

Luxottica aumenta il dividendo del 25,7% (0,44 euro per azione)

I principali motori di crescita del 2011 saranno i mercati emergenti, gli Stati Uniti, Oakley e Sunglass Hut

Molto positivo l'avvio del 2011: nei primi due mesi dell'anno fatturato della divisione Wholesale a livello globale in crescita di oltre il 15% e vendite omogenee⁵ della divisione Retail in Nord America di circa il 6%

Milano, 28 febbraio 2011 - 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 il progetto di bilancio di esercizio 2010 e il bilancio consolidato redatto secondo i principi contabili IAS/IFRS.

Esercizio 2010¹

(milioni di euro)	FY10	FY09	Variazione
Fatturato	5.798,0	5.094,3	+13,8% (+7,1% a parità di cambi ²)
Utile operativo	712,2	571,1	+24,7%
Adjusted^{3,4}	732,6	571,1	+28,3%
Utile netto attribuibile al Gruppo	402,2	299,1	+34,5%
Adjusted^{3,4}	402,7	299,1	+34,6%
Utile per azione	0,88	0,65	+34,0%
Adjusted^{3,4}	0,88	0,65	+34,2%
In US\$ adjusted^{3,4}	1,16	0,91	+27,6%

Quarto trimestre 2010¹

(milioni di euro)	Q410	Q409	Variazione
Fatturato	1.346,5	1.157,1	+16,4% (+6,5% a parità di cambi ²)
Utile operativo	96,1	74,0	+29,9%
Adjusted^{3,4}	116,6	74,0	+57,5%
Utile netto attribuibile al Gruppo	55,1	29,3	+88,4%
Adjusted^{3,4}	55,6	29,3	+90,1%
Utile per azione	0,12	0,06	+87,8%
Adjusted^{3,4}	0,12	0,06	+89,5%

³ I dati "adjusted" tengono conto: a) di una posta non ricorrente di circa 20 milioni di euro legata all'impairment di alcuni asset in Australia, dove la congiuntura del settore retail continua a essere particolarmente impegnativa; b) del rilascio nel 2010 di un accantonamento fiscale di circa 27 milioni di dollari (circa 20 milioni di euro al 31 dicembre 2010) legato alla cessione della catena retail Things Remembered avvenuta nel settembre 2006.

In US\$ adjusted ^{3,4}	0,16	0,09	+74,1%
---------------------------------	------	------	--------

Il 2010 è stato nuovamente un anno "normale" per Luxottica: questo si è tradotto in una forte crescita del fatturato e in un incremento più che proporzionale della redditività, nonché in un sensibile miglioramento della leva finanziaria. Entrambe le Divisioni hanno contribuito in maniera determinante a questi risultati, grazie a un lavoro eccezionale, svolto con determinazione in tutte le aree geografiche in cui il Gruppo opera.

"Siamo particolarmente soddisfatti di questi risultati, ottenuti in un contesto che ha evidenziato come solo i gruppi e i marchi veramente straordinari sono destinati ad avere successo", ha commentato Andrea Guerra, Chief Executive Officer di Luxottica. "Il 2011 è un anno particolarmente importante per Luxottica, in quanto ricorre il 50esimo anniversario dalla sua fondazione. Celebrare 50 anni di vita di Luxottica significa vivere l'emozione di poter festeggiare questo anniversario attraverso una sola generazione, ma soprattutto andare al cuore del nostro DNA, fatto di crescita e innovazione.

Solo negli ultimi 4 anni, Luxottica ha investito circa 3 miliardi di euro nella propria crescita, continuando a costruire un portafoglio marchi eccezionale e una rete di negozi senza confronti su scala globale.

Ritengo che il 2011 possa essere la naturale evoluzione del 2010 e un anno ricco di soddisfazioni per il Gruppo. Numerose sono le opportunità per una solida crescita di Luxottica, sia nei mercati emergenti che in quelli più maturi: per avere successo nel 2011 sarà importante mantenere la stessa passione, la stessa attenzione alla pianificazione da un lato e alla impeccabile esecuzione dall'altro, nonché saper cogliere le opportunità ovunque si presentino con semplicità e velocità.

I primi due mesi dell'anno sono stati particolarmente positivi: nei mesi di gennaio e febbraio il fatturato della divisione Wholesale a livello globale è cresciuto di oltre il 15% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente e la divisione Retail in Nord America ha registrato vendite omogenee⁵ in crescita di circa il 6%".

