

I CAMBI

Table of exchange rates for various currencies including US Dollar, Yen, Sterling, etc.

BOT

Table of bond yields for different maturities (3, 6, 12 months).

Borsa

Ha chiuso con un modesto rialzo finale la seduta della Borsa valori, che dopo la corsa di mercoledì e alla vigilia delle scadenze tecniche ha preferito mantenere un profilo basso.

Presentate all'assemblea degli azionisti le strategie di sviluppo del gruppo. Del Vecchio punta alla conquista di nuovi mercati

Luxottica vuole espandersi in Estremo Oriente

Raul Wittenberg

MILANO Leonardo Del Vecchio guarda con fiducia all'anno in corso per Luxottica, dopo i deludenti risultati del 2003 che hanno visto scendere il fatturato dell'11% e l'utile netto del 28.



Leonardo Del Vecchio

Foto di Franco Tanel/Ansa

Il segnale di ottimismo viene dal dato sulla vendita all'ingrosso verso i clienti terzi (escluse quindi quelle ai negozi delle proprie catene), che nei primi cinque mesi dell'anno sono cresciute del 9%, mentre la ripresa dei consumi sta determinando un buon livello di vendite negli Stati Uniti, dove Luxottica possiede già due colossali cate-

ne (LensCrafters e Sunglass Hut) e ne sta acquistando un'altra (Cole National). Sempre con un occhio al Nord America, dove realizza due terzi del fatturato, e in particolare alle vendite all'ingrosso, Luxottica ha acquisito da LVMH in licenza il marchio Donna Karan, sino a fine 2004 distribuito da Marchon che per l'appunto è fortissimo negli Usa.

In Europa, ribadisce Del Vecchio, nessun investimento in nuove catene (oltre ai negozi di occhiali da sole che già aveva Sunglass Hut) perché non gli conviene fare concorrenza agli ottici con cui sta facendo ottimi affari. E quando Cole National sarà sua (si attende il parere dell'Antitrust Usa) si limiterà a mantenere la limitata partecipazione che Cole ha sulla catena europea Pearl Europe. La quale per altro ha una preliezione su quelle azioni, che Luxottica gli venderà se eserciterà l'opzione. Neppure per l'Europa dell'Est sono in vista acquisti di catene: un mercato ancora agli inizi, occhia-

li da sole pochi, e qui peraltro Luxottica va molto bene nelle vendite agli ottici locali, specie nella Repubblica Ceca.

Comunque, dice Del Vecchio, «la strategia di investire sul retail», ovvero sul dettaglio, «ci ha dato ragione perché si è dimostrato un investimento anticiclico». Se l'operazione Cole andrà in porto «avremo completato lo sviluppo massimo che possiamo avere negli Usa nel retail» e quindi difficilmente si può pensare ad altre acquisizioni in America. Altro discorso per l'Asia, dove ha già acquistato la catena australiana OPSM. In Asia, dove appena si dovesse presentare qualche opportunità «saremo pronti a coglierla». Stessa cosa per i marchi di proprietà, settore in cui ci potrebbe essere qualche operazione «se capitasse l'occasione a un giusto prezzo», mentre di ieri è la notizia del rinnovo della licenza Bulgari, a condizione di innanzi: doveva scadere nel 2006, invece la durata del contratto si prolunga al dicembre 2010.

AZIONI

Main stock market table with columns for name, price, change, volume, etc.

Second main stock market table, continuing the list of companies.

Third main stock market table, continuing the list of companies.

NUOVO MERCATO

Table of new market listings with columns for name, price, change, etc.