

ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ

Όμιλος Fourlis: Από τον μετασχηματισμό στη δημιουργία αξίας. Πωλήσεις €785–800 εκατ. και διπλασιασμός της λειτουργικής κερδοφορίας έως το 2029.

Αθήνα – 20 Οκτωβρίου 2026 – Η FOURLIS A.E. ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ (Bloomberg: FOYRK:GA - Reuters: FRLr.AT - ISIN: GRS096003009) πραγματοποίησε σήμερα το πρώτο της Investor Day, με τίτλο «Shaping What's Next». Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στο Ίδρυμα Βασίλη & Ελίζας Γουλανδρή, στην Αθήνα, και μεταδόθηκε ζωντανά μέσω webcast. Η διοίκηση παρουσίασε στους θεσμικούς επενδυτές τη στρατηγική του Ομίλου, το χρηματοοικονομικό πλαίσιο και το μεσοπρόθεσμο πλάνο έως το 2029.

Μια δομικά διαφορετική φάση

Ο Όμιλος μετασχηματίζεται ουσιαστικά:

- **Πιο εστιασμένο χαρτοφυλάκιο:** αποενοποίηση της Trade Estates, πώληση της δραστηριότητας του Sofia South Ring Mall, νέο λειτουργικό μοντέλο για τα H&B.
- **Ισχυρότεροι μοχλοί ανάπτυξης:** εξαγορά και επέκταση των Foot Locker στην περιοχή, επιλεκτική ανάπτυξη της INTERSPORT και εξέλιξη των formats της IKEA.
- **Ενιαίο λειτουργικό μοντέλο:** Shared services και ολοκλήρωση της πρώτης φάσης του λειτουργικού και τεχνολογικού μετασχηματισμού.
- **Inter IKEA Distribution Centre:** ολοκληρώθηκε το κέντρο διανομής 50.000 τ.μ. στον Ασπρόπυργο, που εξυπηρετεί 5 αγορές.

Με το πιο απαιτητικό κομμάτι του μετασχηματισμού να ολοκληρώνεται, ο Όμιλος περνά σε μια νέα φάση. Το 2026 αποτελεί έτος μετάβασης, ενώ από το 2027 οι επενδύσεις των τελευταίων ετών αρχίζουν να μετατρέπονται σε μετρήσιμη αξία: **ανάπτυξη πάνω από την αγορά, υψηλότερη παραγωγικότητα και αυξανόμενες ταμειακές ροές** για τους μετόχους.

Η στρατηγική: μία πλατφόρμα, δύο κινητήριοι μοχλοί

Στο επίκεντρο της στρατηγικής βρίσκεται μια **ενιαία πλατφόρμα λιανικής**: κοινή τεχνολογία, κοινή εφοδιαστική αλυσίδα και κοινές υποστηρικτικές λειτουργίες, που εξυπηρετούν όλα τα brands του Ομίλου σε όλες τις αγορές. Κάθε νέο κατάστημα, κάθε νέα αγορά και κάθε ψηφιακό κανάλι αξιοποιεί ό,τι έχει ήδη χτιστεί, αντί να ξεκινά από την αρχή. Έτσι η ανάπτυξη γίνεται ταχύτερη, φθηνότερη και πιο αποδοτική. Η πλατφόρμα χτίζεται πάνω σε ένα απλούστερο, κοινό λειτουργικό μοντέλο, μια σύγχρονη εφοδιαστική αλυσίδα, και μια κοινή τεχνολογική και omnichannel αρχιτεκτονική.

Η πλατφόρμα μετατρέπεται σε αξία, καθώς **οι επενδύσεις του Ομίλου γίνονται** με σαφή κριτήρια απόδοσης, ενώ τα κίνητρα της διοίκησης συνδέονται με τη μακροπρόθεσμη αξία για τους μετόχους. Το αποτέλεσμα είναι καλύτερη εμπειρία καταναλωτή, βιώσιμη ανάπτυξη, αυξανόμενη παραγωγικότητα και αυξανόμενες αποδόσεις.

