE	250.182	248.377
ALTRE PASSIVITA' A MEDIO / LUNGO TERMINE	242.923	229.972
<b>TOTALE PASSIVITA' A MEDIO / LUNGO TERMINE</b>	<b>3.066.439</b>	<b>2.461.782</b>
<b>INTERESSI MINORITARI</b>	<b>44.960</b>	<b>41.097</b>
<i>PATRIMONIO NETTO:</i>		
463.189.833 AZIONI ORDINARIE EMESSE -		
456.755.047 AZIONI IN CIRCOLAZIONE	27.791	27.757
UTILE NETTO	340.897	492.204
RISERVE	2.269.533	1.975.196
<b>TOTALE PATRIMONIO NETTO</b>	<b>2.638.221</b>	<b>2.495.158</b>
<b>TOTALE PASSIVITA' E NETTO</b>	<b>7.273.562</b>	<b>7.157.266</b>

# LUXOTTICA GROUP

DATI SINTETICI CONSOLIDATI  
PER I NOVE MESI CHIUSI  
IL 30 SETTEMBRE 2008 E 30 SETTEMBRE 2007  
- INFORMAZIONI PER SEGMENTO DI ATTIVITA' -

In migliaia di Euro	Produzione e distribuzione all'ingrosso	Vendita al dettaglio	Elisioni intragruppo e altre rettifiche	Consolidato
<b>2008</b>				
Fatturato netto	1.926.542	2.332.392	(293.798)	3.965.136
Utile operativo	451.392	249.001	(68.078)	632.314
<i>% del fatturato</i>	<i>23,4%</i>	<i>10,7%</i>		<i>15,9%</i>
Investimenti	81.474	113.923		195.397
Ammortamenti	62.026	92.006	42.275	196.308
Totale Attivo	2.682.695	1.566.019	3.024.849	7.273.562
<b>2007 <sup>(2)</sup></b>				
Fatturato netto	1.514.493	2.519.868	(256.807)	3.777.554
Utile operativo	418.017	303.035	(39.420)	681.632
<i>% del fatturato</i>	<i>27,6%</i>	<i>12,0%</i>		<i>18,0%</i>
Investimenti	71.399	126.869		198.269
Ammortamenti	49.071	91.754	27.963	168.787
Totale Attivo	2.093.057	1.418.938	1.637.288	5.149.282
<b>2007 Pro forma <sup>(1) (2)</sup></b>				
Fatturato netto	1.960.896	2.647.183	(326.958)	4.281.122
Utile operativo	468.662	317.802	(58.948)	727.516
<i>% del fatturato</i>	<i>23,9%</i>	<i>12,0%</i>		<i>17,0%</i>
Ammortamenti	69.453	98.062	47.490	215.005

**Note :**

(1) Questi ammontari pro-forma consolidati riflettono il consolidamento dei risultati di Oakley Inc., una controllata acquisita il 14 novembre 2007, per i primi nove mesi del 2007 (così come è per il 2008) e lo stesso ammortamento dei marchi come nel 2008, al fine di fornire un'informativa comparabile per i due periodi presentati. Tale informazione non intende essere indicativa dei risultati effettivi che si sarebbero raggiunti nel caso in cui l'acquisizione di Oakley si fosse perfezionata il primo gennaio 2007.

(2) Include una posta straordinaria derivante dalla cessione di una proprietà immobiliare, pari a circa €20 milioni ante imposte \ circa €13 milioni dopo le imposte

# LUXOTTICA GROUP

PROSPETTO DI RICONCILIAZIONE DEL CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO  
 REDATTO SECONDO US GAAP E IAS / IFRS PER I NOVE MESI CHIUSI AL 30 SETTEMBRE 2008,  
 PREDISPOSTA IN OTTEMPERANZA ALLA COMUNICAZIONE CONSOB N. 27021 DEL 7 APRILE 2000 E IN ACCORDO  
 CON LA COMUNICAZIONE CONSOB DME/5015175 DEL 10 MARZO 2005

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO  
 PER I NOVE MESI CHIUSI IL 30 SETTEMBRE 2008

