

## Luxottica: risultati record nel secondo trimestre

*Per la prima volta nella storia del Gruppo, il fatturato trimestrale sfiora gli 1,6 miliardi di euro, l'utile netto raggiunge i 150 milioni di euro*

**Milano, 26 luglio 2010** - 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, di lusso e sportivi, riunitosi oggi, ha approvato i risultati consolidati del secondo trimestre e del primo semestre chiusosi il 30 giugno 2010 secondo i principi contabili IAS/IFRS.

### Secondo trimestre 2010<sup>1</sup> - IAS/IFRS

<i>(milioni di euro)</i>	Q2 2010	Q2 2009	Variazione
Fatturato	1.595,1	1.401,6	+13,8% (+6,5% a parità di cambi <sup>2</sup> )
Utile operativo	258,3	203,3	+27,1%
Utile netto	150,1	115,3	+30,1%
Utile per azione	0,33	0,25	+29,6%
<i>In US\$</i>	<i>0,42</i>	<i>0,34</i>	<i>+20,9%</i>

### Primo semestre 2010<sup>1</sup> - IAS/IFRS

<i>(milioni di euro)</i>	H1 2010	H1 2009	Variazione
Fatturato	2.986,8	2.714,0	+10,1% (+6,7% a parità di cambi <sup>2</sup> )
Utile operativo	429,6	357,5	+20,2%
Utile netto	245,1	194,1	+26,3%
Utile per azione	0,53	0,42	+25,9%
<i>In US\$</i>	<i>0,71</i>	<i>0,57</i>	<i>+25,4%</i>

### Andamento della gestione nel secondo trimestre del 2010

Il secondo trimestre è stato per Luxottica il miglior periodo della storia del Gruppo. Per la prima volta, infatti, il fatturato ha sfiorato gli 1,6 miliardi di euro e l'utile netto ha raggiunto i 150 milioni. A questo eccezionale risultato hanno contribuito entrambe le Divisioni, che hanno saputo cogliere appieno i frutti dello straordinario lavoro svolto negli ultimi trimestri affermando la forza dei marchi del Gruppo e conquistando nuove quote di mercato.

*"Siamo particolarmente orgogliosi dei risultati conseguiti da Luxottica in questo trimestre", ha commentato Andrea Guerra, Chief Executive Officer di Luxottica. "Abbiamo saputo effettuare investimenti nei mercati corretti, abbiamo intrapreso azioni che oggi stanno portando risultati molto positivi, abbiamo lanciato collezioni e progetti speciali particolarmente apprezzati dal mercato, siamo stati in grado di cogliere la crescita ovunque si sia presentata.*

*I nostri marchi hanno dimostrato ancora una volta di essere la nostra forza: Ray-Ban e Oakley continuano a registrare crescita a doppia cifra percentuale e anche i segmenti premium e lusso mostrano un positivo trend di miglioramento. Merita anche di essere sottolineata la performance registrata da una regione fondamentale per Luxottica come il Nord America: nonostante il consumatore americano sia ancora cauto, il nostro fatturato in dollari è cresciuto dell'8%, premiando gli sforzi del nostro Wholesale, di Sunglass Hut, di LensCrafters, ma anche le crescenti sinergie che stiamo sviluppando fra le nostre Divisioni.*

*Questi risultati costituiscono un'ottima base per affrontare con serenità la seconda metà dell'anno, consapevoli che, ancora una volta, sarà fondamentale agire con determinazione e saper cogliere le opportunità ovunque esse si presentino".*

Nel corso del secondo trimestre dell'anno Luxottica ha saputo conseguire performance positive nella maggior parte delle regioni geografiche in cui è presente. Merita di essere segnalato il risultato della Divisione Wholesale, che ha fatto a sua volta registrare il miglior fatturato della storia del Gruppo; a tale performance hanno contribuito in maniera determinante i Paesi emergenti, il cui fatturato è cresciuto di circa il 30%, nonché gli Stati Uniti e l'Europa, che hanno vissuto una stagione "sole" particolarmente positiva.