2026: Έτος μετάβασης – επιβεβαίωση εκτιμήσεων

Ο Όμιλος επιβεβαιώνει τις εκτιμήσεις του για το 2026:

- Πωλήσεις **€645 εκατ.** (+8,6%), περιθώριο μικτού κέρδους **c.46,5%**



- EBIT **€15–17 εκατ.**, μετά από **€10,7 εκατ.** έκτακτα κόστη μετασχηματισμού. Χωρίς αυτά, το EBIT διαμορφώνεται σε €26–27 εκατ.
- Κέρδη προ φόρων **€18–20 εκατ.**, που περιλαμβάνουν καθαρό έκτακτο κέρδος περίπου €8,5 εκατ. από την πώληση του SSRM
- Καθαρός δανεισμός **€65–70 εκατ.**

Μεσοπρόθεσμο πλάνο 2029

	2026E	Πλάνο 2029
Πωλήσεις	€645 εκ.	€785–800 εκατ. (CAGR c.6.5–7.5%)
Περιθώριο μικτού κέρδους	c.46,5%	46–47%
EBIT	€15–17 εκ.	€40–45 εκατ. (CAGR c.17-18%*)
Περιθώριο EBIT	2,3–2,6%	5,1–5,6%
Capex	~€27 εκ	c.4% των πωλήσεων
Free cash flow	~€38–40 εκ.**	€20–25 εκατ.
Καθαρός δανεισμός / EBITDA-adj.	2.5x–3.0x	< 1,5x

*Χωρίς τα έκτακτα κόστη μετασχηματισμού

**Το 2026 περιλαμβάνει έκτακτη εισροή από συμμετοχές, κυρίως από την πώληση του SSRM.

Η ανάπτυξη του Ομίλου προέρχεται από δύο πηγές. Η πρώτη είναι η υφιστάμενη δραστηριότητα, που αναπτύσσεται με CAGR 4,5–5%, σε αγορές που αναμένεται να αυξάνονται κάτω από 3%. Η δεύτερη είναι η στοχευμένη επέκταση του δικτύου, που οδηγεί σε πάνω από €155 εκατ. επιπλέον πωλήσεις έως το τέλος του 2029.

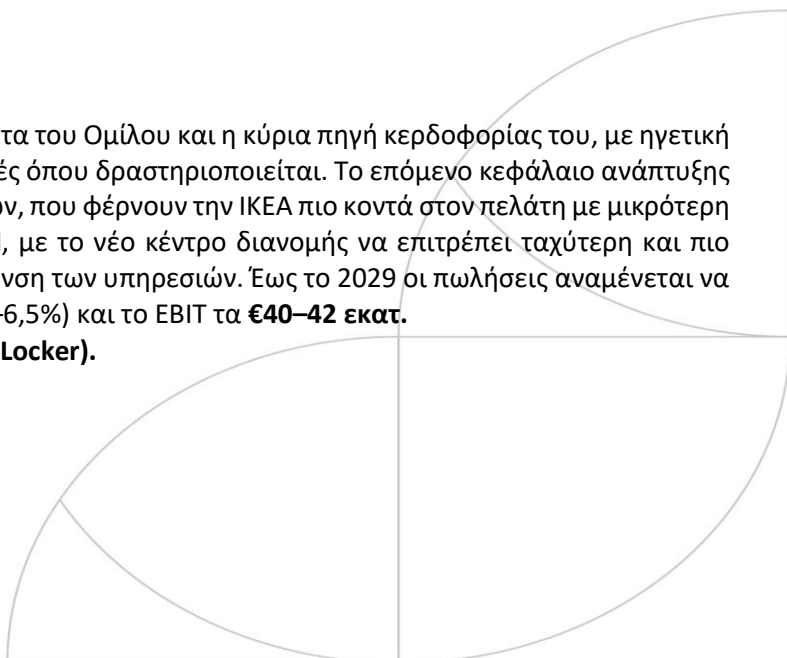
Καθώς το νέο λειτουργικό μοντέλο αποδίδει και τα καταστήματα που άνοιξαν τα τελευταία χρόνια φτάνουν στο σημείο ωρίμανσής τους, η κερδοφορία βελτιώνεται και το EBIT αναμένεται να φτάσει τα €40–45 εκατ. (περιθώριο EBIT 5,1–5,6%).

Η αύξηση της κερδοφορίας μετατρέπεται σε ταμειακές ροές: την περίοδο 2026–2029 αναμένονται σωρευτικές ελεύθερες ταμειακές ροές **€75–90 εκατ.**, συμπεριλαμβανομένων των εσόδων από την πώληση της SSRM.

Οι στόχοι στηρίζονται σε συντηρητικές παραδοχές και δεν ενσωματώνουν πλήρως τα οφέλη του τεχνολογικού μετασχηματισμού του Ομίλου, που αποτελούν πρόσθετη δυνατότητα βελτίωσης.

