

“ΤΑΚΤΙΚΗ ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ Furlis Group 2026”

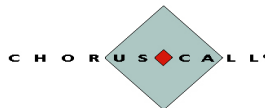
Furlis

Παρασκευή, 12 Ιουνίου 2026 – 11:00 ώρα Ελλάδος

Ομιλητές:

Βασίλειος Φουρλής, Πρόεδρος
Ιωάννης Ζακόπουλος, Γενικός Γραμματέας
Ιωάννης Βασιλάκος, Διευθύνων Σύμβουλος

Conference Call Conducted by Chorus Call Hellas



CHORUS CALL HELLAS
PROVIDER OF TELECONFERENCING SERVICES

TEL: +30 210 94 27 300

FAX: + 30 210 94 27 330

Web: www.choruscall.com

ΦΟΥΡΛΗΣ Β: Καλημέρα σας και καλώς ήρθατε στη σημερινή μας Γενική Συνέλευση. Η σημερινή Γενική Συνέλευση, είναι πολύ σημαντική για πολλούς λόγους, θα αναφέρω δύο, πρώτον... να σημειώσω στους μετόχους που παρευρίσκονται, ότι η συνεδρίαση, αυτήν την στιγμή είναι και online. Άρα... ευχαριστώ πολύ. Λοιπόν, η σημερινή συνεδρίαση, είναι πολύ σημαντική για δύο λόγους... για πολλούς λόγους, θα αναφέρω δύο λόγους, ο πρώτος λόγος είναι διότι σήμερα, συμμετέχει για πρώτη φορά στη Γενική μας Συνέλευση, ο Γιάννης Βασιλάκος, ο καινούργιος CEO του ομίλου, κάτι για το οποίο είμαστε πάρα πολύ χαρούμενοι, ένας δεύτερος σημαντικός λόγος, είναι διότι σήμερα θα κάνουμε σημαντικές ανακοινώσεις, για το πρόγραμμα εκσυγχρονισμού και αναδιοργάνωσης του Ομίλου μας, έτσι ώστε να είναι έτοιμος για τα επόμενα χρόνια και ελπίζω να γίνει και δημιουργική συζήτηση. Για τους συμμετέχοντες στη Γενική Συνέλευση από απόσταση σε πραγματικό χρόνο μέσω τηλεδιάσκεψης, υφίσταται η δυνατότητα της ψηφοφορίας επί των θεμάτων της ημερήσιας διάταξης, με συμπλήρωση της σχετικής φόρμας ψηφοφορίας. Μετά το πέρας της συζήτησης επί των θεμάτων ημερήσιας διάταξης, οι κ.κ. μέτοχοι έχουν τη δυνατότητα, να λάβουν τον λόγο και να απευθύνουν ερωτήματα. Οι μέτοχοι που συμμετέχουν στη Γενική Συνέλευση από απόσταση σε πραγματικό χρόνο μέσω τηλεδιάσκεψης, μπορούν να υποβάλουν τα ερωτήματα τους εγγράφως, μέσω του σχετικού πλαισίου διαλόγου που περιλαμβάνεται στην οθόνη μετάδοσης. Κυρίες και κύριοι μέτοχοι, προεδρεύω προσωρινά της Γενικής Συνέλευσης και προσλαμβάνω ως προσωρινό Γραμματέα, τον κ. Ιωάννη Ζακόπουλο. Παρακαλώ τον κ. Ζακόπουλο, να ελέγξει αν η

πρόσκληση με τα θέματα της ημερήσιας διάταξης και οι οικονομικές καταστάσεις, δημοσιεύθηκαν νόμιμα και εμπρόθεσμα.

ΖΑΚΟΠΟΥΛΟΣ Ι: Η πρόσκληση των μετόχων στην Τακτική Γενική Συνέλευση, με τα θέματα της ημερήσιας διάταξης υποβλήθηκε και δημοσιεύθηκε νόμιμα και εμπρόθεσμα, στην Υπηρεσία ΓΕΜΗ της Διεύθυνσης Εταιρειών και ΓΕΜΗ, την 21/05/2026, ενώ επίσης αναρτήθηκε και δημοσιεύθηκε στην ιστοσελίδα της Εταιρείας, την 21/05/2026. Η ετήσια οικονομική έκθεση για την χρήση 2025, περιλαμβάνει και τις οικονομικές καταστάσεις ενοποιημένες και Εταιρείας, για την χρήση αυτή, αναρτήθηκε και δημοσιεύθηκε στην ιστοσελίδα της Εταιρείας, την 31/03/2026. Να δούμε την απαρτία, στη σημερινή Γενική Συνέλευση είναι παρόντες αυτοπροσώπως ή εμπροθέσμως νομιμοποιημένου εκπροσώπου, μέτοχοι που εμφανίζονται ως μέτοχοι της Εταιρείας στα ηλεκτρονικά αρχεία της ΕΛΚΑΤ, κατά την έναρξη τις 07/06/2026 που είναι η ημερομηνία καταγραφής και επομένως, έχουν δικαίωμα να αναλάβουν μέρος στις διαδικασίες, οι οποίοι εκπροσωπούν συνολικά, 32.634.144 ονομαστικές μετοχές, σε σύνολο 51.889.670 ονομαστικών μετοχών, δηλαδή ποσοστό 62,89%. Συνεπώς, νόμιμα συγκαλείται η παρούσα Γενική Συνέλευση, σύμφωνα με τον νόμο και το καταστατικό της Εταιρείας.

ΦΟΥΡΛΗΣ Β: Ευχαριστούμε Γιάννη, εάν δεν υπάρχει αντίρρηση, προτείνω να καταλάβει ο κ. Ιωάννης Ζακόπουλος τη θέση του Γραμματέα της Γενικής Συνέλευσης και εγώ, να συνεχίσω από τη θέση του Προέδρου. Υπάρχει κάποια αντίρρηση; Ευχαριστούμε πολύ. Παρακαλώ

τον κ. Γραμματέα, να διαβάσει την πρόσκληση των κ.κ. μετόχων με τα θέματα της ημερήσιας διάταξης.

ΖΑΚΟΠΟΥΛΟΣ Ι: «Πρόσκληση σε Ετήσια Τακτική Συνέλευση των μετόχων. Με απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρείας, σύμφωνα με τον νόμο και το καταστατικό, καλούνται οι κ.κ. μέτοχοι σε Τακτική Γενική Συνέλευση, τη 12^η Ιουνίου 2026, ημέρα Παρασκευή και ώρα 11:00, στο ξενοδοχείο Athens Plaza στην Αθήνα, για συζήτηση και λήψη αποφάσεων επί των θεμάτων της ημερήσιας διάταξης. Σε περίπτωση αναβολής ή ματαίωσης της ως ανωτέρω Συνέλευσης ή μη επίτευξης της απαιτούμενης απαρτίας για όλα ή ορισμένα από τα θέματα της ημερήσιας διάταξης, καλούνται οι μέτοχοι σε επαναληπτική Γενική Συνέλευση, τη 19^η Ιουνίου 2026 ημέρα Παρασκευή και ώρα 11:00 στα γραφεία της έδρας της Εταιρείας στην Κηφισιά Αττικής, επί της οδού Ερμού αριθμός 25, για συζήτηση και λήψη αποφάσεων επί των θεμάτων της ημερήσιας διάταξης, χωρίς δημοσίευση νεώτερης πρόσκλησης. Παρέχεται προς τους μετόχους, η δυνατότητα επιλογής εναλλακτικών τρόπων συμμετοχής τους στην Τακτική Γενική Συνέλευση, σύμφωνα με τα παρακάτω ειδικότερα αναφερόμενα και όχι με φυσική παρουσία. Για τον σκοπό αυτό, το Διοικητικό Συμβούλιο διαβεβαιώνει ότι προ της συγκλήσεως της Γενικής Συνελεύσεως, έχει εξασφαλιστεί επαρκώς, η δυνατότητα των μετόχων να συμμετέχουν ενεργά σε αυτήν και να ασκούν τα δικαιώματά τους, σύμφωνα με τις διαδικασίες που ορίζονται κατωτέρω.

Θέματα ημερήσιας διάταξης.

1. Υποβολή και έγκριση των οικονομικών καταστάσεων ενοποιημένων και Εταιρείας, ετήσιας οικονομικής έκθεσης, μετά των επ' αυτών

εκθέσεων του Διοικητικού Συμβουλίου, συμπεριλαμβανομένης της έκθεσης βιωσιμότητας, του άρθρου 154 του νόμου 4548 του '18 και των ανεξάρτητων ορκωτών ελεγκτών, της εταιρικής χρήσης 2025.

2. Διανομή μερίσματος από τα κέρδη της Εταιρικής χρήσης 2025.
3. Έγκριση συνολικής διαχείρισης και απαλλαγή των ανεξάρτητων ορκωτών ελεγκτών, από κάθε ευθύνη.
4. Εκλογή ορκωτών ελεγκτών λογιστών, τακτικών και αναπληρωματικών για τον έλεγχο των οικονομικών καταστάσεων, ενοποιημένων και Εταιρείας της εταιρικής χρήσης 2026, καθώς και για την έκθεση διασφάλισης της υποβολής έκθεσης βιωσιμότητας για την ίδια ως άνω χρήση 2026 και καθορισμός της αμοιβής τους.
5. Έγκριση αμοιβών μελών Διοικητικού Συμβουλίου, για την εταιρική χρήση 2025 και προέγκριση αμοιβών τους, για την εταιρική χρήση 2026 σύμφωνα με το άρθρο 109 του άρθρου 4548 του '18.
6. Υποβολή από την Επιτροπή Ελέγχου της ετήσιας έκθεσης πεπραγμένων της σύμφωνα με το άρθρο 44 παράγραφος 1 του νόμου 4449 του 2017.
7. Υποβολή της έκθεσης των ανεξάρτητων μη εκτελεστικών μελών του Διοικητικού Συμβουλίου, σύμφωνα με το άρθρο 9 παράγραφος 5 του νόμου 4706 του '20.
8. Υποβολή προς συζήτηση και ψήφιση, της έκθεσης αποδοχών των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου, για την εταιρική χρήση 2025, σύμφωνα με το άρθρο 112 παράγραφος 3 του νόμου 4548 του '18.
9. Διανομή μέρους του υπολοίπου των καθαρών κερδών εις νέο της εταιρικής χρήσης 2025, ως

αμοιβή σε εκτελεστικά μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου και ανώτατα διευθυντικά στελέχη της Εταιρείας. Παροχή εξουσιοδότησης στο Διοικητικό Συμβούλιο, για τον καθορισμό των δικαιούχων και για κάθε απαιτούμενη ενέργεια.

10.Αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου με κεφαλαιοποίηση αποθεματικών και έκδοση 242,785 νέων κοινών ονομαστικών μετά ψήφου μετοχών, με σκοπό τη δωρεάν διάθεση τους στους δικαιούχους της 3^{ης} σειράς του εγκεκριμένου από την Τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων, την 16/06/2023 προγράμματος διάθεσης μετοχών, σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 114 του νόμου 4548 του '18, όπως ισχύει σήμερα, τροποποιηθέν δυνάμει των αποφάσεων Τακτικών Γενικών Συνελεύσεων των μετόχων της Εταιρείας, της 21/06/2024 και της 20/06/2025. Συνακόλουθη τροποποίηση του άρθρου 3 του καταστατικού.

11.Ανακοίνωση εκλογή νέου εκτελεστικού μέλους του Διοικητικού Συμβουλίου, σε αντικατάσταση παραιτηθέντος.

Κηφισιά, 18 Μαΐου 2026

Το Διοικητικό Συμβούλιο.

Για τη σύννομη λήψη απόφασης για τα θέματα 1 έως 5 και 8 έως 11 της ημερήσιας διάταξης, απαιτείται απαρτία του 1/5 του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρείας και πλειοψηφία 50% συν μιας των εκπροσωπούμενων στη Γενική Συνέλευση ψήφων. Σημειώνεται επίσης, ότι επί του θέματος 6 της ημερήσιας διάταξης, που αφορά την ενημέρωση της Γενικής Συνέλευσης για τα πεπραγμένα της Επιτροπής Ελέγχου της Εταιρείας, κατά την εταιρική χρήση 2025 με την υποβολή υπόψη των κ. μετόχων της έκθεσης πεπραγμένων της επιτροπής για την εν λόγω χρήση, καθώς και

επί του θέματος 7 της ημερήσιας διάταξης, που αφορά την ενημέρωση της Γενικής Συνέλευσης για τα πεπραγμένα των ανεξάρτητων μη εκτελεστικών μελών του Διοικητικού Συμβουλίου κατά την εταιρική χρήση 2025 με την υποβολή υπόψη των κ. μετόχων σχετικής έκθεσης, σύμφωνα με το άρθρο 9 παράγραφος 5 του νόμου 4706 του '20, δεν θα επακολουθήσει λήψη αποφάσεως. Για τη συζήτηση των θεμάτων αυτών, των 6 και 7, απαιτείται απαρτία του 1/5 δηλαδή του 20% του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρείας».

ΦΟΥΡΛΗΣ Β: Πολύ ωραία, ευχαριστούμε. Θέμα 1^ο. «Υποβολή και έγκριση των οικονομικών καταστάσεων ενοποιημένων και Εταιρείας, ετήσιας οικονομικής έκθεσης, μετά των επ' αυτών εκθέσεων του Διοικητικού Συμβουλίου, συμπεριλαμβανομένης της έκθεσης βιωσιμότητας, του άρθρου 154 του νόμου 4548 2018 και των ανεξάρτητων ορκωτών ελεγκτών, της εταιρικής χρήσης 01/01/2025 έως 31/12/25».

Οι οικονομικές καταστάσεις της χρήσης του 2025, η έκθεση διαχείρισης του Διοικητικού Συμβουλίου για την χρήση του 2025, η επεξηγηματική έκθεση του Διοικητικού Συμβουλίου, σύμφωνα με το άρθρο 4 του νόμου 3556, η δήλωση εταιρικής διακυβέρνησης των άρθρων 152 και 153 του νόμου 4548 του 2018 και η σχετική έκθεση των ανεξάρτητων ορκωτών ελεγκτών, καθώς επίσης και η έκθεση βιωσιμότητας, έχουν συμπεριληφθεί στην ετήσια οικονομική έκθεση της Εταιρείας, για την χρήση του 2015 που προβλέπεται από το άρθρο 4 του νόμου 3556 του 2007 και είναι στη διάθεση των μετόχων και του επενδυτικού κοινού, στην ιστοσελίδα της Εταιρείας. Πριν δώσω τον λόγο στον Διευθύνοντα Σύμβουλο,

για να μας παρουσιάσει αναλυτικά τον απολογισμό του 2025, θα ήθελα να κάνω ένα σχόλιο:

Αγαπητοί μέτοχοι, κυρίες και κύριοι,

πέρυσι ο Όμιλος μας, συμπλήρωσε 75 χρόνια λειτουργίας, κάτι που επιτυγχάνουν λιγότερο από το 0,5 των εταιρειών. Η παράδοση αυτή, βασίζεται στη συνεχή ανανέωση. Ανανέωση αντικειμένου, λειτουργικού μοντέλου, οργανωτικής δομής, αλλά και συνεχούς επέκτασης δραστηριοτήτων. Βρισκόμαστε τώρα, μπροστά σε μια τέτοια περίοδο. Ο Όμιλος πραγματοποιεί το μεγαλύτερο πρόγραμμα τεχνολογικής και οργανωτικής αναδιάρθρωσης στην ιστορία του, με στόχο να αντιμετωπίσει τις πολλές προκλήσεις του μέλλοντος. Συγχρόνως, επεκτείνει το αντικείμενο του με δραστηριότητες όπως, η footlocker, το wellbeing, το commercial real estate μέσω της Trade Estates, αλλά και με ισχυρή ανάπτυξη υπάρχοντων δραστηριοτήτων, όπως τα μικρά μεσαία ΙΚΕΑ το μεγάλο ΙΚΕΑ στο Ελληνικό και πολλά Inter Sports σε διάφορες χώρες. Είμαι βέβαιος, ότι μέσω αυτών των τακτικών και στρατηγικών κινήσεων θα συνεχίσει την ηγετική του θέση στην αγορά. Γιάννη, the floor is yours.

ΒΑΣΙΛΑΚΟΣ Ι:

Κυρίες και κύριοι, καλησπέρα κυρίες και κύριοι μέτοχοι, καλησπέρα και από τη μεριά μου, σας ευχαριστώ για την παρουσία σας και τη συμμετοχή σας στην Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση του Ομίλου Φουρλής, θα ήθελα τα επόμενα ίσως 45 λεπτά, ίσως και λίγο παραπάνω, να σας παρουσιάσω συνοπτικά την πορεία του Ομίλου, κατά την χρήση του 2025, τις σημαντικότερες στρατηγικές εξελίξεις αυτήν την περίοδο, την πρόοδο του μετασχηματισμού μας, καθώς και τις εκτιμήσεις μας για την χρήση του 2026.

