

GymBeam s.r.o.

**Výročná správa
k 31. decembru 2025
a Správa nezávislého audítora**

august 2026

GymBeam®

**Výroční správa
2025**



OBSAH

Príhovor výkonného riaditeľa	3
-------------------------------------	----------

KAPITOLA 1: O spoločnosti GymBeam	7
--	----------

Profil Skupiny GymBeam a strategická pozícia	8
Firemné hodnoty spoločnosti GymBeam	8
Základné piliere nášho úspechu	9

KAPITOLA 2: Strategický a operačný prehľad	11
---	-----------

Prevádzkový a logistický prehľad	12
Top 10 strategických a prevádzkových udalostí roka	14
Prehľad marketingovej a brandovej stratégie	15
Prehľad technológií a inovácií	18
Kľúčové ukazovatele výkonnosti (KPI): Prevádzkový prehľad roka 2025	20
Prehľad prevádzkovej výkonnosti: GymBeam (2021 – 2025)	22
Eventy a komunitné aktivity spoločnosti GymBeam	23

KAPITOLA 3: Správa a riadenie spoločnosti	24
--	-----------

Orgány spoločnosti	25
Manažment spoločnosti	26
Dozorná rada	27
Príhovor predsedu dozornej rady	27
Zloženie a nominácie	27
Kľúčové zodpovednosti	27
Odmeňovanie manažmentu	28
Riadenie rizík a súlad s predpismi (Compliance)	28
Vyhlásenie o zodpovednosti štatutárneho orgánu	28

KAPITOLA 4: Finančná časť	29
----------------------------------	-----------

Finančný prehľad	30
Identifikácia spoločnosti a právny štatút	31
Konsolidovaný celok (Skupina GymBeam) a metodika konsolidácie	31
Dátum akvizície a vplyv na medziročné porovnanie	31
Hlavné činnosti a strategické zameranie	31
Štruktúra spoločnosti	32
Návrh na rozdelenie výsledku hospodárenia za rok 2025	33
Prehľad ekonomickej situácie za rok 2025 a zhodnotenie vývoja spoločnosti	33
Komentár k hospodárskym výsledkom za rok 2025	33
Vybrané výnosy (v tis. EUR)	34
Vybrané náklady (v tis. EUR)	36
Majetková a kapitálová štruktúra (v tis. EUR)	37
Strategický výhľad na rok 2026	39
Informácie o nákladoch na činnosť v oblasti výskumu a vývoja	40
Hlavné riziká a neistoty	41

Glosár a skratky	42
-------------------------	-----------

Poznámky	43
----------	----



GymBeam®

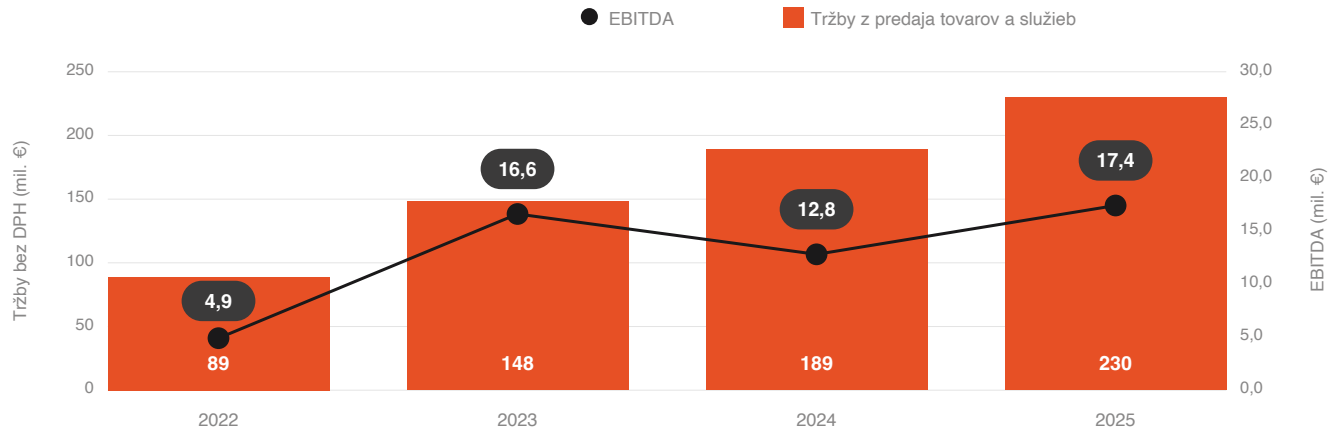
**Príhovor
výkonného riaditeľa**





V roku 2025 sa GymBeam etabloval ako najväčší európsky predajca doplnkov výživy, pričom si udržal dynamické tempo rastu. Skupina v roku 2025 dosiahla celkové tržby s DPH vo výške 266 mil. EUR (bez DPH 230 mil. EUR). Konsolidovaná EBITDA dosiahla 17,4 mil. EUR, čo predstavuje medziročný nárast o 35 %. Tento výsledok potvrdzuje vysokú efektivitu biznis modelu a schopnosť holdingu škálovať ziskovosť rýchlejšie než samotný obrat.

Tržby a EBITDA



Obrázok 1: Tržby a EBITDA

10 najväčších medzinárodných značiek športovej výživy v EÚ (2025)¹

	Značka	Krajina	Založenie	Tržby 2025 v mil. €
1	GymBeam	SK	2014	230
2	MyProtein	UK	2004	195
3	Prozis	PT	2007	166
4	BioTechUSA	HU	1993	134
5	Olimp Laboratories	PL	1990	115
6	Optimum Nutrition	IE	1986	114
7	All Nutrition	PL	1999	104
8	XXL Nutrition	NL	2004	100
9	HSN Nutrition	ES	2007	72
10	Scitec Nutrition	HU	1996	67

GymBeam sa v roku 2025 etabloval ako **najväčšia značka športovej výživy v EÚ na základe konsolidovaných tržieb z trhov EÚ**. Veľkosť značiek všetkých hodnotených konkurentov bola určená na základe tržieb za rok 2025 pochádzajúcich z trhov

EÚ. Do správy boli zahrnuté iba medzinárodné značky športovej výživy. Značky generujúce 80 % a viac svojich tržieb z kategórie RTD (Ready to drink – pripravené na konzumáciu) alebo 80 % a viac svojich tržieb z jedného trhu boli vylúčené.

GymBeam prevádzkuje najrozsiahlšie a najdiverzifikovanejšie produktové portfólio v európskom segmente zdravia a fitness²

Poradie	Spoločnosť	Počet SKU
1	GymBeam	11 499
2	MyProtein	4 399
3	HSN Nutrition	4 139
4	Prozis	1 869
5	All Nutrition	1 590
6	XXL Nutrition	1 398
7	BioTechUSA	1 067
8	Optimum Nutrition	778
9	Scitec Nutrition	533
10	Olimp Laboratories	392

Spoločnosť GymBeam úspešne upevnila svoju pozíciu najkomplexnejšej e-commerce platformy v európskom sektore zdravia a fitness. Ako ukazuje priemyselný benchmarking, skupina prevádzkuje najširší a najdiverzifikovanejší produktový ekosystém na trhu a aktívne spravuje **11 499 skladových položiek (SKU)**. **Toto rozsiahle portfólio je viac ako dvaapokrát väčšie než má najbližší konkurent, čo ďalej upevňuje nespochybniteľné vedúce postavenie spoločnosti GymBeam v rozmanitosti produktov.**

Vďaka integrácii vlastných AI modelov sme pri 22 % raste konsolidovaných tržieb optimalizovali headcount o 8 %. Firme sa podarilo nasadiť množstvo lokálnych modelov a autonómnych AI agentov. Tento posun zvýšil tržby na zamestnanca o 30 %.

Spoločnosti sa zároveň podarilo zachytiť presun rozhodovacieho procesu zákazníkov z klasických vyhľadávačov do LLM nástrojov a systematicky pokryť relevantné promptované výrazy, vďaka čomu návštevnosť z AI zdrojov výrazne vzrástla. Hoci táto návštevnosť predstavovala zatiaľ len 136 000 relácií, dosahovala konverzný pomer 4,59 %, čo je približne šesťnásobok priemeru platformy, pri nadpriemernej celoživotnej hodnote zákazníka (LTV). Návštevnosť obsahových stránok síce medziročne poklesla, tieto stránky však

dnes plnia novú strategickú úlohu – slúžia ako zdroj pre indexovanie do LLM modelov, vďaka čomu značka benefituje z rastúceho počtu odporúčaní priamo v AI nástrojoch.

Našu prevádzkovú efektivitu sme posilnili nasadením **AI chatbota pre customer care**, ktorý dnes úplne autonómne a bez ľudského zásahu rieši veľké množstvo **zákazníckych dopytov**. Automatizácia v rámci **PIM (Product Information Management)** nám umožňuje okamžitú lokalizáciu obsahu pre 16+ trhov.

Kreatívnu produkciu sme transformovali využitím generatívnej AI na tvorbu **produktových obrázkov, etikiet a voiceoverov**, čím sme skrátili čas uvedenia inovácií na trh a znížili produkčné náklady o 68 %.

Technologický náskok sme upevnili adopciou vibe codingu, ktorý akceleroval náš vývojový cyklus a uvoľnil kapacity inžinierskeho tímu pre strategickú architektúru systémov.

Vo firme sa nám podarilo rozbehnúť prvé lokálne modely autonómnych agentov na technológii Clawbot, ktoré riešia širokú škálu pozícií ako operatívny nákup, personálny asistent, dátový analytik, dátový inžinier, projektový manažér pre tvorbu obsahu, logistický manažér, QA pre IT a podobne.

Roboty, Roboty, Roboty

V roku 2025 sme do našej logistiky nakúpili širokú škálu robotov, čo nám spolu s AI pomohlo významne optimalizovať efektivitu a pridanú hodnotu spoločnosti. Obstarali sme vysoký počet AI robotických ramien pre picking z AutoStore, ktoré vďaka machine learningu neustále zvyšujú svoju rýchlosť. Podobnú technológiu sme vyvinuli aj pre inbound logistiku na zaskladňovanie do AutoStore a robotickými ramenami sme významne automatizovali výrobu. Aktuálne pracujeme na ramenách pre outbound a na autonómnych vozíkoch, vďaka ktorým budeme schopní vyrábať a expedovať produkty bez zásahu ľudí.

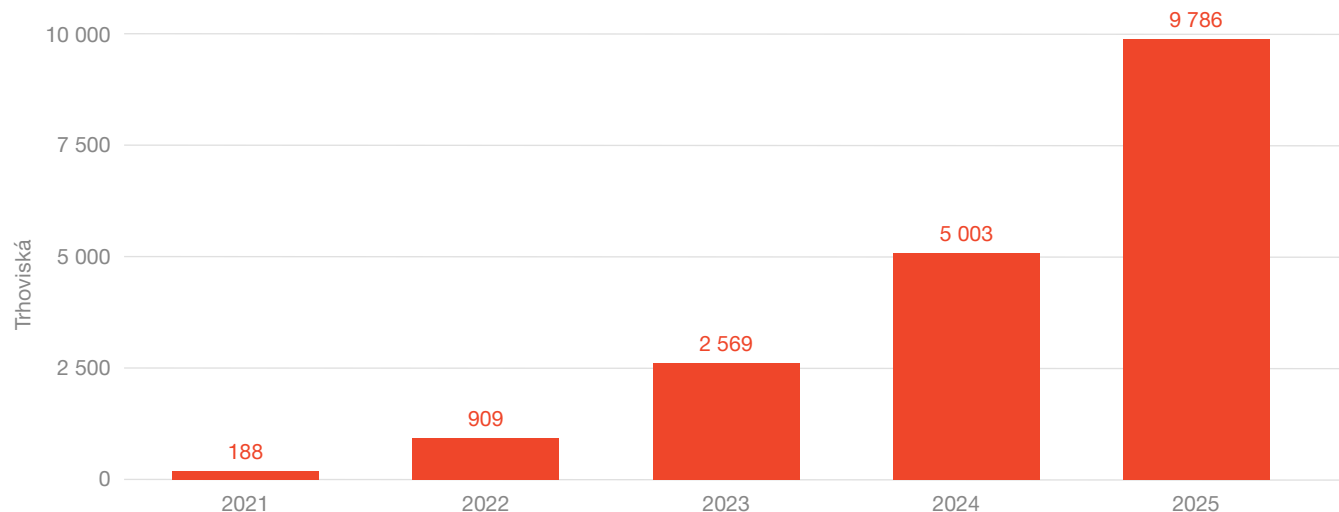
Strategické investičné kolo a posilnenie kapitálovej štruktúry

Významným míľnikom roka 2025 bolo uzavretie investičného kola vo výške 30 miliónov EUR v ekvívom financovaní, realizované v spolupráci s poradenskou spoločnosťou Rothschild & Co. Do akcionárskej štruktúry vstúpili noví inštitucionálni partneri PortfoLion a EBRD, pričom dôveru v kroky manažmentu potvrdili aj pôvodní investori z platformy Crowdberry a zamestnanci zapojení do ESOP plánu. Ako zakladateľ si naďalej zachovávam majoritný podiel 71 %, čo garantuje kontinuitu strategického smerovania firmy. Získaný kapitál smerujeme do kľúčových oblastí rozvoja: nákupu robotov, robotických ramien a autostore systémov, nákupu výrobných liniek v Nemecku aj na Slovensku, strategickej akvizície výrobnéj firmy v Nemecku a do akcelerácie rastu na trhoch západnej Európy.