Molto solidi anche i risultati di Sunglass Hut, il cui fatturato ha beneficiato del consistente piano di aperture di negozi all'interno dei grandi magazzini Macy's e che ha fatto registrare vendite record a giugno e nei due *flagship store* aperti recentemente.

## **Il Gruppo**

Nel secondo trimestre del 2010, il **fatturato** del Gruppo ha mostrato un incremento del 13,8% a cambi correnti (+6,5% a parità di cambi<sup>2</sup>), passando da 1.401,6 milioni a **1.595,1 milioni** di euro. Nel semestre, quindi, il fatturato è cresciuto del 10,1% a 2.986,8 milioni di euro (2.714,0 milioni nei primi sei mesi del 2009).

Considerando le performance operative, l'**EBITDA**<sup>3</sup> è risultato in progresso rispetto all'anno precedente, passando da 274,5 milioni di euro del secondo trimestre 2009 a **335,4 milioni** di euro (+22,2%). A livello semestrale, l'**EBITDA**<sup>3</sup> è passato a 578,0 milioni dai 501,5 milioni del primo semestre 2009.

Il **risultato operativo** si è attestato a **258,3 milioni** di euro (203,3 milioni nello stesso periodo dell'anno precedente, +27,1%), mentre il margine operativo del Gruppo è passato al 16,2% dal 14,5% del secondo trimestre 2009. Nei primi sei mesi dell'anno, il risultato operativo è stato pari a 429,6 milioni di euro, in progresso del 20,2% rispetto ai 357,5 milioni dello stesso periodo dell'anno precedente.

L'**utile netto** del secondo trimestre del 2010 è quindi cresciuto a **150,1 milioni** di euro (115,3 milioni nel 2009, +30,1%), corrispondente a un **EPS** (utile per azione) di 0,33 euro (con un cambio medio euro/dollaro pari a 1,2708).

Anche nel secondo trimestre del 2010 il Gruppo ha ottenuto una forte **generazione di cassa positiva**<sup>3</sup> (160 milioni di euro): a causa dell'effetto cambio, tuttavia, e dopo aver pagato nel trimestre dividendi per oltre 160 milioni di euro e aver acquistato il residuo 35,16% della propria controllata turca per circa 60 milioni, l'indebitamento netto al 30 giugno 2010 è risultato pari a **2.646 milioni** di euro (2.337 milioni a fine 2009), con un rapporto indebitamento netto/EBITDA<sup>3</sup> pari a 2,8 rispetto a 2,7 di fine 2009 (al netto dell'effetto cambio, tuttavia, il rapporto indebitamento netto/EBITDA<sup>3</sup> al 30 giugno 2010 è stato pari a 2,6, in calo rispetto al 2,8 del 31 dicembre 2009).

#### Divisione *wholesale*

L'ottimo andamento di tutti i marchi del Gruppo, con Ray-Ban e Oakley stabilmente in doppia cifra percentuale, il positivo andamento del segmento lusso (cresciuto a sua volta a doppia cifra), il continuo successo delle politiche commerciali e del programma STARS hanno consentito al Gruppo di registrare risultati trimestrali positivi.

Il fatturato della divisione è passato a 651,2 milioni di euro dai 575,4 milioni del secondo trimestre 2009 (+13,2% a cambi correnti e +7,8% a parità di cambi<sup>2</sup>). Su base semestrale, il fatturato si è attestato a 1.204,7 milioni di euro, in progresso dell'11,9% rispetto ai 1.077,0 milioni del primo semestre 2009 (+8,4% a parità di cambi<sup>2</sup>). Per quanto riguarda l'andamento delle vendite nelle principali aree geografiche, Luxottica ha registrato performance decisamente positive nei Paesi emergenti, in particolare in Brasile, Cina, India, Corea ed Europa orientale.