Το 2025, ήταν μια ιδιαίτερα σημαντική χρονιά για μας. Η απενοποίηση της Trade Estates, ενίσχυσε τον προϋπολογισμό του Ομίλου, ενώ παράλληλα διατηρήσαμε ουσιαστική συμμετοχή στη μελλοντική ανάπτυξη και δημιουργίας αξίας της Εταιρείας. Ολοκληρώσαμε την εξαγορά των δραστηριοτήτων της Foot Locker στην Ελλάδα και τη Ρουμανία και προχωρήσαμε στην περεταίρω ανάπτυξη του δικτύου στην περιοχή. Το νέο διεθνές κέντρο διανομής της Inter IKEA προχωρά σύμφωνα με τον σχεδιασμό, ξεκινάει τώρα τον Ιούνιο στην πραγματικότητα, να παραλαμβάνει προϊόντα και από Σεπτέμβριο να δρομολογεί τις αποστολές τους στις χώρες, στις αρχικές χώρες με βάση τον σχεδιασμό και αποτελεί στρατηγικής σημασίας υποδομή, για τη μελλοντική αποδοτικότητα της εφοδιαστικής μας αλυσίδας και όχι μόνο της Inter IKEA. Παράλληλα, συνεχίσαμε την επέκταση του δικτύου των brands μας και ξεκινήσαμε την εφαρμογή ενός ευρύτερου οργανωτικού και ψηφιακού μετασχηματισμού, με στόχο την απλοποίηση των δομών, τη δημιουργία συνεργιών, τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας και της παραγωγικότητας της Εταιρείας και τελικά, τη δημιουργία μιας πλατφόρμας όπως πολλές φορές έχουμε πει, λιανικής, η οποία θα μας οδηγήσει με ασφάλεια στο μέλλον, το οποίο αλλάζει όπως βλέπουμε, είτε σε τεχνολογικό επίπεδο, είτε σε γεωπολιτικό επίπεδο, πάρα-πάρα πολύ γρήγορα. Ποιο συγκεκριμένα, ας μιλήσουμε για την IKEA. Συνεχίσαμε να υλοποιούμε με συνέπεια το πλάνο ανάπτυξης και βελτιστοποίησης του δικτύου. Μετά το άνοιγμα της Πάτρας στο τέλος του 2024, το 2025 ανοίξαμε το νέο κατάστημα στο Ηράκλειο, επιφάνειας περίπου 10.000 μέτρων, ενισχύοντας σημαντικά την παρουσία μας στην Κρήτη. Μέχρι τότε να θυμίσω, ήμασταν με μικρά collect points. Παράλληλα,

προστέθηκε το νέο πλάνο στο Burgas της Βουλγαρίας. Ήδη μέσα στο πρώτο διάστημα, το πρώτο εξάμηνο του 2026, προχωρήσαμε με μεγάλη επιτυχία στην αναβάθμιση της Ρόδου, ένα πολύ σημαντικό βήμα, είναι το νέο format των μικρότερων καταστημάτων σε περιοχές της περιφέρειας το οποίο πηγαίνει εξαιρετικά, από τη μέρα που το μετασχηματίσαμε και βεβαίως, το κατάστημα ναυαρχίδα που έχουμε μπροστά μας, είναι αυτό που είπε και ο κ. Φουρλής, το κατάστημα του Ελληνικού το οποίο θα είναι σε λειτουργία το 2029 και το οποίο είναι το μοναδικό μεγάλου format κατάστημα, το επόμενο διάστημα.

Η στρατηγική μας παραμένει ακλόνητη. Μεγαλύτερη εγγύτητα και προσβασιμότητα για τους πελάτες μας, άρα καλύτερη γεωγραφία, καλύτερη προσβασιμότητα και εγγύτητα στους πελάτες μας, ενίσχυση της omnichannel εμπειρίας, εκμεταλλευόμενη το τεράστιο estate και τη διαθεσιμότητα που μας δίνουν τα μαγαζιά και η γεωγραφία τους και η πειθαρχημένη ανάπτυξη δικτύου, πάρα πολύ σημαντικός παράγοντας, σωστή προτεραιοποίηση και με ξεκάθαρη κατεύθυνση, όπου ο στόχος μας είναι να ανοίγουμε πάντα καταστήματα και να αναπτυσσόμαστε, με βάση το retailer investment στα καταστήματα αυτά.

Στον κλάδο των αθλητικών ειδών, προχωρήσαμε παράλληλα σε δύο κατευθύνσεις. Κατά τη διάρκεια του 2025, προστέθηκαν συνολικά οκτώ νέα καταστήματα, ενώ παρουσιάσαμε και το πρώτο Inter Sport Football Club στο Ρέντη, ένα κατάστημα που ενισχύει την εμπειρία του πελάτη και τη σύνδεση του brand με το ποδόσφαιρο, αλλά στην πραγματικότητα έρχεται να τονίσει το βασικό positioning της Inter Sport, μια εταιρείας, η οποία εξειδικεύει στα sports

και σε όλο τον εξοπλισμό, που χρειάζεται οποιοσδήποτε αθλείται.

Παράλληλα, η Foot Locker διεύρυνε την παρουσία του Ομίλου, στην αγορά του athleisure ή του sport fashion όπως λέμε και το snicker culture, που όπως επανειλημμένα έχω τονίσει και έχω ερωτηθεί αρκετές φορές και έχω απαντήσει, αποτελεί συμπληρωματική αγορά στα sporting goods, όπου ηγείται η Inter Sport και υπάρχει ελάχιστη υπερκάλυψη, μεταξύ των δύο concepts. Η εξαγορά των δραστηριοτήτων της Foot Lockers σε Ελλάδα και Ρουμανία, ολοκληρώθηκε τον Απρίλιο του 2025. Ακολούθησε περεταίρω ανάπτυξη δικτύου, νέα ηλεκτρονικά καταστήματα σε Ρουμανία και Βουλγαρία και εφαρμογή του νέου concept reimagining που ίσως κάποιοι από σας, έχετε δει στο νέο κατάστημα της οδού Ερμού, μετά τη μετακίνηση του λίγο πιο πάνω από κει που βρισκόμασταν πριν, απέναντι από το Inter Sport, αν δεν το έχετε δει, αξίζει να το δείτε, είναι το μέλλον των καταστημάτων Foot Locker παγκοσμίως και αυτά θα εφαρμόζουμε από δω και πέρα στην Ελλάδα. Η Foot Locker, πρέπει να τονίσω ότι βρίσκεται ακόμη σε φάση ανάπτυξης και ωρίμανσης. Και οι επιδόσεις των καταστημάτων ωστόσο, επιβεβαιώνουν τη δυναμική του brand και τη θετική ανταπόκριση των καταναλωτών, αλλά πρέπει να καταλάβουμε ότι όταν ανοίγεις 10 με 12 καταστήματα μέσα στη χρονιά, πρέπει να κάνεις δύο πράγματα. Το ένα είναι ιδανικά να το ανοίξεις στην αρχή της χρονιάς, για να μπορέσεις να πάρεις πέρα από το κόστος, όλο το benefit και να αρχίζει να ωριμάζει το κατάστημα μέσα στο έτος, αλλά να έχεις και λίγο υπομονή, γιατί αν και τα καταστήματα αυτά στην πρώτη 12μηνη χρήση τους ή στο πρώτο 12μηνο, καταφέρνουν να κάνουν break in even και να παράγουν κερδοφορία, πρέπει να καταλάβουμε

ότι κανένα κατάστημα λιανικής, δεν είναι κερδοφόρο από τον πρώτο μήνα λειτουργίας, έτσι; Το λέω, γιατί κατά την παρουσίαση των αποτελεσμάτων του πρώτου τριμήνου, τα σημαντικά ανοίγματα των καταστημάτων είτε στο τέλος της προηγούμενης χρονιάς, είτε στην αρχή αυτής, επιβαρύνουν το PNL, μέχρι και το πρώτο 12μηνο που κάνουν break in even και αρχίζει η κερδοφορία τους να αυξάνει και πιθανότατα στα Foot Locker, να φτάνει κάποια στιγμή και σε διψήφιο νούμερο σε επίπεδο EBIT Percentage, αλλά αυτό χρειάζεται παραπάνω χρόνο, έτσι; Το λέω, γιατί πάρα πολλές φορές ψάχνουμε να δούμε... διαβάζουμε τα πράγματα με τελείως διαφορετικό τρόπο.

Λοιπόν, πάμε να δούμε λιγάκι τώρα το 2025 και το πώς κινηθήκαμε σε ότι αφορά τα αποτελέσματα μας. Τα αποτελέσματα της στρατηγικής μας αλλά και των ενεργειών μας, αποτυπώθηκαν στα οικονομικά μεγέθη του 2025. Οι πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 12% και διαμορφώθηκαν στα 594.000.000 ευρώ, η αύξηση αυτή στηρίχθηκε τόσο στην οργανική ανάπτυξη και στις θετικές επιδόσεις των υφιστάμενων καταστημάτων, 6% ήταν το like for like, όσο και στη διεύρυνση του δικτύου μας. Τα λειτουργικά κέρδη σε επίπεδο EBIT, αυξήθηκαν κατά 15% στα 30,7 εκατομμύρια ευρώ, με το αντίστοιχο περιθώριο να διαμορφώνεται στο 5,2. Τα κέρδη προ φόρων, ανήλθαν σε 29.6 εκατομμύρια ευρώ, ενισχυμένα και από τη σημαντική συνεισφορά των συγγενών εταιρειών, η οποία ανήλθε συνολικά σε 21.000.000 ευρώ. Παράλληλα, διατηρήσαμε τη μόχλευση σε ελεγχόμενα επίπεδα, με δείκτη καθαρού δανεισμού προς προσαρμοσμένο EBITDA προς το Adjusted EBITDA, στο 2,6. Τέλος, συνεχίσαμε να επιστρέφουμε αξία στους μετόχους μας μέσω μερίσματος και αγοράς

ιδίων μετοχών, με συνολικές αποδόσεις 9,2 εκατομμύρια ευρώ, για την χρήση.

Ας δούμε την πορεία του Ομίλου τώρα, σε βάθος τετραετίας. Έχει αρκετό ενδιαφέρον εδώ. Από το 2022 έως το 2025, οι πωλήσεις αυξήθηκαν με μέσο ετήσιο ρυθμό, περίπου 8%. Ακόμη πιο ισχυρή, ήταν η εξέλιξη της λειτουργικής κερδοφορίας. Το EBIT αυξήθηκε με μέσο ετήσιο ρυθμό 27%, ενώ το λειτουργικό περιθώριο ενισχύθηκε από περίπου 3% το 2022, σε πάνω από 5% το 2025. Η πορεία αυτή, αντανakλά την αύξηση των πωλήσεων τόσο οργανικά, όσο και μέσα από την ανάπτυξη του δικτύου, αλλά αντανakλά και την εξαιρετική διαχείριση του μεικτού περιθωρίου, αλλά και την πειθαρχία στην διαχείριση του κόστους σε όλες τις γραμμές, ειδικά στο δεύτερο εξάμηνο του 2025. Να θυμίσω ότι η βασική ερώτηση στο πρώτο εξάμηνο, εγώ ήμουν εδώ τον Ιούλιο την προηγούμενη χρονιά, είναι κατά πόσο το δεύτερο εξάμηνο, μπορεί να καλύψει την απόσταση και να φέρει τη ζητούμενη κερδοφορία, δεδομένου ότι το μεγαλύτερο κομμάτι της κερδοφορίας, έρχεται στο δεύτερο εξάμηνο. Και όπως έχω εξηγήσει, στη μεγάλη λιανική, το δεύτερο εξάμηνο και ειδικά το τελευταίο τρίμηνο, αποτελεί εκείνο το σημείο όπου η κερδοφορία της Εταιρείας, δημιουργείται, έτσι; Και ξεκινάμε πάντα στην αρχή της χρονιάς, με losses, έτσι;

Λοιπόν, σε κάθε περίπτωση, φέραμε το αποτέλεσμα που υποσχεθήκαμε τέτοια εποχή πέρυσι στη Γενική Συνέλευση, γεγονός που θεωρώ ιδιαίτερα σημαντικό, για το χτίσιμο της εμπιστοσύνης μεταξύ της νέας διοίκησης και των μετόχων. Και θέλω να σας πω, ότι δεν ήταν εύκολο και σε κάποιες περιπτώσεις, συνειδητά επιλέξαμε να προχωρήσουμε τον μετασχηματισμό και να εμπλέξουμε κάποια κόστη,

στις αρχές του 2026 και όχι στο 2025, γιατί για μένα έπρεπε να περάσει το μήνυμα, ότι αυτά που κάνουμε promise, αυτά που υποσχόμαστε, τα κάνουμε και deliver ότι και αν σημαίνει αυτό. Και ότι και αν χρειαστεί, εντάξει; Οπότε το 2026, στην πραγματικότητα ξεκίνησαν και οι βαριές παρεμβάσεις με σημαντικό κόστος, σε κάποιες περιπτώσεις κόστος μπατζεταρισμένο, σε κάποιες περιπτώσεις κόστος το οποίο θα το αντιμετωπίσουμε ως μη επαναλαμβανόμενο, θα δούμε παρακάτω, αλλά το 2025 ήταν πολύ σημαντικό να χτίσουμε την εμπιστοσύνη και να κάνουμε deliver το αποτέλεσμα. Ένα εξαιρετικό αποτέλεσμα, θα έλεγα.

Σε επίπεδο επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, ο κλάδος του οικιακού εξοπλισμού, παραμένει ο βασικός πυλώνας το Ομίλου. Αντιπροσωπεύοντας περίπου το 62% των συνολικών πωλήσεων. Το 2025 η IKEA παρουσίασε αύξηση πωλήσεων, περίπου 7% και διατήρησε ισχυρή λειτουργική κερδοφορία. Από την άλλη ο κλάδος των αθλητικών, αποτελεί πλέον ένα ιδιαίτερα σημαντικό μοχλό ανάπτυξης, ίσως τον μεγαλύτερο μοχλό ανάπτυξης για τον Όμιλο, δεδομένου ότι έχουμε τη Foot Locker που έχουμε να αναπτύξουμε και αναπτύσσουμε στα επόμενα χρόνια, οι πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 22%, υποστηρίζοντας απ' την ανάπτυξη της Inter Sport, η οποία κερδίζει σημαντικά μερίδια στην αγορά, αλλά και τη διεύρυνση του δικτύου και την ενσωμάτωση του Foot Locker, η οποία μας δίνει σημαντικά μερίδια στο κομμάτι του sport fashion και συνολικά σαν sporting good, σαν sport's market το 22% όπως καταλαβαίνετε είναι ένα τεράστιο ποσοστό, δεν το συναντούμε στην αγορά και αποδεικνύει ότι η στρατηγική μας είναι στη σωστή κατεύθυνση, διασφαλίζοντας μας σημαντικά μερίδια και πολύ...

πολύ μεγάλη ανάπτυξη. Παράλληλα, το EBIT του κλάδου, αυξήθηκε κατά 65% το EBIT. Ο τομέας της υγείας και ευεξίας, παραμένει μικρότερος σε μέγεθος, αλλά παρουσίασε σημαντική ανάπτυξη πωλήσεων και συνεχίζει να αναπτύσσεται με ποσοστά της τάξεως του 30% και αποτελεί κατηγορία με ενδιαφέρουσες μακροπρόθεσμες προοπτικές, αποδεικνύοντας ότι η απόφαση μας να μπούμε σε αυτόν τον κλάδο, εξ αρχής ήτανε πολύ σημαντική και πολύ ενδιαφέρουσα, θα έλεγα επιχειρηματικά. Μέσω της νέας στρατηγικής συμφωνίας με την GOLDEN AGE CAPITAL που όλοι έχετε διαβάσει, η οποία είναι σχετικά κοντά στην ολοκλήρωση της, είμαστε στη φάση του diligence και ολοκληρώνουμε στην πραγματικότητα όλη τη διαδικασία, για προχωρήσουμε στην υπογραφή του συμφωνητικού, δημιουργούνται οι προϋποθέσεις για την ταχύτερη ανάπτυξη της Holland & Barret μέσω του καναλιού του φαρμακείου, ενώ παράλληλα αντιμετωπίζουμε αποτελεσματικά, την πίεση στα οικονομικά αποτελέσματα του Ομίλου. Τα οποία σε πλήρη χρήση, θα μας επιβάλουν κοντά στα 2,2 με 2,4 εκατομμύρια ευρώ, έτσι; Και ήταν ένα από τα σημαντικά, από τις σημαντικές ερωτήσεις που βάζατε όλοι και τα ζητούμενα, για το πώς το επόμενο διάστημα, θα οδηγούσαμε την wellness και την Holland & Barret, σε κερδοφορία. Θυμάστε, ότι αυτό που είχαμε πει στα τέλη της προηγούμενης χρονιάς, είναι ότι παγώνουμε την ανάπτυξη της, κάνουμε revision τα κανάλια διανομής, γιατί ήτανε προφανές ότι δεν μας έφταιγε ούτε η ανάπτυξη των stand alone καταστημάτων, ούτε το concept, ούτε το brand τα οποία είναι εξαιρετικά, αλλά ήτανε φανερό ότι με τις πληθωριστικές πιέσεις που υπάρχουνε στην αγορά, σαν stand-alone business, θα δυσκολευότανε να παράξει κέρδη στην επόμενη διετία. Οπότε, ήτανε

σημαντικό να αυξήσουμε την πρόσβαση μας και τις πωλήσεις μας, στο βασικό κανάλι διανομής αυτών του προϊόντων, που είναι τα φαρμακεία και τα οποία κατέχουμε περίπου το 80% της συνολικής αγοράς. Εκεί, βάλαμε στο τραπέζι διάφορα μοντέλα, από την χοντρική, από κάποια shopping shops, ωστόσο στη διαδικασία αναζήτησης της βέλτιστης λύσης που ισχυροποιεί τη Holland, τη Wellness και δίνει τη μεγαλύτερη προοπτική για το μέλλον, οδηγηθήκαμε σε συμφωνία με την Golden Age Capital την οποία θεωρώ πάρα πολύ σημαντική, όχι μόνο γιατί κάνει αυτήν την στιγμή, mitigate το θέμα του PNL μας, αλλά γιατί με αυτόν τον τρόπο παραμένουμε ενεργοί, σε ένα σημαντικό κλάδο και σε ένα πολύ σημαντικό project, που είναι η δημιουργία τέτοιων αλυσίδων, με τεράστιες υπεραξίες στο μέλλον.