Akvizícia nemeckých výrobných kapacít s BIO a IFS certifikáciou

Akvizícia nemeckého výrobcu KAJA Food nám priniesla priamu kontrolu nad hrubou maržou a celým R&D cyklom. Tento stupeň vertikálnej integrácie nám umožňuje eliminovať inflačné tlaky dodávateľského reťazca a dosahovať maržovosť, ktorá je pre tradičných e-commerce resellerov dlhodobo neudržateľná. Podiel tržieb z vlastnej produkcie vzrástol o viac ako 200 %, inovačný cyklus („Idea-to-Shelf“), teda proces od prvotného nápadu až po umiestnenie produktu na trh sa skrátil na 10 až 12 týždňov.

Rýchlosť exekúcie infraštruktúry zostáva našou kľúčovou konkurenčnou výhodou. V priebehu rekordných 11 mesiacov sme od prvého výkopu spustili plne robotizovaný distribučný hub AutoStore pri Miláne, ktorý obsluhuje trhy Západnej a Južnej Európy vrátane Nemecka a Rakúska. Naša logistika dnes funguje ako distribuovaný robotický ekosystém s jednotnou orchestračnou vrstvou, čo nám umožňuje udržiavať efektivitu aj pri rastúcej komplexite objednávok.



Obrázok 2: GMV z trhovísk

Omnichannel stratégia a zákaznícky ekosystém

Naša omnichannel stratégia je postavená na pevných a diverzifikovaných základoch. Ako ilustruje naše súčasné rozdelenie GMV podľa kanálov, naša vlastná D2C platforma zostáva absolútnym jadrom nášho podnikania a tvorí 86 % celkového GMV. Strategicky ju dopĺňa náš B2B segment (8 %) a rýchlo sa rozvíjajúca prítomnosť na trhoviskách (5 %).

Naša prítomnosť na popredných európskych trhoviskách, vrátane Amazon (DE, ITA), Allegro (PL, CZ), Kaufland (DE), eMag (RO, HU), Rozetka (UA) a Decathlon (CZ, PL), sa ukázala ako motor rastu. Historické údaje demonštrujú exponenciálnu trajektóriu rastu: GMV trhovísk vzrástlo z približne 188 000 EUR v roku 2021 na viac ako 9 786 000 EUR v roku 2025. To predstavuje masívny 94 % medziročný nárast len od roku 2024, čo potvrdzuje našu stratégiu využívania platforiem tretích strán na rýchle objavovanie značky, akvizíciu zákazníkov a prienik na nové trhy.

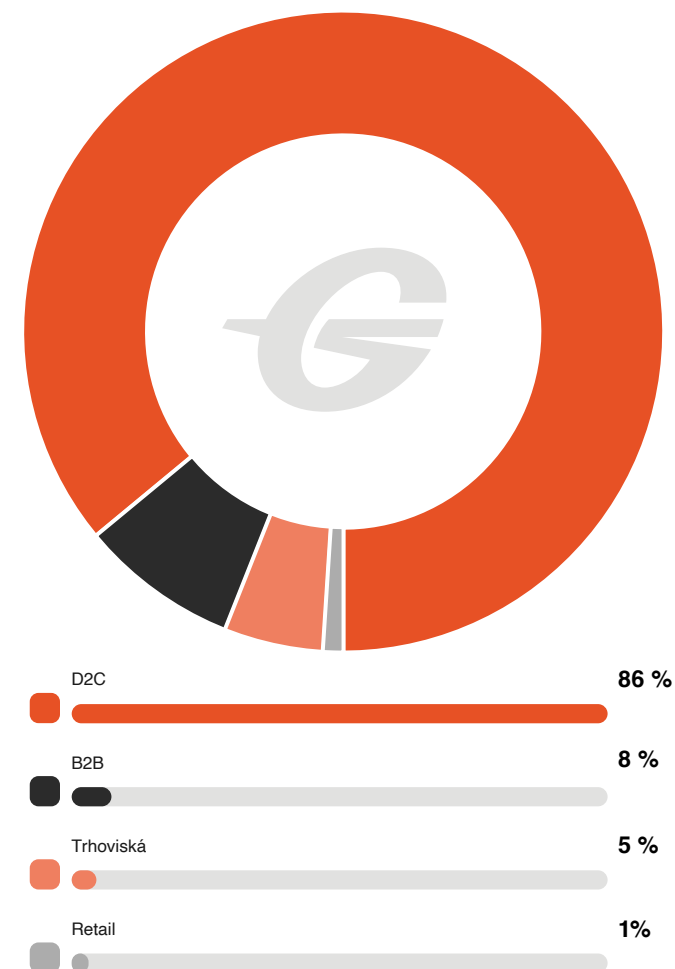
Tento externý dosah strategicky dopĺňame konvertovaním týchto novozískaných zákazníkov do nášho vlastného ekosystému, ktorý zahŕňa našu mobilnú aplikáciu a nový vernostný program. Hoci tradičný e-shop zostáva našim

primárnym predajným kanálom, mobilná aplikácia vykazuje úctyhodný, o 83 % vyšší konverzný pomer. Vlastníctvo týchto priamych komunikačných kanálov nám umožňuje zvyšovať dlhodobú retenciu zákazníkov a budovať predvídateľnejší a vysoko ziskový obchodný model, ktorý je nezávislý od rastúcich nákladov na výkonnostný marketing.

V roku 2026 sa sústreďíme na inováciu a rozširovanie nášho sortimentu o kategóriu longevity. Naším cieľom je priniesť najnovšie trendy v oblasti podpory dlhovekosti a regenerácie priamo k našim zákazníkom. Zaradenie produktov ako NMN, Resveratrol, Kvercetín či Koenzým Q10 do ponuky vnímame ako kľúčový krok v budovaní komplexného portfólia pre moderný a aktívny životný štýl, ktorý reaguje na rastúci dopyt po riešeníach pre udržanie vitality a bunkového zdravia.

Do roku 2026 vstupujeme s najsilnejšou kapitálovou pozíciou a najefektívnejším operačným modelom v našej histórii. Naším záväzkom voči zákazníkom, zamestnancom aj investorom zostáva nekompromisná kvalita a rýchlosť, ktorou meníme trh športovej výživy v Európe. Ďakujem každému členovi nášho tímu za odvahu meniť zabehnuté pravidlá a našim zákazníkom za dôveru, ktorá nás motivuje k ďalšiemu rastu.

Rozdelenie GMV podľa kanálov - 2025



Obrázok 3: Rozdelenie GMV podľa kanálov

Dalibor Cicman
CEO spoločnosti GymBeam

GymBeam®

KAPITOLA 1:
O spoločnosti GymBeam





Profil Skupiny GymBeam a strategická pozícia

Na základe internej analýzy je GymBeam najväčší e-commerce hráč v segmente športovej výživy v Európe a popredný európsky D2C (direct-to-consumer) výrobca. D2C platforma Skupiny aktuálne obsluhuje 2,7 milióna aktívnych zákazníkov³ (z celkovej databázy 6,2 milióna) a distribuuje prémiové portfólio zahŕňajúce športovú výživu, zdravé potraviny, funkčné oblečenie a tréningové doplnky do viac ako 50 krajín sveta.

Skupina pôsobí prostredníctvom dedikovaných lokálnych tímov v 16 európskych štátoch, pričom absolútnym motorom rastu a strategickou prioritou je región západnej a južnej Európy (v prísnom poradí: 1. Nemecko, 2. Taliansko, 3. Rakúsko). Pozíciu paneurópskeho lídra upevňuje strategický projekt presunu centrál (HQ) do Viedne, ktorý je priamo napojený na budovanie prémiového pozicioningu a orientáciu na najvyššie štandardy in-house produkcie.

Firemné hodnoty spoločnosti GymBeam

Vytvorenie firemných hodnôt je pre nás kľúčovým krokom k definovaniu kultúry a smerovania spoločnosti. Tieto hodnoty vytvárajú základ pre rozhodovanie, komunikáciu a interakciu medzi zamestnancami a zákazníkmi. Na firemné hodnoty je potrebné prihliadať pri nábore nových členov tímu, ale aj pri rozhodovaní v súčasnom systéme.

Move fast. Grow. Client first. Work hard. Be a team player. Innovate through tech.

- **Rýchly rast:** Rastíme a posúvame sa rýchlo. Prostredie, v ktorom pracujeme, je veľmi dynamické. Našou hlavnou charakteristikou je to, že sme si stanovili ambiciózne ciele, ktoré chceme rýchlo dosiahnuť.
- **Zameriavame sa na klienta:** Naši klienti sú na prvom mieste. Vždy. Snažíme sa o úspech a spokojnosť zákazníkov prostredníctvom našej vnútornej komunity, ale aj externej interakcie s komunitou športovcov a nadšencov zdravého životného štýlu, pričom využívame najnovšie marketingové a komunikačné kanály.

- **Tvrdá práca a vždy robíme niečo navyše:** Pracujeme tvrdo a rozumne. Zameriavame sa na produktivitu a vždy, keď je to potrebné, venujeme práci aj úsilie navyše. Vďaka tomu je náš úspech založený na včasnom a flexibilnom plnení našich projektov, čo naplňuje očakávania našich zákazníkov. Naša pohotová a tvrdá práca im poskytuje kvalitné výstupy.
- **Skvelý tím v skvelom pracovnom ekosystéme:** Skvelé tímy tvoria skvelí ľudia. Práve im vďačíme za základné hodnoty spoločnosti GymBeam. Naš ekosystém im pomôže odomknúť skrytý potenciál a rozvíjať svoje nápady, ako aj seba samého. Práve preto sme vytvorili najlepší možný základ pre individuálnu a tímovú prácu.
- **Inovácie a vedenie vďaka novým technológiám:** Sme nadšení, že neustále inovujeme spoločnosť vo všetkých možných smeroch. Naším cieľom je byť lídrom v našom segmente. Vďačíme za to hlavne využívaniu a investovaniu do nových technológií, inováciám do súčasných procesov a zameriavaniu sa na nepretržitý exponenciálny rast. Preto budeme naďalej rásť, rýchlo napredovať a budeme lídrom v našom odbore.

Základné piliere nášho úspechu

Skupina v súčasnosti spravuje robustné portfólio 11 499 produktov (SKU). Táto rozsiahla ponuka je priamym výsledkom našich zrýchlených kapacít vývoja produktov a rýchlejšieho uvádzania inovácií na trh. Hoci neustále optimalizujeme náš sortiment postupným vyradovaním produktov tretích strán s nižšou maržou, táto redukcia bola výrazne prekonaná rýchlym zavádzaním a cieľeným rozširovaním našich vlastných privátnych značiek. Udržateľný rast Skupiny stojí na piatich základných pilieroch:

- **Zákaznícka báza a komunitný D2C model:** Produktové portfólio vyvíjame na základe tvrdých analytických dát, vďaka čomu presne pokrývame potreby aktívnej populácie – od začiatočníkov až po profesionálnych športovcov. Sila našej D2C platformy nespočíva len v transakciách, ale v budovaní masívnej, lojálnej európskej komunity s vysokou mierou retencie. Tento priamy vzťah nám umožňuje organicky škálovať tržový podiel a znižovať náklady na akvizíciu zákazníka (CAC).

- **Akcionári a kapitálová alokácia:** Kapitál alokujeme výlučne s cieľom dlhodobého rastu tržového podielu a ROI. Získané zdroje sú efektívne reinvestované do vertikálnej integrácie (akvizícia vlastnej výroby pri Düsseldorfe), masívnej automatizácie (nový logistický uzol pri Miláne) a technologického rozvoja, čím kontinuálne zvyšujeme celkovú hodnotu spoločnosti (Enterprise Value).
- **Riadenie ľudského kapitálu:** Stratégia ľudských zdrojov uprednostňuje vysokú produktivitu, automatizáciu rutinných procesov a komplexné interné vzdelávacie programy. Tento rámec zabezpečuje udržanie prevádzkovej agility a našej konkurencieschopnej pozície na trhu.
- **Technológia a AI infraštruktúra:** GymBeam je primárne technologická spoločnosť s vlastným IT vývojom. Nadpriemernú zákaznickú skúsenosť a stabilitu zabezpečuje plne škálovateľná cloudová infraštruktúra, na mieru vyvinuté ERP moduly, vlastná mobilná aplikácia a rozsiahla integrácia prvkov umelej inteligencie do riadenia procesov, marketingu a zákaznickej podpory.

- **Dátami riadený vývoj (R&D) a výrobné štandardy:** Proces výskumu a vývoja je riadený prediktívnou dátovou analytikou a algoritmickým sledovaním spotrebiteľského vyhľadávania. Táto metodika umožnila v roku 2025 úspešne uviesť na trh takmer 1 000 nových SKU. Kompletný cyklus vývoja produktu, od prvej identifikácie trendu až po uvedenie na trh, je optimalizovaný na **10 až 12 týždňov**. Interné výrobné kapacity v Nemecku navyše zaručujú prísne dodržiavanie najvyšších európskych štandardov kvality.