In migliaia di Euro <sup>(1)</sup>	US GAAP 2008	IFRS 2 Stock Option	IFRS 3 Aggregazioni aziendali	IAS 12 Imposte sul reddito	IAS 19 Benefici ai dipendenti	IAS 38 Attività Immateriali	IAS 39 Derivati	Totale Aggiustamenti IAS/IFRS	IAS / IFRS 2008
FATTURATO NETTO	3.965.136								3.965.136
COSTO DEL VENDUTO	(1.308.449)		(1.081)					(1.081)	(1.309.530)
UTILE LORDO INDUSTRIALE	2.656.687		(1.081)					(1.081)	2.655.605
<i>SPESE OPERATIVE:</i>									
SPESE DI VENDITA	(1.257.908)		(2.021)					(2.021)	(1.259.930)
ROYALTIES	(91.293)								(91.293)
SPESE DI PUBBLICITA'	(270.104)					1.157		1.157	(268.947)
SPESE GENERALI E AMMINISTRATIVE	(352.359)		(20.506)		251			(20.256)	(372.615)
AMMORTAMENTO MARCHI	(52.708)								(52.708)
TOTALE	(2.024.373)		(22.528)		251	1.157		(21.120)	(2.045.493)
UTILE OPERATIVO	632.314		(23.609)		251	1.157		(22.201)	610.113
<i>ALTRI PROVENTI (ONERI) NON OPERATIVI:</i>									
INTERESSI PASSIVI	(100.015)		(2.417)				5.819	3.401	(96.614)
INTERESSI ATTIVI	9.881								9.881
ALTRI PROVENTI (ONERI) NETTI	(4.110)		(1.512)				242	(1.270)	(5.380)
ALTRI PROVENTI (ONERI) NON OPERATIVI NETTI	(94.244)		(3.929)				6.060	2.131	(92.113)
UTILE ANTE IMPOSTE	538.070		(27.538)		251	1.157	6.060	(20.070)	518.000
IMPOSTE SUL REDDITO	(184.289)	(4.706)	4.263	4.831	(264)	(446)	(1.540)	2.137	(182.152)
UTILE AL LORDO DEGLI INTERESSI MINORITARI	353.781	(4.706)	(23.275)	4.831	(13)	711	4.520	(17.933)	335.848
INTERESSI MINORITARI	(12.884)		6.436					6.436	(6.449)
UTILE NETTO	340.897	(4.706)	(16.839)	4.831	(13)	711	4.520	(11.497)	329.400
UTILE PER AZIONE <sup>(1)</sup>	0,75								0,72
UTILE PER AZIONE INTERAMENTE DILUITO <sup>(1)</sup>	0,74								0,72
NUMERO DI AZIONI IN CIRCOLAZIONE	456.478.572								456.478.572
NUMERO TOTALE DI AZIONI	457.936.973								458.108.317

Note :

(1) Eccetto l'utile per azione, che è espresso in Euro.

## Non-U.S. GAAP Measure: EBITDA and EBITDA margin

**EBITDA** represents operating income before 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 to 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 accounting principles generally accepted in the United States (U.S. GAAP). 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 U.S. GAAP. Rather, these non-GAAP measures should be used as a supplement to U.S. GAAP 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 U.S. GAAP 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 U.S. GAAP measurements, to assist in the evaluation of our operating performance and leverage.

See the tables on the following pages for a reconciliation of EBITDA to operating income, which is the most directly comparable U.S. GAAP financial measure, as well as the calculation of EBITDA margin on net sales.

## Non-U.S. GAAP Measure: EBITDA and EBITDA margin

Millions of Euro

	3Q08	3Q07	3Q07 pro forma <sup>(1)</sup>
<b>Operating income (+)</b>	<b>195,1</b>	<b>195,0</b>	<b>218,6</b>
<b>Depreciation &amp; amortization (+)</b>	<b>63,5</b>	<b>55,8</b>	<b>71,2</b>
<b>EBITDA (=)</b>	<b>258,6</b>	<b>250,9</b>	<b>289,8</b>
<b>Net sales (/)</b>	<b>1.212,0</b>	<b>1.151,0</b>	<b>1.334,7</b>
<b>EBITDA margin (=)</b>	<b>21,3%</b>	<b>21,8%</b>	<b>21,7%</b>

1. These pro forma segment figures reflect the inclusion of the consolidated results of Oakley, Inc., a subsidiary that was acquired in November 2007, as if it was acquired on January 1, 2007.