Le azioni per il 2011

I risultati conseguiti nel 2010, l'indiscussa forza del modello di business di Luxottica e dei suoi marchi pongono il Gruppo nelle migliori condizioni per proseguire anche nel 2011 lungo il suo percorso di solida e stabile crescita del fatturato e di incremento più che proporzionale di redditività.

Oltre alla tendenza di crescita a livello globale del segmento premium e lusso, che è previsto possa proseguire nel 2011 con tassi almeno a doppia cifra, **quattro saranno i principali motori di crescita di Luxottica per l'anno in corso: l'ulteriore sviluppo nei Paesi emergenti, l'espansione globale di Sunglass Hut, la crescita negli Stati Uniti e il potenziale di Oakley.**

Lo sviluppo nei Paesi emergenti

I Paesi emergenti costituiranno nel 2011 un formidabile motore di crescita per entrambe le Divisioni di Luxottica. Questi Paesi, che già oggi rappresentano circa il 15% del fatturato della divisione Wholesale e il 7% del fatturato di Gruppo, hanno registrato nel corso degli ultimi 6 anni risultati di eccellenza, con un incremento delle vendite del 220%.

È previsto che nel 2011 Luxottica possa proseguire nel trend di sostenuto sviluppo: è infatti previsto che il **fatturato** della divisione **Wholesale** in questi Paesi possa **incrementare** di circa il

20%. Il Gruppo ha evidenziato tre macro aree geografiche all'interno dei Paesi emergenti: i Grandi (fra cui Cina, India, Brasile e Messico), i Maturi (fra cui Singapore, Hong Kong, Taiwan e Cile) e i Nuovi (fra cui Thailandia, Vietnam, Indonesia, Colombia e Perù); per ciascuna area è stata da tempo sviluppata una strategia *ad hoc*, con l'obiettivo di stimolare la domanda e incrementare la penetrazione dei marchi Luxottica, anche grazie a collezioni e iniziative speciali. In particolare in Asia, è previsto che i volumi venduti nei Grandi Paesi emergenti possano crescere del 120% nei prossimi tre anni, nei Paesi emergenti Maturi di circa il 30% e nei Nuovi Paesi emergenti del 60%. L'incremento dei volumi venduti in nei Nuovi Paesi emergenti in America Latina nei prossimi tre anni è invece atteso a circa il 60%.

Luxottica prevede inoltre che anche la divisione **Retail** possa realizzare un **fatturato in forte crescita (circa +20%)** nei Paesi emergenti, grazie al piano di sviluppo di Sunglass Hut e alle ottime performance in **Cina**. Dopo due anni di rodaggio, infatti, gli ultimi 15 mesi hanno mostrato un continuo trend di incremento delle vendite in Cina, grazie agli sforzi della nuova struttura manageriale, alla brillantezza e al dinamismo di tutta l'organizzazione: è previsto che nel 2011 le vendite omogenee⁵ possano incrementare significativamente (**+20%**), grazie anche all'atteso successo delle collezioni sia da vista che da sole e all'apertura di **50 nuovi punti vendita**. È quindi atteso che il numero di negozi di Luxottica in Cina possa crescere a **500 al 2013**.

Grazie ai piani di sviluppo avviati, è previsto che il **numero complessivo di negozi** della catena di Luxottica **nei mercati emergenti** possa crescere dall'attuale 6% del totale al **12% nel 2012**.

L'espansione globale di Sunglass Hut

Nel 2010 Sunglass Hut ha realizzato risultati di eccellenza, con una crescita delle vendite omogenee⁵ dell'8,4% a livello globale e dell'11,1% in Nord America, grazie ai quali si è confermata sempre più la principale catena al mondo specializzata nel segmento "sole".

I fattori chiave di questi risultati, i migliori nella storia del marchio, sono stati soprattutto l'eccezionale rapporto che Sunglass Hut ha saputo creare con i propri consumatori attuali e potenziali, la creatività e la velocità nello sviluppare nuove iniziative a loro rivolte e la capacità di raccontare in profondità storie sulla marca e sui prodotti, in grado di dare poi al cliente un'esperienza di acquisto senza uguali nel settore. Questa ricetta di successo sarà applicata anche nel 2011, anno durante il quale è previsto che Sunglass Hut possa proseguire nel suo percorso di **solido sviluppo**, sia attraverso un incremento del fatturato, previsto in **significativo aumento**, sia grazie a investimenti di piccola e media taglia alla ricerca di nuove opportunità a livello globale, soprattutto nei Paesi della cosiddetta *sun belt* e nel segmento del *travel retail* e dei grandi magazzini.