športová výživa 3 773



potraviny 2 156

príslušenstvo 2 336

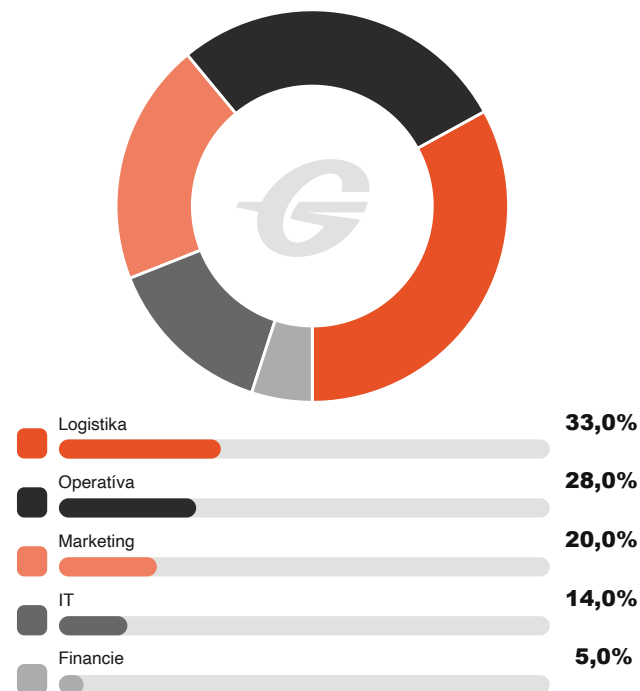
športové oblečenie 3 234



Náš tím

Európsku prevádzku spoločnosti GymBeam dnes zabezpečuje 650 špecialistov. Ide o medzinárodný tím pôsobiaci v 16 štátoch, ktorý spája ľudí 23 národností – rozmanitosť, ktorá zodpovedá postaveniu spoločnosti ako popredného európskeho hráča. Priemerný vek 30 rokov zodpovedá profilu inovatívnej e-commerce firmy a podporuje vysokú prevádzkovú agilitu. Spoločnosť zároveň naplňa európske štandardy diverzity a ESG reportingu, o čom svedčí aj 48,2 % zastúpenie žien v celej organizácii.

Zloženie tímu



Obrázok 4: Alokácia ľudského kapitálu

Alokácia ľudského kapitálu a organizačná štruktúra

Organizačná štruktúra spoločnosti GymBeam zodpovedá jej pozícii popredného európskeho e-commerce hráča. Rozdelenie personálnych kapacít odráža strategické priority Skupiny: vertikálnu integráciu, technologický náskok a obsluhu medzinárodnej infraštruktúry:

- **Logistika a vlastná výroba (33 %):** Najväčšia alokácia ľudského kapitálu priamo zabezpečuje prevádzku kľúčovej fyzickej infraštruktúry. Ide primárne o riadenie vlastných výrobných kapacít pri Düsseldorfe a obsluhu plne automatizovaných logistických uzlov, vrátane nového skladu pri Miláne.
- **Operatíva a B2B (28 %):** Segment zastrešujúci nákup, HR, zákaznícku podporu (Customer Care) optimalizovanú umelou inteligenciou a dynamicky rastúce B2B oddelenie. Tento tím zároveň riadi expanziu európskej retailovej siete, ktorej vrcholom je otvorenie prémiovej pobočky a HQ vo Viedni.
- **In-house marketing (20 %):** Oddelenie dedikované na dátovo riadenú akvizíciu a retenciu zákazníkov naprieč európskym kontinentom. Strategický fokus a rozpočet tímu sú primárne alokované na najbonitnejšie trhy v poradí: 1. Nemecko, 2. Taliansko, 3. Rakúsko.
- **IT a vývoj (14 %):** Vlastný technologický tím zodpovedný za vývoj a škálovanie natívnej D2C aplikácie, správu komplexnej cloudovej infraštruktúry a implementáciu AI a automatizačných riešení do procesov spoločnosti.
- **Financie (5 %):** Oddelenie zabezpečujúce strategický controlling, ESG reporting a alokáciu kapitálu (vrátane integrácie 30-miliónovej investície) s cieľom maximalizácie návratnosti (ROI).

Rozvoj ľudského kapitálu a technologická rekvalifikácia

Udržanie pozície európskeho inovačného a trhového lídra si vyžaduje kontinuálnu alokáciu kapitálu do

rozvoja interných personálnych kapacít. V roku 2025 spoločnosť GymBeam investovala do špecializovaných vzdelávacích programov viac ako **382 000 EUR**, čo v praxi predstavovalo **5 110 hodín** odborných školení.

Strategický rozvoj zamestnancov je exaktne orientovaný na technologickú dominanciu a prevádzkovú efektivitu. Maximálny dôraz kladíme na vzdelávanie v oblasti moderných technológií, čoho príkladom sú intenzívne workshopy zamerané na prácu s LLM modelami a generatívnou umelou inteligenciou (Gen AI), pokročilú prácu s dátovou analytikou (Tableau) a samostatnú správu cloudovej infraštruktúry. Tento technologický základ na upevnenie trhovej pozície systematicky dopĺňame o tréningy pokročilého agilného riadenia, strategického B2B vyjednávania a povinné exaktné vzdelávanie v oblasti športovej výživy a suplementácie.

650

členov

48,2% žien

30 rokov priemerný vek

23 národností

16 krajín odkiaľ pracujeme

*Podľa internej metodológie GymBeam



KAPITOLA 2: **Strategický a operační přehľad**

Prevádzkový a logistický prehľad

Fiškálny rok 2025 bol charakteristický systematickou expanziou, pokročilou automatizáciou, nasadením robotiky a integráciou umelej inteligencie, čo všetko prispelo k robustnej omnichannel prítomnosti naprieč Európou. Kľúčové strategické priority, vrátane rozvoja B2B segmentu, retailovej expanzie a technologických inovácií v logistike a zákazníckej starostlivosti, sa pretavili do merateľných finančných výsledkov a konsolidovanej pozície na trhu v segmente športovej výživy.

Logistická infraštruktúra a integrácia výroby

Rok predstavoval míľnik v modernizácii logistickej infraštruktúry Skupiny. Novonastavený systém AutoStore s rozlohou 15 300 metrov štvorcových pri Miláne, prevádzkujúci flotilu 85 robotov, úspešne znížil priemerný čas vychystania položky pod 10 sekúnd. Okrem toho strategická integrácia novozískaných nemeckých výrobných kapacít do centrálneho dodávateľského reťazca rozšírila celkovú internú výrobnú plochu Skupiny na 9 572 metrov štvorcových, čím sa vytvoril vysoko škálovateľný prevádzkový model.

Automatizácia zákazníckej starostlivosti riadená AI

Prevádzka zákazníckeho servisu prešla v roku 2025 podstatnou optimalizáciou. Implementácia pokročilých AI modelov a autonómnych agentov zvýšila efektivitu riešenia požiadaviek. Tieto technologické integrácie znížili priemernú dobu odozvy o 50 %. V súčasnosti autonómni AI agenti nezávisle riešia približne 10 % všetkých prichádzajúcich ticketov zákazníckej podpory bez ľudského zásahu. Okrem toho sa v ďalších 15 % prípadov využíva model spolupráce s asistenciou AI, kde algoritmy proaktívne vyhľadávajú dáta a navrhujú odpovede pre ľudských operátorov. Tento hybridný prístup zlepšuje konzistentnosť odpovedí a realokuje ľudský kapitál na komplexné interakcie so zákazníkmi s vysokou pridanou hodnotou.

Expanzia B2B segmentu a omnichannel stratégia

B2B segment zaznamenal 50 % medziročný rast, pričom jeho podiel na celkových konsolidovaných tržbách sa priblížil k 10 %. Tento výkon potvrdzuje stratégiu diverzifikácie predajných kanálov Skupiny a posilnenie jej fyzickej retailovej stopy popri kľúčovej digitálnej platforme. Rozšírené strategické partnerstvá s veľkými európskymi maloobchodnými reťazcami, vrátane spoločností Lidl a Kaufland, zvýšili penetráciu značky a slúžia ako základný pilier pre stabilný model omnichannel distribúcie. Na udržanie tejto trajektórie rastu boli vytvorené špecializované regionálne B2B tímy v regióne DACH, v Taliansku a v Poľsku.

Maloobchodné (Retailové) inovácie

S cieľom ďalšej optimalizácie prevádzkových výdavkov a zvýšenia zákazníckeho komfortu iniciovala retailová divízia zavádzanie automatizovaných inteligentných výdajných boxov (lockerov) a predajných automatov (vending machines), ktoré zabezpečujú nepretržitú dostupnosť produktov (24/7) v strategických lokalitách.



Komercializácia platformy BOXPI a technologické výnosy

Významným technologickým a logistickým míľnikom v roku 2025 bola úspešná komercializácia platformy BOXPI – komplexného prepravného a logistického riešenia, ktoré Skupina vyvinula výlučne in-house. Platforma, pôvodne navrhnutá na riadenie našich interných dodávateľských reťazcov, je teraz komerčne dostupná pre externých e-commerce prevádzkovateľov v celom regióne CEE. V prvom roku svojej komerčnej prevádzky vygenerovala platforma nezávislé B2B výnosy vo výške 1,54 milióna EUR. Robustná infraštruktúra úspešne spracovala celkovo 4,8 milióna balíkov distribuovaných do viac ako 16 európskych krajín. Popri plynulom spracovaní vysokých objemov interných objednávok Skupiny systém zároveň spracoval viac ako 410 000 balíkov pre 35 novozískaných externých B2B partnerov. Komercializácia tejto platformy nielenže optimalizuje interné prevádzkové náklady, ale zároveň vytvára pre Skupinu vysoko škálovateľný, nezávislý tok technologických výnosov.

Róbert Čižmár

Chief Operating Officer

35
Partnerov

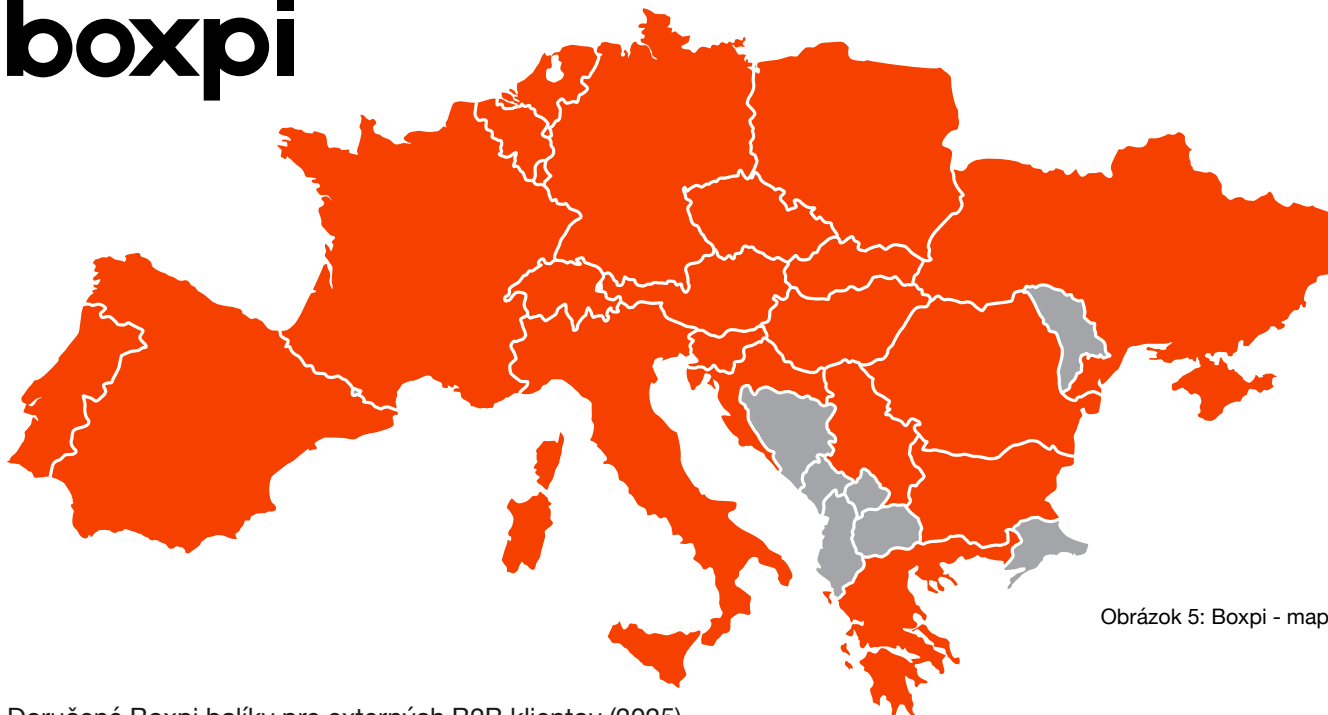
16+
Krajín

4,8M
Balíkov

1,54M
Tržby

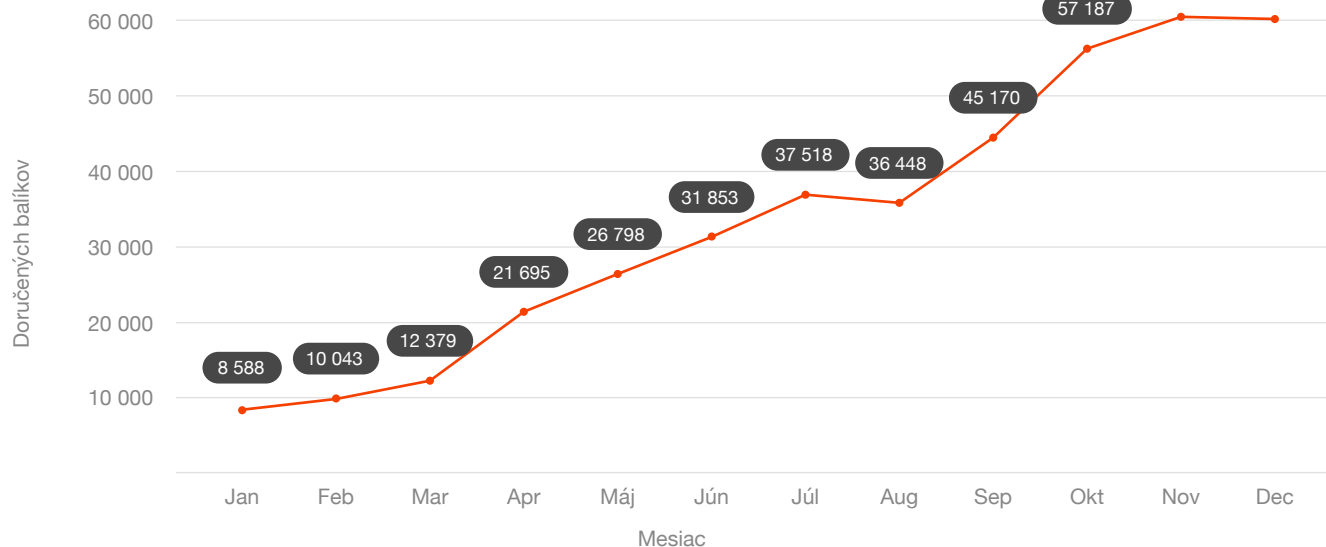
Obrázok 6: Boxpi - Kľúčové ukazovatele

boxpi



Obrázok 5: Boxpi - mapa

Doručené Boxpi balíky pre externých B2B klientov (2025)



Obrázok 7: Boxpi - Doručené balíky

Top 10 strategických a prevádzkových udalostí roka

1. Získanie strategickej investície vo výške 30 miliónov EUR

V decembri spoločnosť uzavrela prelomovú dohodu s medzinárodnými fondmi EBRD a PortfoLion. Získaný kapitál v hodnote 30 miliónov EUR je primárne alokovaný do automatizácie logistiky, akvizícií a upevňovania trhového podielu v regióne západnej Európy.