Τώρα, η ανάπτυξη του Ομίλου, στηρίχθηκε από ένα στοχευμένο επενδυτικό πρόγραμμα. Το 2025, η κεφαλαιοχικές δαπάνες, ανήλθαν στα 26,3 εκατομμύρια ευρώ, οι επενδύσεις κατευθύνθηκαν κυρίως στην ανάπτυξη και αναβάθμιση των δικτύων μας, με τη Holland & Barret να παίρνει ένα σημαντικό κομμάτι προτεραιότητας, στον ψηφιακό μετασχηματισμό θα δούμε παρακάτω αναλυτικά, τι έχουμε κάνει μέχρι τώρα και στο νέο διεθνές κέντρο διανομής της Inter IKEA, το οποίο απορρόφησε ένα σημαντικό Capex την προηγούμενη χρονιά και κάποιο φέτος, αλλά αυτό ολοκληρώνεται, έχει σχεδόν ολοκληρωθεί σε ότι αφορά τις επενδύσεις και ξεκινάει τη λειτουργία του όπως είπαμε, αυτόν τον μήνα. Η πολιτική μας παραμένει επιλεκτική και βασίζεται σε συγκεκριμένα κριτήρια απόδοσης, δίνουμε προτεραιότητα σε έργα που ενισχύουν την εμπειρία του πελάτη, την παραγωγικότητα, τις ψηφιακές δυνατότητες και τη μελλοντική κερδοφόρα ανάπτυξη

του Ομίλου. Αυτή είναι η στρατηγική. Παράλληλα με τις επενδύσεις για την ανάπτυξη, συνεχίζουμε να διατηρούμε ισορροπία μεταξύ χρηματοοικονομικής υγείας και επιστροφής αξίας στους μετόχους. Ο καθαρός δανεισμός παραμένει σε πολύ καλά επίπεδα, ενώ ο δείκτης καθαρού δανεισμού προς προσαρμοσμένο EBITDA, διαμορφώθηκε σε περίπου 2,6 φορές, όπως είπα και πριν. Παράλληλα, κατά τη διάρκεια της χρήσης, πραγματοποιήθηκαν αγορές ιδίων μετοχών, ύψους περίπου 1,4 εκατομμύρια ευρώ, επίσης ακυρώθηκαν περίπου 2,6 εκατομμύρια ίδιες μετοχές, οι οποίες αντιπροσώπευαν το 4,9 του μετοχικού κεφαλαίου, με αντίστοιχα θετική επίδραση στα κέρδη ανά μετοχή, η στρατηγική μας λοιπόν, είναι να επενδύουμε στην ανάπτυξη και να προστατεύουμε την ανάπτυξη πέρα και πάνω απ' όλα, να θωρακίζουμε το λειτουργικό μας μοντέλο σε μια εποχή που όλα αλλάζουν, να διατηρούμε έναν υγιή ισολογισμό και φυσικά να επιστρέφουμε συστηματικά, αξία στους μετόχους μας. Αλλά, η προτεραιότητα, θα πρέπει να την σκεφτείτε και το 'χω αναφέρει και προηγούμενη φορά, ακριβώς όπως το είπα. Αναπτυσσόμαστε, μεγαλώνουμε, θωρακίζουμε το μοντέλο μας και την Εταιρεία στο μέλλον, σκοπεύουμε να την παραδώσουμε στους επόμενους και να την πάνε για άλλα 75 και 100 χρόνια στο μέλλον και φροντίζουμε τον ισολογισμό μας και τον νοικοκύρεμα μας και φυσικά, δουλεύουμε για τους μετόχους μας και γυρίζουμε το δυνατόν μεγαλύτερη αξία σε αυτούς.

Σε ότι αφορά τώρα τις στρατηγικές συμμετοχές του Ομίλου, αυτές είχαν σημαντική συνεισφορά στα αποτελέσματα του 2025. Τα συνολικά έσοδα από συγγενικές εταιρείες, ανήλθαν περίπου 21.000.000 ευρώ, με τη μεγαλύτερη συνεισφορά να προέρχεται

φυσικά, από την Trade Estates. Μετά την αποενοποίηση, η συμμετοχή της Trade Estates αποτυπώνεται πλέον όπως είπαμε, σε αποτελέσματα του Ομίλου, σε επίπεδο των κερδών προ φόρων. Στο PBT επίπεδο. Η Εταιρεία, συνέχισε να παρουσιάζει ισχυρή ανάπτυξη στην αξία του χαρτοφυλακίου, στην καθαρή αξία ενεργητικού και στις λειτουργικές ταμειακές εισροές. Παράλληλα, για την χρήση του 2025, τα μερίσματα από την Trade Estates προς τον Όμιλο Φουρλής, ανήλθαν σε 7,4 εκατομμύρια ευρώ. Συνεπώς, οι στρατηγικές συμμετοχές συνεισφέρουν ταυτόχρονα σε κερδοφορία, ταμειακές ροές και μακροπρόθεσμη λειτουργία αξίας. Είμαστε πάρα πολύ χαρούμενη για την πορεία της Trade Estates, η οποία αποδεικνύει ότι η επιλογή μας να προχωρήσουμε προς αυτήν την κατεύθυνση, ήτανε πραγματικά ουσιαστική και πολύ σημαντική και επιτυχημένη και είμαστε σε θέση αυτήν την στιγμή, να εισπράττουμε όχι μόνο κέρδη από την Trade Estate, αλλά και σημαντικά μερίσματα που μας βοηθούνε πραγματικά, να κάνουμε καλύτερα τη δουλειά μας και να υποστηρίξουμε την ανάπτυξη μας και τα πλάνα μας.

Τέλος, η ισχυρή εταιρική διακυβέρνηση και η βιώσιμη ανάπτυξη, αποτελούν βασικά στοιχεία του τρόπου με τον οποίον λειτουργούμε. Ο Όμιλος διαθέτει πλειοψηφία ανεξάρτητων μελών στο Διοικητικό Συμβούλιο, πλήρως ανεξάρτητες επιτροπές ελέγχου αποδοχών και υποψηφιοτήτων, καθώς και διακριτούς ρόλους Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου. Η αμοιβή της Διοίκησης, συνδέεται με τη μακροπρόθεσμη απόδοση και τη δημιουργία αξίας για τους μετόχους, ενώ παράλληλα η συμμετοχή σημαντικών θεσμικών επενδυτών, ενισχύει τη διαφάνεια, τη λογοδοσία, τη μακροπρόθεσμη ευθυγράμμιση των συμφερόντων. Στον τομέα της

βιωσιμότητας, το 2025 σημειώσαμε πρόοδο στη μείωση των εκπομπών, με μείωση κατά 15% στις εκπομπές του Scope 1 και κατά 39% σε εκπομπές του Scope 2 στην Ελλάδα, έναντι του έτους βάσης, με το οποίο συγκρινόμαστε. Οι γυναίκες αντιπροσωπεύουν το 57% του συνολικού ανθρώπινου δυναμικού μας και το 46% των διοικητικών θέσεων, ενώ οι κοινωνική συνεισφορά του Ομίλου, ξεπέρασε 548.000 ευρώ. Στη μετοχική μας σύνδεση όπως βλέπετε, πέρα από την οικογένεια Φουρλής η οποία αντιπροσωπεύει περίπου το 30%, παρουσιάζουμε ξεχωριστά και τους μετόχους οι οποίοι έχουν πάνω από το 10% και αυτά είναι οι hold και η Info quest, η οποία και φαίνεται, αποτυπώνεται ξεχωριστά στο συγκεκριμένο διάγραμμα.

Πάμε τώρα, να μιλήσουμε για στρατηγική. Θα με έχετε ακούσει ή διαβάσει, να λέω πως το επόμενο στάδιο εξέλιξης του Ομίλου, βασίζεται στη δημιουργία μιας ενιαίας πλατφόρμας, η οποία θα κεντροποιεί όλα είναι κοινά στη λιανική. Και πιστέψτε με, είναι πάρα πολλά τα κοινά στη μεγάλη λιανική, άσχετα από το αντικείμενο. Μια πλατφόρμα, που θα δίνει υπηρεσίες σε όλα τα brands και σε όλες τις χώρες που δραστηριοποιείται ο Όμιλος σήμερα, αλλά και στο μέλλον. Για τα υπάρχοντα brands και concepts, αλλά και για μελλοντικά concepts, στις χώρες που είμαστε σήμερα, αλλά και στις χώρες που θα βρεθούμε τα επόμενα χρόνια. Στόχος μας είναι, η ταχύτερη ανάπτυξη, η αξιοποίηση συνεργιών, η βελτίωση της παραγωγικότητας και της αποτελεσματικότητας, αλλά και η δημιουργία ισχυρότερων αποδόσεων τα επόμενα χρόνια, αρχής γενομένης από το 2027. Ο μετασχηματισμός αυτός, έχει σχεδιαστεί ως μία σταδιακή και πειθαρχημένη διαδικασία. Το 2026 αποτελεί την χρονιά, κατά την οποίαν

διαμορφώνουμε τις βάσεις, το νέο λειτουργικό μοντέλο, τη δομή διακυβέρνησης και το νέο οργανόγραμμα, τις κοινές υπηρεσίες και την αρχιτεκτονική δεδομένων και συστημάτων, βάσει των οποίων θα πάμε στο μέλλον. Κατά την περίοδο 2027-2028, θα προχωρήσουμε στην ουσιαστική ενοποίηση των λειτουργιών της εφοδιαστικής αλυσίδας, των ψηφιακών δυνατοτήτων και των διαδικασιών, μεταξύ brands και αγορών. Από το 2028 και μετά, στόχος είναι να αξιοποιήσουμε πλήρως τις δυνατότητες της πλατφόρμας, ταχύτερη ανάπτυξη των retail concepts, βελτίωση περιθωρίων μέσα από οικονομίες κλίμακας και πιο αποτελεσματική αξιοποίηση των δεδομένων και τη σχέση μας με τον πελάτη. Θα πω παρακάτω, λίγο πιο συγκεκριμένα τι ακριβώς εννοώ. Πρόκειται για μια πορεία, που ξεκινά από τη δημιουργία δυνατοτήτων, περνά στην ενοποίηση και καταλήγει στη διατηρήσιμη κερδοφόρα ανάπτυξη, αλλά και στη συνεχή δημιουργία βιώσιμων ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων. Θυμίζει πάρα πολύ τα πολυεθνικά μοντέλα, τα οποία είναι αυτά που δίνουν τη δυνατότητα στις εταιρείες, να μπορούν να κινούνται με παραγωγικό και αποτελεσματικό τρόπο και βιώσιμο τρόπο, όταν αυτές επεκτείνονται με τους δικούς μας ρυθμούς τόσο σε επίπεδο concept, όσο και σε επίπεδο ανάπτυξης σε χώρες. Ο μετασχηματισμός έχει ήδη ξεκινήσει, στους τρεις βασικούς αυτούς άξονες. Πρώτον, στο λειτουργικό μοντέλο και στις κοινές υπηρεσίες. Ήδη έχουμε δημιουργήσει ευέλικτες ομάδες εργασίας, αυτό που λέμε agile, γράφτηκε και τελευταία από πολλούς δημοσιογράφους, νέους τρόπους συνεργασίας, αυτό μας διασφαλίζει νέους τρόπους συνεργασίας, ταχύτερη δυνατότητα να αναπτύξουμε και να μετασχηματίσουμε την Εταιρεία και καλύτερη συνεργασία μεταξύ κεντρικών υπηρεσιών, concepts και χωρών, σπάζοντας τα σιλό

στην πραγματικότητα, που σήμερα μπορεί να υπάρχουν και μέχρι το τέλος Οκτωβρίου του 2026, προχωρούμε στην κεντροποίηση λειτουργιών, επιλεγμένων λειτουργιών, όπως είναι το IT το Finance, το HR, Procurement και νομικές υπηρεσίες, έτσι; Είναι πολύ σημαντικό να το τονίσουμε αυτό, είμαστε σ' αυτήν τη διαδικασία, θα πούμε παρακάτω, έχετε διαβάσει πιθανότατα από τα δημοσιεύματα που βγήκανε τις προηγούμενες μέρες, για τα εργαλεία τα οποία έχουμε βάλει στο τραπέζι για να μπορέσουμε να επιταχύνουμε τη δημιουργία αυτής της πλατφόρμας, είναι πολύ σημαντικό να πούμε ότι αυτή η ολοκλήρωση του λειτουργικού μοντέλου και της οργανωτικής δομής, θα έχει γίνει, θα έχει επιτευχθεί στο τέλος του καλοκαιριού, μάλλον στο τέλος του καλοκαιριού ιδανικά, βάζουμε πιθανότατα και κάποιο fine tuning που χρειάζεται, μέχρι το τέλος Σεπτεμβρίου ή Οκτώβριο, στη χειρότερη των περιπτώσεων. Στόχος είναι, με αυτήν την πλατφόρμα όπως είπαμε, να μειώσουμε τις επικαλύψεις, να απλοποιήσουμε τις διαδικασίες και να δημιουργήσουμε μία δομή, που θα μπορεί να υποστηρίξει διαφορετικά brands και αγορές, πιο αποτελεσματικά και φυσικά, με χαμηλότερο λειτουργικό κόστος. Δεύτερον, προχωρούμε στην ανάπτυξη μιας ενιαίας αρχιτεκτονικής δεδομένων και συστημάτων και εδώ, θέλω λιγάκι να τα απαριθμήσω, για να καταλάβετε ότι δεν είναι μια θεωρητική προσέγγιση η οποία στο μέλλον θα συμβεί, τα πράγματα έχουνε ήδη συμβεί, έχουμε ανοίξει, αυτό που λέω εγώ αστειευόμενος μέσα στην Εταιρεία, όλα τα κουτάκια και προχωρούμε σε οριζόντιες αλλαγές και μετασχηματιστικές κινήσεις, οι οποίες αλλάζουνε την Εταιρεία και θα έχουνε κάνει τα πρώτα τους βήματα, τα πρώτα τους μεγάλα βήματα, ίσως το ήμισυ του παντός, η αρχή, εντός του 2026. Έχουμε

ολοκληρώσει ήδη το νέο treasury σύστημα, που μας δίνει τη δυνατότητα να διαχειριζόμαστε πληρωμές και υποχρεώσεις, τόσο στις χώρες όσο και μεταξύ των concepts, έχουμε προχωρήσει ήδη το σύστημα και το δουλεύουμε, αυτήν την στιγμή βρίσκεται σε φάση υλοποίησης το σύστημα του financial planning and consolidation, σε συνεργασία με την Ernst and Young, με την ΕΥ και θα έχει ολοκληρωθεί πριν το τέλος της χρονιάς, μιας και σκοπεύουμε να προχωρήσουμε και να δημοσιεύσουμε και να κάνουμε consolidation με αυτό το νέο εργαλείο, το Sub for Hanna το οποίο θα αποτελέσει το backbone για όλα τα concepts και όλες τις χώρες, βρίσκεται σε φάση ανάλυσης, έχουμε ήδη αναθέσει την ανάλυση και το Aziz και προχωράμε και τον Σεπτέμβριο, στην ανάθεση και της υλοποίησης, ευελπιστούμε στο τέλος της επόμενης χρονιάς, να είναι έτοιμο να καλύπτει και το financial κομμάτι, αλλά και το κομμάτι του supply chain για όλα concepts και όλες τις χώρες, έχει ήδη επιλεγθεί και προχωράμε στην ανάλυση αυτού που λέμε commerce platform, είναι το εργαλείο που θα πάρει όλες τις εμπορικές πολιτικές, όλους τους τιμοκαταλόγους και όλη τη διάδραση με τους τελικούς καταναλωτές, θα είναι ενιαίο για πρώτη φορά για όλα τα concepts και θα έχει όλη την εμπορική σχέση με τους πελάτες για τον Όμιλο μας, έχουμε προχωρήσει στην ανάθεση της δημιουργίας μιας νέας πλατφόρμας τεχνητής νοημοσύνης, αλλά και νέων εργαλείων τεχνητής νοημοσύνης για την πρόβλεψη ζήτησης, με την χρήση τεχνολογίας AI, ακούγονται πολλά για το AI, θέλω να σας πω ότι θα 'μαστε από τους λίγους που θα προχωρήσουν να υλοποιήσουνε κάποια πράγματα που φαίνεται να είναι αρκετά ώριμα και με πολύ χαμηλότερο κόστος όπως είναι το demand forecasting, η πρόβλεψη ζήτησης το replacement forecasting ή το range planning, τι

προϊόν να αγοράσουμε και να βάλουμε στην γκάμα μας, με τέτοια νέα εργαλεία, όπως επίσης, εργαλεία που διαχειρίζονται τα τιμολόγια, τα εξοδολόγια και διάφορα τέτοια πράγματα, ότι είναι ώριμο το υιοθετούμε και επειδή είμαστε σε μια στιγμή που αλλάζουμε τα πάντα, με πολλή σκέψη και προσπάθεια να τα δούμε καθαρά και χωρίς θολούρα, έχουμε την τύχη και την ευκαιρία και τη δυνατότητα, να επιλέγουμε πολύ σύγχρονα εργαλεία, που στο μέλλον θα μας φέρουνε σημαντικά κέρδη. Τέλος, ολοκληρώσαμε μέχρι τέλος του μήνα το νέο δίκτυο της Εταιρείας μας, ονομάζεται SD1, Software Define δίκτυο, είναι ότι πιο σύγχρονο υπάρχει αυτήν την στιγμή, διασφαλίζοντας τεράστια οφέλη, τόσο σε εμπειρία πελάτη και εργαζομένων, αλλά και ασφάλεια των συστημάτων μας, ενώ και μέχρι το τέλος της χρονιάς δρομολογούμε το νέο CRM, το CRM θα πάρει όλο το πελατολόγιο, θα το φέρει όπως ήδη έχω πει στο επίπεδο της Φουρλής και όχι των concepts, αυτό θα ενδυναμώσει την Φουρλής και θα της δώσει δυνατότητες να κάνει loyalty, αλλά και να κρατάει το πελατολόγιο πάνω της, ώστε αν αύριο φύγει ένα concept, να μπορεί να κρατήσει τους πελάτες της, τα οποία αποτελούνε πολύ σημαντική κληρονομιά και σημαντικό κομμάτι για το valuation της Εταιρείας, αλλά φέρνοντας και ένα νέο concept, να μπορεί γρήγορα να του δώσει δύναμη και fire power, να μπορέσει να το αναπτύξει πάρα πολύ γρήγορα, έχοντας το πελατολόγιο στα χέρια της. Τρίτον και τέλος, ενισχύουμε την ανθεκτικότητα στην κυβερνοασφάλεια, έχει δημιουργηθεί ειδική λειτουργία information security, ξέρετε ότι ο Όμιλος πέρασε αρκετά δύσκολα στο τέλος της προηγούμενης χρονιάς, όμως αυτήν την στιγμή όχι μόνο έχει εφαρμόσει νέες τεχνολογίες που τον θωρακίζουν και τον φέρνουνε πολύ μπροστά από τις περισσότερες

εταιρείες στην Ελληνική αγορά, αλλά έχει καταφέρει να χτίσει μέσα από ισχυρές ομάδες, αυτό που λέμε security by design και οτιδήποτε σχεδιάζει και σχεδιάζει στο μέλλον για όλα αυτά τα νέα συστήματα και μοντέλα λειτουργίας, θα τα σχεδιάζει με πρώτη προτεραιότητα την ασφάλεια, πράγμα που όπως ξέρετε είναι πάρα πολύ σημαντικό στον σύγχρονο κόσμο. Οι ενέργειες αυτές που προανέφερα, όλα αυτά τα συστήματα και ο μετασχηματισμός per se, δημιουργούνε βραχυπρόθεσμα κόστος. Αλλά όπως καταλαβαίνετε, αναμένεται να φέρουν διατηρήσιμα οφέλη, μεγαλύτερη παραγωγικότητα και καλύτερη λειτουργική αποτελεσματικότητα, ήδη από τις αρχές του 2027 και μετά.

