

Rekordní rok 2024 přinesl růst o 27 %, pokročilou automatizaci a expanzi na klíčové trhy

29.4.2025 - | PROTEXT

Klíčovým prvkem růstu společnosti bylo rozšiřování produktového portfolia, které odpovídá na měnící se potřeby trhu a zákazníků. Portfolio se v roce 2024 rozrostlo o 17 % nových typů produktů, přičemž 58 % z nich tvoří produkty vlastních značek. Celkem GymBeam nabízí přes 11 000 produktů, čímž se pevně etabloval jako komplexní one-stop shop pro zdravý životní styl. Vedle tradičních kategorií firma expandovala i do nových segmentů, jako jsou bojové sporty, otužování, běh či rehabilitace, a na trh uvedla více než 3120 produktových novinek.

„Neustále reagujeme na vývoj trhu a přinášíme produkty, které zlepšují kvalitu života našich zákazníků. Chceme nejen podporovat aktivní životní styl, ale i přicházet s inovativními řešeními v oblasti výživy, funkčních potravin a zdraví,“ říká Dalibor Cicman, CEO GymBeam.

Významný podíl na růstu měla také expanze na klíčové evropské trhy. Největší dynamiku zaznamenaly regiony DACH, Itálie a Polsko, kde tržby vzrostly o 342 %, 126 % a 54 %. Zalistování produktů na německém Amazonu a spolupráce s lokálními influencery přispěly k posílení značky na západoevropských trzích. *„Expanze na západoevropské trhy byla klíčovým bodem naší strategie. Výsledky, kterých jsme dosáhli v DACH regionu s více než 300% růstem, předčily naše očekávání a potvrzují, že naše produkty i filozofie nacházejí silnou odezvu i mimo domácí region,“* doplňuje Cicman.

GymBeam zároveň intenzivně investoval do technologických inovací a optimalizace provozních procesů. Klíčovým milníkem bylo spuštění plně automatizovaného skladového systému AutoStore, který umožnil zvýšit efektivitu zpracování objednávek a lépe využít skladové kapacity. První systém byl spuštěn v létě na ploše 625 m² s 32 roboty a 9 porty. Tato první iterace stála 2,9 milionu eur. Ještě do konce roku se podařilo systém rozšířit na 102 robotů a 16 portů, čímž se z něj daří odesílat přes 10 000 objednávek za den. *„Tyto investice nám dávají strategickou výhodu v oblasti logistiky a ještě více posilují naši schopnost růst v rámci e-commerce,“* říká Cicman.

Součástí růstu a rozšíření nabídky byla i navázaná partnerství s významnými evropskými organizacemi bojových sportů KSW a Oktagon, což potvrzuje strategii GymBeam být značkou „Pro každý sport“ a zároveň reagovat na rostoucí zájem o bojové disciplíny.

Finančně společnost pokračovala v upevňování své stability a připravila se na další fáze expanze. Konsolidovaná EBITDA dosáhla 11,7 milionu eur, zákaznická základna vzrostla na 2,2 milionu aktivních zákazníků a počet objednávek se meziročně zvýšil o 23 %. Pro financování dalšího rozvoje si GymBeam zajistil největší bankovní úvěr v historii firmy, který plánuje čerpat v roce 2025.

„Naše strategické priority pro nadcházející období jsou jasně dané - plánujeme další expanzi privátního produktového portfolia, optimalizaci dodavatelského řetězce a investice do vývoje nových technologií v oblasti personalizované výživy. Věříme, že právě individuální přístup k potřebám zákazníků bude hrát klíčovou roli v budoucnosti výživy. Jsme odhodláni pokračovat v inovacích, rozšiřovat skladové a výrobní kapacity a přinášet produkty, které pomáhají lidem žít zdravěji a aktivněji,“ uzavírá Dalibor Cicman.

<https://www.ceskenoviny.cz/tiskove/zpravy/rekordni-rok-2024-prinesl-rust-o-27-pokrocilou-automatizaci-a-expanzi-na-klicove-trhy/2666904>