Dopo le recenti acquisizioni in Messico, è previsto che Sunglass Hut possa aprire il suo **primo punto vendita in Brasile** nel primo semestre del 2011, con l'obiettivo di arrivare a 15 entro la fine dell'anno.

Grazie anche ai piani di espansione di India, dove Sunglass Hut punta ad avere 40 negozi entro l'anno, è quindi previsto che **nel 2011 il numero di negozi** di Sunglass Hut **possa crescere di circa 270 unità, pari a un incremento di oltre il 12%, con l'obiettivo di raggiungere i 4.000 punti vendita al 2015**.

Gli Stati Uniti

Gli Stati Uniti rappresentano una regione fondamentale per il Gruppo. Il 2010 ha visto Luxottica realizzare risultati in forte crescita, grazie soprattutto a LensCrafters, che con il miglior risultato dal 2006 si è ulteriormente rafforzata come punto di riferimento del *retail* ottico in Nord America, alle eccellenti performance di Sunglass Hut e al positivo andamento della divisione Wholesale.

Nel 2011 LensCrafters potrà beneficiare delle innovazioni che il Gruppo sta introducendo sia a livello di prodotti che di servizi. Grande attenzione sarà posta ai laboratori, oggi all'avanguardia tecnologica nella lavorazione delle lenti e in grado di offrire un livello di servizio di eccellenza. I risultati dei primi due mesi del 2011 confermano la bontà delle iniziative messe in atto nel corso degli ultimi trimestri e le prospettive per l'anno in corso.

È quindi previsto che nel 2011 il **fatturato** della **divisione Retail** in Nord America possa crescere del **4-7%**.

Grazie a una rinnovata attenzione al cliente e a maggiori sinergie fra le attività del Gruppo, la divisione **Wholesale** prevede di realizzare **nel 2011 un fatturato in crescita a doppia cifra** sul mercato nord americano.

Oakley

Dopo il quinto anno consecutivo di crescita a doppia cifra, durante il quale il fatturato specifico del marchio ha superato il traguardo dei 1.100 milioni di dollari, nel 2011 Oakley continuerà a giocare un ruolo di primo piano per lo sviluppo di Luxottica grazie alle opportunità offerte da questo marchio, la cui **crescita è prevista di oltre il 10%**.

Saranno colti ulteriori benefici dall'espansione delle attività in India, Cina, Brasile ed Europa, regioni che sono previste crescere significativamente. Il successo di un marchio straordinario come Oakley si fonda sulla capacità di saper coniugare al meglio l'approccio e la visibilità globale del marchio con una eccezionale interpretazione delle esigenze locali, fatta di approcci e stili dedicati e di un forte radicamento nei territori.

Saranno inoltre incrementati gli investimenti nella politica commerciale, nello stile e nella tecnologia per il segmento "vista", le cui vendite nel 2010 sono cresciute del 15%. In particolare, nel 2011 l'innovativa tecnologia per le lenti TrueDigital, in grado di migliorare significativamente la qualità della visione degli sportivi, sarà lanciata anche in Europa e Asia-Pacifico.

Grazie agli investimenti nello stile e a una ancora più efficace gestione del portafoglio prodotti, è infine prevista una crescita a doppia cifra del segmento "sole".

Andamento del Gruppo nel 2010

Grazie alla buona crescita in tutti i trimestri dell'anno, il fatturato dell'intero 2010 ha raggiunto i 5,8 miliardi di euro, livello più alto della storia di Luxottica, rispetto ai 5,1 miliardi del 2009 (+13,8% a cambi correnti e 7,1% a cambi costanti).

Le performance operative dell'anno hanno a loro volta confermato la validità delle azioni messe in atto da Luxottica per incrementare la redditività. In particolare, l'**EBITDA adjusted^{3,4}** del **2010** ha registrato una significativa crescita (+20,7% rispetto al 2009), attestandosi a **1.034,2 milioni di euro**. Il margine EBITDA *adjusted^{3,4}* è quindi cresciuto dal 16,8% del 2009 al 17,8% del 2010. Nel quarto trimestre del 2010, l'**EBITDA adjusted^{3,4}** ha mostrato un incremento del 32,7% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente a 192,8 milioni di euro, con un margine EBITDA *adjusted^{3,4}* del 14,3% (12,6% nel quarto trimestre 2009).

