

Luxottica entra nel mercato *retail* messicano

Acquisite due catene specializzate nel segmento "sole" con oltre 70 negozi

Milano, 17 febbraio 2011 - Luxottica Group S.p.A. (MTA: LUX; NYSE: LUX), leader mondiale nell'ottica di fascia alta, lusso e sportiva, ha annunciato oggi di aver firmato due accordi in base ai quali acquisirà due catene di negozi specializzati nel segmento "sole" in Messico, High Tech e Stanza, con oltre 70 punti vendita.

Grazie a questa operazione, che prevede la graduale conversione dei punti vendita al marchio Sunglass Hut, la principale catena al mondo specializzata nel segmento "sole", Luxottica entra con attività *retail* in Messico, Paese nel quale è già solidamente presente con la divisione *wholesale* e che rappresenta un Paese dalle ottime potenzialità.

"Questa operazione ha una duplice valenza strategica per Luxottica", ha commentato Fabio d'Angelantonio, Executive Vice President, Sun & Luxury Retail di Luxottica. "Da un lato ci consente di essere da subito protagonisti con le attività *retail* "sole" in Messico, un Paese fra i più dinamici e dalle migliori prospettive di crescita per il nostro settore, dall'altro rappresenta un'ottima opportunità per rafforzare il posizionamento dei nostri marchi e in generale tutte le attività del Gruppo nel Paese".

"L'espansione nei Paesi emergenti e, in generale, nella cosiddetta *sun belt* è uno dei principali motori di crescita di Sunglass Hut", ha aggiunto d'Angelantonio. "Questa operazione testimonia come sia importante saper cogliere con determinazione le opportunità che si presentano a livello globale".

Il valore complessivo della transazione, il cui perfezionamento è previsto entro la fine del secondo trimestre del 2011, è di circa 17 milioni di euro.

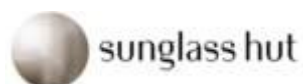
La rete di punti vendita Stanza è composta da circa 40 negozi di occhiali da sole, presenti nei centri commerciali e negli aeroporti delle più importanti città e località turistiche del Messico, da Città del Messico a Playa del Carmen. La catena High Tech vanta invece circa 30 negozi all'interno dei maggiori centri commerciali di Guadalajara, Monterrey e Merida sotto le insegne High Tech, Euro Vision e Top Vision. La presenza sul territorio messicano delle due catene è quindi fortemente complementare.

E' previsto che il fatturato complessivo delle due catene nel 2011 sia di circa 15 milioni di euro.

Luxottica Group S.p.A.

Luxottica Group è leader nel settore degli occhiali di fascia alta, di lusso e sportivi, con oltre 6.350 negozi operanti sia nel segmento vista che sole in Nord America, Asia-Pacifico, Cina, Sudafrica, Europa e un portafoglio marchi forte e ben bilanciato. Tra i marchi propri figurano Ray-Ban, il marchio di occhiali da sole più conosciuto al mondo, Oakley, Vogue, Persol, Oliver Peoples, Arnette e REVO mentre i marchi in licenza includono Bvlgari, Burberry, Chanel, Dolce & Gabbana, Donna Karan, Polo Ralph Lauren, Prada, Salvatore Ferragamo, Tiffany e Versace. Oltre a un network wholesale globale che tocca 130 Paesi, il Gruppo gestisce nei mercati principali alcune catene leader nel retail tra le quali

LensCrafters, Pearle Vision e ILORI in Nord America, OPSM e Laubman & Pank in Asia-Pacifico, LensCrafters in Cina e Sunglass Hut in tutto il mondo. I prodotti del Gruppo sono progettati e realizzati in sei impianti produttivi in Italia, in due, interamente controllati, nella Repubblica Popolare Cinese e in uno negli Stati Uniti, dedicato alla produzione di occhiali sportivi. Nel 2010, Luxottica Group ha registrato vendite nette pari a €5.8 miliardi. Ulteriori informazioni sul Gruppo sono disponibili su www.luxottica.com.



Sunglass Hut è la principale catena globale specializzata nel segmento "sole", con oltre 2.000 punti vendita in tutto il mondo.

Con un portafoglio prodotti completo e un elevato livello di servizio, i punti vendita Sunglass Hut sono presenti negli Stati Uniti, in Canada, ai Caraibi, in Europa, Australia, Nuova Zelanda, Hong Kong, Singapore, Medio Oriente e Sud Africa.

Contacts Luxottica Group

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

Alessandra Senici
Group Director of Investor Relations
Tel.: +39 (02) 8633 4718
Email: InvestorRelations@Luxottica.com

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

Safe Harbor Statement

Talune dichiarazioni contenute in questo comunicato stampa potrebbero costituire previsioni ("forward looking statements") così come definite dal Private Securities Litigation Reform Act del 1995. Tali dichiarazioni riguardano rischi, incertezze e altri fattori che potrebbero portare i risultati effettivi a differire, anche in modo sostanziale, da quelli anticipati. Tra tali rischi ed incertezze rientrano, a titolo meramente esemplificativo e non esaustivo, la capacità di gestire gli effetti dell'attuale incerta congiuntura economica internazionale, la capacità di acquisire nuove attività e di integrarle efficacemente, la capacità di prevedere le future condizioni economiche e cambi nelle preferenze dei consumatori, la capacità di introdurre e commercializzare con successo nuovi prodotti, la capacità di mantenere un sistema distributivo efficiente, la capacità di raggiungere e gestire la crescita, la capacità di negoziare e mantenere accordi di licenza favorevoli, la disponibilità di strumenti correttivi alternativi agli occhiali da vista, fluttuazioni valutarie, variazioni nelle condizioni locali, la capacità di proteggere la proprietà intellettuale, la capacità di mantenere le relazioni con chi ospita 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.

www.luxottica.com