Συγχωρέστε με για όλη αυτήν την αναλυτική παρουσίαση, αλλά όταν μιλάμε για κόστη που επιβαρύνουν έναν ισολογισμό σε μια φάση μετασχηματισμού, είναι σημαντικό να καταλάβουμε ότι δεν μιλάμε για μικροπαρεμβάσεις οι οποίες από πίσω μπορεί να κρύβουν δυσανάλογα μεγάλο κόστος, αλλά τεράστιες παρεμβάσεις, που γίνονται αυτήν την στιγμή με το μικρότερο δυνατό κόστος, έτσι; Είναι σημαντικό να το πούμε.

Πάμε λοιπόν τώρα, να δούμε το τι βλέπουμε για το 2026 και να μιλήσουμε λιγάκι και για το guidance που όπως έχουμε υποσχεθεί θα δώσουμε, για το κλείσιμο αυτού του οικονομικού έτους. Περνώντας η φετινή χρονιά, βιώσαμε θετική δυναμική στο πρώτο τρίμηνο, με μικρή κάμψη κατά το δεύτερο τρίμηνο και μέχρι σήμερα. Ίσως, λόγω αυτής της συνολικής γεωπολιτικής κατάστασης, η οποία δημιουργεί αρκετά προβλήματα στην καταναλωτική εμπιστοσύνη και βέβαια, ένα κομμάτι αυτής της πίεσης όπως θα δούμε παρακάτω, προέρχεται και από την αγορά της Ρουμανία η οποία ταλαιπωρείται, θα τα διαβάσετε

παντού, σιγά σιγά οι εταιρείες βγάζουν προς τα πάνω την πίεση που αντιμετωπίζουν όσες δραστηριοποιούνται στη Ρουμάνικη αγορά, είναι ένα συστημικό πρόβλημα εκεί αρκετά μεγάλο, το οποίο είμαστε εδώ για να το αντιμετωπίσουμε, σε μια αγορά ωστόσο, με τεράστια δυναμική στο μέλλον, πολύ μεγάλα economics και κλίμακα την οποίαν θεωρούμε πολύ σημαντική και όπως έχουμε αναφέρει μέχρι τώρα, φυσικά και έχουμε τα αντανakλαστικά και θα παρέμβουμε όπου χρειαστεί αυτό το διάστημα, για να μειώσουμε την πίεση και να απαλύνουμε τις επιπτώσεις της πίεσης αυτής στο PNL της Εταιρείας, αλλά μακροπρόθεσμα εφαρμόζουμε μια λογική που παραμένουμε ενεργοί, παραμένουμε όσο το δυνατόν πιο fit, γιατί θεωρούμε ότι η αγορά αυτή έχει τεράστιο potential και πολύ μεγάλες δυνατότητες και αποτελεί πολύ σημαντικό κομμάτι για τον Όμιλο μας. Τόσο για τα concept που βρίσκονται ήδη εκεί, αλλά και για αυτά που έχουμε να αναπτύξουμε στο μέλλον.

Έως τις 6 Ιουνίου του 2026, οι πωλήσεις του Ομίλου αυξήθηκαν κατά περίπου 8%, με ένα like for like γύρω στο 4%. Στον οικιακό εξοπλισμό, οι πωλήσεις αυξήθηκαν περίπου 4% με ένα like for like, περίπου στο 1%. Και εδώ είδαμε στην πραγματικότητα, στο κομμάτι του οικιακού εξοπλισμού, τη μεγαλύτερη πίεση και στην Ελλάδα, η Κύπρος πηγαίνει αρκετά καλύτερα, η Βουλγαρία πηγαίνει θεωρώ καλά, ειδικά μετά τη μετάβαση της στο ευρώ, αρχίζει να βλέπει... αρχίζουν τα πράγματα να ισορροπούν, οι καταναλωτές να μπαίνουν σε μια καλύτερη φάση, τουλάχιστον σε ότι αφορά την καταναλωτική εμπιστοσύνη, περισσότερο επηρεαστήκαμε αυτό το διάστημα, το δεύτερο εξάμηνο από την Ελληνική αγορά, εκεί είχαμε μια μικρή πίεση στα νούμερα μας, αλλά γνωρίζοντας όλες τις άλλες εταιρείες και

πολλούς άλλους κλάδους, οι οποίοι διακινούνε μεγάλα ticket big box προϊόντα, γενικότερα

υπάρχει ένα μάζεμα συνολικά, που οφείλεται κυρίως, από την αγωνία γύρω από την κατάσταση για το κατά πόσο θέλω να ξοδέψω ένα big ticket item. Στα αθλητικά είδη από την άλλη μεριά, η ανάπτυξη παρέμεινε ιδιαίτερα ισχυρή. Με αύξηση πωλήσεων περίπου 16% και like for like 8. Να θυμίσω ότι η δραστηριοποίηση μας στη Ρουμανία, είναι πάρα πολύ μεγάλη και αυτά τα νούμερα είναι συμπεριλαμβανομένης της Ρουμανίας, έτσι; Άρα σκεφτείτε ότι η ανάπτυξη μας στην Ελλάδα ή στη Βουλγαρία, στο sporting goods, είναι με πολύ, πολύ μεγαλύτερο πρόσημο, παίρνουμε τεράστια μερίδια αγοράς στην Ελλάδα και πραγματικά, νιώθω πάρα πολύ αισιόδοξος για αυτήν την αγορά, ακόμα και με την πίεση που μας ασκεί η κατάσταση στη Ρουμανία. Η Holland & Barret επίσης συνέχισε να παρουσιάζει θετική δυναμική όπως είπα πριν, με αύξηση πωλήσεων περίπου 26% και ένα like for like στο 17. Άρα και εδώ, πρέπει να πω ότι, θέλω να σας πω γνωρίζοντας το και από προηγούμενη μου δραστηριότητα, ότι είναι πάρα πολύ δύσκολο όταν κάποιος ξέρει ότι συμβαίνουν τόσο σημαντικές αλλαγές στους μετόχους σου, οι άνθρωποι συνήθως στις εταιρείες αποπροσανατολίζονται, χάνουν το focus, οι πωλητές γυρνάνε, χάνουν πολύ χρόνο και οι άνθρωποι και στο κουτσομπολιό πολλές φορές, το έζησα στην προηγούμενη μου δουλειά, όταν υπάρχει μια τέτοια φάση, όμως εδώ τα πράγματα δεν είναι έτσι. Οι άνθρωποι είναι προσηλωμένοι, πηγαίνουν πάρα πολύ καλά, η επισκεψιμότητα συνεχίζει, το loyalty αυξάνει και η Εταιρεία πηγαίνει με πολύ δυνατό πρόσημο. Άρα, η συνολική εικόνα παραμένει θετική, υποστηριζόμενη τόσο από οργανική όσο και

από επέκταση του δικτύου, ενώ προσβλέπουμε σε ανάκαμψη της ζήτησης και για τα big box και τα προϊόντα του οικιακού εξοπλισμού, κατά την περίοδο των εκπτώσεων του Ιουλίου, η οποία θα δώσει όπως ξέρετε, ειδικά μετά από μία πιεσμένη περίοδο, την απαιτούμενη αποενοχοποίηση οι προσφορές των εκπτώσεων, για να μπορέσει ο κόσμος να ξοδέψει και θεωρώ ότι το δεύτερο μισό του έτους, τα πράγματα θα είναι καλύτερα, θέλω να παραμένω αισιόδοξος, ελπίζω να εννοούνε κιόλας ότι υπήρξε συμφωνία για άλλη μια φορά, σε παγκόσμιο γεωπολιτικό επίπεδο, αλλά θέλω να παραμένω αισιόδοξος και πιστεύω πάρα πολύ και στη έννοια του ελατηρίου. Όταν κάτι πιέζεται για ένα διάστημα, κάποια στιγμή τα πράγματα πηγαίνουν καλύτερα. Βασιζόμενοι λοιπόν τώρα, στη θετική πορεία των πωλήσεων από την αρχή του έτους μέχρι και σήμερα, προβλέπουμε ότι οι πωλήσεις του Ομίλου σε ετήσια βάση, θα φτάσουν αυτό που είχαμε πει, τα 645.000.000 και ελπίζω να τα περάσουν, επιβεβαιώνοντας τις προβλέψεις μας λοιπόν στην αρχή του έτους, αντίστοιχα το μεικτό περιθώριο κέρδους θα παραμείνει εκεί κοντά στο 46,5 σε ετήσια βάση, είναι αυτό που είχαμε προβλέψει και έχουμε πει επανειλημμένα ότι απαιτεί ένα βιώσιμο και πολύ καλό Gross Product Margin και αυτό το βλέπουμε και στα δύο industries και στα sporting goods και στο κομμάτι του οικιακού εξοπλισμού, άρα παραμένει εκεί ακόμα και μετά την πίεση της Ρουμανίας, που είχα εξηγήσει ότι πιέζονται και τα μεικτά, λόγω των βαριών promotion που γίνονται αυτήν την περίοδο ως αντίδραση στις χαμηλές πωλήσεις, το μείγμα δεν είναι καλό, όμως θα το έχουμε το 46,5 και εδώ θα πρέπει να τονιστεί, ότι είναι πάρα πολύ σημαντικό, νομίζω το αναμένατε και ήτανε και σε πολλά άρθρα, το είχα δει και το είχα διαβάσει, να τονιστεί ότι τόσο η αύξηση των πωλήσεων, όσο και το ποσοστό του μεικτού

κέρδους, παραμένουν σε εντυπωσιακά επίπεδα, δείχνουν την ανθεκτικότητα του μοντέλου, έτσι; Και μας κάνουν πολύ αισιόδοξους. Σε ότι αφορά τα έξοδα, μέχρι το τέλος της χρονιάς, θα καταφέρουμε με πάρα πολύ μεθοδικό τρόπο, να απορροφήσουμε σχεδόν όλο το κόστος των 2.500.000 που είχα αναφέρει στα αποτελέσματα του πρώτου τριμήνου, το οποίο προέρχεται από σημαντικές πληθωριστικές πιέσεις, στην ενέργεια, στα καύσιμα, τα καύσιμα ευτυχώς δείχνουν να κινούνται σε λίγο καλύτερη πορεία, δεν καταλαβαίνω γιατί, έχω αρχίσει να μην καταλαβαίνω γενικώς, αλλά φαίνεται να κινούνται σε καλύτερο δρόμο, τα ενοίκια και φυσικά το ανθρώπινο δυναμικό που έχουμε όπως θα δείτε, ειδικά τώρα που μπαίνουμε σιγά, σιγά και σε προεκλογική περίοδο, σημαντικές αυξήσεις στους κατώτατους μισθούς, αλλά και στο Δέλτα, που εμείς πρέπει πάντα να κρατάμε σε σχέση με αυτό, για να παραμένουμε ελκυστικοί και να ανανεώνουμε το rotation των ανθρώπων μέσα στα καταστήματα, ειδικά στην πρώτη γραμμή. Οπότε, είμαστε σχεδόν πεπεισμένοι, με όλα τις ενέργειες που έχουμε βάλει ήδη, αλλά και στο δεύτερο εξάμηνο, θα μαζέψουμε όλα αυτά τα 2.500.000 που φαινότανε να είναι εναντίον μας αυτήν την χρονιά, από τις πληθωριστικές πιέσεις. Και θέλω να ευχαριστήσω την ομάδα μου σε αυτό, γιατί το να μαζέψεις 2.500.000 τα οποία δεν είχες μπατζετάρει από κόστος, σημαίνει ότι έχεις διαχειριστεί όλες τις άλλες γραμμές, με πάρα πολύ σφιχτό τρόπο, για να μπορέσεις αυτό να το κάνεις offset.

Τέλος, όπως ήδη έχουμε αναφέρει, η σημαντική επιδείνωση στη Ρουμάνικη οικονομία, η δραματική πτώση στην κατανάλωση, η μείωση του περιθωρίου κέρδους, γιατί εκεί έχει δημιουργηθεί η τέλεια

καταιγίδα, βλέποντας την πτώση των πωλήσεων όλοι έχουνε πάει χωρίς αύριο σε προσφορές, αυτό να ξέρετε είναι μια αυτοκτονική λογική που ζούμε πάντα στις αρχές των κρίσεων, γιατί νομίζουμε τα promotions είναι αυτά που θα φέρουν τη δουλειά πίσω, δεν είναι τα promotions είναι η διαχείριση όλων των γραμμών, ο κόσμος δεν ξοδεύει γιατί δεν θέλει να ξοδέψει ή δεν μπορεί να ξοδέψει σε κάποιες περιπτώσεις, αλλά αυτή είναι η ζωή, πρέπει να προσαρμοστούμε, αλλά και οι ισχυρές πληθωριστικές πιέσεις, που οδήγησαν φέτος ειδικά στα ενοίκια και στις άλλες γραμμές, σε περεταίρω ζημιές των αρχικών μας προβλέψεων, της τάξεως των 4.500.000 ευρώ. Έτσι, από αυτό που είχαμε προδιαγράψει στο budget που ολοκληρώθηκε στα τέλη του '25, εκεί κοντά στον Σεπτέμβριο, Οκτώβριο ολοκληρώνονται περίπου οι προϋπολογισμοί, για να μπορέσεις να κάνεις το πλάνο σου, έχουμε περίπου άλλα 4 με 5 εκατομμύρια, στο PNL μας. Πάρα πολλά μαγαζιά έχουνε γυρίσει σε αρνητικό αποτέλεσμα και αυτό είναι κάτι, που πρέπει να διαχειριστούμε. Όμως, όσο και να το διαχειριστούμε, αυτά τα 4 με 5 εκατομμύρια, ελπίζω 4, θα αποτυπωθούνε στα αποτελέσματα του 2026. Να θυμίσω ότι το Pute 1 σε αυτά τα νούμερα, είχαμε προσθέσει και τα 2.500.000 που βλέπαμε αποπληθωρισμό. Όμως ξαναλέω, αυτά τα έχουμε μαζέψει και έτσι μένει η Ρουμανία, τουλάχιστον σε ίδια προ ίδια.