## Non-U.S. GAAP Measure: EBITDA and EBITDA margin

Millions of Euro

	9M08	9M07 <sup>(2)</sup>	9M07 pro forma <sup>(1,2)</sup>
<b>Operating income (+)</b>	<b>632,3</b>	<b>661,6</b>	<b>707,5</b>
<b>Depreciation &amp; amortization (+)</b>	<b>196,3</b>	<b>168,8</b>	<b>215,0</b>
<b>EBITDA (=)</b>	<b>828,6</b>	<b>830,4</b>	<b>922,5</b>
<b>Net sales (/)</b>	<b>3.965,1</b>	<b>3.777,6</b>	<b>4.281,1</b>
<b>EBITDA margin (=)</b>	<b>20,9%</b>	<b>22,0%</b>	<b>21,5%</b>

1. These pro forma segment figures reflect the inclusion of the consolidated results of Oakley, Inc., a subsidiary that was acquired in November 2007, as if it was acquired on January 1, 2007.
2. Excluding non-recurring gain related to the sale of a real estate property in 2Q 2007. The impact of the sale was a gain of approximately €20 million before taxes and approximately €13 million after taxes.



## Non-U.S. GAAP Measure: EBITDA

Millions of Euro	9M07 pro forma <sup>(1)</sup> (-)	FY07 pro forma <sup>(1)</sup> +	9M08 +	LTM Sept 30, 2008
<b>Operating income (+)</b>	<b>(727,5)</b>	<b>878,1</b>	<b>632,3</b>	<b>782,9</b>
<b>Depreciation &amp; amortization (+)</b>	<b>(215,0)</b>	<b>288,2</b>	<b>196,3</b>	<b>269,5</b>
<b>EBITDA (=)</b>	<b>(942,5)</b>	<b>1.166,3</b>	<b>828,6</b>	<b>1.052,4</b>
<b>EBITDA at avg exchange rate for the period<sup>(2)</sup></b>	<b>(846,2)</b>	<b>1.060,6</b>	<b>828,6</b>	<b>1.043,1</b>

1. These pro forma segment figures reflect the inclusion of the consolidated results of Oakley, Inc., a subsidiary that was acquired in November 2007, as if it was acquired on January 1, 2007.
2. Calculated use the 9-month average exchange rate as of September 30, 2008

## Non-U.S. GAAP Measure: EBITDA

Millions of Euro

	6M07 pro forma <sup>(1)</sup> (-)	FY07 pro forma <sup>(1)</sup> +	6M08 +	LTM June 30, 2008
<b>Operating income (+)</b>	<b>(508,9)</b>	<b>878,1</b>	<b>437,2</b>	<b>806,5</b>
<b>Depreciation &amp; amortization (+)</b>	<b>(143,8)</b>	<b>288,2</b>	<b>132,8</b>	<b>277,1</b>
<b>EBITDA (=)</b>	<b>(652,7)</b>	<b>1.166,3</b>	<b>570,0</b>	<b>1.083,6</b>
<b>EBITDA at avg exchange rate for the period <sup>(2)</sup></b>	<b>(580,7)</b>	<b>1.057,9</b>	<b>570,0</b>	<b>1.047,2</b>

1. These pro forma segment figures reflect the inclusion of the consolidated results of Oakley, Inc., a subsidiary that was acquired in November 2007, as if it was acquired on January 1, 2007.
2. Calculated use the 6-month average exchange rate as of June 30, 2008

## Non-U.S. GAAP 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 operating income before depreciation and amortization. The Company believes that EBITDA is useful to both management and investors in evaluating the Company's operating performance compared to 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.