La crescita del risultato operativo *adjusted^{3,4}* del 2010, pari a **732,6 milioni di euro**, è stata ancora più marcata, +28,3% rispetto al dato di fine 2009. Il margine operativo *adjusted^{3,4}* del Gruppo è quindi passato dall'11,2% del 2009 al 12,6% del 2010. Nel quarto trimestre dell'anno, il risultato operativo *adjusted^{3,5}* si è attestato a 116,6 milioni di euro rispetto ai 74,0 milioni dello stesso periodo dell'anno precedente (+57,5%), con un margine operativo *adjusted^{3,4}* cresciuto dal 6,4% all'8,7%.

Il risultato operativo della Divisione Wholesale nel 2010 è stato pari a 461,9 milioni di euro (+29,7% rispetto al 2009), con un margine operativo del 20,7% (+250 bps rispetto all'anno precedente). Nel quarto trimestre del 2010 la Divisione ha fatto registrare un risultato operativo di 89,6 milioni di euro, +49,5% rispetto allo stesso periodo del 2009, con un margine operativo del 17,5% (13,4% nel quarto trimestre del 2009).

Nel 2010 la Divisione Retail ha fatto registrare un risultato operativo di 424,4 milioni di euro, in crescita del 17,6% rispetto al 2009, con un margine operativo dell'11,9% (+40 bps). Nel quarto trimestre dell'anno, il risultato operativo è stato di 70,5 milioni di euro, +40,8% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, con un margine operativo dell'8,5%, +140 bps.

L'**utile netto *adjusted*^{3,4} dell'anno** si è quindi attestato a **402,7 milioni**, in crescita del 34,6% rispetto ai 299,1 milioni dell'anno precedente, corrispondente a un Earning per Share (EPS) *adjusted*^{3,4} di 0,88 euro. Nel quarto trimestre del 2010 l'utile netto *adjusted*^{3,4} è sostanzialmente raddoppiato, passando da 29,3 milioni di euro a 55,6 milioni (+90,1%).

Grazie al costante controllo del capitale circolante, il Gruppo ha ottenuto una **forte generazione di cassa**⁴, che è stata pari a oltre 610 milioni di euro nell'anno e che ha portato la cassa generata⁴ nell'ultimo biennio a circa 1,3 miliardi. Di conseguenza, l'indebitamento netto⁴ al 31 dicembre 2010 si è ridotto a **2.111 milioni** di euro (2.337 milioni a fine 2009), con un rapporto indebitamento netto/EBITDA *adjusted*^{3,4} pari a 2,0 rispetto a 2,7 a fine 2009. Per il 2011 è prevista un'ulteriore riduzione della leva finanziaria.

§

Il Consiglio di Amministrazione proporrà all'Assemblea degli Azionisti la distribuzione di un dividendo di 0,44 euro per azione ordinaria. Il monte dividendi è quindi pari a circa 200 milioni di euro, con un *payout* di circa il 50% dell'utile netto.

Il Consiglio ha deliberato di convocare per il 28 aprile in prima convocazione e per il 29 aprile in seconda convocazione l'Assemblea Ordinaria degli Azionisti per l'approvazione del Bilancio di esercizio 2010; il dividendo verrà posto in pagamento il 26 maggio 2011 (data stacco cedola 23 maggio 2011). Per quanto riguarda gli American Depositary Shares (ADS) quotati al New York Stock Exchange, la data di stacco del dividendo coinciderà con il 23 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 American Depositary Receipts (ADR) ed incaricata al pagamento in oggetto, è stata prevista da DB per il 2 giugno 2011, al tasso di cambio Euro / Dollaro del 26 maggio 2011.

§

Dal momento che con il rilascio della relazione sul bilancio al 31 dicembre 2011 scadrà l'incarico di revisione di Deloitte & Touche S.p.A. (non più rinnovabile ai sensi di legge), l'Assemblea degli Azionisti sarà chiamata a nominare un nuovo revisore, sulla base di proposta motivata del Collegio Sindacale. Quest'ultimo ha comunicato al Consiglio di Amministrazione la proposta, che sarà sottoposta all'Assemblea, di conferire il suddetto incarico a PricewaterhouseCoopers S.p.A..

Il Consiglio di Amministrazione ha altresì deliberato la modifica del Regolamento Assembleare al fine di adeguarlo alle disposizioni del d.lgs. 27 gennaio 2010, n. 27 e alle conseguenti modifiche dello statuto sociale già introdotte dal Consiglio nella riunione del 25 ottobre 2010. Nel testo

del Regolamento, disponibile sul sito www.luxottica.com, sono state introdotte previsioni migliorative per i diritti degli azionisti.