Τώρα, θα δούμε παρακάτω τι ακριβώς θα κάνουμε σ' αυτό και πώς θα το κάνουμε με την ΚΕΔ γιατί το ζητούμενο είναι τα αντανεκλαστικά για αυτήν την χρονιά. Επιχειρώντας λοιπόν, σ' αυτό το ευμετάβλητο εξωτερικό περιβάλλον, όπου η πληθωριστικές πιέσεις, η επιδείνωση της αγοράς της Ρουμανίας, αλλά και η γεωπολιτική αβεβαιότητα βαίνουν αυξανόμενες,

αποτελεί επιτακτική ανάγκη να επιταχύνουμε την υλοποίηση του μακροπρόθεσμου στρατηγικού σχεδίου, να το φέρουμε νωρίτερα κοινώς, να επιταχύνουμε την υλοποίηση του σχεδίου λοιπόν αυτού, να επιδείξουμε γρήγορα αντανakλαστικά, κυρίως σε ότι αφορά τις περιοχές που πιεζόμαστε, όπως είναι η Ρουμάνικη αγορά, με στόχο να αντισταθμίσουμε τις εξωτερικές πιέσεις, αλλά και να θωρακίσουμε και να ενδυναμώσουμε την εταιρεία για την επόμενη χρονιά και τα επόμενα χρόνια, έτσι; Είναι η στιγμή. Αν παραμείνεις ακίνητος, μάλλον αυτήν την στιγμή θα έχεις πολύ... θα υποθηκεύσεις το μέλλον σου, έτσι; Γιατί τα πράγματα είναι σε ένα σημείο καμψής. Άρα μέσα στο 2026, προχωρούμε ταχύτατα στο κλείσιμο 10 περίπου ζημιογόνων καταστημάτων σε όλες τις χώρες, σε όλα τα concepts, έτσι; Δεν θα αναφερθώ σε ποια χώρα, σε ποιο concept, ποια καταστήματα και αυτό, γιατί επηρεάζονται άνθρωποι και δεν θέλω να μπω σ' αυτήν τη λογική αυτήν την στιγμή, αλλά είναι πολύ συγκεκριμένος είναι εδώ ο αριθμός των καταστημάτων, που έχω βάλει αυτήν την στιγμή εδώ και η προτεραιότητα με την οποία έχουμε επιλέξει να προχωρήσουμε, γιατί στόχος μας είναι με αυτά τα αντανakλαστικά, να αφαιρέσουμε τα πιο αρνητικά καταστήματα όπως καταλαβαίνετε, για να μπορέσουμε να μειώσουμε το impact στο PLN της Εταιρείας αυτήν τη χρονιά και να ολοκληρώσουμε ταχύτερα από τον σχεδιασμό, ακόμη και αν τα συστήματα δεν είναι έτοιμα, την κεντροποίηση των υπηρεσιών και τη νέα οργανωτική δομή, που όπως είπα, πρέπει μέχρι τον Σεπτέμβριο να έχει ολοκληρωθεί. Τέλος, προχωράμε ταχύτατα και δεν πρέπει να φύγει πιο πίσω, από τον επόμενο μήνα εγώ θα έλεγα, ιδανικά το κλείσιμο αυτού του μήνα, στην ολοκλήρωση της συμφωνίας με την Golden Age

Capital, για την Wellness Market και την Holland & Barret, ώστε να μπορέσουμε να πάρουμε και το benefit στο PNL μας, μέσα σε αυτήν την χρονιά, να πάρουμε το κόστος, αλλά να πάρουμε και το benefit για να μπορέσουμε να ισοσταθμίσουμε την επίδραση του, στο PNL της Εταιρείας.

Με βάση λοιπόν το πλάνο που προανέφερα, την επιτάχυνση της κεντροποίησης και τη δημιουργία του οργανογράμματος και των setting search της δομής, μέχρι το τέλος του καλοκαιριού. Αλλά και τα medications σε ότι αφορά τα loss making καταστήματα μέχρι το τέλος της χρονιάς, αναμένεται να αναγνωριστούν φέτος έκτακτες και μη επαναλαμβανόμενες επιβαρύνσεις, συνολικού ύψους, 10,7 εκατομμυρίων ευρώ, οι οποίες επιβαρύνσεις θα δώσουν την επόμενη χρονιά, από 01/01/2027 τουλάχιστον 9.000.000 επαναλαμβανόμενα benefits. Recurring benefits, έτσι; Τα οποία θα γράψουμε για όλες τις επόμενες χρονιές, μιας και αποτελούν δομικές παρεμβάσεις, στο μοντέλο μας. Θα εξηγήσω παρακάτω, τα 'χω γκρουπάρει θα εξηγήσω γιατί, δεν είναι απόλυτα αναλυτικά, γιατί δεν θέλω να ανοίξω τα χαρτιά μου, ειδικά όταν αυτά επηρεάζουν ανθρώπους και κάνουν πολύ αναλυτικά την στρατηγική, ωστόσο θα μπορέσω να σας δώσω μια ξεκάθαρη εικόνα τι σημαίνουν αυτές οι επιβαρύνσεις και πώς προκύπτει αθροιστικά, το 10,7. Σε ότι αφορά το πρώτο κομμάτι, που είναι το κομμάτι των 4,4 εκατομμυρίων, με επαναλαμβανόμενα οφέλη από αυτά, περίπου 3,4 από την 01/01/2027, εκεί συμπεριλαμβάνονται όλα τα έξοδα, τα κόστη, τα one off κόστη, που στοχεύουν να πετύχουν αυτήν την κεντρική πλατφόρμα. Αυτήν την κεντροποιημένη πλατφόρμα. Και μέσα σε αυτά, είναι και αυτό το περίφημο πρόγραμμα εθελούσιας που ακούσατε, το

οποίο στοχεύει, υπολογίζουμε ότι θα έχει ένα κόστος περίπου 3.500.000 ή και 4.000.000, αλλά 3.500.000 έχουμε υπολογίσει ότι θα καταφέρει να φτάσει, γιατί όπως ήδη έχουμε αναφέρει, πρόκειται για ένα εθελοντικό πρόγραμμα, που δίνει τη δυνατότητα σε ανθρώπους που βλέποντας το καινούργιο operative model και τις νέες θέσεις εργασίας και τα νέα skills που απαιτούνται, πιθανότατα δεν θέλουν να δουν τον εαυτό τους, είτε σε μία άλλη θέση, είτε στο νέο αυτό σχήμα και εθελοντικά μπορούν να επιλέξουν την αποχώρηση τους απ' την Εταιρεία, με πολύ καλούς όρους, είτε περιλαμβάνει αυτό το 4,4 κάποια άλλα έξοδα, πέρα και πάνω από αυτό το πρόγραμμα, που είναι άμεσα συνδεδεμένα με την κεντροποίηση του μοντέλου των οργανωτικών δομών και των συστημάτων, έτσι; Αυτά τα 4,4 λοιπόν, θα δώσουν από την επόμενη χρονιά, περίπου 3,4 με 3,5 εκατομμύρια από δω και πέρα, είτε γιατί η κεντροποίηση θα οδηγήσει σε χαμηλότερο αριθμό ανθρώπων στις κεντρικές υπηρεσίες, οι οποίοι δεν θα αντικατασταθούν απ' την επόμενη χρονιά, έτσι; Μάλλον, κατά βάση για αυτό. Εντάξει; Τώρα, το κλείσιμο ζημιολογίων καταστημάτων, συμπεριλαμβανομένων όλων των χωρών και όλων των concepts και προφανώς με μεγαλύτερη έμφαση στη Ρουμάνικη αγορά, η οποία μας παιδεύει αυτό το διάστημα γιατί γενικότερα δεν έχουμε πολλά άλλα ζημιολογία καταστήματα, υπολογίζεται περίπου 3,9 εκατομμύρια ευρώ, ενώ το όφελος αρχής γενομένης από 01/01/2027 και για το 2027, είναι περίπου 3,5 εκατομμύρια πάλι. Εδώ τι περιλαμβάνονται; Περιλαμβάνονται προφανώς η διαγραφή αναπόσβεστων, οι αποζημιώσεις ανθρώπων σε μαγαζιά που κλείνουν, αλλά και έχουμε προϋπολογίσει και κάποιο IFRS impact, αλλά και κάποια penalties από την πρόωρη έξοδο από

μισθώματα τα οποία έχουμε στα συγκεκριμένα καταστήματα, έτσι; Είναι λίγο επίπονο, δεν μπορούμε να κάνουμε πολλά πράγματα όμως εκεί, πρέπει να προχωρήσουμε και θέλω να σας πω, ότι αυτά τα 3.9 εκατομμύρια φέτος, θα απαλύνουν περίπου 3,5 εκατομμύρια το PNL την επόμενη χρονιά και επίσης, ευελπιστώ ότι επειδή είναι ένα πολύ μεγάλο και θαρραλέο νούμερο, το οποίο κάνει mitigate σχεδόν όλο το loss making business και το... αρνητικοί θα είμαστε και του χρόνου, αλλά ελαφρώς αρνητικοί και του παραχρόνου θεωρώ ότι θα είμαστε και πάλι θετικοί, γιατί έχει πιάσει ένα base σε ότι αφορά την πτώση η αγορά και είτε μείνει σταθερή, είτε κινηθεί με πολύ θετικά πρόσημα στη Ρουμανία, αυτό θα μας οδηγήσει πάλι σε κερδοφορία όπως είχαμε στο παρελθόν, πρέπει να πούμε ότι είναι κάτι το οποίο, πραγματικά πρέπει να γίνει. Και για μένα, τα ανακλαστικά σ' αυτές τις περιπτώσεις, είναι το σημαντικότερο όλων. Στη λιανική αν δεν κινηθεί γρήγορα να μαζέψεις έκτακτα κόστη που δημιουργήθηκαν για οποιονδήποτε εξωτερικό παράγοντα στο περιβάλλον, είτε γιατί περιμένεις να δεις τι θα γίνει παραπάνω απ' όσο πρέπει, νομίζω είναι καταστροφικό και επειδή το κάνω πάρα πολλά χρόνια αυτό, εδώ είμαστε, όταν η αγορά βελτιωθεί να πατήσουμε γκάζι πάλι και να βρεθούμε όχι με 10, αλλά με 20 και με 30 μαγαζιά, αν τα πράγματα το επιτρέπουνε, έτσι; Και οι συνθήκες το επιτρέπουνε και οι όροι του παιχνιδιού το επιτρέπουνε, γιατί πιστέψτε με, στη Ρουμανία θα ξανασυζητηθούν από την αρχή όλοι οι όροι του retail. Το αν θα πρέπει να είμαστε σε τεράστια και ακριβά εμπορικά κέντρα ή θα πρέπει να ξαναδημιουργηθούνε μικρότερες αγορές, παράλληλα με τα μεγάλα εμπορικά κέντρα, για το αν το channel mix που εδώ στην Ελλάδα το βλέπουμε. Η Trade Estates έχει ένα εξαιρετικό tenant mix. Το αν

πρέπει να είναι όλοι οι ανταγωνιστές σε ένα εμπορικό κέντρο και να πλακώνονται και να κάνουνε promots από την αρχή μέχρι το τέλος της χρονιάς και να πέφτει το μερίδιο αγοράς σε κάθε κρίση, είναι λογικό, πιστέψτε με, αυτό θα ξανασυζητηθεί στη Ρουμανία, έτσι; Οπότε, θεωρώ ότι θα μας φέρει πολύ δυνατά benefits και επίσης θεωρώ, ότι είναι αρκετά μεγάλο για να μας γλιτώσει και από οποιοδήποτε άλλο impairment που θα μπορούσε να προκύψει στην αγορά της Ρουμανίας και το οποίο θα μπορούσε να επιβαρύνει, πέρα και πάνω από αυτά τα 4.000.000 τον ισολογισμό μας, αυτήν την χρονιά, εντάξει; Άρα, πριν έρθει κάποιος άλλος να μας φέρει το πρόβλημα μπροστά, πάμε εμείς να το κάνουμε mitigate. Τέλος, η ολοκλήρωση της συναλλαγής της Holland & Barret, υπολογίζεται ότι θα έχει ένα κόστος 2,4 φέτος, ενώ το όφελος το 2027 θα είναι περίπου 2,2 εκατομμύρια, γιατί θεωρητικά θα πήγαινε καλύτερα, δεν θα το συμπεριλάβω στο recurring με την έννοια ότι είναι για πάντα, γιατί η Holland & Barret αν όχι στα επόμενα δύο, στα επόμενα τρία χρόνια κάποια στιγμή θα έβρισκε τον δρόμο της να κάνει break in even, αλλά για να λέμε τα πράγματα και με το όνομα τους, την επόμενη χρονιά θα χάναμε 2,2 και τη μεθεπόμενη χρονιά, θα χάναμε ξέρω εγώ; 1,5 μέχρι να βρούμε τον δρόμο μας πάνω στο ίδιο μοντέλο. Τώρα αυτό το καλύπτουμε και από την επόμενη χρονιά, θα δούμε να μπαίνει αυτή της τάξεως των 2,2 εκατομμυρίων, σε σχέση με το budget που είχαμε μέχρι τώρα και το three-year-plan μας, εντάξει;

Λοιπόν, συμπερασματικά, για το σύνολο χρήσης του '26, αναμένουμε οι πωλήσεις να πάνε στα 645.000.000 ευρώ, το μεικτό περιθώριο κέρδους να παραμείνει στα 46,5 είναι αυτό που λέω, δεν ανησυχώ για τις πωλήσεις και για τα κέρδη και σε

επίπεδο λειτουργικής κερδοφορίας, το EBIT αναμένεται να είναι στα 15 έως 17 εκατομμύρια ευρώ, δεν θα μιλήσω για adjusted γιατί το adjusted που μας δίνει το δικαίωμα θεωρητικά να αφαιρέσουμε τα μη επαναλαμβανόμενα, αυτό είναι το καθαρό EBIT, θέλω να δείξω τι σημαίνει αυτό, άρα θα φτάσει στα 15 ή 17 εκατομμύρια ευρώ, το οποίο μεταφράζεται σε περίπου 2,3% έως 2,6% στις πωλήσεις, συμπεριλαμβανομένων των μη επαναλαμβανόμενων όπως λέω εξόδων, ύψους 10,7 εκατομμύρια ευρώ. Άρα, για να μην τα πω παραπάνω φορές, το 2026 είναι για τη Φουρλής μια χρονιά μετάβασης, επένδυσης και μετασχηματισμού, είναι μια χρονιά κατά την οποία απορροφούμε το κόστος των αλλαγών, που είναι απαραίτητες για να δημιουργήσουμε ένα πιο αποτελεσματικό και αποδοτικό Όμιλο στο μέλλον, αρχής γενομένης από το 2027.

Τώρα, πριν κλείσω, δεν είμαι εδώ για να κάνω guidance για το 2027, τον Οκτώβριο έχουμε ένα investor day το οποίο εκεί θα παρουσιάσουμε όχι μόνο το 2027, αναλυτικά το πλάνο μας, αλλά θα δώσουμε και μια ένδειξη το πώς βλέπουμε την επόμενη τριετία, έτσι; Θα φτάσουμε ίσως μέχρι και το κομμάτι του τι σημαίνει το Ελληνικό για εμάς, τα concepts μας, τον τζίρο μας και τις επενδύσεις μας, άρα το 2029, αυτό που έχω να σας πω ωστόσο, είναι να επαναλάβω για να το μεταφράσετε και εσείς σωστά, τα εξής. Οι πωλήσεις μας και του χρόνου και του παραχρόνου, θα κινούνται σχεδόν με τους φετινούς αν όχι καλύτερους ρυθμούς, γιατί ωριμάζουν και τα υπάρχοντα καταστήματα και πρέπει να σας πω, ότι όσο εμείς κινούμαστε με αυτόν τον τρόπο, ίσως βρεθεί και μεγαλύτερη ευκαιρία, για μεγαλύτερη αύξηση, γιατί ο ανταγωνισμός δεν

κινείται με αυτούς τους ρυθμούς, κινείται σε πολλές περιπτώσεις αρνητικά και μας δίνει το δικαίωμα, να αισιοδοξούμε, ότι είτε μαζεύοντας μέσα από τη γεωγραφία καλύτερα τα μερίδια μας στον οικιακό εξοπλισμό, είτε αναπτύσσοντας τα πολύ κερδοφόρα πολύ μικρότερα concept, είτε καλπάζοντας στην αγορά του sporting goods, θα μπορέσουμε στο επόμενο διάστημα, να κινούμαστε καλύτερα και με καλύτερους όρους για όλους μας. Το μεικτό κέρδος και την επόμενη χρονιά, αλλά και τα επόμενα χρόνια, δείχνει πάρα πολύ... είναι σταθερό, δείχνει βιώσιμο, είναι μια πολύ μεγάλη ευλογία να μπορείς να ξεκινάς από τέτοια μεγέθη, θα τα προστατέψουμε σαν κόρη οφθαλμού, θα τα βελτιώσουμε ιδανικά τα επόμενα χρόνια, μέσα από σοβαρότερη διαχείριση των αποθεμάτων, των προβλέψεων, της ανάγκης για μεγαλύτερες εκπτώσεις, γιατί θα έχουμε κάνει καλύτερη πρόβλεψη ζήτησης και καλύτερο demand forecasting και replacement forecasting στα καταστήματα, άρα και αυτό είναι σταθερό. Άρα η επόμενη χρονιά, αν κινηθεί... θα κινηθεί θεωρώ τουλάχιστον στα φετινά νούμερα, αφαιρώντας φυσικά τα κλειστά καταστήματα, αυτά τα δέκα κλειστά καταστήματα και τον τζίρο τους από την επόμενη χρονιά, ο οποίος υπολογίζω ότι μπορεί να είναι κοντά στα 8 με 10 εκατομμύρια. Φυσικά θα αφαιρέσεις και το λειτουργικό κόστος από αυτά τα καταστήματα, οπότε θα γυρίσει πίσω αυτό που περιέγραψα πριν, ως επαναλαμβανόμενο benefit. Και δεν θα δώσω φυσικά, για το τι θα σημαίνει αυτό και τι recovering θα κάνουμε, στο ποσοστό της κερδοφορίας μας στην κάτω γραμμή, αλλά κάντε τα μαθηματικά σας, κρατήστε μια παρόμοια αύξηση στις πωλήσεις, ένα σταθερό μεικτό κέρδος, γυρίστε πίσω τα 9 plus εκατομμύρια σε recurring benefits και σίγουρα, θα έχουμε μια πολύ καλύτερη χρονιά από το

2027, μια χρονιά όπως την έχουμε πλανάρει. Ακόμα και κάτω από δύσκολες συνθήκες, εντάξει; Τον Οκτώβριο θα τα κάνουμε τα πράγματα, πολύ, πολύ πιο αναλυτικά, στόχος μου είναι να είμαστε απόλυτα διαφανείς, να έχετε πλήρη εικόνα του τι πάμε να κάνουμε, γιατί σε αυτήν τη φάση της αλλαγής, όπου όλα είναι υπό επανεξέταση και δημιουργούμε ένα νέο μοντέλο, το οποίο θα μας πάει στο μέλλον, η διαφάνεια και... είναι το μοναδικό πράγμα το οποίο μπορεί να μας βοηθήσει και εσάς να νιώσετε πιο ασφαλείς για τις δικές μας επιλογές, αλλά και εμείς να εξηγήσουμε τι ακριβώς κάνουμε και για ποιον λόγο χρησιμοποιούμε τα λεφτά της Εταιρείας και τις επενδύσεις της Εταιρείας, στην προσπάθεια μας να φτιάξουμε ένα μοντέλο το οποίο θα είναι θωρακισμένο στο μέλλον και θα παράγει πολύ σημαντικότερες αποδόσεις, από το 2027 και μετά.