2. Akvizícia výrobného závodu pri Düsseldorfe

Spoločnosť GymBeam strategicky odkúpila svojho dlhoročného výrobného partnera, nemeckú spoločnosť KAJA Food. Táto akvizícia priniesla 4 000 m² výrobných plôch a 9 produkčných liniek pri Düsseldorfe, čím spoločnosť zásadne posilnila svoju vertikálnu integráciu a garanciu nemeckej kvality produkcie (Made in Germany).

3. Otvorenie plne automatizovaného logistického uzla pri Miláne

Pre masívnu expanziu na bonitné trhy bol do prevádzky uvedený nový sklad (viac ako 15 000 m²) pri Miláne. Nasadenie 85 robotov AutoStore a 74 000 boxov zásadne zrýchlilo logistický reťazec pre trhy západnej a južnej Európy, pričom Taliansko patrí k najväčším trhom spoločnosti.

4. Konsolidácia pozície európskeho lídra a presun HQ do Viedne

Spoločnosť GymBeam sa definitívne etablovala ako najväčší e-commerce hráč v segmente športovej výživy v Európe. Tento status trhovej jednotky formálne potvrdil strategický projekt presunu centrál (HQ) spoločnosti do Viedne a otvorenie prémiovej pobočky (Fitness Hub) na prestížnej adrese Kärntner Ring.

5. Rozšírenie in-house výrobných kapacít a robotizácia skladu

Spoločnosť spustila nové plne automatizované linky s kapacitou 250 000 kapsúl za zmenu a odštartovala vysokokapacitnú produkciu práškových produktov. Logistická efektivita bola zároveň maximalizovaná inštaláciou inovatívnych robotických ramien, ktoré prevzali vychystávací proces.

6. Spustenie natívnej mobilnej D2C aplikácie

Spoločnosť vydala vlastnú aplikáciu (iOS a Android), ktorej trhovú adopcia prekonala interné očakávania. V závere roka, v samotnom decembri, prešlo priamo cez natívnu aplikáciu už 7 % zo všetkých vytvorených objednávok, čo z nej robí kľúčový nástroj pre zvyšovanie retencie a znižovanie marketingových nákladov.

7. Expanzia v regióne DACH a spustenie platformy GymBeam.at

Ako súčasť ofenzívy na nemecky hovoriacich trhoch spoločnosť úspešne spustila plne lokalizovaný doménu GymBeam.at. Platforma funguje ako priama technologická a logistická dvojčka nemeckého e-shopu, čo rapídne akceleruje rast na tomto strategickom trhu.

8. Komplexná IT migrácia a implementácia AI

Úspešne sa zavŕšila masívna migrácia celej IT infraštruktúry na Google Cloud Platform (GCP) a prechod na Adobe Commerce, čo spoločnosti generuje ročnú úsporu na úrovni 250 000 EUR. Umelá inteligencia bola priamo integrovaná do vyhľadávania (nárast relevancie o 123 %) a do plne automatizovaného riešenia procesov na oddelení Customer Care.

9. Rekordná efektivita automatizovaného dodávateľského reťazca

Vďaka inováciám v systéme AutoStore a nasadeniu „Zero-Downtime“ deploy systému (bezvýpadkové aktualizácie) zaznamenala spoločnosť rekordnú priepustnosť logistiky. V špičke dokázal systém plynule expedovať viac ako 24 000 objednávok za jediný deň s nulovým výpadkom platformy.

10. Akcelerácia B2B segmentu a omnichannel infraštruktúry

B2B segment zaznamenal rekordný 50 % medziročný rast. Omnichannel stratégia bola posilnená otvorením nových Fitness Hubov naprieč Európou (vrátane prestížnej lokality vo Varšave a vo Viedni) a masívnym nasadzovaním samoobslužných kioskov a automatov (GymBeam Box), cez ktoré sa v metropolách rýchlo začala realizovať väčšina osobných odberov.

Prehľad marketingovej a brandovej stratégie

Rok 2025 sa pre GymBeam niesol v znamení strategického upevňovania pozície európskeho lídra. Po obdobiach dynamickej expanzie sme sa zamerali na hĺbkovú profesionalizáciu marketingu, masívnu mediálnu viditeľnosť a technologický náskok. Našou ambíciou bolo transformovať GymBeam na lokálne ukotvenú a dátovo riadenú značku, ktorá udáva trendy v segmente health & fitness.

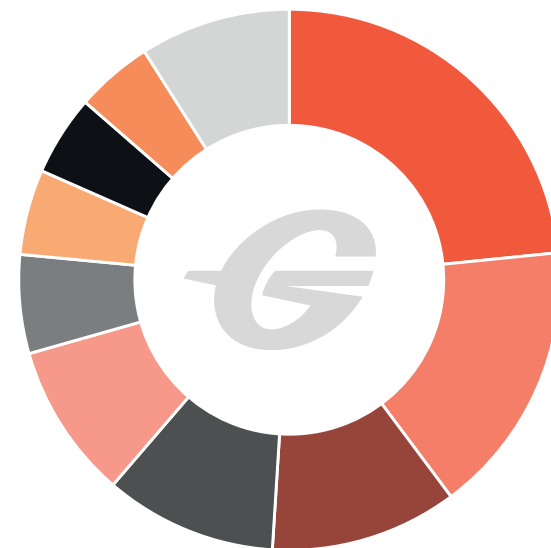
Začiatkom fiškálneho roka Skupina posilnila viditeľnosť svojej značky na kľúčových trhoch, konkrétne v Českej republike a Poľsku, prostredníctvom cielených televíznych kampaní. Nové kreatívne iniciatívy s ambasádorom značky Jakubom Enžlom úspešne odkomunikovali rozsiahle produktové portfólio. Táto iniciatíva vygenerovala merateľný nárast návštevnosti

platformy, organického vyhľadávania značky a celkových predajov v kategórii.

Skupina paralelne významne konsolidovala svoj trhovú podiel v Taliansku, kde dosiahla robustný medziročný rast tržieb o 72 %. Hnacím motorom tohto výkonu bolo strategické partnerstvo s influencerom Dannym Lazzarinim, ktoré posilnilo lokálnu dôveryhodnosť značky. Taliansko v súčasnosti prispieva 5,1 % k celkovému GMV Skupiny. Naša kategóriová analýza ukazuje, že taliansky trh je vysoko špecializovaný, pričom športová výživa tvorí 51 % lokálnych predajov, čo predstavuje najvyšší pomer v našom súčasnom portfóliu. Silnú pozíciu na trhu dokumentuje aj 29. miesto spomedzi 1 106 subjektov v talianskom e-commerce rebríčku v kategórii „Zdravie a krása“ a 4. miesto medzi špecializovanými platformami športovej výživy.

V rámci napredovania našej omnichannel stratégie otvorila Skupina v roku 2025 nový fyzický Fitness Hub vo Varšave, ktorý vygeneroval značný lokálny mediálny dosah. Ku koncu roka Skupina dokončila nový vlajkový Fitness Hub vo Viedni, ktorý súčasne slúži ako operačná základňa pre lokálnu rakúsku marketingovú divíziu. Tieto fyzické lokality sa strategicky transformujú na mestské q-commerce centrá s cieľom uľahčiť rýchle doručovanie v rámci mesta. Okrem toho bola viditeľnosť značky v regióne DACH podporená prebiehajúcim strategickým partnerstvom s organizáciou Oktagon MMA.

Rozdelenie tržieb podľa krajín v 2025

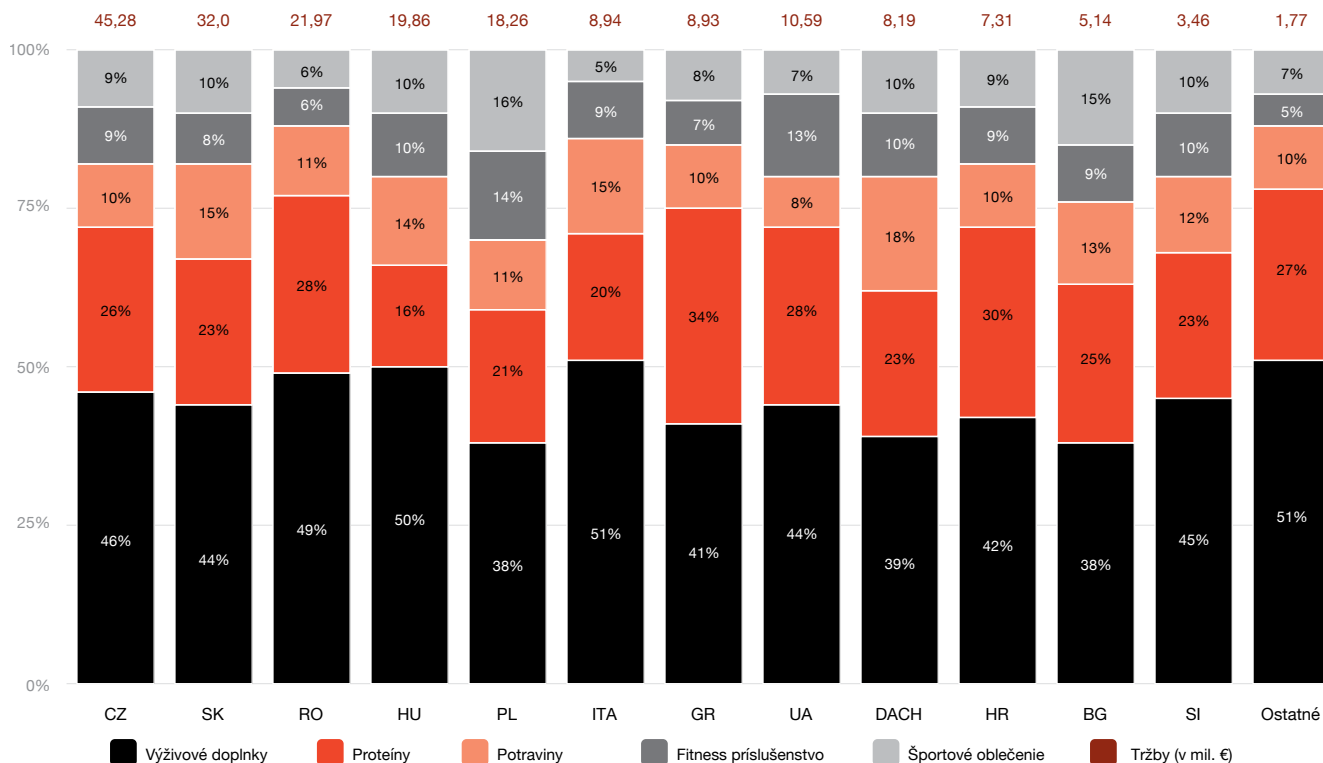


Česká republika	23,4%
Slovenská republika	16,4%
Rumunsko	11,2%
Maďarsko	10,3%
Poľsko	9,3%
Ukrajina	5,9%
Taliansko	5,1%
DACH	4,8%
Grécko	4,6%
Ostatné	9,0%



Obrázok 8: Rozdelenie tržieb podľa krajín v 2025

KAPITOLA 2: Strategický a operačný prehľad



Registrácie⁴

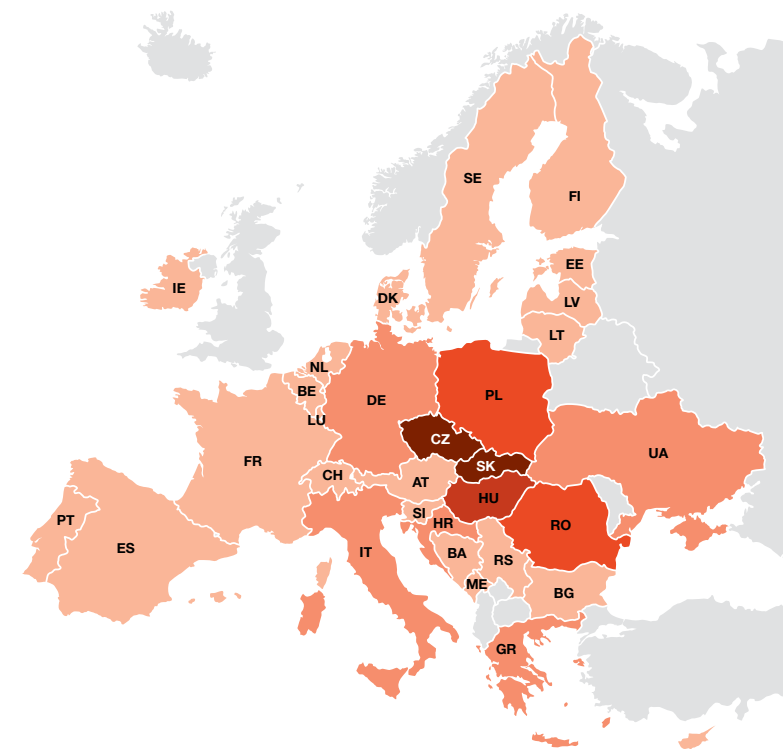
GymBeam	4 656
BioTechUSA	3 924
HSN Nutrition	1 743
Olimp Laboratories	1 229
All Nutrition	633
Scitec Nutrition	577
MyProtein	484
Prozis	445
Optimum Nutrition	155
XXL Nutrition	71

Produktová dominancia a legislatívny súlad

V roku 2025 dosiahla Skupina významné míľniky v rozširovaní portfólia. Úspešne sme uviedli na trh 1 000 nových SKU, vrátane 450 nových produktov špecificky v kľúčových kategóriách športovej výživy a funkčných potravín. Segment snackov bol strategicky posilnený uvedením 20 g proteínovej tyčinky popri rozšírení portfólia funkčných potravín o položky ako jerky, kombucha a proteínové cestoviny. Skupina sa navyše proaktívne prispôsobila novým trendom v oblasti zdravia spotrebiteľov zavedením produktov komplementárnych ku GLP-1 a špecializovaných línií doplnkov na podporu dlhovekosti (Longevity).