§

Con riferimento al programma di acquisto di azioni proprie deliberato dall'assemblea del 29 ottobre 2009, avviato il 16 novembre 2009, Luxottica Group S.p.A. rende noto di aver acquistato sul Mercato Telematico Azionario (MTA) nel mese di febbraio n° 178.630 azioni proprie, a un prezzo medio unitario di Euro 22,09 e per un controvalore complessivo di Euro 3.946.313. Dall'inizio del citato programma Luxottica Group S.p.A. ha acquistato complessivamente n° 5.174.084 azioni, a un prezzo medio unitario di Euro 19,37 e per un controvalore complessivo di Euro 100.225.536.

Dal settembre 2009 la società ha quindi acquistato nel complesso sul Mercato Telematico Azionario (MTA) n° 6.500.000 azioni proprie, a un prezzo medio unitario di Euro 18,91 per un controvalore complessivo di Euro 122.939.787; parallelamente, la controllata Arnette Optic Illusion Inc. ha ceduto sul Mercato Telematico Azionario (MTA) n° 6.434.786 azioni proprie a un prezzo medio unitario di Euro 18,88 per un controvalore complessivo di Euro 121.506.814.

§

I risultati del 2010 saranno illustrati domani 1 marzo 2011 a partire dalle ore 10:00 (GMT) nel corso di una presentazione alla comunità finanziaria che si terrà a Londra. 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.

Contatti

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

Alessandra Senici
Group Investor Relations Director
Tel.: +39 (02) 8633 4038
Email: InvestorRelations@Luxottica.com

Luca Biondolillo
Group Director of International Corporate
Communications
Tel.: +39 (02) 8633 4096
Email: LucaBiondolillo@luxottica.com

www.luxottica.com

Note al comunicato

1 Tutti i confronti, incluse le variazioni percentuali, si riferiscono ai tre e ai dodici mesi terminati il 31 dicembre 2010 e il 31 dicembre 2009, rispettivamente.

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" tengono conto: a) di una posta non ricorrente di circa 20 milioni di euro legata all'impairment di alcuni asset in Australia, dove la congiuntura del settore retail continua a essere particolarmente impegnativa; b) del rilascio nel 2010 di un accantonamento fiscale di circa 27 milioni di dollari (circa 20 milioni di euro al 31 dicembre 2010) legato alla cessione della catena retail Things Remembered avvenuta nel settembre 2006.

4 L'EBITDA, il margine EBITDA, l'EBITDA *adjusted*, il risultato 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.

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.

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 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** -

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE THREE-MONTH PERIODS ENDED DECEMBER 31, 2010 AND DECEMBER 31, 2009

In accordance with IAS/IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO ⁽¹⁾

	2010	2009	% Change
NET SALES	1,346,492	1,157,085	16.4%
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	55,110	29,254	88.4%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) ⁽²⁾ :	0.12	0.06	87.8%

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF U.S. DOLLARS ⁽¹⁾⁽³⁾

	2010	2009	% Change
NET SALES	1,828,941	1,710,056	7.0%
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	74,857	43,234	73.1%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) ⁽²⁾ :	0.16	0.09	72.6%

Notes :

	2010	2009
(1) Except earnings per share (ADS), which are expressed in Euro and U.S. Dollars, respectively		
(2) Weighted average number of outstanding shares	459,207,853	457,752,091
(3) Average exchange rate (in U.S. Dollars per Euro)	1.3583	1.4779

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE TWELVE-MONTH PERIODS ENDED DECEMBER 31, 2010 AND DECEMBER 31, 2009

In accordance with IAS/IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO ⁽¹⁾

	2010	2009	% Change
NET SALES	5,798,035	5,094,318	13.8%
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	402,187	299,122	34.5%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) ⁽²⁾	0.88	0.65	34.0%

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF U.S. DOLLARS ^{(1) (3)}

	2010	2009	% Change
NET SALES	7,686,455	7,105,045	8.2%
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	533,179	417,185	27.8%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) ⁽²⁾	1.16	0.91	27.4%

Notes :

	2010	2009
(1) Except earnings per share (ADS), which are expressed in Euro and U.S. Dollars, respectively		
(2) Weighted average number of outstanding shares	458,711,441	457,270,491
(3) Average exchange rate (in U.S. Dollars per Euro)	1.3257	1.3947

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT FOR THE THREE-MONTH PERIODS ENDED DECEMBER 31, 2010 AND DECEMBER 31, 2009