Ευχαριστώ πάρα πολύ, συγγνώμη για το μακροσκελές της παρουσίασης, αλλά ήθελα τα πράγματα να είναι όσο το δυνατόν πιο ξεκάθαρα, δεν θα 'χουμε ερωτήσεις αυτήν την στιγμή, θα προχωρήσουμε, στο τέλος θα ξεκινήσουμε με ερωτήσεις και με ερωτήσεις αρχικά που είναι ανεβασμένες στο ψηφιακό... στην ψηφιακή μας πλατφόρμα και είμαστε εδώ, να απαντήσουμε ότι χρειαστεί.

Ευχαριστώ πάρα πολύ.

ΦΟΥΡΛΗΣ Β:

Ευχαριστούμε πολύ Γιάννη, να σημειώσω ότι στην πρόβλεψη φυσικά του EBIT 15 έως 17 εκατομμύρια, δεν υπολογίζονται τα κέρδη των συνδεδεμένων εταιρειών, τα οποία πέρσι ήταν περίπου 21.000.000, έτσι; Άρα και φέτος πιστεύουμε ότι θα είναι τουλάχιστον τόσα αν όχι αρκετά παραπάνω.

Θέμα 2°. Διανομή μερίσματος από τα κέρδη της Εταιρικής χρήσης 01/01/2025 έως 31/12/2025.

Το Διοικητικό Συμβούλιο, προτείνει τη λήψη απόφασης για διανομή συνολικού μερίσματος, ποσού 15 λεπτών ανά μετοχή, σύμφωνα με τα άρθρα 160 και 161 του νόμου 4548 του 2018. Το οποίο προέρχεται από τα καθαρά κέρδη της εταιρικής χρήσης του 2025, ύστερα από αφαίρεση της κράτησης για σχηματισμό τακτικού αποθεματικού, κατά το συνολικό ποσό των 8.000.000 περίπου. Περαιτέρω, προτείνονται ως ημερομηνία προσδιορισμού δικαιούχων μερίσματος, record day, η Τρίτη 30/06/2026, ως ημερομηνία αποκοπής η Δευτέρα 29/06/2026 και ως ημερομηνία έναρξης καταβολής του μερίσματος, η Παρασκευή 03/07/2026. Το ποσό του μερίσματος, υπόκειται στις νόμιμες παρακρατήσεις.

Θέμα 3°. Έγκριση της συνολικής διαχείρισης και απαλλαγή των ανεξάρτητων ορκωτών ελεγκτών, από κάθε ευθύνη.

Προφανώς θα ψηφίσουμε στο τέλος, για όλα τα θέματα. Το Διοικητικό Συμβούλιο προτείνει να εγκρίνετε τη συνολική διαχείριση που έλαβε χώρα κατά την εταιρική χρήση 2025, σύμφωνα με τα άρθρο 108 του νόμου 4548 του 2018, καθώς και να απαλλάξετε τους ανεξάρτητους ορκωτούς ελεγκτές, που διενήργησαν τον έλεγχο των οικονομικών μας καταστάσεων.

Θέμα 4° Εκλογή ορκωτών ελεγκτών λογιστών, τακτικών και αναπληρωματικών για τον έλεγχο των οικονομικών καταστάσεων, ενοποιημένων και Εταιρείας της εταιρικής χρήσης του 2026, καθώς και για την έκθεση διασφάλισης της υποβολής έκθεσης

βιωσιμότητας για την ίδια χρήση 2026 καθώς και τον καθορισμό της αμοιβής τους.

Το Διοικητικό Συμβούλιο κατόπιν σχετικής εισήγησης της επιτροπής ελέγχου, προτείνει την εκλογή της ελεγκτικής ανώνυμης εταιρείας Grand Thorton Ανώνυμη Εταιρεία Ορκωτών Λογιστών και Συμβούλων Επιχειρήσεων, για τον έλεγχο των οικονομικών καταστάσεων και για την παροχή περιορισμένης διασφάλισης της υποβολής της έκθεσης βιωσιμότητας, κατά την χρήση του 2026. Για τον έλεγχο των οικονομικών καταστάσεων της χρήσης του 2026, τη σύνταξη και χορήγηση έκθεσης ελέγχου, περιλαμβανομένης κάθε εν γένει σχετικής με τον έλεγχο δαπάνης, καθώς και την παροχή περιορισμένης διασφάλισης της υποβολής της έκθεσης βιωσιμότητας για την ίδια ως άνω χρήση, το Διοικητικό Συμβούλιο προτείνει να εγκριθεί η αμοιβή των ανεξάρτητων ορκωτών ελεγκτών, μέχρι του ποσού των 88.000 πλέον ΦΠΑ και να εξουσιοδοτηθεί το Δ.Σ. για τον ακριβή καθορισμό της ως άνω αμοιβής.

Θέμα 5^ο Έγκριση αμοιβών μελών Διοικητικού Συμβουλίου, για την εταιρική χρήση 01/01/2025 έως 31/12/2025 και προέγκριση αμοιβών, για την εταιρική χρήση 2026 σύμφωνα με το άρθρο 109 του άρθρου 4548 του 2018.

Το Διοικητικό Συμβούλιο προτείνει να εγκριθούν στο σύνολο τους, οι αμοιβές του ποσού 1,1 περίπου εκατομμυρίου ευρώ, που καταβλήθηκαν στα μέλη του για την χρήση του 2025, εξοιουδήποτε λόγου. Ειδικότερα, ως αποδοχές από σύμβαση εξαρτημένης εργασίας ή αμοιβές για τη συμμετοχή τους, στο Διοικητικό Συμβούλιο και στις Επιτροπές. Επίσης, να καθοριστεί κατ' ανώτατο όριο, το συνολικό ποσό των 815.000 ευρώ, ως αμοιβή των μελών του Διοικητικού

Συμβουλίου της χρήσης του 2026 και να εξουσιοδοτηθεί το Διοικητικό Συμβούλιο, σχετικά με τον χρόνο και το ακριβές ποσό καταβολής.

Θέμα 6^ο Υποβολή από την Επιτροπή Ελέγχου της ετήσιας έκθεσης πεπραγμένων, σύμφωνα με το άρθρο 44 παράγραφος 1 του νόμου 4449 του 2017.

Το Διοικητικό Συμβούλιο ανακοινώνει προς τους μετόχους, ότι η Επιτροπή Ελέγχου έχει υποβάλει προς τη Γενική Συνέλευση τη έκθεση πεπραγμένων της, για την εταιρική χρήση του 2025, σύμφωνα με το άρθρο 4449 του νόμου 2017, όπως τροποποιήθηκε από το άρθρο 74 του νόμου 4706 του 2020. Η ετήσια έκθεση πεπραγμένων της Επιτροπής Ελέγχου, αποσκοπεί στην ενημέρωση των μετόχων, για τα πεπραγμένα της Επιτροπής Ελέγχου και φυσικά αναφέρεται στην εταιρική χρήση του 2025. Η ετήσια έκθεση πεπραγμένων της Επιτροπής Ελέγχου, έχει τεθεί στη διάθεση των μετόχων και του επενδυτικού κοινού, μέσω της ιστοσελίδας της Εταιρείας. Υπενθυμίζω προς τους μετόχους, ότι δεν επακολουθεί λήψη αποφάσεων επί του παρόντος θέματος, καθώς αφορά μόνο την ενημέρωση της Γενικής Συνέλευσης.

Θέμα 7^ο Υποβολή της έκθεσης των ανεξάρτητων μη εκτελεστικών μελών του Διοικητικού Συμβουλίου, σύμφωνα με το άρθρο 9 παράγραφος 5 του νόμου 4706 του 2020.

Ο ανεξάρτητος αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου, στο πλαίσιο της ενημέρωσης των μετόχων για τα πεπραγμένα των ανεξάρτητων μη εκτελεστικών μελών του Διοικητικού Συμβουλίου κατά την εταιρική χρήση του 2025 και υπό την ιδιότητα του ως ανώτερου ανεξάρτητου συμβούλου της Εταιρείας, έχει υποβάλει στη Γενική Συνέλευση σχετική έκθεση, σύμφωνα με άρθρο 9 παράγραφος 5 του νόμου 4706 του 2020, η οποία έχει τεθεί στη

διάθεση των μετόχων και του επενδυτικού κοινού, μέσω της ιστοσελίδας της Εταιρείας. Υπενθυμίζω και πάλι, ότι δεν επακολουθεί λήψη απόφασης.

Θέμα 8^ο Υποβολή προς συζήτηση και ψήφιση, της έκθεσης αποδοχών των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου, για την εταιρική χρήση του 2025.

Το Διοικητικό Συμβούλιο υποβάλλει προς συζήτηση και ψήφιση από τη Γενική Συνέλευση, την έκθεση αποδοχών των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου, για την εταιρική χρήση του 2025. Η έκθεση αποδοχών, περιλαμβάνει ολοκληρωμένη επισκόπηση του συνόλου των αποδοχών που έλαβαν τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου εντός της χρήσης του 2025, καθώς και τις λοιπές απαιτούμενες κατ' άρθρο 112 4548 του 2018 πληροφορίες και έχει καταρτιστεί με επιμέλεια του Διοικητικού Συμβουλίου. Η ψήφος των μετόχων, έχει συμβουλευτικό χαρακτήρα και στην περίπτωση αυτή.

Θέμα 9^ο Διανομή μέρους του υπολοίπου των καθαρών κερδών εις νέο της εταιρικής χρήσης 2025, ως αμοιβή σε εκτελεστικά μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου και ανώτατα διευθυντικά στελέχη της Εταιρείας. Παροχή εξουσιοδότησης στο Διοικητικό Συμβούλιο, για τον καθορισμό των δικαιούχων και για κάθε απαιτούμενη ενέργεια.

Το Διοικητικό Συμβούλιο εισηγείται τη διανομή ως αμοιβή σε εκτελεστικά μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου, καθώς και ανώτατα διευθυντικά στελέχη, μέρος των κερδών που πραγματοποιήθηκαν το 2025 και συνολικού ποσού 255.000 περίπου. Διευκρινίζεται ότι το ποσό που αντιστοιχεί σε αμοιβές προς τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρείας, περιλαμβάνεται στις αναλύσεις της έκθεσης αποδοχών, για την χρήση του 2025. Και δεν αποτελεί

επιπλέον αμοιβή, προς τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου.

Θέμα 10^ο Αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου, με κεφαλαιοποίηση αποθεματικών και έκδοση 242.000 νέων κοινών ονομαστικών μετά ψήφου μετοχών, με σκοπό τη δωρεάν διάθεση στους δικαιούχους της 3^{ης} σειράς του συγκεκριμένου από την Τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων, 16/06/2023 προγράμματος διάθεσης μετοχών, σύμφωνα με τις το άρθρο 114 του νόμου 4548 του 2018, όπως ισχύει σήμερα, τροποποιηθείς.

Το Διοικητικό Συμβούλιο, εισηγείται τη λήψη απόφασης, για την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου κατά το ποσό των 242.785 ευρώ. Με κεφαλαιοποίηση ισόποσου μέρους, διανεμητών αποθεματικών. Η κατά τα ανωτέρω διά της κεφαλαιοποίησως του προαναφερθέντος αποθεματικού, αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου θα πραγματοποιηθεί με έκδοση 242.000 περίπου μετοχών, ονομαστικής αξίας 1 ευρώ η κάθε μία. Η έκδοση των νέων μετοχών, θα πραγματοποιηθεί με σκοπό την υλοποίηση της από 16/06/23 απόφαση της Τακτικής Γενικής Συνέλευσης. Το πλήρες κείμενο του καταστατικού της Εταιρείας, όπως θα διαμορφωθεί μετά την έγκριση της προτεινόμενης τροποποίησης, έχει αναρτηθεί και είναι διαθέσιμο στην ιστοσελίδα της Εταιρείας.

Θέμα 11^ο και τελευταίο. Ανακοίνωση της εκλογής του νέου εκτελεστικού μέλους του Διοικητικού Συμβουλίου, σε αντικατάσταση παραιτηθέντος.

Το Διοικητικό Συμβούλιο ανακοινώνει προς τους μετόχους, ότι με την από 01/07/2025 απόφαση του, βάσει σχετικής πρότασης της επιτροπής ανάδειξης υποψηφιοτήτων και αποδοχών, που διατυπώθηκε με γνώμονα την πλήρωση των προϋποθέσεων και των

κριτηρίων που προβλέπονται από το ισχύον κανονιστικό πλαίσιο και τον κανονισμό λειτουργίας της Εταιρείας και τους κανονισμούς και πολιτικές που διέπουν το εφαρμοζόμενο πλαίσιο εταιρικής διακυβέρνησης, εξέλεξε τον κ. Ιωάννη Βασιλάκο του Δημητρίου, ως νέο Διευθύνοντα Σύμβουλο και εκτελεστικό μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου. Σε αντικατάσταση του παραιτηθέντος, κ. Δημητρίου Ευστρατίου Βαλαχή, για τον υπόλοιπο χρόνο της θητείας του εν ισχύ Διοικητικού Συμβουλίου, που λήγει την 17^η του Ιουνίου του 2027. Και παρατείνεται αυτόματα, σύμφωνα με τον νόμο και καταστατικό, μέχρι την ημερομηνία πραγματοποίησης, της Τακτικής Γενικής Συνέλευσης που θα συγκληθεί μετά την ημερομηνία αυτή. Ύστερα από την ως άνω ανακοίνωση, το Διοικητικό Συμβούλιο, εισηγείται προς τη Γενική Συνέλευση την έγκριση της εκλογής του κ. Γιάννη Βασιλάκου, ως νέου Διευθύνοντος Συμβούλου και εκτελεστικού μέλους, του Διοικητικού Συμβουλίου. Ενημερωτικό σημείωμα του Διοικητικού Συμβουλίου, σε σχέση με την εισήγηση περί της υποψηφιότητας του κ. Βασιλάκου ως νέου Διευθύνοντος Συμβούλου και εκτελεστικού μέλους του Διοικητικού Συμβουλίου, που περιλαμβάνει αιτιολόγηση της υποψηφιότητας, βιογραφικό σημείωμα του ως άνω υποψηφίου και τη διαπίστωση των κριτηρίων καταλληλότητας, σύμφωνα με την πολιτική καταλληλότητας, έχει τεθεί στη διάθεση των μετόχων, στην ιστοσελίδα μας.

Εδώ τελειώνουν τα θέματα και φυσικά, πριν την ψηφοφορία, θα υπάρξει συζήτηση, υπάρχουν γραπτές ερωτήσεις... δεν υπάρχουν γραπτές ερωτήσεις από την online παρουσίαση. Ωραία, είμαστε ανοιχτοί σε ερωτήσεις, από τους μετόχους και από το κοινό. Στη διάθεση σας.

ΚΟΚΟΤΗΣ Β: Η Trade Estate, από τότε που μπήκε στο ΧΑ είναι για πρώτη φορά, οριακά πιο πάνω από την τιμή εισαγωγής. Σκέφτεστε, αν αυτή η καλή πορεία συνεχιστεί, να πουλήσετε και άλλο ποσοστό; Είναι περίπου στο 47% αν θυμάμαι καλά το ποσοστό που έχουμε.

ΦΟΥΡΛΗΣ Β: Ναι, κοιτάξτε, δεν υπάρχει τέτοια σκέψη αυτήν την στιγμή. Δεν υπάρχει. Η Trade Estate έχει μια πολύ θετική πορεία και έχει επίσης και ένα πολύ μεγάλο επενδυτικό πρόγραμμα μπροστά της. Άρα, το πώς θα χρηματοδοτηθεί αυτό το επενδυτικό πρόγραμμα, είναι ένα θέμα προς συζήτηση στο άμεσο μέλλον και από αυτό, θα εξαρτηθούν αρκετά θέματα. Αλλά, σκέψεις πώλησης ποσοστού, δεν υπάρχει αυτήν την στιγμή. Ελπίζουμε, ότι η τιμή θα συνεχίσει να ανεβαίνει της Trade Estates. Ευχαριστώ για την ερώτηση.

ΤΟΥΛΙΟΣ Δ: Περπατώντας στην Ερμού, βλέπω ένα πολύ ωραίο μαγαζί, δεν θυμάμαι τώρα τα εγγλέζικα, Foot... διαπίστωσα, ότι αυτό το μαγαζί με τα ωραία φορέματα κλπ. μπαίνει πάρα πολύ νεολαία και σας εύχομαι καλή επιτυχία. Επίσης, θέλω να μου πείτε, η Φουρλής στο Ελληνικό, έχετε κανένα να μας πείτε τίποτα για τον Φουρλή, όχι για την Trade, για τον Φουρλή στο Ελληνικό; Ευχαριστώ πάρα πολύ.

ΦΟΥΡΛΗΣ Β: Το Ελληνικό Γορτυνίας εννοείτε από το οποίο καταγόμαστε ή το Ελληνικό εδώ; Αστειεύομαι. Απλά, επειδή η οικογένεια Φουρλή κατάγεται από το Ελληνικό Γορτυνίας και έτσι όπως το είπατε... λοιπόν,

όταν λέτε στο Ελληνικό για την Φουρλής; Εννοείτε δραστηριότητες του Ομίλου.