Obrázok 9: rozdelenie GMV po kategóriách po krajinách v 2025

Ako popredný európsky výrobca a distribútor Skupina uprednostňuje prísnu bezpečnosť produktov a dodržiavanie predpisov. Skupina spravuje jedno z najrozsiahlejších portfólií registrácií produktov v Európe, pričom je držiteľom **8 974 aktívnych registrácií** v členských štátoch EÚ. Z tohto počtu je 4 656 registrácií overiteľných prostredníctvom verejne prístupných národných registrov v rámci Európskej únie, čo tvorilo základ pre porovnávaciu analýzu s inými monitorovanými značkami prezentovanými v tejto správe. Táto rozsiahla regulačná stopa podčiarkuje náš záväzok k zabezpečeniu kvality a zaručuje plný súlad s prísnou európskou legislatívou upravujúcou športovú výživu a výživové doplnky.



Obrázok 10: mapa - rozdelenie tržieb podľa krajín v 2025

Dáta, kvalita a spokojnosť zákazníkov

Našimi top best sellermi aj v roku 2025 ostávajú 100 % mikronizovaný kreatín monohydrát, grass-fed proteín Just Whey, Chelated Magnesium, Proteín True Whey a Kreatin Monohydrát 100% Creapure. Kvalitu našich produktov potvrdzuje rastúca spokojnosť komunity. Na webových doménach GymBeam sme v roku 2025 dosiahli priemerné hodnotenie **4,38/5 pri celkovom počte 92 136 recenzií**. Pozitívny trend vidíme naprieč kategóriami: napríklad pri proteínoch vzrástlo hodnotenie z 3,9 na 4,1 a pri kategórii Food z 4,2 na 4,4. Na platforme TrustPilot si udržiavame vysoké skóre **4,6/5** pri takmer 26 000 recenziách. Kvalitu produktov GymBeam potvrdzujú aj nadobudnuté ocenenia v Strednej Európe, a to v rámci hodnotení Heuréka sme vyhrali Shop roka 2024 a Cenu kvality a cenu popularity v oblasti Šport a fitness. Ocenenie za kvalitu v oblasti Beauty a Health sme získali aj v Maďarsku v rámci podujatia Az Ország Boltja 2025.

Recenzie z webových

domén GymBeam	2024	2025
Všetky produkty	★ 4,2 / 5	★ 4,4 / 5
Proteíny	★ 3,9 / 5	★ 4,1 / 5
Doplňky výživy	★ 4,3 / 5	★ 4,4 / 5
Food	★ 4,2 / 5	★ 4,4 / 5
Príslušenstvo	★ 4,1 / 5	★ 4,2 / 5
Oblečenie	★ 4,4 / 5	★ 4,4 / 5

Technologická transformácia a vízia 2026

Marketing v roku 2025 prešiel hĺbkovou transformáciou smerom k umelej inteligencii. AI sme integrovali do každodenných procesov od efektívnej lokalizácie obsahu až po automatizovanú tvorbu grafických a video kampaní. Táto technológia nám umožňuje škálovať kreatívu naprieč 16+ trhmi s vysokou mierou personalizácie bez straty efektivity.

Do roku 2026 vstupujeme s jasnou víziou: ešte hlbšia personalizácia, dôraz na budovanie komunity a využívanie dát ako kľúčového konkurenčného nástroja. Naším cieľom je marketing, ktorý je rýchly, autentický a schopný vytvárať relevantné zážitky pre každého zákazníka.

Beatrix Vojteková

Chief Marketing Officer



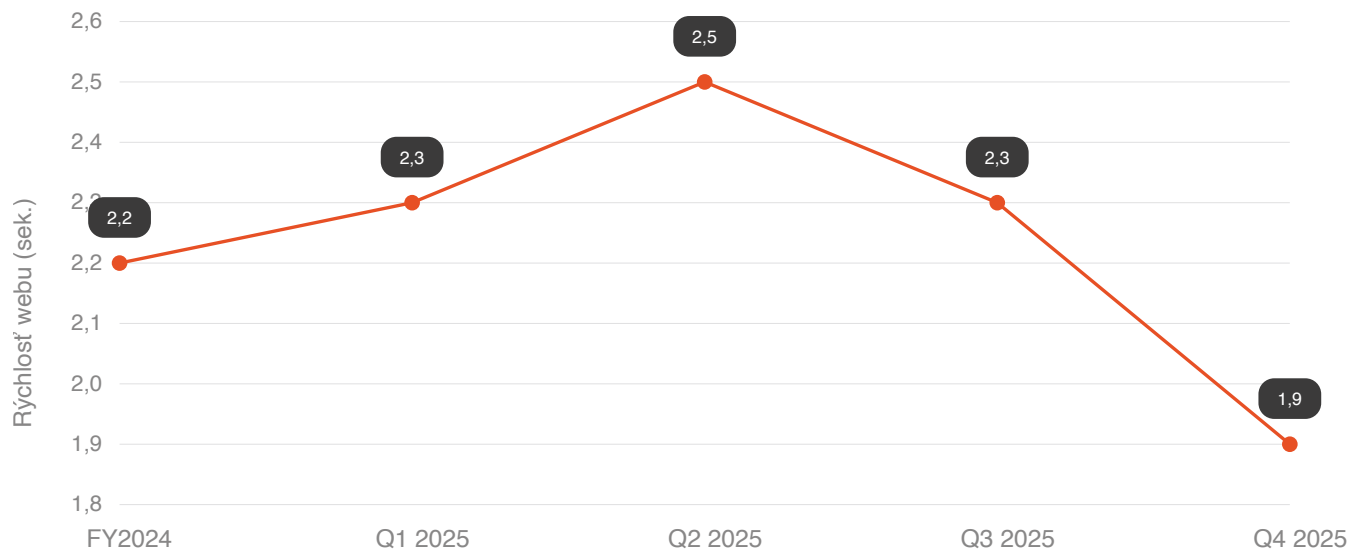


Prehľad technológií a inovácií

Pri pohľade späť na fiškálny rok 2025 bola najvýznamnejším míľnikom zmena strategického postavenia IT divízie. Oddelenie úspešne prešlo od fungovania vo forme tradičného technologického zázemia k úlohe ústredného hnacieho motora prevádzkovej architektúry a celkovej obchodnej stratégie Skupiny.

Organizačná štruktúra a vertikálna integrácia

IT divízia je v súčasnosti štruktúrovaná do piatich vysoko špecializovaných vertikál: Magento, Serverless, ERP, Dáta a Customer Journey. Oddelenie Customer Journey je špecificky navrhnuté tak, aby preklenulo priepasť medzi technológiou a obchodným rastom tým, že riadi infraštruktúru výkonnostného marketingu a integrácie marketplaces naprieč všetkými aktívnymi predajnými kanálmi. Počas roka sa interné úsilie výrazne sústredilo



Obrázok 11: Rýchlosť webu

na posilnenie vedenia oddelení a prehĺbenie technických odborných znalostí v rámci týchto medzifunkčných tímov.

Automatizácia naprieč oddeleniami a KPI orientované na zákazníka

Skupina zároveň strategicky rozšírila svoje inžinierske kapacity a uplatnenie technológií tak presiahlo tradičné hranice IT oddelenia. Inžinierske tímy dnes aktívne automatizujú komplexné pracovné postupy v nákupe, logistike aj zákazníckej podpore. Celá technologická infraštruktúra sa zároveň čoraz viac orientuje na zlepšovanie zákazníckej skúsenosti – každá IT investícia a iniciatíva sa preto dôsledne posudzuje podľa merateľného prínosu pre zákazníka a prevádzkovú efektivitu.

Strategické implementácie a míľniky

Najvýznamnejším technologickým míľnikom roka bolo úspešné nasadenie frameworku Astra. V dôsledku toho klesol priemerný čas načítania stránky na všetkých trhoch o 14 %, pričom sa zlepšil z 2,2 sekundy na 1,9 sekundy. Metriky Core Web Vitals preukázali

podstatnú optimalizáciu: Largest Contentful Paint (LCP) klesol o 46 %, Time to First Byte (TTFB) o 65 % a Cumulative Layout Shift (CLS) o 75 %. Podiel stránok dosahujúcich „dobré“ hodnotenie LCP sa zvýšil zo 69 % na 85 % a pri CLS stúpol zo 74 % na 93 %. Tieto vylepšenia siahajú nad rámec interných benchmarkov; priamo zlepšujú hodnotenie optimalizácie pre vyhľadávače (SEO) a zvyšujú celkovú používateľskú skúsenosť.

Okrem toho Skupina úspešne uviedla do prevádzky svoje druhé automatizované zariadenie AutoStore. Oba logistické systémy v súčasnosti fungujú pod jednotným orchestračným rámcom, čo umožňuje synchronizáciu v reálnom čase a eliminuje prevádzkovú komplexitu. Systém správy objednávok (order management system) bol navyše rozšírený o nové scenáre smerovania (routing scenarios), čo je integrácia, ktorú bezproblémovo vykonali interné inžinierske tímy.

Integrácia umelej inteligencie a prevádzkový dopad

V roku 2025 bola umelá inteligencia štrukturálne integrovaná do každodenných pracovných postupov, pričom prešla od experimentálnych aplikácií ku kľúčovým prevádzkovým nástrojom prinášajúcim merateľný dopad.

Inžinierske tímy dnes používajú AI asistentov (AI co-pilots) ako štandardnú súčasť svojej každodennej práce, nie len ako nástroj na ad-hoc testovanie. Táto zásadná zmena spôsobu práce výrazne skrátila dodacie lehoty – napríklad vývoj funkcionality, ktorý si v minulosti vyžadoval mesiace, sa podarilo dokončiť za dva týždne bez rozširovania tímu.

Skupina zároveň nasadila prvých autonómnych AI agentov, a to v oddeleniach kontroly kvality (QA) a nákupu. Tieto nástroje samostatne vykonávajú komplexné pracovné postupy, ktoré si predtým vyžadovali manuálnu prácu. V oblasti QA agenti automaticky spúšťajú regresné testy, validujú nové verzie softvéru a reportujú výsledky – úlohy, ktoré predtým zaberali QA inžinieri až štyri hodiny denne, dnes bežia samostatne na pozadí. V nákupe AI agenti analyzujú dáta, vyhodnocujú trhové trendy a pripravujú komplexné podklady pre rozhodovanie, čím skracujú celodenné analytické úlohy na niekoľko hodín.

Zo strategického hľadiska tento posun presúva ľudské kapacity od rutinných úloh k činnostiam s vysokou pridanou hodnotou, ktoré si vyžadujú odborný úsudok a skúsenosti. Cieľom je zvyšovať efektivitu tímov, nie nahrádzať zamestnancov. Skupina odhaduje, že na oddeleniach s nasadenými autonómnymi agentmi sa objem manuálnej práce znížil o 15 až 20 hodín týždenne, čo vytvára pevný základ pre ďalšiu automatizáciu v celej organizácii.

Strategický výhľad na rok 2026

V roku 2026 bude Skupina pokračovať v modernizácii svojej digitálnej platformy pri zachovaní prísnych inžinierskych štandardov. Inžinierske kapacity budeme strategicky prerozdeľovať do oblastí s najvyšším vplyvom na automatizáciu v rámci celého podniku, a nielen v samotnom IT oddelení.

Našou prvoradou technologickou ambíciou je vývoj vlastnej AI infraštruktúry. Tento dedikovaný hardvér (AI rack) bude postupne integrovaný do všetkých kľúčových systémov. Cieľom nie je len škálovanie

výpočtového výkonu, ale aj priame začlenenie kapacít umelej inteligencie tak, aby sa stali základnou zložkou prevádzkovej DNA Skupiny, a nie len externe outsourcovanou službou.