In accordance with IAS/IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO ⁽¹⁾	4Q 10	% of sales	4Q 09	% of sales	% Change
NET SALES	1,346,492	100.0%	1,157,085	100.0%	16.4%
COST OF SALES	(460,810)		(410,110)		
GROSS PROFIT	885,682	65.8%	746,976	64.6%	18.6%
<i>OPERATING EXPENSES:</i>					
SELLING EXPENSES	(468,728)		(410,511)		
ROYALTIES	(25,094)		(26,114)		
ADVERTISING EXPENSES	(85,397)		(66,528)		
GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	(169,329)		(150,397)		
TRADEMARK AMORTIZATION AND OTHER	(40,989)		(19,391)		
TOTAL	(789,536)		(672,940)		
OPERATING INCOME	96,147	7.1%	74,035	6.4%	29.9%
<i>OTHER INCOME (EXPENSE):</i>					
INTEREST EXPENSES	2,669		2,565		
INTEREST INCOME	(28,487)		(29,825)		
OTHER - NET	(2,258)		(2,151)		
OTHER INCOME (EXPENSES)-NET	(28,076)		(29,411)		
INCOME BEFORE PROVISION FOR INCOME TAXES	68,071	5.1%	44,624	3.9%	52.5%
PROVISION FOR INCOME TAXES	(32,017)		(14,580)		
NET INCOME FROM CONTINUING OPERATIONS	36,053		30,044		
DISCONTINUED OPERATIONS	19,944		-		
NET INCOME	55,997	4.2%	30,044	2.6%	86.4%
OF WHICH ATTRIBUTABLE TO:					
- LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	55,110	4.1%	29,254	2.5%	88.4%
- NONCONTROLLING INTERESTS	887	0.1%	791	0.1%	
NET INCOME	55,997	4.2%	30,044	2.6%	86.4%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS):					
FROM CONTINUING OPERATIONS	0.08		0.06		
TOTAL	0.12		0.06		
FULLY DILUTED EARNINGS PER SHARE (ADS):					
FROM CONTINUING OPERATIONS	0.08		0.06		
TOTAL	0.12		0.06		
WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF OUTSTANDING SHARES					
	459,207,853		457,752,091		
FULLY DILUTED AVERAGE NUMBER OF SHARES					
	461,315,447		458,810,708		

Notes :

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

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT FOR THE TWELVE-MONTH PERIODS ENDED DECEMBER 31, 2010 AND DECEMBER 31, 2009

In accordance with IAS/IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO ⁽¹⁾					
	2010	% of sales	2009	% of sales	% Change
NET SALES	5,798,035	100.0%	5,094,318	100.0%	13.8%
COST OF SALES	(1,990,205)		(1,762,590)		
GROSS PROFIT	3,807,830	65.7%	3,331,728	65.4%	14.3%
<i>OPERATING EXPENSES:</i>					
SELLING EXPENSES	(1,896,521)		(1,691,802)		
ROYALTIES	(99,606)		(100,623)		
ADVERTISING EXPENSES	(371,852)		(311,938)		
GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	(623,875)		(575,624)		
TRADEMARK AMORTIZATION AND OTHER	(103,818)		(80,657)		
TOTAL	(3,095,672)		(2,760,643)		
OPERATING INCOME	712,158	12.3%	571,085	11.2%	24.7%
<i>OTHER INCOME (EXPENSE):</i>					
INTEREST EXPENSES	8,494		6,887		
INTEREST INCOME	(106,987)		(109,132)		
OTHER - NET	(8,130)		(4,056)		
OTHER INCOME (EXPENSES)-NET	(106,623)		(106,301)		
INCOME BEFORE PROVISION FOR INCOME TAXES	605,535	10.4%	464,784	9.1%	30.3%
PROVISION FOR INCOME TAXES	(218,220)		(159,888)		
NET INCOME FROM CONTINUING OPERATIONS	387,315	6.7%	304,896	6.0%	27.0%
DISCONTINUED OPERATIONS	19,944				
NET INCOME	407,259	7.0%	304,896	6.0%	33.6%
OF WHICH ATTRIBUTABLE TO:					
- LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS	402,187	6.9%	299,122	5.9%	34.5%
- NONCONTROLLING INTERESTS	5,072	0.1%	5,774	0.1%	
NET INCOME	407,259	7.0%	304,896	6.0%	33.6%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS):					
FROM CONTINUING OPERATIONS	0.83		0.65		
TOTAL	0.88		0.65		
FULLY DILUTED EARNINGS PER SHARE (ADS):					
FROM CONTINUING OPERATIONS	0.83		0.65		
TOTAL	0.87		0.65		
WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF OUTSTANDING SHARES	458,711,441		457,270,491		
FULLY DILUTED AVERAGE NUMBER OF SHARES	460,535,397		457,937,802		