Οι δύο κινητήριοι μοχλοί

- **IKEA (Ελλάδα, Κύπρος, Βουλγαρία).**
Η IKEA είναι η μεγαλύτερη δραστηριότητα του Ομίλου και η κύρια πηγή κερδοφορίας του, με ηγετική θέση στον οικιακό εξοπλισμό στις αγορές όπου δραστηριοποιείται. Το επόμενο κεφάλαιο ανάπτυξης στηρίζεται σε νέα formats καταστημάτων, που φέρνουν την IKEA πιο κοντά στον πελάτη με μικρότερη επένδυση, σε ισχυρότερο omnichannel, με το νέο κέντρο διανομής να επιτρέπει ταχύτερη και πιο αξιόπιστη εξυπηρέτηση, και στη διεύρυνση των υπηρεσιών. Έως το 2029 οι πωλήσεις αναμένεται να φτάσουν τα **€465–470 εκατ.** (CAGR c.6–6,5%) και το EBIT τα **€40–42 εκατ.**
- **Είδη Αθλητισμού (INTERSPORT & Foot Locker).**



Τα Είδη Αθλητισμού είναι η δραστηριότητα με τη μεγαλύτερη δυναμική: οι πωλήσεις τους αυξήθηκαν κατά 22% το 2025 και κατά 13% από την αρχή του 2026. Ο Όμιλος καλύπτει δύο συμπληρωματικούς χώρους: τον αθλητισμό και την ενεργό ζωή με την INTERSPORT, και τη sneaker culture με τα Foot Locker, που απευθύνονται σε νεότερο κοινό. Το δίκτυο Foot Locker θα επεκταθεί σε **45 καταστήματα** και σε **5 νέες χώρες**. Παράλληλα, η INTERSPORT αναπτύσσεται επιλεκτικά: νέα καταστήματα ανοίγουν μόνο όπου πληρούνται τα κριτήρια απόδοσης, μεταστεγάζονται και ανακαινίζονται όπου απαιτείται με στόχο υψηλότερη κερδοφορία ανά κατάστημα, ενώ ζημιογόνα καταστήματα κλείνουν. Έως το 2029 οι πωλήσεις αναμένεται να φτάσουν τα **€310–323 εκατ.** (CAGR c.9%). Καθώς η δραστηριότητα αποκτά μέγεθος, αξιοποιεί την κοινή πλατφόρμα και καθώς τα καταστήματα που άνοιξαν τα προηγούμενα 3 χρόνια φτάνουν στο σημείο ωρίμανσής τους, το περιθώριο EBIT ανεβαίνει, φτάνοντας το 2029 σε περίπου **4%**.

Πώς επενδύουμε: πειθαρχία σε κάθε ευρώ

Η κατανομή κεφαλαίων του Ομίλου βασίζεται σε τρεις δεσμεύσεις:

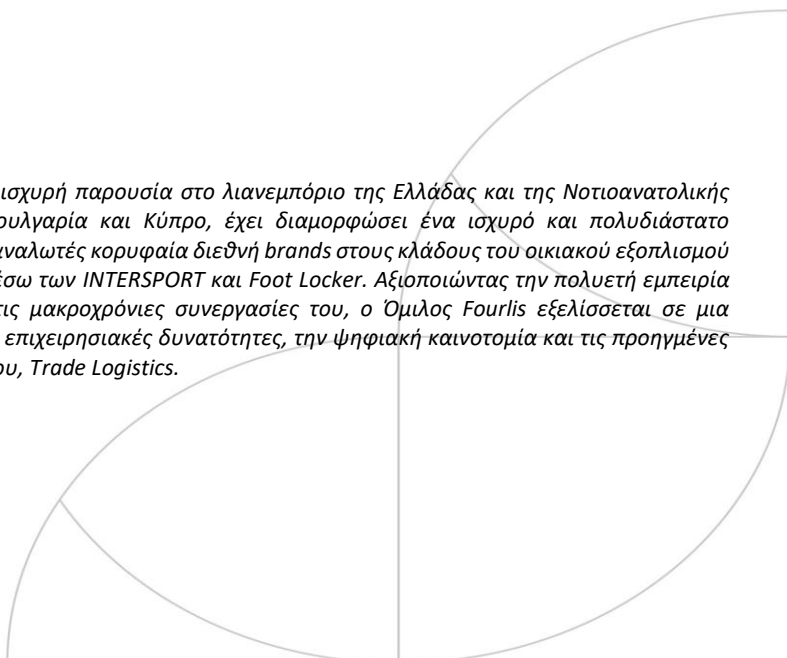
- **Οι επενδύσεις γίνονται όπου δημιουργείται αξία:** Κάθε νέο κατάστημα πρέπει να αποδίδει πάνω από **10%** στο κεφάλαιο που επενδύεται, και κάθε ψηφιακή επένδυση πάνω από **15%**.
- **Ισχυρός ισολογισμός:** Ο δείκτης καθαρού δανεισμού προς EBITDA-adj. θα βρίσκεται κάτω από **1,5x** έως το 2029.
- **Επιστροφή αξίας στους μετόχους:** Το κεφάλαιο που δεν χρειάζεται για την ανάπτυξη επιστρέφεται μέσω μερισμάτων και αγοράς ιδίων μετοχών.