Historical and forecasted EBITDA and the historical and forecasted ratio of net debt to EBITDA are not measures of performance under accounting principles generally accepted in the United States (U.S. GAAP). We include them in this presentation in order to:

- ▶ improve transparency for investors;
- ▶ assist investors in their assessment of the Company's historical and forecasted 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.

Historical and forecasted EBITDA and the historical and forecasted 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 U.S. GAAP. Rather, these non-GAAP measures should be used as a supplement to U.S. GAAP 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 U.S. GAAP 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 U.S. GAAP measurements, to assist in the evaluation of our historical and forecasted operating performance and leverage.

See the tables on the following pages for a reconciliation of historical net debt to long-term debt, which is the most directly comparable U.S. GAAP financial measure, a reconciliation of historical and forecasted EBITDA to operating income, which is the most directly comparable U.S. GAAP financial measure, as well as the calculation of the historical and forecasted ratio of net debt to EBITDA.

## Non-U.S. GAAP Measure: Net debt and Net Debt / EBITDA

Millions of Euro

	June 30, 2008	Sept 30, 2008
<b>Long-term debt (+)</b>	<b>2.153,5</b>	<b>2.516,5</b>
<b>Current portion of long-term debt (+)</b>	<b>462,3</b>	<b>245,0</b>
<b>Bank overdrafts (+)</b>	<b>454,0</b>	<b>454,1</b>
<b>Cash (-)</b>	<b>(229,9)</b>	<b>(305,0)</b>
<b>Net debt (=)</b>	<b>2.839,7</b>	<b>2.910,6</b>
<b>EBITDA <sup>(1)</sup></b>	<b>1.083,6</b>	<b>1.052,4</b>
<b>Net debt/EBTIDA</b>	<b>2,6x</b>	<b>2,8x</b>
<b>Net debt @ avg exchange rate <sup>(2)</sup></b>	<b>2.884,1</b>	<b>2.748,5</b>
<b>EBITDA pro forma @ avg exchange rate <sup>(2)</sup> for the period</b>	<b>1.047,2</b>	<b>1.043,1</b>
<b>Net Debt / EBITDA</b>	<b>2,8x</b>	<b>2,6x</b>

1. Last twelve months pro forma EBITDA

2. Calculated using the 6-month average exchange rate as of June 30, 2008 and the 9-month average exchange rate as of September 30, 2008, respectively

## Non-U.S. GAAP Measures: EPS before Trademark Amortization

**Earnings per share before trademark amortization:** Earnings per share (EPS) before trademark amortization means earnings per share before trademark and other similar intangible asset amortization expense, net of taxes, per share. The Company believes that EPS before trademark amortization is useful to both management and investors in evaluating the Company's operating performance and prospects compared to that of other companies in its industry. Our calculation of EPS before trademark amortization allows us to compare our earnings per share with those of other companies without giving effect to the accounting effects of the amortization of the Company's trademarks and other similar intangible assets, which may vary for different companies for reasons unrelated to the overall operating performance of a company's business.

EPS before trademark amortization is not a measure of performance under accounting principles generally accepted in the United States (U.S. GAAP). We include it in this presentation in order to:

- ▶ improve transparency for investors;
- ▶ assist investors in their assessment of the Company's operating performance;
- ▶ 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.

EPS before trademark amortization is not meant to be considered in isolation or as a substitute for items appearing on our financial statements prepared in accordance with U.S. GAAP. Rather, this non-GAAP measure should be used as a supplement to U.S. GAAP 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 U.S. GAAP and its definition should be carefully reviewed and understood by investors. Investors should be aware that Luxottica Group's method of calculating EPS before trademark amortization may differ from methods used by other companies. The Company recognizes that the usefulness of EPS before trademark amortization as an evaluative tool may have certain limitations, including:

- ▶ EPS before trademark amortization does not include the effects of amortization of the Company's trademarks and other intangible assets. Because trademarks and other intangible assets are important to our business and to our ability to generate sales, we consider trademark amortization expense as a necessary element of our costs. Therefore, any measure that excludes trademark amortization expense may have material limitations.