Jakub Brezovský

Chief Technology Officer



Kľúčové ukazovatele výkonnosti (KPI): Prevádzkový prehľad roka 2025

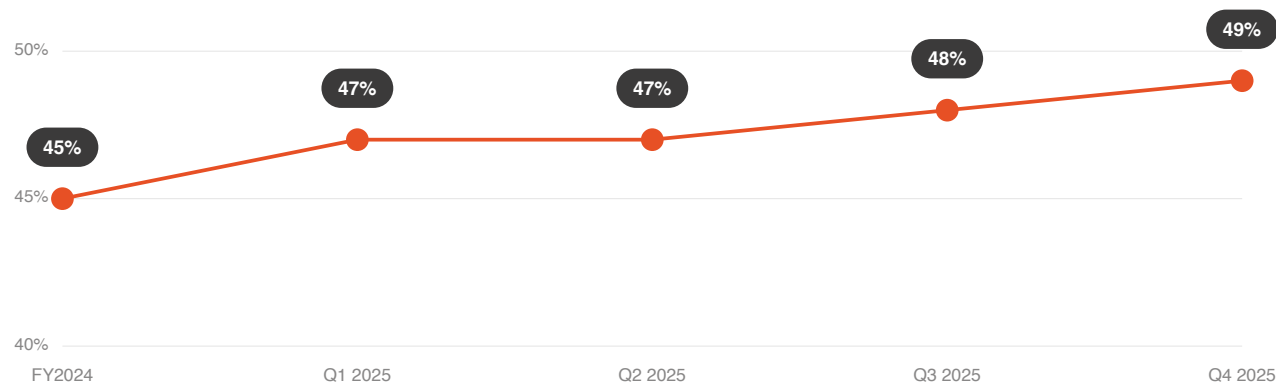
Kľúčový ukazovateľ výkonnosti (KPI)	2024	2025
Hrubá marža (z primárnych činností ⁵ za Skupinu)	45 %	49 %
Noví zákazníci (v tis.)	1 326	1 506
Aktívni zákazníci (v tis.)	2 223	2 681
Návštevy (v tis.)	114 804	127 643
Počet zamestnancov (za Skupinu)	703	650
Priemerná hodnota objednávky (AOV)	39,71	40,99
Celkový počet objednávok (v tis.) ⁶	4 281	5 049
Podiel tržieb z vlastnej výroby na celkových tržbách	3,62 %	11,87 %
Podiel objednávok cez aplikáciu	N/A	4,7 %

Hrubá marža (z primárnych činností⁵ za Skupinu) vykázala silný rast, z ročného priemeru 45 % vo fiškálnom roku 2024 sa ku koncu štvrtého štvrťroka 2025 zvýšila na 49 %. Toto významné medziročné zlepšenie odzrkadľuje rastúcu prevádzkovú efektívnosť Skupiny. Neustále rozširovanie marže je primárne ťahané zrýchleným rozširovaním kapacít vlastnej výroby (čo podstatne znižuje jednotkové náklady), lepšou efektívnosťou dodávateľského reťazca a cieľovou cenovou optimalizáciou.

Na zabezpečenie maximálnej analytickej čistoty je táto hrubá marža počítaná výlučne z výnosov vygenerovaných z primárnych činností. Sekundárne toky výnosov, konkrétne predaj materiálov a obalov, boli zámerne vylúčené. Keďže tieto transakcie prebiehajú mimo hlavného D2C e-commerce modelu Skupiny, ich oddelenie zabraňuje akémukoľvek štatistickému skresleniu a poskytuje plne transparentný pohľad na základnú ziskovosť a jednotkovú ekonomiku nášho hlavného podnikania.

Konzistentný rast marže

Hrubá marža



Obrázok 12: Hrubá marža

Návštevnosť a akvizícia zákazníkov

Akvizícia zákazníkov a interakcia s platformou vykázali silný medziročný rast, čo potvrdzuje úspešnú stratégiu škálovania Skupiny. Celkový počet návštev platformy stúpol zo 114,8 milióna v roku 2024 na 127,6 milióna v roku 2025. Tento neustály prílev návštevnosti sa priamo pretavil do silných akvizíčných metrik, pričom Skupina počas roka privítala 1 506 tisíc nových zákazníkov. V konečnom dôsledku toto pretrvávajúce tempo viedlo k významnému rozšíreniu bázy aktívnych zákazníkov, ktorá narástla z 2,22 milióna na konci fiškálneho roka 2024 na 2,68 milióna na konci fiškálneho roka 2025.

Optimalizácia pracovnej sily a prevádzková efektivita

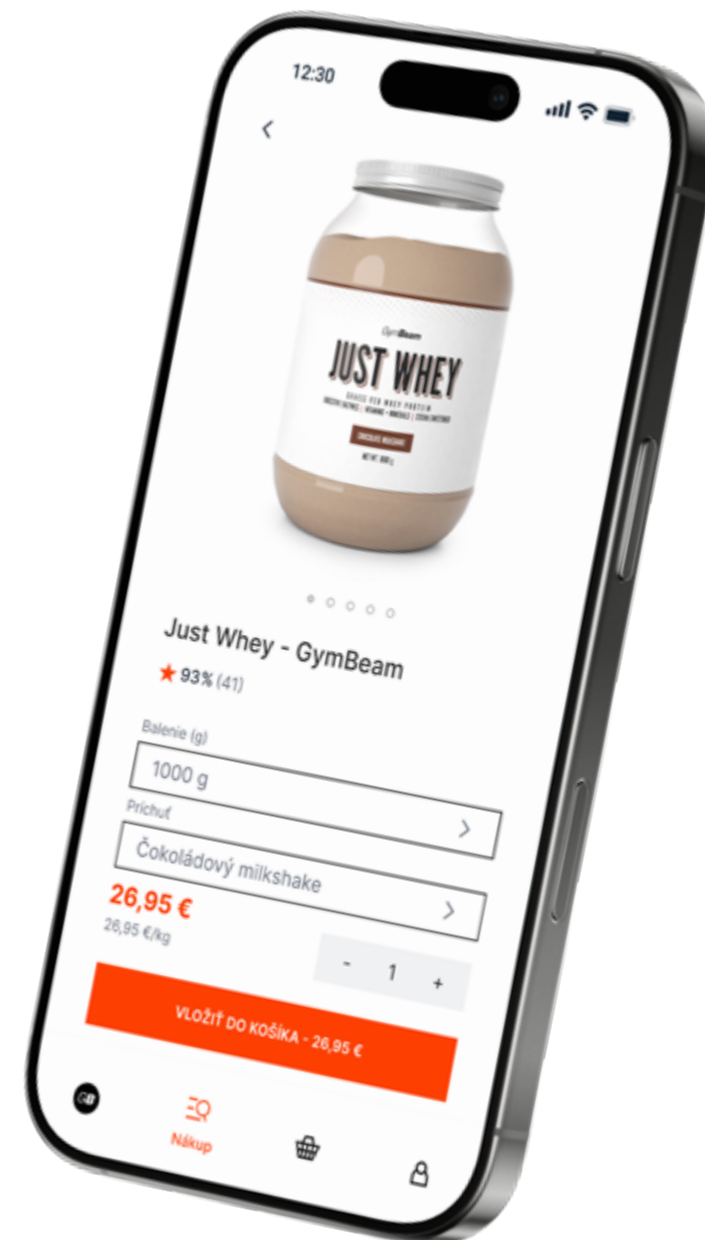
Fiškálny rok 2025 sa niesol v znamení výraznej optimalizácie pracovnej sily a štrukturálneho posunu k vysoko efektívnej prevádzke. Hoci celkový konsolidovaný počet zamestnancov Skupiny medziročne klesol o 8 % (zo 703 na 650), spoločnosť súčasne dosiahla výrazný nárast počtu vybavených objednávok (na 5,05 milióna) aj rast marže. Toto odpútanie prevádzkového výkonu od počtu zamestnancov je priamym výsledkom kapitálových investícií do automatizácie logistiky a integrácie umelej inteligencie do interných procesov. Zníženie počtu zamestnancov odráža úspešné nasadenie robotických vychystávacích systémov, skladovej automatizácie a autonómnych AI agentov, ktoré výrazne obmedzili závislosť od manuálnej práce.

Zvyšovanie kapacít vlastnej výroby

Strategické zameranie na vertikálnu integráciu sa jasne odráža v štruktúre výnosov. Ročný podiel tržieb vygenerovaných z vlastnej výroby podstatne vzrástol, pričom sa viac ako stonásobil z 3,62 % v roku 2024 na silných 11,87 % za celý rok 2025. Táto masívna rastúca trajektória potvrdzuje úspešné rozširovanie hlavnej výrobnjej infraštruktúry Skupiny a rýchlo rastúce portfólio produktov vlastnej značky s vysokou maržou. Strategická akvizícia výrobných kapacít v Nemecku ku koncu roka tento základ ešte viac upevňuje, čo umožní ďalšie zvyšovanie kapacít a optimalizáciu marže v nasledujúcich obdobiach.

Mobilná aplikácia a jej adopcia

Po spustení natívnej mobilnej aplikácie si ju používatelia rýchlo osvojili. Za celý fiškálny rok 2025 tvorili objednávky zadane priamo cez aplikáciu 4,7 % celkového objemu objednávok. Tento nový vlastný D2C kanál výrazne posilňuje retenciu zákazníkov, prehĺbuje ich interakciu so značkou a dlhodobo znižuje náklady na ich akvizíciu.



Prehľad

prevádzkovej výkonnosti: GymBeam (2021–2025)

Penetrácia trhu: aktívni zákazníci

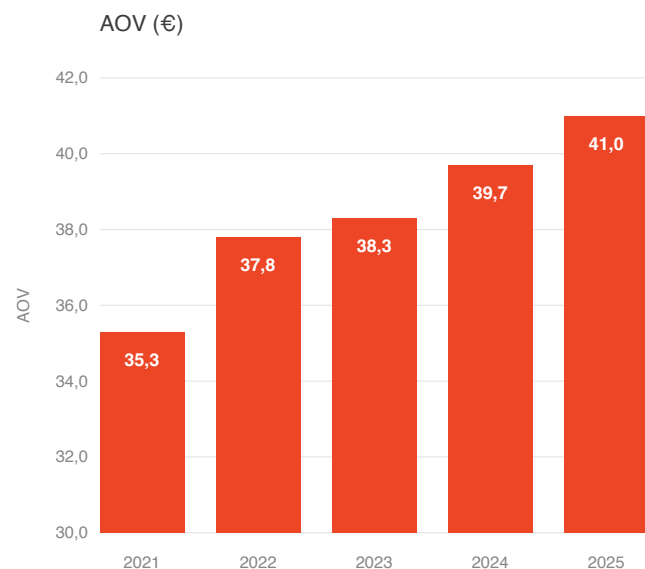


Obrázok 13: Aktívni zákazníci

Graf „Aktívni zákazníci“ ukazuje konzistentné, takmer lineárne rozširovanie spotrebiteľskej základne počas päťročného obdobia.

- Spoločnosť GymBeam zvýšila svoju bázu aktívnych zákazníkov zo 774 337 v roku 2021 na 2 680 738 v roku 2025.
- To predstavuje 3,4-násobný nárast za analyzované obdobie. Absencia stagnácie naznačuje, že spoločnosť úspešne realizovala svoje stratégie geografickej expanzie a akvizície zákazníkov bez toho, aby dosiahla nasýtenie trhu.

Jednotková ekonomika: priemerná hodnota objednávky (AOV)

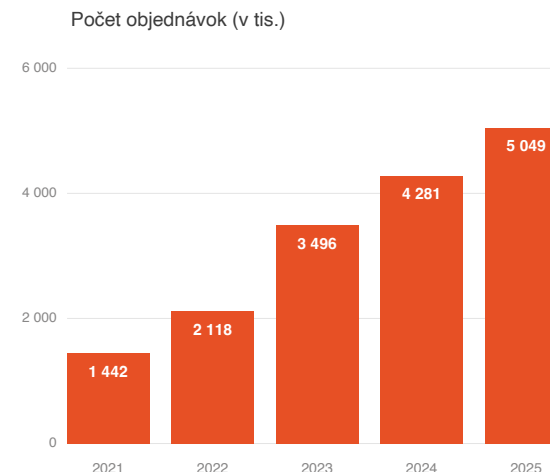


Obrázok 14: Priemerná hodnota objednávky

Graf „AOV (€)“ poukazuje na systematické zlepšovanie hodnoty transakcií, čo je kľúčovým hnacím motorom pre optimalizáciu marže v e-commerce.

- Priemerná hodnota objednávky stabilne medziročne rástla, pričom sa posunula z 35 EUR v roku 2021 na vrcholných 41 EUR v roku 2025.
- Táto pozitívna dynamika (kumulatívny nárast o 16 %) je výsledkom efektívneho krížového predaja a predaja produktov s vyššou pridanou hodnotou (cross-selling/up-selling) a prémiovejšieho zloženia produktového mixu, najmä rozširovania kategórií vlastných privátnych značiek s vyššou maržou.

Prevádzkový objem: počet objednávok



Obrázok 15: Počet objednávok

Graf počtu objednávok zrkadlí trajektóriu rastu bázy aktívnych zákazníkov, čím potvrdzuje škálovateľnosť firemných mechanizmov na vybavovanie objednávok a udržanie (retenciu) zákazníkov.

- Objem objednávok vzrástol z 1 442 141 v roku 2021 na 5 048 740 v roku 2025.
- Paralelný rast medzi počtom objednávok a aktívnymi zákazníkmi naznačuje stabilnú mieru retencie zákazníkov a konzistentnú frekvenciu nákupov. Infraštruktúra a logistická sieť úspešne absorbovali 3,5-násobný nárast priepustnosti objednávok v priebehu štyroch rokov.

Záver

Dáta z rokov 2021 až 2025 ukazujú, že rast zákazníckej bázy, počtu objednávok a hodnoty objednávky prebiehal súbežne a rovnomerne. GymBeam nielenže rýchlo rozšíril svoju zákaznícku bázu a celkový objem objednávok, ale súčasne dokázal získať vyššiu hodnotu na jednu transakciu (AOV). Táto kombinácia je silným indikátorom pevnej trhovej pozície a zlepšujúcej sa základnej jednotkovej ekonomiky.