Δήλωση του Group CEO, κ. Γιάννη Βασιλάκου: «Επί 75 χρόνια ο Όμιλος Fourlis χτίζεται πάνω στην εμπιστοσύνη των πελατών, στη δύναμη των brands μας και στους ανθρώπους μας. Σήμερα συνδυάζουμε αυτά τα θεμέλια με μια σύγχρονη, ενιαία πλατφόρμα λιανικής. Το 2026 είναι έτος μετάβασης, κατά το οποίο επενδύουμε στη μελλοντική μας κερδοφορία. Από το 2027 έχουμε όλες τις προϋποθέσεις για να αναπτυσσόμαστε ταχύτερα από τις αγορές μας, να βελτιώνουμε την εμπειρία του καταναλωτή, να κερδίζουμε μερίδια αγοράς και να βελτιώνουμε σταθερά την κερδοφορία μας, ενώ, επενδύοντας με πειθαρχία, εξασφαλίζουμε αυξανόμενη δημιουργία καθαρών ταμειακών ροών και κατά συνέπεια επιστροφή αξίας στους μετόχους μας. Είμαστε έτοιμοι να γράψουμε το επόμενο κεφάλαιο: *Shaping What's Next*.»

Η [παρουσίαση](#) της εκδήλωσης είναι διαθέσιμη στο website του Ομίλου Fourlis.

Σχετικά με τον Όμιλο Fourlis

Ο Όμιλος Fourlis, με ιστορία άνω των 75 ετών, διαθέτει ισχυρή παρουσία στο λιανεμπόριο της Ελλάδας και της Νοτιοανατολικής Ευρώπης. Με δραστηριότητα σε Ελλάδα, Ρουμανία, Βουλγαρία και Κύπρο, έχει διαμορφώσει ένα ισχυρό και πολυδιάστατο επιχειρηματικό οικοσύστημα, φέρνοντας κοντά στους καταναλωτές κορυφαία διεθνή brands στους κλάδους του οικιακού εξοπλισμού και επίπλων, μέσω της IKEA, και των αθλητικών ειδών, μέσω των INTERSPORT και Foot Locker. Αξιοποιώντας την πολυετή εμπειρία και τεχνογνωσία του στο λιανικό εμπόριο, καθώς και τις μακροχρόνιες συνεργασίες του, ο Όμιλος Fourlis εξελίσσεται σε μια ολοκληρωμένη πλατφόρμα λιανικής, αξιοποιώντας κοινές επιχειρησιακές δυνατότητες, την ψηφιακή καινοτομία και τις προηγμένες υποδομές εφοδιαστικής αλυσίδας μέσω της θυγατρικής του, Trade Logistics.



Fourlis

Παράλληλα, ενισχύει την παρουσία του στον κλάδο της Υγείας και Ευεξίας μέσω της στρατηγικής συνεργασίας του με την DrP Group, συμβάλλοντας στην περαιτέρω ανάπτυξη της Holland & Barrett στην ελληνική αγορά μέσω του φαρμακευτικού καναλιού, ενώ διατηρεί συμμετοχή στην TRADE ESTATES ΑΕΕΑΠ, εταιρεία επενδύσεων σε ακίνητη περιουσία. Ο Όμιλος Fourlis εξελίσσεται με συνέπεια, αξιοποιώντας την εμπειρία, το επιχειρηματικό του υπόβαθρο και τη βαθιά γνώση των αναγκών του σύγχρονου καταναλωτή και δημιουργώντας αξία για πελάτες, συνεργάτες και κοινωνία.

Πληροφορίες

Έλενα Παππά

Investor Relations & Corporate Affairs Director

Tel.: +30 210 6293254

Email: Elena.Pappa@fourlis.gr

FOURLIS HOLDINGS S.A.
25 Ermou Str.
GR 145 64 Kifissia, Athens Greece

+30.210.6293.000
info@fourlis.gr
fourlis.gr