Il risultato operativo della divisione *Wholesale* si è quindi attestato a 157,2 milioni di euro, in crescita del 21,5% rispetto ai 129,3 milioni del secondo trimestre 2009. Il margine operativo è passato al 24,1% dal 22,5% del secondo trimestre del 2009, confermando la bontà delle azioni di recupero della marginalità intraprese. Nel primo semestre, il margine operativo è stato invece pari al 23,0% (21,8% nel primo semestre 2009).

#### Divisione *retail*

Il fatturato netto della divisione *Retail* è passato a 944,0 milioni di euro da 826,2 milioni del secondo trimestre 2009 (+14,3% a cambi correnti, +5,6% a parità di cambi<sup>2</sup>). Nel semestre il fatturato si è quindi attestato a 1.782,1 milioni di euro, in crescita dell'8,9% rispetto ai 1.637,0 milioni del primo semestre 2009 (+5,6 a parità di cambi<sup>2</sup>).

In termini di vendite omogenee<sup>4</sup>, il segmento "vista" nord americano ha registrato un buon progresso (+4,1%), con LensCrafters che, nonostante un minor numero di settimane di promozioni rispetto allo scorso anno, ha registrato un solido incremento delle vendite omogenee, continuando a beneficiare delle azioni avviate nel corso degli ultimi mesi. Positive le vendite omogenee anche di Sears e Target.

Negativo, invece, l'andamento delle vendite omogenee in Australia, dove gli effetti del riadattamento strutturale dell'economia si stanno registrando nel 2010. Non per questo Luxottica ha rallentato gli investimenti nella regione, come confermato dalla recente inaugurazione del primo OPSM eye hub, un innovativo *concept store* che segna una nuova era nel campo del *retail*.

Positivi i risultati, anche in termini di marginalità, di Sunglass Hut, catena specializzata nel segmento "sole" presente in numerose aree geografiche, che ha registrato vendite omogenee<sup>4</sup> complessive in progresso del 4,6%, con un andamento positivo in particolare negli Stati Uniti (+5,5%) e nel Regno Unito.

Il risultato operativo della divisione è cresciuto a 136,6 milioni di euro (114,4 milioni nel secondo trimestre del 2009, +19,4%); il margine operativo è quindi passato dal 13,8% al 14,5%. Su base semestrale, il margine operativo è stato invece pari al 12,6% (12,0% nel primo semestre 2009).

I risultati del secondo trimestre del 2010 saranno illustrati oggi a partire dalle ore 18:30 (CET) nel corso di una conference call con la comunità finanziaria. La presentazione sarà disponibile in web cast in diretta sul sito Internet [www.luxottica.com](http://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](mailto:ivan.dompe@luxottica.com)

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

Luca Biondolillo  
SVP of International Corporate Communications  
Tel.: +1 (516) 918 3100  
Email: [LBiondolillo@us.luxottica.com](mailto:LBiondolillo@us.luxottica.com)

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

1 Tutti i confronti, incluse le variazioni percentuali, si riferiscono ai tre e sei mesi terminati il 30 giugno 2010 e il 30 giugno 2009, secondo i principi contabili IAS/IFRS.

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 EBITDA, *free cash flow*, indebitamento netto e rapporto indebitamento netto / EBITDA sono indicatori non previsti dagli IAS/IFRS. Per ulteriori informazioni relativi a tali indicatori si rimanda alle tabelle allegate.

4 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 6.300 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 2009, Luxottica Group ha registrato vendite nette pari a €5.1 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 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.