Notes :

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

LUXOTTICA GROUP
CONSOLIDATED BALANCE SHEET
AS OF DECEMBER 31, 2010 AND DECEMBER 31, 2009

In accordance with IAS/IFRS

KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO ⁽¹⁾	December 31, 2010	December 31, 2009
<i>CURRENT ASSETS:</i>		
CASH AND CASH EQUIVALENTS	679,852	380,081
ACCOUNTS RECEIVABLE - NET	655,892	618,884
INVENTORIES - NET	590,036	524,663
OTHER ASSETS	226,759	198,365
TOTAL CURRENT ASSETS	2,152,539	1,721,993
<i>NON-CURRENT ASSETS:</i>		
PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT - NET	1,229,130	1,149,972
GOODWILL	2,890,397	2,688,835
INTANGIBLE ASSETS - NET	1,155,007	1,149,880
INVESTMENTS	54,083	46,317
OTHER ASSETS	148,125	147,591
DEFERRED TAX ASSETS	364,299	356,706
TOTAL NON-CURRENT ASSETS	5,841,040	5,539,301
TOTAL	7,993,579	7,261,294
<i>CURRENT LIABILITIES:</i>		
BANK OVERDRAFTS	158,648	148,951
CURRENT PORTION OF LONG-TERM DEBT	197,566	166,279
ACCOUNTS PAYABLE	537,742	434,604
INCOME TAXES PAYABLE	60,067	11,204
OTHER LIABILITIES	549,280	554,136
TOTAL CURRENT LIABILITIES	1,503,303	1,315,174
<i>NON-CURRENT LIABILITIES:</i>		
LONG-TERM DEBT	2,435,071	2,401,796
LIABILITY FOR TERMINATION INDEMNITIES	45,363	44,633
DEFERRED TAX LIABILITIES	429,848	396,048
OTHER LIABILITIES	310,590	350,028
TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES	3,220,872	3,192,505
<i>STOCKHOLDERS' EQUITY:</i>		
LUXOTTICA GROUP STOCKHOLDERS' EQUITY	3,256,375	2,737,239
NONCONTROLLING INTEREST	13,029	16,376
TOTAL STOCKHOLDERS' EQUITY	3,269,404	2,753,615
TOTAL	7,993,579	7,261,294

LUXOTTICA GROUP

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE TWELVE-MONTH PERIODS ENDED DECEMBER 31, 2010 AND DECEMBER 31, 2009 - SEGMENTAL INFORMATION -

In accordance with IAS/IFRS

In thousands of Euro	Manufacturing and Wholesale	Retail	Inter-Segment Transactions and Corporate Adj.	Consolidated
2010				
Net Sales	2,236,403	3,561,632		5,798,035
Operating Income	461,854	424,384	(174,080)	712,158
<i>% of sales</i>	<i>20.7%</i>	<i>11.9%</i>		<i>12.3%</i>
Capital Expenditures	98,724	131,634		230,358
Depreciation & Amortization	79,028	139,216	103,818	322,062
2009				
Net Sales	1,955,340	3,138,978		5,094,318
Operating income	356,032	360,767	(145,715)	571,085
<i>% of sales</i>	<i>18.2%</i>	<i>11.5%</i>		<i>11.2%</i>
Capital Expenditure	81,175	119,234		200,409
Depreciation & Amortization	76,005	129,261	80,179	285,445

Major currencies

	Three months ended December 31, 2009	Twelve Months ended December 31, 2009	Three months ended December 31, 2010	Twelve months ended December 31, 2010
Average exchange rates per €1				
US\$	1.47794	1.39467	1.35827	1.32572
AUD	1.62499	1.77281	1.37471	1.44231
GBP	0.90482	0.89104	0.85944	0.85784
CNY	10.09048	9.52693	9.04049	8.97123
JPY	132.69246	130.31404	112.10182	116.23857

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 earning per share. For comparative purposes, management has adjusted each of the foregoing measures by excluding, as applicable, the following:

- (a) a non-recurring gain in 2010 from the release of a provision for taxes of approximately USD 27 million (approximately Euro 20 million at December 31, 2010) related to the sale of the Things Remembered retail chain in 2006; and
- (b) a non-recurring loss in the fourth quarter of 2010 from the impairment charge recorded of approximately Euro 20 million related to certain of the Company assets in the Asia Pacific region, where the retail environment continues to be particularly challenging.