ΒΑΣΙΛΑΚΟΣ Γ: Ναι, για μας το Ελληνικό, είναι ένα project το οποίο αλλάζει... πέρα από το ότι ευελπιστούμε ότι εκεί θα δημιουργηθεί μία πολύ μεγάλη αγορά, μία νέα πόλη με πολύ υψηλά εισοδηματικά κριτήρια, που θα μπορούσε από μόνη της να κρατήσει ένα concept, ένα πολύ μεγάλο κατάστημα, για μας εκεί τα πράγματα είναι ακόμα σημαντικότερα, έχουμε... θα αναπτύξουμε ένα IKEA το οποίο θα ξεπερνά τα 10.000 μέτρα και θα είναι ένα από τα μεγάλα IKEA, θα έχουμε ένα Inter Sport το οποίο θα ξεπερνά τα 2.000 μέτρα, έχουμε ένα Foot Locker το οποίο θα βρίσκεται επίσης εντός του Ελληνικόν και θα αποτελεί flagship κατάστημα, δηλαδή ναυαρχίδα, η πορεία του Ελληνικού επειδή το γνωρίζω το project αυτό και από την προηγούμενη μου δουλειά και... θα είναι σίγουρα για την πρώτη πενταετία, θα είναι εξαιρετική, θα δώσει τεράστια νούμερα, θα είναι από τα πιο επιτυχημένα καταστήματα που θα έχουμε όλοι εκεί, περισσότερο πονοκέφαλο έχω για το τι κανιβαλισμό θα δημιουργήσουνε στα καταστήματα γύρω, στην υπόλοιπη Αττική, παρά για το αν το Ελληνικό θα είναι ένα ιδιαίτερα πετυχημένο project. Θα είναι σίγουρα, ναι. Οπότε αυτήν την στιγμή, εμείς όλος ο σχεδιασμός μας στην ανάπτυξη νέων καταστημάτων, αλλά και στο να δούμε μέσα στην επόμενη διετία, τριετία, πιθανότατα ανάγκη για κάποιο relocation ή οτιδήποτε άλλο, για να κάνουμε τη βελτιστοποίηση του σχεδίου μας, γίνεται με το νέο δεδομένο του Ελληνικού, που λέει ότι θα πρέπει να επανατοποθετήσουμε τις επενδύσεις μας, αλλά και τα υπάρχοντα assets, γύρω από αυτό το νέο σημείο αναφοράς, έτσι; Άρα, είμαστε πραγματικά πάρα πολύ

αισιόδοξοι για αυτό. Τώρα, θα έλεγα για το Ελληνικό, ότι στο Investor Day που θα δούμε τον Οκτώβριο, ένα άλλο κρίσιμο σημείο πέρα από το τι θα σημαίνει για τα υπόλοιπα καταστήματα, αυτό που έχει ενδιαφέρον είναι να δούμε κάποια στιγμή το timing των ανοιγμάτων εφόσον οριστικοποιηθεί αυτό, έτσι; Τι θα συμπαρασύρει και εκεί σε ανάγκες επενδυτικές και πόσο γρήγορα θα φέρει τα revenues πίσω. Το καλό με το Ελληνικό, είναι ότι η πρώτη του χρονιά, θεωρώ ότι θα είναι τόσο μεγάλη σε τζίρο απ' τον κόσμο που θα το επισκεφτεί και το... θα είναι ένα σημείο που θα φτάνουνε από παντού για να το δούνε και σίγουρα θα έχει και πολύ μεγάλο food hall, τα καταστήματα μας, που σίγουρα θα κάνει payback πάρα πολύ γρήγορα. Αυτά κρατάμε για τη συγκεκριμένη... για το συγκεκριμένο project. Τώρα, το κομμάτι της Foot Locker, θέλω να κρατήσω κάτι που είπατε για τους νέους ανθρώπους και αυτό έρχεται να χτίσει πάνω σε αυτό λέμε ότι δεν υπάρχει κανιβαλισμός ανάμεσα στα δύο concepts. Η Inter Sports απευθύνεται στην οικογένεια, στον άνθρωπο που ασχολείται με τα sports και είναι συνήθως 25 έως 45 ετών, περίπου 35 μεσοσταθμικά και αγοράζει εξοπλισμό για να τρέξει, να κολυμπήσει, έτσι; Για να παίξει ποδόσφαιρο, η Foot Locker, αφορά... είναι fashion και αφορά τον πιτσιρικά, τη νεολαία, η οποία θέλει να ντυθεί με ότι πιο fashionable υπάρχει αυτήν την στιγμή στον κόσμο και με brands, έτσι; Οπότε αυτό, μας κάνει επίσης πάρα πολύ χαρούμενους, γιατί τα δύο concepts λειτουργούν ανεξάρτητα και ο κανιβαλισμός μεταξύ τους, δεν ξεπερνά το 10% 12% αν δεν κάνω λάθος Βαγγέλη, κάπου εκεί είναι. Οπότε ήταν πολύ σημαντική η παρατήρηση. Είναι ένα καινούργιο κοινό που προσεγγίζουμε και δεν το 'χαμε.

ΦΟΥΡΛΗΣ Β: Να θυμίσω ότι στο Ελληνικό έχουν αρχίσει οι κατασκευαστικές εργασίες, η Trade Estates κατασκευάζει ένα εμπορικό πάρκο περίπου 30.000 μέτρα και το mall της LAMDA θα είναι από τα μεγαλύτερα στην Ευρώπη. Και ευελπιστούμε, αρχές του 2009, να λειτουργούν. Κάποια άλλη ερώτηση;

ΜΕΛΑΣ: Σας παρακαλώ, ήθελα να προσθέσω κάτι σ' αυτά που λέτε για τα καταστήματα, καταρχάς να σας συγχαρώ και να σας ευχηθώ καλή επιτυχία στις προσπάθειες που κάνετε, ήθελα να προσθέσω κάτι. Σε πάρα πολλά καταστήματα, δεν μπορεί κανείς να βρει παπούτσια του τένις. Το τένις λόγω Τσιτσιπά, Σάκκαρη, έχει ανέβει τελευταία ως άθλημα. Και θα σας έλεγα να δείτε αυτήν τη λεπτομέρεια. Το δεύτερο που ήθελα να σας πω, είναι ότι είδα ένα δημοσίευμα χτες αν δεν κάνω λάθος, στο Capital, σχετικά με την εθελουσία έξοδο που λέει ότι ουσιαστικά θα απομακρυνθούν με εθελούσια έξοδο βέβαια, περίπου το 10% των εργαζόμενων και οι υπόλοιποι εργαζόμενοι που θα απομείνουν, θα επωμιστούν βάρος επιπλέον εργασίας. Θα είναι χρήσιμο στη Γενική Συνέλευση, να ακουστεί καλύτερα και η άποψη της Εταιρείας, για το συγκεκριμένο θέμα. Σας ευχαριστώ και σας εύχομαι καλή επιτυχία.

ΒΑΣΙΛΑΚΟΣ Γ: Ναι, καταρχάς ευχαριστώ για αυτό που λέτε, όντως ένα από τα πράγματα που κοιτάμε αυτό το διάστημα, είναι να εμβαθύνουμε λίγο παραπάνω σε συγκεκριμένες κατηγορίες sports, ο λόγος που κάναμε το soccer store που είναι το ποδοσφαιρικό και στη Αθήνα και στη Θεσσαλονίκη, γιατί υπάρχει σημαντικός χώρος, προφανώς όχι παντού, αλλά με συγκεκριμένα καταστήματα, που μπορούν να δώσουν

βάθος και να καλύψεις πιο εξειδικευμένες ανάγκες, συγκεκριμένου αθλήματος. Και θα δούμε και άλλα στο μέλλον και το ακούω αυτό που λέτε βοηθάει, όχι μόνο δίνει περισσότερο τζίρο και εξειδικεύει, αλλά εμβαθύνει και υποστηρίζει και το βασικό positioning της Εταιρείας, που λέει ότι είμαι εδώ, για τον αθλητή. Τώρα, ας πάρμε λιγάκι στο άλλο θέμα, το οποίο είναι λίγο πιο λεπτό. Ξαναείπα ότι το ζητούμενο... καταρχάς, η εθελουσία per se δεν μας αφορά, είναι ένα εργαλείο το οποίο το χρησιμοποιούμε ως μέρος αυτού του μετασχηματιστικού ταξιδιού. Άρα, το μόνο σίγουρο είναι ότι θα υπάρξουν νέες δομές, θα απαιτηθούν νέα skills και θα... σε κάποιες εργασίες που γίνονται σήμερα και που έχουμε τον ίδιο ρόλο σε δέκα σημεία, πλέον θα έχουμε τρία σημεία ή τρεις ανθρώπους, έτσι; Και όχι δέκα. Τι σημαίνει αυτό. Σημαίνει ότι... επίσης έχουμε πάρα πολύ μεγάλες ανάγκες, σε άλλα σημεία του Οργανισμού και δεν μπορούμε να βρούμε υπαλλήλους. Δηλαδή ειδικά στην εξυπηρέτηση των πελατών ή τους supply chain, τους ψάχνουμε τους ανθρώπους με το ντουφέκι που λέω εγώ αστειευόμενος, έτσι; Τι θα σημαίνει λοιπόν αυτό. Δεδομένου ότι έχουμε πάρει μια απόφαση να μην κάνουμε απολύσεις, ειδικά ακουμπώντας ευαίσθητες ομάδες που ήταν μαζί μας... άνθρωποι που είναι μαζί μας και 15 και 20 χρόνια, ούτε το αξιακό πλαίσιο του Ομίλου, ούτε το δικό μου προσωπικά, με οδηγεί στο να μπω σε λογική απολύσεων γιατί απλά αλλάξαμε ένα μοντέλο, έχουμε τους εξής δρόμους να ακολουθήσουμε. Ο ένας είναι ο δρόμος και αυτό έχουμε πει και στους ανθρώπους μας, ο ένας δρόμος είναι να εξηγήσουμε το νέο μοντέλο σε όλους και το έχουμε εξηγήσει, λέγοντας σε όλους ότι παιδιά, έτσι θα δουλεύουμε στο μέλλον, αυτό θα είναι το οργανόγραμμα και η οργανωτική δομή, είναι μεγάλη μας χαρά να παραμείνετε στην Εταιρεία, αλλά να

γνωρίζετε ότι σε κάποιες περιπτώσεις, θα πρέπει να αλλάξει τον ρόλο σας και τη δουλειά σας, να αλλάξει και να είναι διαφορετικό απ' αυτό που κάνετε σήμερα, τόσο ο τρόπος πιθανότατα και η θέση και σε κάποιες περιπτώσεις, μπορεί να πρέπει να μετακινηθείτε εντός του οργανισμού και να καλύψετε άλλες ανάγκες, μια και αυτό που κάνετε σήμερα να μην υπάρχει αύριο και αν αποφασίσετε να μείνετε και παραμείνετε ανοιχτοί στο να πάτε και στη διπλανή θέση, θα πρέπει να είστε έτοιμοι να μπείτε και σε ένα ταξίδι, όπου θα αναπτύξετε νέες δεξιότητες, θα κάνουμε reskilling μαζί, θα χρησιμοποιήσετε νέα συστήματα, καλή ώρα αυτά που αναφέραμε και μαζί θα πάμε στο μέλλον. Και όπως λέω πάντα, δεν υπάρχει τίποτα πιο ισχυρό, από έναν παλιό, έμπειρο, ο οποίος έχει διάθεση να αλλάξει και να πάει μπροστά. Είναι ο συνδυασμός που σκοτώνει. Γιατί η εμπειρία είναι το μόνο πράγμα που δεν εξαγοράζεται, έτσι; Πρέπει να την περάσεις μέσα στα χρόνια. Τώρα, επειδή υπάρχουν άνθρωποι είτε επειδή έχουνε πάρα πολλά χρόνια στην Εταιρεία, είναι σε μια ηλικία που δεν θέλουνε να μπούνε σε ένα τέτοιο ταξίδι μετασχηματισμού ή κοντεύουνε στη σύνταξη τους, με κάποια κριτήρια επιλεξιμότητας και επιλογής, δρομολογήσαμε αυτήν την εθελούσια, η οποία τι λέει. Αν δεν βλέπεις τον εαυτό σου σ' αυτό το νέο μοντέλο, σε μια άλλη θέση, δεν θες να αλλάξεις αυτό που κάνεις σήμερα, γιατί δεν είσαι σ' αυτήν τη φάση ζωής ή πιστεύεις ότι δεν θέλω να αλλάξω και μπορώ δίπλα να βρω μια άλλη δουλειά σε μια άλλη Εταιρεία, γιατί και η αγορά έχει γίνει πλέον... έχει σημαντικές ευκαιρίες πλέον, τότε σου δίνουμε τη δυνατότητα να επιλέξεις αυτό το πρόγραμμα, το οποίο είναι πάρα πολύ ελκυστικό και σου βάζουμε και ένα δίκτυ ασφαλείας σε διάφορα σημεία, αν είσαι πολύ κοντά στη σύνταξη σου, στο ασφαλιστικό σου, στις καλύψεις σου, οπότε μπορείς να το επιλέξεις, να

πάρεις περίπου πάνω από 20 μισθούς, τώρα δεν θα πω συγκεκριμένα, είναι αυτό το πρόγραμμα που με όλες τις φοροελαφρύνσεις που έχει ένα τέτοιο πρόγραμμα, όντως πηγαίνει σε πάνω από δυο χρόνια, σχεδόν δυόμισι χρόνια καθαρές αποδοχές και σου δίνουμε τη δυνατότητα απόλυτα εθελοντικά, να το πάρεις. Τα κριτήρια επιλογής που έχουμε βάλει, οδηγούνε... η επιλεξιμότητα, οδηγεί περίπου σε 250 με 300 άτομα. Αυτό είναι το νούμερο. Στο σύνολο των 4.500 ανθρώπων που έχουμε αυτήν την στιγμή στον Όμιλο. Άρα δεν μιλάμε για το 10%. Το γεγονός ότι μπορούνε να μπουνέ σ' αυτό το πρόγραμμα 250 με 300 άτομα, δεν σημαίνει ότι θα είναι ο αριθμός που θα... αυτός και ο αριθμός και που θα το επιλέξουν. Αν με ρωτάτε, δεν υπολογίζω ότι θα το επιλέξουν πάνω από 100 άτομα. Γιατί στατιστικά, καμία εθελουσία δεν έχει οδηγήσει σε κάτι τέτοιο. Άρα αν μιλάμε για 100 άτομα, είναι 100 άτομα που εθελοντικά, θα επιλέξουνε να πάρουν αυτό το πρόγραμμα. Και για αυτό, δεν υπολογίζουμε ότι το κόστος ενός τέτοιου προγράμματος, ενώ είναι ιδιαίτερα ελκυστικό και βαρύ για την Εταιρεία, γιατί πρέπει να το κάνει σωστά και με ανθρώπινους όρους, δεν θα ξεπεράσει τα 3,5 ή 4 εκατομμύρια, εντάξει; Οπότε δεν ισχύουν αυτά που γράφονται, με αυτόν τον τρόπο, όντως είναι 200 με 350 οι επιλέξιμοι, θεωρώ ότι γύρω στους 100 θα το πάρουν, οι υπόλοιποι, στην πραγματικότητα έχουνε αποδεχτεί ότι θέλουνε να συνεχίσουνε, είναι έτοιμοι να προσαρμοστούν στον νέο τρόπο δουλειάς και στα νέα εργαλεία και πραγματικά, θα πάμε μαζί προς αυτήν την κατεύθυνση και θα αποτελέσουνε πολύ σημαντική κινητήρια δύναμη για το μέλλον αυτοί οι άνθρωποι, ήδη είναι, πόσο μάλλον όταν βάλουν την εμπειρία τους σε ένα πιο παραγωγικό τρόπο δουλειάς. Το να το επιλέξουν παραπάνω, ίσως και να μην το

θέλουμε αυτήν την στιγμή, θα αυξηθεί το μη επαναλαμβανόμενο, αλλά ούτε το έχω μπατζετάρει αυτήν την στιγμή εκεί, αλλά δεν είμαι και σίγουρος ότι το θέλω να σας πω την αλήθεια, γιατί οι άνθρωποι αυτοί κάνουνε μια δουλειά, έτσι; Το να τραβήξεις 100 ανθρώπους ή 150 ανθρώπους εκτός σήμερα και να αναπληρώσεις ένα σημαντικό κομμάτι της δουλειάς τους, αλλά και να βρεις αυτά τα skills και να τα βάλεις την επόμενη μέρα, είναι πάρα πολύ δύσκολο. Άρα, πραγματικά δεν βλέπω κάτι πάνω από αυτό που έχω μπατζετάρει, δηλαδή τα 100 άτομα και δεν ξέρω αν θέλω να σας πω την αλήθεια παραπάνω, αυτήν την στιγμή. Θέλω τόσο, όσο για να φέρουμε την πλατφόρμα αυτή εκεί που πρέπει, να πετύχουμε με πολύ καλό τρόπο και εντός των αξιακών μας πλαισίων αυτήν τη μετάβαση και είναι αρκετό, για αυτό που πάμε να κάνουμε, έτσι;

ΓΕΩΡΓΕΛΗΣ Μ: Θα ήθελα και εγώ να σας συγχαρώ στην καινούργια σας θέση, θέλω να κάνω μερικές ερωτησούλες. Ίσως επειδή άργησα, δεν άκουσα καθόλου τι θα κάνουμε με τα Holland & Barret. Παρεμπιπτόντως στη Κηφισιά έχουμε Holland & Barret, δεν έχουμε όμως Foot Locker, υπάρχει άπειρη νεολαία στην Κηφισιά και ίσως θα ήτανε μια καλή ιδέα να το δείτε.

ΒΑΣΙΛΑΚΟΣ Γ: Δεν έχετε και φθηνά ενοίκια. Μας τυραννάνε, έχει καναδυό ξενοίκιαστα εκεί, αλλά...

ΓΕΩΡΓΕΛΗΣ Μ: Μπορούμε να βγούμε από το Holland & Barret και να το κάνουμε Foot Locker.