We compensate for these limitations by using EPS before trademark amortization as one of several comparative tools, together with U.S. GAAP measurements, to assist in the evaluation of our operating performance.

See the table on the following page for a reconciliation of EPS before trademark amortization to EPS, which is the most directly comparable U.S. GAAP financial measure.

## Non-U.S. GAAP Measures: EPS before Trademark Amortization

Millions of Euro, unless otherwise

	9M08	9M07	Δ
Trademark amortization and other similar intangible assets (+)	53	44	
Taxes on trademark amortization and other similar intangible assets (-)	(19)	(16)	
Trademark amortization and other similar intangible assets, net of taxes (=)	33	27	
Average number of shares outstanding as of 3Q (in thousands) (/)	456.479	454.894	
<b>Trademark amortization and other similar intangible assets, net of taxes, per share (=)</b>	<b>0,07</b>	<b>0,06</b>	
<b>EPS<sup>(1)</sup> (+)</b>	<b>0,75</b>	<b>0,84</b>	<b>-11,2%</b>
<b>EPS before trademark amortization and other similar intangible assets, net of taxes (=)</b>	<b>0,82</b>	<b>0,90</b>	<b>-9,0%</b>
US\$ / € average exchange rate	1,5219	1,3442	
<b>EPS before trademark amortization and other similar intangible assets, net of taxes in US\$</b>	<b>1,25</b>	<b>1,21</b>	<b>+3,1%</b>

1. Excluding non-recurring gain related to the sale of a real estate property in 2Q 2007. The impact of the sale was a gain of approximately €20 million before taxes and approximately €13 million after taxes, equivalent to €0.03 at EPS level.

## Non-U.S. GAAP Measures: EPS before Trademark Amortization

Millions of Euro, unless otherwise noted

	3Q08	3Q07	Δ
Trademark amortization and other similar intangible assets (+)	12	13	
Taxes on trademark amortization and other similar intangible assets (-)	(5)	(5)	
Trademark amortization and other similar intangible assets, net of taxes (=)	7	8	
Average number of shares outstanding of 3Q (in thousands) (/)	456.614	455.672	
<b>Trademark amortization and other similar intangible assets, net of taxes, per share (=)</b>	<b>0,02</b>	<b>0,02</b>	
<b>EPS (+)</b>	<b>0,23</b>	<b>0,25</b>	<b>-7,2%</b>
<b>EPS before trademark amortization and other similar intangible assets, net of taxes (=)</b>	<b>0,25</b>	<b>0,26</b>	<b>-7,4%</b>
US\$ / € average exchange rate	1,5055	1,3738	
<b>EPS before trademark amortization and other similar intangible assets, net of taxes in US\$</b>	<b>0,37</b>	<b>0,36</b>	<b>+1,5%</b>

## Non-US GAAP Measures: Free Cash Flow

**Free cash flow** represents income from operations before depreciation and amortization (i.e. EBITDA – see table on page 14) 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 to 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 may be used, among other things, to fund discretionary investments, pay dividends or pursue other strategic opportunities.

Free cash flow is not a measure of performance under accounting principles generally accepted in the United States (U.S. GAAP). 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 U.S. GAAP. Rather, this non-GAAP measure should be used as a supplement to U.S. GAAP 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 U.S. GAAP 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 U.S. GAAP 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 in pag. 14 for a reconciliation of EBITDA to Operating Income, which is the most directly comparable U.S. GAAP financial measure.



## Non-US GAAP Measure: Free cash flow

Millions of Euro

<b>EBITDA</b> <sup>(1)</sup>	<b>259</b>
Δ working capital	81
Capex	(65)
<b>Operating cash flow</b>	<b>274</b>
Financials charges <sup>(2)</sup>	(32)
Taxes	(54)
Extraordinary charges <sup>(3)</sup>	(2)
<b>Free cash flow</b>	<b>186</b>

1. EBITDA is not a U.S. GAAP measure; please see table on page 14 for a reconciliation from operating income
2. Equal interest income minus interest expenses
3. Equal extraordinary income minus extraordinary expenses