Eventy a komunitné aktivity spoločnosti GymBeam

Spoločnosť GymBeam strategicky organizuje vlastné odborné konferencie (Logistics Night, Marketingové štvrťky) a komunitné podujatia (športové behy) s primárnym cieľom aktívneho odovzdávania technologického a e-commerce know-how širšej verejnosti pri súčasnom budovaní dlhodobej lojality zákazníkov mimo digitálneho ekosystému. Svoju silnú trhovú pozíciu v rámci európskeho sektora športovej výživy Skupina ďalej upevňuje prostredníctvom tvorby edukatívneho podcastového obsahu a uzatvárania strategických partnerstiev s poprednými medzinárodnými športovými organizáciami, vrátane Oktagon MMA a KSW.



GymBeam®

KAPITOLA 3: **Správa a riadenie spoločnosti**



Orgány spoločnosti:

Stabilita, transparentnosť a precízna exekúcia európskej stratégie sú základnými piliermi nášho korporátneho riadenia. Pre úspešné škálovanie medzinárodných operácií a vysoko efektívnu alokáciu inštitucionálneho kapitálu disponuje spoločnosť GymBeam robustnou riadiacou štruktúrou. Náš model riadenia prepája exaktné e-commerce know-how štatutárneho orgánu s nezávislým strategickým dohľadom medzinárodnej dozornej rady a špičkovou operatívnou agilnou výkonného C-level vedenia.

Nasledujúci prehľad definuje zloženie kľúčových orgánov spoločnosti pre fiškálny rok 2025:

Orgán	Funkcia	Meno
Štatutárny orgán spoločnosti	konateľ	Dalibor Cicman
	konateľ	Róbert Čižmár
Výkonné vedenie	CEO	Dalibor Cicman
	COO	Róbert Čižmár
	CMO	Beatrix Vojteková
	CTO	Jakub Brezovský
	CFO	Štefan Maťovka
	CSCO	Anna Spišáková

Manažment spoločnosti

**Dalibor Cicman**

CEO, zakladateľ

Dalibor sa oblasti e-commerce venuje od roku 2006. Pred založením spoločnosti GymBeam úspešne spustil a exitoval 14 e-commerce projektov. Absolvoval paralelné štúdium aplikovanej informatiky a podnikových financií, po ktorom nasledoval doktorandský výskum zameraný na implementáciu riešení Business Intelligence v prostredí e-commerce. Od roku 2014 pôsobí ako generálny riaditeľ (CEO) spoločnosti GymBeam, z ktorej vybudoval popredného európskeho výrobcu a distribútora športovej výživy. Za svoje strategické líderstvo získal ocenenie EY Podnikateľ roka 2023. Svoju exekutívnu odbornosť si ďalej prehĺbil v rámci programu Stanford Leadership Program for Executives na Stanfordovej univerzite.

**Róbert Čižmár**

Chief Operating Officer

Róbert nastúpil do spoločnosti GymBeam v roku 2016 a v súčasnosti zastáva pozíciu Chief Operating Officer, pričom je zodpovedný za strategické riadenie prevádzkovej infraštruktúry Skupiny. Predtým pôsobil na pozícii CTO, kde viedol IT oddelenie a implementáciu kľúčových technologických riešení. Vyštudoval financie, bankovníctvo a investície na Technickej univerzite v Košiciach a získal titul MBA na Prague University of Economics and Business so zameraním na dáta a biznis analytiku. Prostredníctvom technologických inovácií a optimalizácie procesov zabezpečuje škálovateľnosť prevádzkových kapacít Skupiny.

**Jakub Brezovský**

Chief Technology Officer

Jakub prináša do Skupiny viac ako 15-ročné skúsenosti v oblasti e-commerce. Po počiatkovom pôsobení na pozícii Director of Magento Development, kde optimalizoval hlavnú platformu, bol vymenovaný za technického riaditeľa (CTO). V súčasnosti riadi technologický plán a digitálnu infraštruktúru Skupiny naprieč viac ako 16 európskymi trhmi. Vede tímy takmer 100 špecialistov a dohliada na full-stack vývoj, cloudovú infraštruktúru a automatizáciu. Je hlavným iniciátorom integrácie umelej inteligencie do prevádzky a marketingu, pričom je priekopníkom v oblasti Generative Engine Optimization (GEO). Je kľúčovým prispievateľom (core contributor) do Shoptet API a má titul v odbore Business Administration z NEWTON University.

**Beatrix Vojteková**

Chief Marketing Officer

Beatrix nastúpila do spoločnosti GymBeam v roku 2018 a už viac ako osem rokov je hnacím motorom rastu Skupiny. V súčasnosti dohliada na marketingovú stratégiu Skupiny a priamo riadi lokálne tímy v 16 krajinách, čím zabezpečuje konzistentné pozicionovanie značky a rozširovanie jej medzinárodnej stopy. Okrem riadenia globálnych marketingových iniciatív vedie oddelenie výskumu a vývoja (R&D), kde zastrešuje tvorbu a vývoj inovatívnych nových produktov. Beatrix, ktorá sa vyznačuje systematickým prístupom založeným na dátach, kombinuje svoje odborné znalosti v oblasti digitálneho marketingu a e-commerce so strategickou víziou, s cieľom dosahovať merateľné výsledky a poháňať rast Skupiny na viacerých trhoch.

**Štefan Maťovka**

Chief Financial Officer

Štefan zastrešuje finančné riadenie Skupiny, strategické plánovanie a optimalizáciu nákladov. Pred príchodom do GymBeamu pôsobil šesť rokov v spoločnostiach PwC a Deloitte ako projektový manažér auditu a senior konzultant so špecializáciou na korporátne auditu v rôznych odvetviach. Vyštudoval financie na Technickej univerzite v Košiciach a počas štúdia riadil vlastný e-commerce projekt. Je držiteľom prestížneho medzinárodného certifikátu FCCA (Association of Chartered Certified Accountants).

**Anna Spišáková**

Chief Supply Chain Officer

Anna nastúpila do spoločnosti GymBeam v roku 2021 po ukončení štúdia Business Information Systems na Edinburgh Napier University a prostredníctvom produktového líderstva v IT zohrala kľúčovú úlohu pri budovaní logistickej infraštruktúry Skupiny. V súčasnosti pôsobí ako Chief Supply Chain Officer, dohliada na prevádzku pokročilých logistických uzlov na Slovensku a v Taliansku, ako aj výrobných závodov na Slovensku a v Nemecku a vedie tímy s viac ako 200 zamestnancami. Využíva svoje technické zázemie, riadi investície do automatizácie presahujúce 30 miliónov EUR a vedie vývoj platformy Boxpi, ktorá dnes funguje ako samostatná logistická platforma obsluhujúca 35 externých e-commerce klientov.

Dozorná rada

Dozorná rada je hlavným kontrolným orgánom Skupiny GymBeam, ktorý zabezpečuje nezávislý dohľad nad strategickým smerovaním Skupiny a výkonom exekutívneho manažmentu. Zohráva zásadnú úlohu pri ochrane záujmov všetkých akcionárov a zabezpečuje dodržiavanie najvyšších štandardov správy a riadenia spoločnosti (corporate governance).

Meno	Funkcia	Nominujúci akcionár
Jenő Nieder	predseda	PortfoLion
James Robert Hemmings	člen	Nezávislý expert
Peter Bečár	člen	Crowdberry
Tomáš Červenka	člen	Nominant zakladateľa
Peter Hajduček	člen	Nominant zakladateľa
Štefan Maťovka	člen	Nominant zakladateľa
Martin Anderko	člen	Nominant zakladateľa
Amina Ndichi	pozorovateľ	EBRD
Jeffrey Silverberg	pozorovateľ	Crowdberry

Príhovor predsedu dozornej rady:

Rok 2025 bol pre rozvoj spoločnosti GymBeam prelomovým rokom. Spoločnosť vstúpila do novej fázy rastu, zrelosti a ambícií, čím si upevnila pozíciu popredného európskeho hráča v oblasti športovej výživy. Bol to rok, v ktorom GymBeam ukázal, že silný rast, zlepšujúca sa ziskovosť a odvážna strategická exekúcia môžu ísť ruka v ruke, ak sú podporené jasnou víziou a disciplinovaným manažérskym tímom.

Významným míľnikom počas tohto roka bolo úspešné dokončenie kapitálovej investície vo výške 30 miliónov EUR od fondov PortfoLion a EBRD. Znamenalo to oveľa viac než len finančnú udalosť. Išlo o silné vyjadrenie dôvery v obchodný model GymBeamu, kvalitu jeho manažérského tímu a rozsah príležitostí, ktoré pred nami stoja. Je dôležité zdôrazniť, že tento kapitál umožnil spoločnosti urýchliť investície do logistickej automatizácie, vlastnej výroby, strategických akvizícií

a expanzie naprieč západnou Európou.

Z pohľadu dozornej rady bola jedným z najdôležitejších motorov tohto pokroku plodná a úzka spolupráca s Daliborom Cicmanom a celým manažérskym tímom. Počas tohto obdobia manažment preukázal nielen podnikateľské ambície, ale aj schopnosť realizovať ich s rýchlosťou, jasným zameraním a zodpovednosťou. Naša spolupráca posilnila naše presvedčenie, že GymBeam má vedenie potrebné pre ďalšiu fázu svojho rozvoja.

Rovnako ma teší, že pokrok GymBeamu v roku 2025 sa neobmedzil len na finančný a prevádzkový rast. Spoločnosť tiež pokračovala v posilňovaní inštitucionálnych základov potrebných pre dlhodobý úspech, čo je teraz ešte viac umocnené vstupom EBRD do akcionárskej štruktúry. Inštitucionálne osvedčené postupy (best practices) v oblasti správy a riadenia spoločnosti, udržateľnosti, reportingu, medzinárodnej štruktúry a prevádzkovej disciplíny sú teraz v GymBeame kľúčovými prioritami. Z pohľadu dozornej rady na tom veľmi záleží, pretože trvalá hodnota nevzniká len z ambícií, ale z budovania organizácie schopnej tieto ambície dlhodobo udržať.

Spoločnosť má mimoriadne dobrú pozíciu na to, aby ťažila zo štrukturálnych zmien v oblasti zdravia spotrebiteľov, digitálneho obchodu a konsolidácie európskeho trhu. S diferencovanou platformou, vysoko schopným manažérskym tímom a posilnenou kapitálovou základňou vstúpil GymBeam do roku 2026 s dynamikou a jasnou cestou k ďalšiemu vytváraniu hodnoty. V mene dozornej rady by som sa chcel poďakovať manažérskemu tímu, všetkým zamestnancom, našim zákazníkom, partnerom a spoluakcionárom za ich dôveru, nasadenie a podporu.

Jenő Nieder

Predseda dozornej rady

Zloženie a nominácie

Dozorná rada pozostáva zo siedmich členov, ktorí sú nominovaní v súlade s akcionárskou štruktúrou a príslušnými investičnými zmluvami. Súčasné zloženie odzrkadľuje integráciu inštitucionálneho kapitálu a zabezpečuje vyvážené zastúpenie kľúčových zainteresovaných strán Skupiny:

Nezávislý člen

V súlade s medzinárodnými osvedčenými postupmi má dozorná rada jedného nezávislého člena, ktorým je James Robert Hemmings. Tento člen je nominovaný a schválený na základe vzájomného konsenzu kľúčových akcionárov (Beam Beam s.r.o., PortfoLion, EBRD a Crowdberry). Nezávislý člen je vysoko uznávaný profesionál s preukázateľnými odbornými znalosťami v sektore e-commerce, ktorý poskytuje objektívny pohľad a prináša významnú strategickú hodnotu do rámca správy a riadenia Skupiny.

Pozorovatelia

Okrem riadnych hlasujúcich členov si kľúčoví investori vyhradujú právo nominovať do dozornej rady pozorovateľov. V súčasnosti Amina Ndichi zastupuje Európsku banku pre obnovu a rozvoj (EBRD) a Jeffrey Silverberg pôsobí ako pozorovateľ zastupujúci platformu Crowdberry. Pozorovatelia majú právo zúčastňovať sa na všetkých zasadnutiach dozornej rady a majú plný prístup k strategickej a finančnej dokumentácii Skupiny.

Frekvencia zasadnutí a dohľad

Na zabezpečenie dôsledného dohľadu a proaktívneho rozhodovania zasadá dozorná rada na mesačnej báze. Tieto pravidelné stretnutia umožňujú rade pozorne sledovať finančnú výkonnosť Skupiny, kontrolovať mesačné manažérské výkazy, dohliadať na plnenie ročného rozpočtu a podnikateľského plánu a proaktívne reagovať na strategické príležitosti či dynamické zmeny na trhu.

Kľúčové zodpovednosti

Dozorná rada si zachováva vyhradenú rozhodovaciu právomoc nad kritickými strategickými a finančnými záležitosťami. Medzi jej primárne kompetencie patrí:

- **Strategické a finančné plánovanie:** Schvaľovanie ročného rozpočtu a podnikateľského plánu, ako aj schvaľovanie významných odchýlok od schváleného rozpočtu, špecificky v súvislosti s marketingovými výdavkami na expanzných trhoch.
- **Fúzie, akvizície (M&A) a expanzia:** Schvaľovanie strategických akvizícií, zakladania nových dcérskych spoločností a akéhokoľvek predaja podielov v dcérskych spoločnostiach Skupiny.
- **Kapitálové výdavky (CAPEX) a financovanie:** Schvaľovanie významných nových finančných záväzkov, prijímania zásadných mimorozpočtových bankových úverov a veľkých kapitálových výdavkov presahujúcich schválený ročný rozpočet.
- **Správa majetku a duševného vlastníctva (IP):** Schvaľovanie predaja významného dlhodobého majetku, ako aj akéhokoľvek nakladania s duševným vlastníctvom alebo jeho zaťaženia, ktoré je nevyhnutné pre hlavné obchodné činnosti Skupiny.
- **Transakcie so spriaznenými osobami:** Preskúmanie a schvaľovanie zmlúv so spriaznenými osobami s cieľom zabezpečiť, že sa uskutočňujú za štandardných nezávislých trhových podmienok (arm's length principle), pri zachovaní prísneho dohľadu nad transakciami s významnou finančnou hodnotou.
- **Súdne spory a významné zmluvy:** Schvaľovanie začatia alebo urovnania významných súdnych sporov a schvaľovanie veľkých prevádzkových zmlúv, ktoré nesú mimoriadne trhové riziko alebo predstavujú podstatnú časť rozpočtovaných výnosov.