- SEGUONO LE TABELLE -

# LUXOTTICA GROUP

## CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE THREE-MONTH PERIODS ENDED JUNE 30, 2010 AND JUNE 30, 2009

In accordance with IAS/IFRS

### KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO <sup>(1)</sup>

	2010	2009	% Change
NET SALES	1,595,124	1,401,626	13.8%
NET INCOME	150,052	115,336	30.1%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) <sup>(2)</sup> :	0.33	0.25	29.6%

### KEY FIGURES IN THOUSANDS OF U.S. DOLLARS <sup>(1)(3)</sup>

	2010	2009	% Change
NET SALES	2,027,084	1,909,295	6.2%
NET INCOME	190,686	157,111	21.4%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) <sup>(2)</sup> :	0.42	0.34	20.9%

#### 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	458,696,583	457,076,280
(3) Average exchange rate (in U.S. Dollars per Euro)	1.2708	1.3622

# LUXOTTICA GROUP

## CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE SIX-MONTH PERIODS ENDED JUNE 30, 2010 AND JUNE 30, 2009

In accordance with IAS/IFRS

### KEY FIGURES IN THOUSANDS OF EURO <sup>(1)</sup>

	2010	2009	% Change
NET SALES	2,986,811	2,713,960	10.1%
NET INCOME	245,143	194,085	26.3%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) <sup>(2)</sup>	0.53	0.42	25.9%

### KEY FIGURES IN THOUSANDS OF U.S. DOLLARS <sup>(1) (3)</sup>

	2010	2009	% Change
NET SALES	3,962,901	3,614,995	9.6%
NET INCOME	325,256	258,521	25.8%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS) <sup>(2)</sup>	0.71	0.57	25.4%

#### 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	458,551,310	457,054,182
(3) Average exchange rate (in U.S. Dollars per Euro)	1.3268	1.3320

# LUXOTTICA GROUP

## CONSOLIDATED INCOME STATEMENT FOR THE THREE-MONTH PERIODS ENDED JUNE 30, 2010 AND JUNE 30, 2009

In accordance with IAS/IFRS

In thousands of Euro <sup>(1)</sup>	2Q 10	% of sales	2Q 09	% of sales	% Change
NET SALES	1,595,124	100.0%	1,401,626	100.0%	13.8%
COST OF SALES	(529,756)		(480,708)		
GROSS PROFIT	1,065,367	66.8%	920,918	65.7%	15.7%
<i>OPERATING EXPENSES:</i>					
SELLING EXPENSES	(484,763)		(428,354)		
ROYALTIES	(27,632)		(28,354)		
ADVERTISING EXPENSES	(115,345)		(92,887)		
GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	(157,875)		(147,831)		
TRADEMARK AMORTIZATION	(21,422)		(20,179)		
TOTAL	(807,037)		(717,604)		
OPERATING INCOME	258,330	16.2%	203,314	14.5%	27.1%
<i>OTHER INCOME (EXPENSE):</i>					
INTEREST EXPENSES	(26,932)		(19,824)		
INTEREST INCOME	1,245		1,364		
OTHER - NET	(3,934)		(2,388)		
OTHER INCOME (EXPENSES)-NET	(29,622)		(20,848)		
INCOME BEFORE PROVISION FOR INCOME TAXES	228,708	14.3%	182,467	13.0%	25.3%
PROVISION FOR INCOME TAXES	(77,813)		(65,751)		
NET INCOME	150,896		116,716		
LESS: NET INCOME ATTRIBUTABLE TO NONCONTROLLING INTEREST	(843)		(1,381)		
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP SHAREHOLDERS	150,052	9.4%	115,336	8.2%	30.1%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS):	0.33		0.25		
FULLY DILUTED EARNINGS PER SHARE (ADS):	0.33		0.25		
WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF OUTSTANDING SHARES	458,696,583		457,076,280		
FULLY DILUTED AVERAGE NUMBER OF SHARES	460,715,012		457,776,190		