ΦΟΥΡΛΗΣ Β: Όχι, όχι έρχεται Foot Locker.

ΓΕΩΡΓΕΛΗΣ Μ: Α, έρχεται στην Κηφισιά; Πολύ καλό.

ΦΟΥΡΛΗΣ Β: Στην ευρύτερη περιοχή.

ΓΕΩΡΓΑΛΗΣ Μ: Νομίζω ένα πολύ σημαντικό ποσοστό της Εταιρείας πλέον, το έχει ο κ. Φέσσας. Έχει μπει στην Εταιρεία ο κ. Φέσσας στον Φουρλή. Θέλετε... έχουμε κάποια νεώτερα; Ξέρουμε κάτι; Θα μας οδηγήσει κάπου αυτό; Και κάτι ακόμα. Όλοι έχουμε φάει στα εστιατόρια της ΙΚΕΑ και τα έχουμε απολαύσει. Με 40 εκατομμύρια τουρισμό στην Αθήνα, θα μπορούσε το εστιατόριο της ΙΚΕΑ μόνο του ή με κάποιο ενδεικτικό ΙΚΕΑ δίπλα, να λειτουργήσει π.χ στο κέντρο; Ή σε άλλες περιοχές της Αθήνας;

ΒΑΣΙΛΑΚΟΣ Γ: Ωραία ερώτηση. Λοιπόν, πάμε να τα πάρουμε από την αρχή. Η Foot Locker, πρέπει όντως να βρει μαγαζιά και να ανοίξει, σε αγορές οι οποίες κάνουνε drive to fashion, ειδικά έτσι... και η Κηφισιά είναι μια είναι από αυτές. Ανοίγουμε πολύ κοντά, όχι στην Κηφισιά μέσα στην κλασική αγορά, θα ανοίξουμε λοιπόν κοντά, αλλά... λοιπόν, η Κηφισιά είναι μια αγορά η οποία μας ενδιαφέρει, αλλά όπως εξήγησα πριν, προσπαθούμε να επενδύσουμε με βάση το retailer investment και επειδή τα ενοίκια είναι σε πολύ υψηλό επίπεδο, αυτήν την στιγμή δίνουμε προτεραιότητα σε σημεία, τα οποία μας φέρνουνε πολύ πιο γρήγορα στην κάτω γραμμή, κάνουν break in και μας φέρνουνε κέρδη. Αν βρεθεί κάτι, εννοείται έχει πολύ μεγάλη αξία σαν αγορά. Το δεύτερο ήτανε αν δεν κάνω λάθος, για τα Holland & Barret. Έχουμε μιλήσει, η Holland & Barret θα κρατήσει φυσικά τα stand alone καταστήματα, η Κηφισιά είναι ένα απ' αυτά, αυτό που είπαμε είναι ότι εντός του επόμενου

διαστήματος, είμαστε στη φάση του diligence και κλείνουμε την συμφωνία για τη μετάβαση τους στο καινούργιο σχήμα της DrP που κάνουμε μαζί με την Golden Age Capital, έτσι; Οπότε κλείνει αυτό μέσα στην χρονιά, το εισφέρουμε σε ένα νέο σχήμα παίρνοντας το 15% του νέου σχήματος, το οποίο είναι ένα σχήμα το οποίο δραστηριοποιείται μαζί με τη Wellness και στο κομμάτι των φαρμακείων. Dr Pharmacy είναι η εταιρεία που δημιουργείται, της οποίας εμείς θα έχουμε το 15%. Λοιπόν, το τρίτο κομμάτι, τώρα εδώ εκπροσωπείται κιόλας η Quest, θα ήθελα όμως να μείνω σε αυτό που εχτές ανακοίνωσε ο κ. Φέσσας, είπε ο κ. Φέσσας στη δική του Γενική Συνέλευση, ότι βλέπει τη Φουρλής ως ένα επενδυτικό εργαλείο, νομίζω ότι ένα απ' τα πολλά που θα έχει ο κ. Φέσσας, ότι θεωρεί ότι το μέλλον της είναι αρκετά ευοίωνο, ότι μας εμπιστεύεται ως Διοικητική Ομάδα και μέσα από τη συμμετοχή του, φαντάζομαι στοιχηματίζει ότι με τη δουλειά που θα κάνουμε ειδικά τα επόμενα χρόνια, αυτό το πράγμα θα είναι... θα δίνει καλύτερα returns, τα οποία θα αποτυπωθούν και στην τιμή της μετοχής. Αυτό για την ώρα, δεν νομίζω ότι μπορούμε να πούμε κάτι άλλο. Το ποσοστό είναι πάνω από 10%, 12,5%.

ΓΕΩΡΓΙΟΣ Μ: Και η τελευταία μου ερώτηση όσον αφορά το εστιατόριο της ΙΚΕΑ;

ΒΑΣΙΛΑΚΟΣ Γ: Λοιπόν, η ΙΚΕΑ... καταρχάς το αν θα μπορούσε να σταθεί σε θεωρητικό επίπεδο, φυσικά και θα μπορούσε, είναι πραγματικά ένα πολύ σημαντικό κομμάτι της δουλειάς της ΙΚΕΑ, αλλά... και τα μεγέθη του είναι πολύ μεγάλα, έτσι; Δηλαδή όπου έχουμε ένα ΙΚΕΑ εστιατόριο. Όμως, σε καμία περίπτωση, είτε

γιατί η IKEA δεν το βλέπει έτσι, τους καταλαβαίνω απόλυτα, ούτε και εμείς το βλέπουμε έτσι, δεν τα βλέπουμε ως stand alone concepts, είναι μέρος του συνολικού concept της IKEA που λέει, ότι ένα εστιατόριο ειδικά σε ένα μεγάλο κατάστημα, πολλαπλασιάζει την ικανοποίηση του πελάτη και τελικά το spend, ειδικότερα μετά το δεύτερο μισό του ταξιδιού του, γιατί θα κάτσει, θα φάει με την οικογένεια του και μετά θα κινηθεί χορτάτος, με ψηλότερο conversion και ξεκούραστος στο επόμενο βήμα, επίσης θέλω να σας πω και το βλέπετε και από τις τιμές των προϊόντων, τα IKEA εστιατόρια αυτήν την στιγμή, είναι ανίκητα σε επίπεδο pricing και τιμών και θέλω να σας πω επίσης, ότι η στρατηγική της IKEA και οι δική μας, είναι να μην βγάζουμε λεφτά από τα εστιατόρια μας στα IKEA. Άρα, είναι ένα concept που δεν μπορούμε να το δούμε ξεχωριστά, είναι μέρος του συνολικού ταξιδιού, ισχυροποιεί το positioning της IKEA και το conversion μέσα και την ικανοποίηση στα καταστήματα και δεν το βλέπουμε ξεχωριστά και ούτε και η IKEA το βλέπει ξεχωριστά, ως ένα εστιατόριο, έτσι; Είναι μέρος του συνόλου ενός IKEA, είναι ένα βαρύ ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, με πολύ βαριά και δύσκολο supply chain και δεν το μοιραζόμαστε, ούτε η IKEA το μοιράζεται.

ΓΕΩΡΓΙΟΣ Μ: Η ερώτηση μου προκύπτει και από προσωπική εμπειρία. Κάποιες φορές έχει τύχει να επισκεφθώ IKEA να μην έχω σκοπό να πάρω κάτι, να μην πάρω κάτι, αλλά μετά θα πάω να φάω τα κεφτεδάκια μου και τα παγωτά μου και... δηλαδή το ότι δεν βγαίνουν λεφτά δηλαδή απ' αυτό που λέτε, δεν μπορώ να το κατανοήσω.

ΒΑΣΙΛΑΚΟΣ Γ: Κοιτάξτε, δεν μπορούμε να αποκλείσουμε κάποιον σ' αυτό το ταξίδι, αλλά και μόνο που πάτε εκεί, πιστέψτε με νιώθετε διαφορετικά για την ΙΚΕΑ συνολικά. Είναι μέρος της εμπειρίας. Μπορείτε να μπείτε και να πάρετε ένα οτιδήποτε διακοσμητικό ή μια πολύ ακριβή κουζίνα, μπορείτε να φάτε, όλα είναι ΙΚΕΑ αλλά τίποτα δεν το βλέπουμε ξεχωριστά. Είναι μέρος της συνολικής εμπειρίας.

ΓΕΩΡΓΕΛΗΣ Μ: Έχω και φίλους μου οι οποίοι έχουν πάει σε ΙΚΕΑ και απλά δεν έχουν ψωνίσει κάτι και έχουν φάει και αυτοί. Για αυτό κιόλας, η συγκεκριμένη ερώτηση.

ΛΑΜΠΙΡΗΣ Γ: Παρατηρώντας την κίνηση που κάνατε, στο κομμάτι της σύμπραξης με την Golden Age Capital και τα Dr Pharmacy, μία πρώτη ερμηνεία είναι ότι αποτελεί και μια διέξοδο και για την Holland & Barret, στο κομμάτι του Wellness στην παρούσα χρονική στιγμή, διότι δεν υπήρχε χώρος ανάπτυξης με stand alone καταστήματα, έτσι; Ωστόσο, εγώ θα ήθελα λίγο να μας πείτε και για το στρατηγικό κομμάτι. Διότι έχετε κάνει κάποιες αναφορές σε ενημερώσεις αναλυτών για τα καταστήματα που μπορούν να αναπτυχθούν, για τα φαρμακεία κλπ. αλλά το ποσοστό σας είναι μικρό, η συμμετοχή σας στην Εταιρεία και αυτό που ίσως θα είχε ενδιαφέρον να μας πείτε, μια περεταίρω προοπτική μέσα εκεί, από αυτό το κανάλι για να αυξήσετε το ποσοστό, να μεγαλώσετε τη συμμετοχή σας εκεί. Ευχαριστώ θερμά.

ΒΑΣΙΛΑΚΟΣ Γ: Λοιπόν, για μας το κανάλι του...

ΣΚΟΙΝΑΣ: Είδε το φως της δημοσιότητας κάποια θέματα που συζητάνε για αλλαγή στον τρόπο λειτουργίας των φαρμακείων και στο ποσοστό που θα έχουν οι φαρμακοποιοί που δίνουν τις άδειες. Το οποίο από 10% γίνεται 30%. Είναι μια πρόταση του Υπουργείου, δεν ξέρω αν έχει ολοκληρωθεί ή ψηφιστεί. Στην περίπτωση θέλω να μας πείτε αν αυτό αλλάζει συνολικά και το concept και για την Age Capital, αν το έχετε συζητήσει δηλαδή με την Golden Age και γενικά για τον χώρο του φαρμακείου σε σχέση μ' αυτό. Ευχαριστώ.

ΒΑΣΙΛΑΚΟΣ Γ: Καταρχάς δεν αλλάζει τίποτα, συνεχίζουμε κανονικά το πλάνο μας. Τώρα, το... θα πω από την αρχή, ότι η συγκεκριμένη αγορά στην οποία είχαμε μπει μέσα από την Holland & Barret, ήταν η αρχή ενός ταξιδιού να προσεγγίσουμε την έννοια του Wellness και του... το Fitness and Wellness στην πραγματικότητα και του Wellbeing η οποία μέσα από την Holland & Barret, θα ξεκίναγε αυτό το ταξίδι, το θεωρούμε και αρκετά κοντινό και συναφές με το κομμάτι των sports και ενός καλύτερου τρόπου ζωής, μια καλύτερη ζωή στην πραγματικότητα, στο μέλλον και αν και δεν ήμουν εγώ, ο Βασίλης μπορεί να το πει καλύτερα, ήταν η αρχή ενός ταξιδιού που βλέπαμε ότι θα μπορούσαμε να πάρουμε... να επεκταθούμε και να κάνουμε και άλλα πράγματα και σ' αυτήν την κατηγορία, έτσι; Τώρα, αυτό που αποδείχτηκε και έχεις δίκαιο, είναι ότι ως stand alone business, ίσως υπερεκτιμήσαμε τη δυνατότητα του stand alone business και δεν είχαμε size τόσο πολύ, την εξάρτηση του Ελληνικού κοινού από το φαρμακείο, έτσι; Όπου περίπου το 80% με 85% των πωλήσεων τέτοιων προϊόντων, περνάνε μέσα από το φαρμακείο και τη συμβουλή του φαρμακοποιού, εντάξει; Άρα ή συνταγογραφείται

σχεδόν ή ο φαρμακοποιός κατευθύνει. Κάποια στιγμή λοιπόν και ενώ τα πρώτα καταστήματα που ανοίξαμε, τα μεγάλα καταστήματα που ανοίξαμε φτάσανε στο break in even, δηλαδή είναι πολύ κοντά τα μεγάλα, βλέπαμε ότι η περεταίρω ανάπτυξη, δεν ήταν εύκολη με stand alone μαγαζιά, γιατί σε μικρότερες περιοχές και όχι στην Κηφισιά ας πούμε ένα break in κατάστημα, θα ήταν πάρα πολύ δύσκολο. Εκεί όπως είδες, μπήκαμε σε μια... ξανά σε μια διαδικασία, να δούμε τα κανάλια διανομής που είπα και πριν. Και αυτή η συμφωνία, θεωρώ ότι ήτανε πολύ, πολύ καλύτερη από οποιαδήποτε άλλο σενάριο, που περιλάμβανε για παράδειγμα απλά χοντρική, κάποια shop in shops όπως είναι στον Βασιλόπουλο ή ανάπτυξη τέλος πάντων, μέσα από indirect κανάλια, δεδομένου ότι δεν θέλαμε να αυξήσουμε το κόστος της κεντρικής οργάνωσης και θέλαμε να πάρουμε το μέγιστο των πωλήσεων, έστω και με χαμηλότερο κέρδος, μιας και η χοντρική δεν είναι λιανική. Όταν είδαμε αυτό το σχήμα που δημιουργείται και δεν είναι ένα, υπάρχουνε διάφορα τέτοια σχήματα, θεωρήσαμε ότι με αυτό τον τρόπο παίρνουμε και την πρόσβαση στο βασικό κανάλι διανομής, αλλά και μετέχουμε σε κάτι, που θεωρούμε ότι μπορεί να έχει σημαντική προοπτική στο μέλλον. Την οποία όμως, για την ώρα, δεν την... δεν θέλουμε να τη συζητήσουμε, αλλά και δεν είναι... έχουμε διάφορα στο μυαλό μας, αλλά για την ώρα, δεν τη... θα την αξιολογήσουμε σε δεύτερο χρόνο και για την ώρα θα παραμείνουμε στο βασικό κομμάτι, που λέει ότι θεωρούμε ότι κάναμε την καλύτερη δυνατή επιλογή που θα μπορούσαμε να κάνουμε, είμαστε ευτυχείς για αυτήν την εξέλιξη και εύχομαι όλα να πάνε καλά και να ολοκληρωθεί τις επόμενες μέρες και το δεύτερο είναι ότι κάποια στιγμή, βλέποντας πώς αυτό εξελίσσεται, θα

επαναξιολογήσουμε και τη δική μας θέση σε αυτό, έτσι; Για την ώρα είμαστε σύμμαχοι...

ΣΚΟΙΝΑΣ: Μόνο κάτι σημαντικό. Πότε λήγει η σύμβαση με τη Holland & Barret?

ΒΑΣΙΛΑΚΟΣ Γ: Η σύμβαση με τη Holland & Barret δεν έχει σημασία πότε λήγει, γιατί η Holland & Barret προφανώς...

ΣΚΟΙΝΑΣ: Γιατί κάποιος εύλογα θα αναρωτηθεί και θα πει ότι απλά προσπαθήσατε να σώσετε και να συνεχίσετε να διατηρείτε ζωντανή τη Holland & Barret στην Ελλάδα, γιατί δεν πήγαινε εκ των πραγμάτων και όταν θα λήξει η σύμβαση, θα αποχωρήσετε και θα πάτε σε άλλες επιλογές.

ΒΑΣΙΛΑΚΟΣ Γ: Όχι, όχι δεν ισχύει αυτό.

ΦΟΥΡΛΗΣ Β: Αυτά είναι σενάρια φαντασίας. Η σύμβαση είναι πολυετής, δεν έχει καμία σχέση με αυτό, η Holland & Barret όταν ήρθε στην Ελλάδα όπως είπε πολύ σωστά ο Γιάννης, ήταν το πρώτο βήμα ενός μεγαλύτερου ταξιδιού στο Wellbeing. Γιατί πιστεύουμε ο κλάδος του Wellbeing στην Ελλάδα, έχει μπροστά του πάρα πολύ μεγάλη προοπτική. Λόγω των ιδιαίτερων συνθηκών, αποφασίσαμε αντί να συνεχίσουμε αυτό το ταξίδι μόνοι μας, να εισφέρουμε τη Holland & Barret σε μια μεγαλύτερη προσπάθεια και να είμαστε μέρος μιας μεγαλύτερης προσπάθειας. Αυτό είναι και τίποτα παραπάνω.

ΒΑΣΙΛΑΚΟΣ Γ: Πάμε αρκετά καλά, η Πάτρα όπως είπαμε στην αρχή, κάνει recover πάει αρκετά καλά, το Ηράκλειο εξαρχής ήτανε πολύ δυνατό, το Ηράκλειο βέβαια να πω την αλήθεια, είναι μια μεγάλη αγορά, στην οποίαν την είχαμε αφήσει με πολύ μικρή σχετικά παρουσία, πολύ μικρά μαγαζιά και Ηράκλειο και ήμασταν όντως, κάτω από τις δυνατότητες του συγκεκριμένου νησιού, τα πράγματα πάνε πάρα πολύ καλά και θα πάνε και ακόμα καλύτερα.

ΦΟΥΡΛΗΣ Β: Σας ευχαριστώ πάρα πολύ.