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 Measures: Reconciliation between reported and adjusted P&L items

Millions of Euro

	FY10					FY09				
	Net sales	EBITDA	Operating Income	Net Income	EPS	Net sales	EBITDA	Operating Income	Net Income	EPS
Reported	5,798.0	1,013.8	712.2	402.2	0.88	5,094.3	856.5	571.1	299.1	0.65
> Adjustment for goodwill impairment charge		20.4	20.4	20.4						
> Adjustment for tax provision relating to discontinued operations				(19.9)						
Adjusted	5,798.0	1,034.2	732.6	402.7	0.88	5,094.3	856.5	571.1	299.1	0.65

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

Millions of Euro

	4Q10					4Q09				
	Net sales	EBITDA	Operating Income	Net Income	EPS	Net sales	EBITDA	Operating Income	Net Income	EPS
Reported	1,346.5	172.3	96.1	55.1	0.12	1,157.1	145.3	74.0	29.3	0.06
> Adjustment for goodwill impairment charge		20.4	20.4	20.4						
> Adjustment for tax provision relating to discontinued operations				(19.9)						
Adjusted	1,346.5	192.8	116.6	55.6	0.12	1,157.1	145.3	74.0	29.3	0.06

Non-IAS/IFRS Measures: 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;
- * 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 tables on the following pages 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 on net sales.

Non-IAS/IFRS Measures: EBITDA and EBITDA margin

Millions of Euro

	4Q10	4Q09	FY10	FY09
Net income/(loss) (+)	55.1	29.3	402.2	299.1
Net income attributable to non-controlling interests (+)	0.9	0.8	5.1	5.8
Provision for income taxes (+)	32.0	14.6	218.2	159.9
Adjustment to provision for taxes relating to discontinued operations (-)	(19.9)	-	(19.9)	-
Other (income)/expense (+)	2.3	2.2	8.1	4.1
Interest expense (+)	25.8	27.3	98.5	102.2
Depreciation & amortization (+)	76.2	71.2	301.6	285.4
EBITDA (=)	172.3	145.3	1,013.8	856.5
Net sales (/)	1,346.5	1,157.1	5,798.0	5,094.3
EBITDA margin (=)	12.8%	12.6%	17.5%	16.8%

Non-IAS/IFRS Measures: Adjusted EBITDA and Adjusted EBITDA margin

Millions of Euro

	4Q10	4Q09	FY10	FY09
Adjusted net income/(loss) (+)	55.6	29.3	402.7	299.1
Net income attributable to non-controlling interests (+)	0.9	0.8	5.1	5.8
Adjusted provision for income taxes (+)	32.0	14.6	218.2	159.9
Adjusted other (income)/expense (+)	2.3	2.2	8.1	4.1
Interest expense (+)	25.8	27.3	98.5	102.2
Adjusted depreciation & amortization (+)	76.2	71.2	301.6	285.4
Adjusted EBITDA (=)	192.8	145.3	1,034.2	856.5
Net sales (/)	1,346.5	1,157.1	5,798.0	5,094.3
Adjusted EBITDA margin (=)	14.3%	12.6%	17.8%	16.8%

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 tables on the following pages 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 tables on the preceding pages.

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

Millions of Euro

	31-Dec-10	31-Dec-09
Long-term debt (+)	2,435.1	2,401.8
Current portion of long-term debt (+)	197.6	166.3
Bank overdrafts (+)	158.6	149.0
Cash (-)	(679.9)	(380.1)
Net debt (=)	2,111.4	2,336.9
EBITDA Adjusted	1,034.2	856.5
Net debt/EBITDA adjusted	2.0x	2.7x
Net debt @ avg. exchange rates ⁽¹⁾	2,116.2	2,381.7
Net debt @ avg. exchange rates ⁽¹⁾ / EBITDA	2.0x	2.8x

1. Net debt figures are calculated using the average exchange rates for the applicable period used to calculate the EBITDA figures. See the average exchange rates set forth at the beginning of these tables.

Non-IAS/IFRS Measures: Free Cash Flow

Free cash flow net 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 Luxotica 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

	FY10
EBITDA Adj⁽¹⁾	1,034.2
Δ working capital	103.6
Capex	(230.4)
<hr/>	
Operating cash flow	907.5
Financial charges ⁽²⁾	(98.5)
Taxes	(186.0)
Extraordinary charges ⁽³⁾	(6.5)
<hr/>	
Free cash flow	616.5

1. Adjusted EBITDA is not an IAS/IFRS measure; please see tables on earlier pages for reconciliations of Adjusted EBITDA to EBITDA and EBITDA to net income

2. Equals interest income minus interest expense

3. Equals extraordinary income minus extraordinary expense