**Notes :**

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

# LUXOTTICA GROUP

## CONSOLIDATED INCOME STATEMENT FOR THE SIX-MONTH PERIODS ENDED JUNE 30, 2010 AND JUNE 30, 2009

In accordance with IAS/IFRS

In thousands of Euro <sup>(1)</sup>	2010	% of sales	2009	% of sales	% Change
NET SALES	2,986,811	100.0%	2,713,960	100.0%	10.1%
COST OF SALES	(1,029,545)		(931,696)		
GROSS PROFIT	1,957,265	65.5%	1,782,264	65.7%	9.8%
<i>OPERATING EXPENSES:</i>					
SELLING EXPENSES	(937,529)		(869,242)		
ROYALTIES	(52,500)		(54,166)		
ADVERTISING EXPENSES	(196,488)		(172,164)		
GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	(299,640)		(288,010)		
TRADEMARK AMORTIZATION	(41,533)		(41,195)		
TOTAL	(1,527,690)		(1,424,777)		
OPERATING INCOME	429,576	14.4%	357,487	13.2%	20.2%
<i>OTHER INCOME (EXPENSE):</i>					
INTEREST EXPENSES	(51,571)		(49,644)		
INTEREST INCOME	3,282		3,368		
OTHER - NET	(4,752)		(3,992)		
OTHER INCOME (EXPENSES)-NET	(53,041)		(50,269)		
INCOME BEFORE PROVISION FOR INCOME TAXES	376,535	12.6%	307,218	11.3%	22.6%
PROVISION FOR INCOME TAXES	(127,973)		(109,166)		
NET INCOME	248,561		198,052		
LESS: NET INCOME ATTRIBUTABLE TO NONCONTROLLING INTEREST	(3,419)		(3,967)		
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP SHAREHOLDERS	245,143	8.2%	194,085	7.2%	26.3%
BASIC EARNINGS PER SHARE (ADS):	0.53		0.42		
FULLY DILUTED EARNINGS PER SHARE (ADS):	0.53		0.42		
WEIGHTED AVERAGE NUMBER OF OUTSTANDING SHARES	458,551,310		457,054,182		
FULLY DILUTED AVERAGE NUMBER OF SHARES	460,301,289		457,283,843		

### Notes :

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

**LUXOTTICA GROUP**  
**CONSOLIDATED BALANCE SHEET**  
**AS OF JUNE 30, 2010 AND DECEMBER 31, 2009**

In accordance with IAS/IFRS

In thousands of Euro	June 30, 2010	December 31, 2009
<i>CURRENT ASSETS:</i>		
CASH AND CASH EQUIVALENTS	337,649	380,081
MARKETABLE SECURITIES	25,915	
ACCOUNTS RECEIVABLE - NET	834,556	618,884
SALES AND INCOME TAXES RECEIVABLE	42,928	59,516
INVENTORIES - NET	570,536	524,663
PREPAID EXPENSES AND OTHER	172,161	138,849
<b>TOTAL CURRENT ASSETS</b>	<b>1,983,755</b>	<b>1,721,993</b>
PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT - NET	1,235,247	1,149,972
<i>OTHER ASSETS</i>		
INTANGIBLE ASSETS - NET	4,324,197	3,838,715
INVESTMENTS	53,425	46,317
OTHER ASSETS	151,888	146,626
SALES AND INCOME TAXES RECEIVABLE	1,192	965
DEFERRED TAX ASSETS - NON-CURRENT	408,041	356,706
<b>TOTAL OTHER ASSETS</b>	<b>4,938,742</b>	<b>4,389,329</b>
<b>TOTAL</b>	<b>8,157,744</b>	<b>7,261,294</b>
<i>CURRENT LIABILITIES:</i>		
BANK OVERDRAFTS	176,215	148,951
CURRENT PORTION OF LONG-TERM DEBT	219,616	166,279
ACCOUNTS PAYABLE	480,306	434,604
ACCRUED EXPENSES AND OTHER	521,110	526,801
ACCRUAL FOR CUSTOMERS' RIGHT OF RETURN	32,137	27,334
INCOME TAXES PAYABLE	42,812	11,204
<b>TOTAL CURRENT LIABILITIES</b>	<b>1,472,196</b>	<b>1,315,174</b>
<i>LONG-TERM LIABILITIES:</i>		
LONG-TERM DEBT	2,587,402	2,401,796
LIABILITY FOR TERMINATION INDEMNITIES	46,358	44,633
DEFERRED TAX LIABILITIES - NON-CURRENT	434,375	396,048
OTHER LONG-TERM LIABILITIES	412,436	350,028
<b>TOTAL LIABILITIES</b>	<b>4,952,767</b>	<b>4,507,679</b>
<i>EQUITY:</i>		
465,076,283 ORDINARY SHARES AUTHORIZED AND ISSUED - 458,471,539 SHARES OUTSTANDING	27,905	27,863
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO LUXOTTICA GROUP SHAREHOLDERS	245,143	299,122
RETAINED EARNINGS	2,919,896	2,410,253
<b>TOTAL LUXOTTICA GROUP SHAREHOLDERS' EQUITY</b>	<b>3,192,943</b>	<b>2,737,239</b>
NONCONTROLLING INTEREST	12,034	16,376
<b>TOTAL EQUITY</b>	<b>3,204,977</b>	<b>2,753,615</b>
<b>TOTAL</b>	<b>8,157,744</b>	<b>7,261,294</b>

# LUXOTTICA GROUP

## CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS FOR THE SIX-MONTH PERIODS ENDED JUNE 30, 2010 AND JUNE 30, 2009 - SEGMENTAL INFORMATION -

In accordance with IAS/IFRS

In thousands of Euro	Manufacturing and Wholesale	Retail	Inter-Segment Transactions and Corporate Adj.	Consolidated
<b>2010</b>				
Net Sales	1,204,678	1,782,133		2,986,811
Operating Income	277,325	224,584	(72,333)	429,576
<i>% of sales</i>	<i>23.0%</i>	<i>12.6%</i>		<i>14.4%</i>
Capital Expenditures	37,496	45,393		82,889
Depreciation & Amortization	38,223	68,666	41,533	148,421
<b>2009</b>				
Net Sales	1,076,977	1,636,984		2,713,960
Operating income	234,367	196,802	(73,682)	357,487
<i>% of sales</i>	<i>21.8%</i>	<i>12.0%</i>		<i>13.2%</i>
Capital Expenditure	37,223	52,279		89,502
Depreciation & Amortization	37,310	65,769	40,933	144,012

## Non-IAS/IFRS Measure: EBITDA and EBITDA margin

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

The Company believes that EBITDA is useful to both management and investors in evaluating the Company's operating performance compared with that of other companies in its industry. Our calculation of EBITDA allows us to compare our operating results with those of other companies without giving effect to financing, income taxes and the accounting effects of capital spending, which items may vary for different companies for reasons unrelated to the overall operating performance of a company's business.

EBITDA and EBITDA margin are not measures of performance under International Financial Reporting Standards as issued by the International Accounting Standards Board (IAS/IFRS).

We include them in this presentation in order to:

- \* improve transparency for investors;
- \* assist investors in their assessment of the Company's operating performance and its ability to refinance its debt as it matures and incur additional indebtedness to invest in new business opportunities;
- \* assist investors in their assessment of the Company's cost of debt;
- \* ensure that these measures are fully understood in light of how the Company evaluates its operating results and leverage;
- \* properly define the metrics used and confirm their calculation; and
- \* share these measures with all investors at the same time.

EBITDA and EBITDA margin are not meant to be considered in isolation or as a substitute for items appearing on our financial statements prepared in accordance with IAS/IFRS.

Rather, these non-IAS/IFRS measures should be used as a supplement to IAS/IFRS results to assist the reader in better understanding the operational performance of the Company.

The Company cautions that these measures are not defined terms under IAS/IFRS and their definitions should be carefully reviewed and understood by investors.

Investors should be aware that Luxottica Group's method of calculating EBITDA may differ from methods used by other companies. The Company recognizes that the usefulness of EBITDA has certain limitations, including:

- \* EBITDA does not include interest expense. Because we have borrowed money in order to finance our operations, interest expense is a necessary element of our costs and ability to generate profits and cash flows. Therefore, any measure that excludes interest expense may have material limitations;
- \* EBITDA does not include depreciation and amortization expense. Because we use capital assets, depreciation and amortization expense is a necessary element of our costs and ability to generate profits. Therefore, any measure that excludes depreciation and expense may have material limitations;
- \* EBITDA does not include provision for income taxes. Because the payment of income taxes is a necessary element of our costs, any measure that excludes tax expense may have material limitations;
- \* EBITDA does not reflect cash expenditures or future requirements for capital expenditures or contractual commitments;
- \* EBITDA does not reflect changes in, or cash requirements for, working capital needs;
- \* 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 Measure: EBITDA and EBITDA margin

Millions of Euro

	2Q 2010	2Q 2009	H1 2010	H1 2009	FY09	LTM June 30, 2010
Net income/(loss) (+)	150.1	115.3	245.1	194.1	299.1	350.2
Net income attributable to non-controlling interest (+)	0.8	1.4	3.4	4.0	5.8	5.2
Provision for income taxes (+)	77.8	65.8	128.0	109.2	159.9	178.7
Other (income)/expense (+)	29.6	20.8	53.0	50.3	106.3	109.1
Depreciation & amortization (+)	77.0	71.2	148.4	144.0	285.4	289.9
EBITDA (=)	335.4	274.5	578.0	501.5	856.5	933.0
Net sales (/)	1,595.1	1,401.6	2,986.8	2,714.0	5,094.3	5,367.2
EBITDA margin (=)	21.0%	19.6%	19.4%	18.5%	16.8%	17.7%

## 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 Measure: Net debt and Net debt / EBITDA

Millions of Euro

	June 30, 2010	Dec 31, 2009
Long-term debt (+)	2,587.4	2,401.8
Current portion of long-term debt (+)	219.6	166.3
Bank overdrafts (+)	176.2	149.0
Cash (-)	(337.6)	(380.1)
<b>Net debt (=)</b>	<b>2,645.6</b>	<b>2,336.9</b>
LTM EBITDA	933.0	856.5
<b>Net debt/LTM EBITDA</b>	<b>2.8x</b>	<b>2.7x</b>
Net debt @ avg. exchange rates <sup>(1)</sup>	-2,447.6	2,381.7
Net debt @ avg. exchange rates <sup>(1)</sup> /LTM EBITDA	2.6x	2.8x

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

## 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

	2Q 2010
<b>EBITDA</b> <sup>(1)</sup>	<b>335.4</b>
Δ working capital	(29.5)
Capex	(51.2)
<hr/>	
<b>Operating cash flow</b>	<b>254.7</b>
Financial charges <sup>(2)</sup>	(25.7)
Taxes	(64.8)
Extraordinary charges <sup>(3)</sup>	(4.0)
<hr/>	
<b>Free cash flow</b>	<b>160.2</b>

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

2. Equals interest income minus interest expense

3. Equals extraordinary income minus extraordinary expense

## Major currencies

	Three months ended June 30, 2009	Six Months ended June 30, 2009	Twelve months ended December 31, 2009	Three months ended June 30, 2010	Six months ended June 30, 2010
Average exchange rates per € 1					
US\$	1.36220	1.33205	1.39467	1.27075	1.32683
AUD	1.79251	1.88006	1.77281	1.44025	1.48477
GBP	0.87906	0.89416	0.89104	0.85239	0.86999
CNY	9.30389	9.10204	9.52693	8.67171	9.05673
JPY	132.53066	127.20274	130.31404	117.15460	121.31968