Odmeňovanie manažmentu

Politika odmeňovania Skupiny je navrhnutá tak, aby prilákala a udržala si špičkových manažérov, pričom zabezpečuje, že manažérske stimuly sú prísne zosúladené s dlhodobou hodnotou pre akcionárov a finančnou výkonnosťou Skupiny.

1. Peňažné odmeňovanie a podiel na zisku

V roku 2025 pozostávalo peňažné odmeňovanie výkonných riaditeľov a kľúčového manažmentu z nasledujúcich hlavných zložiek:

- **Fixné odmeňovanie (Základný plat):** Pevný mesačný plat odrážajúci rozsah a zložitosť manažérskej role, porovnávaný s medzinárodnými štandardmi v sektore e-commerce.
- **Mimoriadny podiel na zisku (EPD):** V súlade s akcionárskou zmluvou a stanovenou politikou rozdeľovania zisku majú zakladateľ a kľúčový manažment nárok na mimoriadnu povolenú dividendu (Extraordinary Permitted Dividend – EPD) na základe finančných výsledkov Skupiny. Pre fiškálny rok 2025 bola alokácia EPD vypočítaná na úrovni 5,5 % zo štatutárneho čistého zisku materskej spoločnosti.
- **Nepeňažné benefity (Benefits in Kind):** Členovia manažmentu majú nárok na štandardné zamestnanecké výhody, vrátane benefitov v oblasti zdravia a wellness. Keďže kumulatívna hodnota týchto výhod nie je z účtovného hľadiska významná, nie sú v tejto správe samostatne kvantifikované.

Tabuľka odmeňovania za rok 2025

Skupina	Počet členov	Základný plat (EUR)	Dividendy (EUR)	Celkové peňažné odmeňovanie (EUR)
Členovia kľúčového manažmentu	6	584 578	432 382	1 016 960

Poznámka: Tabuľka uvádza fixné peňažné odmeňovanie a podiely na zisku priznané za fiškálny rok 2025. Nepeňažné akciové stimuly (ESOP) sú opísané v nasledujúcej časti.

2. Zamestnanecký akciový program (ESOP)

S cieľom podporiť silnú kultúru vlastníctva a priamo zosúladiť záujmy manažmentu s dlhodobým rastom kapitálu, Skupina prevádzkuje program zamestnaneckých akcií (Employee Stock Option Plan – ESOP). Tento program je štruktúrovaný prostredníctvom vyhradenej entity GymBeam Team j.s.a., ktorá má priamy majetkový podiel v materskej spoločnosti GymBeam s.r.o. Táto štruktúra umožňuje kľúčovým zamestnancom a vrcholovému manažmentu podieľať sa na celkovej tvorbe hodnôt Skupiny. Počas fiškálneho roka 2025 bolo členom kľúčového manažmentu pridelených celkovo 235 nových akcií priamo v entite ESOP (GymBeam Team j.s.a.). Prostredníctvom pomerného podielu ESOP entity v materskej spoločnosti predstavuje táto ročná alokácia pre manažment nepriamy podiel 0,30 % na spoločnosti GymBeam s.r.o. pri zohľadnení všetkých existujúcich aj potenciálnych podielov (fully diluted).

Riadenie rizík a súlad s predpismi (Compliance)

Počas fiškálneho roka 2025 Skupina prísne dodržiavala všetky regulačné štandardy a predpisy na všetkých svojich viac ako 16 aktívnych trhoch. Hoci Skupina môže byť zapojená do drobných správnych konaní v rámci bežného obchodného styku, k 31. decembru 2025 si manažment nie je vedomý žiadnych prebiehajúcich alebo hroziacich súdnych sporov, ktoré by podstatne a nepriaznivo ovplyvnili prevádzkovú alebo finančnú stabilitu Skupiny.

Vyhlasenie o zodpovednosti štatutárneho orgánu

Štatutárny orgán spoločnosti GymBeam je zodpovedný za prípravu Výročnej správy a Konsolidovanej účtovnej závierky Skupiny za fiškálny rok končiaci sa 31. decembra 2025. Táto zodpovednosť zahŕňa zabezpečenie toho, aby prezentované finančné údaje poskytovali pravdivý a verný obraz o finančnej situácii a prevádzkových výsledkoch Skupiny v súlade s platnými účtovnými štandardmi.

GymBeam®

KAPITOLA 4:
Finančná časť



Finančný prehľad

Fiškálny rok 2025 potvrdil pozíciu spoločnosti GymBeam ako popredného európskeho výrobcu a predajcu v segmente športovej výživy a wellness. Skupina preukázala svoju schopnosť kombinovať dynamiku vysokého rastu s prevádzkovou stabilitou medzinárodnej organizácie. Z pohľadu finančného riadenia sa rok zameral na tri strategické piliere: vybudovanie robustnej európskej korporátnej štruktúry, zabezpečenie strategického kapitálu a realizáciu rozsiahlych investícií do automatizácie a vertikálnej integrácie.

Tieto iniciatívy viedli k rekordným ukazovateľom ziskovosti:

- **Zlepšenie hrubej marže (primárne činnosti⁵):** +4,2 percentuálneho bodu (9 % relatívny nárast).
- **Rast EBITDA v absolútnych hodnotách:** +35 % medziročne.

Kapitálová štruktúra a európska korporátna expanzia

Súvaha bola významne posilnená úspešnou kapitálovou investíciou vo výške 30 miliónov EUR od fondov EBRD a PortfoLion, ktorá bola doplnená o 20 miliónov EUR vo forme bankového financovania. Tento kapitálový mix plne pokryl rozsiahly plán kapitálových výdavkov (CAPEX) Skupiny pri zachovaní prevádzkovej likvidity. Na podporu svojej pozície medzi špičkovými európskymi hráčmi zaviedla Skupina niekoľko štrukturálnych zmien:

- **Strategický presun do Viedne:** Skupina spustila projekt presunu svojho sídla (HQ) do Rakúska, pričom na uľahčenie tohto prechodu spolupracuje s medzinárodnými poradcami. Tento krok zlepšil prístup na európske kapitálové trhy a ukotví pozíciu Skupiny ako nadnárodného lídra.
- **Paneurópska infraštruktúra entít:** Prevádzkový model prešiel transformáciou z právneho a daňového hľadiska. Skupina v súčasnosti pôsobí prostredníctvom dvoch právnych subjektov v Nemecku, jedného v Rakúsku a jedného v Taliansku, čím vytvára plne lokalizovanú sieť na obsluhu

klúčových západoeurópskych trhov.

- **Posilnené korporátne riadenie (governance):** Bola vymenovaná nová dozorná rada zložená z medzinárodných expertov zo Spojeného kráľovstva s rozsiahlymi globálnymi skúsenosťami v e-commerce sektore, čo poskytuje strategický dohľad nad ďalším škálovaním v rámci Európy.

Nemecko: Vertikálna integrácia a strategická akvizícia

Nemecko zostáva pre Skupinu trhom s najvyššou prioritou. Ústrednou stratégiou na rok 2025 bolo dosiahnutie komplexnej kontroly nad dodávateľským reťazcom. Tento cieľ sa realizoval prostredníctvom organického rastu, pričom hodnota zásob z internej výroby sa od januára do decembra 2025 zvýšila 3,4-násobne. Na urýchlenie tejto trajektórie zrealizovala Skupina strategickú akvizíciu spoločnosti KAJA Food. Prevádzkové synergie z tejto transakcie sa už začínajú reálne prejavovať, keďže Skupina presúva viac ako 100 vlastných produktov (SKU) do internej výroby s cieľovým ročným objemom produkcie presahujúcim 600 000 kusov s cieľom naďalej zvyšovať hrubú maržu.

Taliansko: Prevádzková efektivita

Významné kapitálové investície (CAPEX) alokované do talianskeho automatizačného centra priniesli okamžitú návratnosť na úrovni jednotkovej ekonomiky, čo sa premietlo do 47 % medziročného zníženia mzdových nákladov v sklade na jednu vyexpedovanú objednávku.

IFRS a finančná excelentnosť

V roku 2025 Skupina úspešne zostavila svoju prvú konsolidovanú účtovnú závierku podľa štandardov IFRS pre 13 právnych subjektov, čím zosúladiť svoje finančné výkazníctvo s globálnymi štandardmi pre investorov. Vďaka automatizácii procesov bola táto komplexná expanzia a prenastavenie transferového oceňovania zvládnuté efektívne a bez neúmerneho nárastu administratívnej záťaže.

Výsledky roku 2025 potvrdzujú, že spoločnosť GymBeam je finančne odolná, dobre kapitalizovaná a prevádzkovo pripravená na ďalšiu fázu expanzie. Chcel by som vyjadriť vďaka finančnému tímu za ich rozhodnutie a našim partnerom za ich pretrvávajúcu dôveru.

Štefan Maťovka

Chief Financial Officer

Identifikácia spoločnosti a právny štatút

GymBeam s.r.o. (ďalej len „spoločnosť“) je spoločnosť s ručením obmedzeným, ktorá bola založená dňa 29. novembra 2011 a zapísaná do Obchodného registra vedeného na Okresnom súde Košice I., oddiel Sro, vložka 35719/V pod názvom BaP Partners, s.r.o. Zmena obchodného mena z pôvodného BaP Partners, s.r.o. na nové GymBeam s.r.o. bola zapísaná do Obchodného registra ku dňu 26.3.2014. Spoločnosť sídli na adrese Rastislavova 93, Košice – Juh, 040 01, SR, IČO:46440224. Základné imanie spoločnosti je vo výške 114 038 EUR.

Konsolidovaný celok (Skupina GymBeam) a metodika konsolidácie

Spoločnosť GymBeam s.r.o. vystupuje ako materská spoločnosť s priamou kontrolou nad svojimi dcérskymi spoločnosťami na Slovensku aj v zahraničí. Materská spoločnosť a jej dcérske spoločnosti spolu tvoria konsolidovaný celok (ďalej len „Skupina GymBeam“ alebo „Skupina“). Vzhľadom na svoju veľkosť, medzinárodný dosah a prevádzkovú štruktúru Skupina zostavuje a prezentuje konsolidovanú účtovnú závierku.

Táto výročná správa a finančné údaje v nej uvedené sú prezentované primárne za celú Skupinu na konsolidovanom základe v súlade s Medzinárodnými štandardmi finančného výkazníctva (IFRS) v znení prijatom Európskou úniou. To zabezpečuje najvyššiu úroveň transparentnosti pre medzinárodných inštitucionálnych investorov a partnerov. Rozsah konsolidácie zahŕňa materskú spoločnosť a jej dcérske spoločnosti (vrátane Talianska, Nemecka, Rakúska a Ukrajiny). Všetky vnútro skupinové transakcie, vrátane predaja tovaru, preúčtovania osobných nákladov, vnútro skupinových úverov a nesplatených pohľadávok a záväzkov, sú pri konsolidácii plne eliminované.

Východiská zostavenia a porovnateľnosť s rokom 2024

Táto výročná správa predstavuje prvé konsolidované finančné výkazníctvo Skupiny zostavené podľa Medzinárodných štandardov finančného výkazníctva (IFRS), ktoré zahŕňa všetkých 12 dcérskych spoločností GymBeam s.r.o. na plne konsolidovanom základe. Na zabezpečenie úplnej medziročnej porovnateľnosti boli údaje za fiškálny rok 2024 uvedené v tejto správe zostavené na rovnakom konsolidovanom základe podľa IFRS.

Upozorňujeme čitateľov, že predtým zverejnená výročná správa spoločnosti GymBeam s.r.o. za fiškálny rok 2024 bola zostavená podľa slovenských účtovných štandardov (SAS) výlučne za materskú spoločnosť. V dôsledku toho sa niektoré ukazovatele za rok 2024 uvedené v tejto správe (vrátane celkových výnosov, EBITDA a celkových aktív) líšia od ukazovateľov prezentovaných vo výročnej správe za rok 2024. Rozdiely vyplývajú predovšetkým (i) zo zahrnutia všetkých dcérskych spoločností na základe konsolidácie jednotlivých položiek (line-by-line) s elimináciou vnútro skupinových transakcií a (ii) z uplatnenia zásad vykazovania a oceňovania podľa IFRS, najmä IFRS 16 (Lízingy). Rozdiely nepredstavujú opravu chýb minulých období.



Dátum akvizície a vplyv na medziročné porovnanie

Akvizícia spoločnosti KAJA Food GmbH bola dokončená 15. decembra 2025. Keďže sa transakcia uskutočnila bezprostredne pred koncom fiškálneho roka, finančné údaje za rok 2025 zostávajú v zásade porovnateľné s predchádzajúcimi obdobiami bez významného vplyvu na medziročné porovnanie finančnej výkonnosti. Rok 2026 bude predstavovať prvý úplný fiškálny rok integrovaných operácií.

Neboli zrealizované žiadne iné akvizície tretích strán, ktoré by skreslili historické porovnania. Rozšírenie zoznamu konsolidovaných entít (napríklad GymBeam Poľsko, Taliansko a Rakúsko) je výsledkom organickej geografickej expanzie a zakladania nových dcérskych spoločností, a nie externej M&A aktivity.

Hlavné činnosti a strategické zameranie

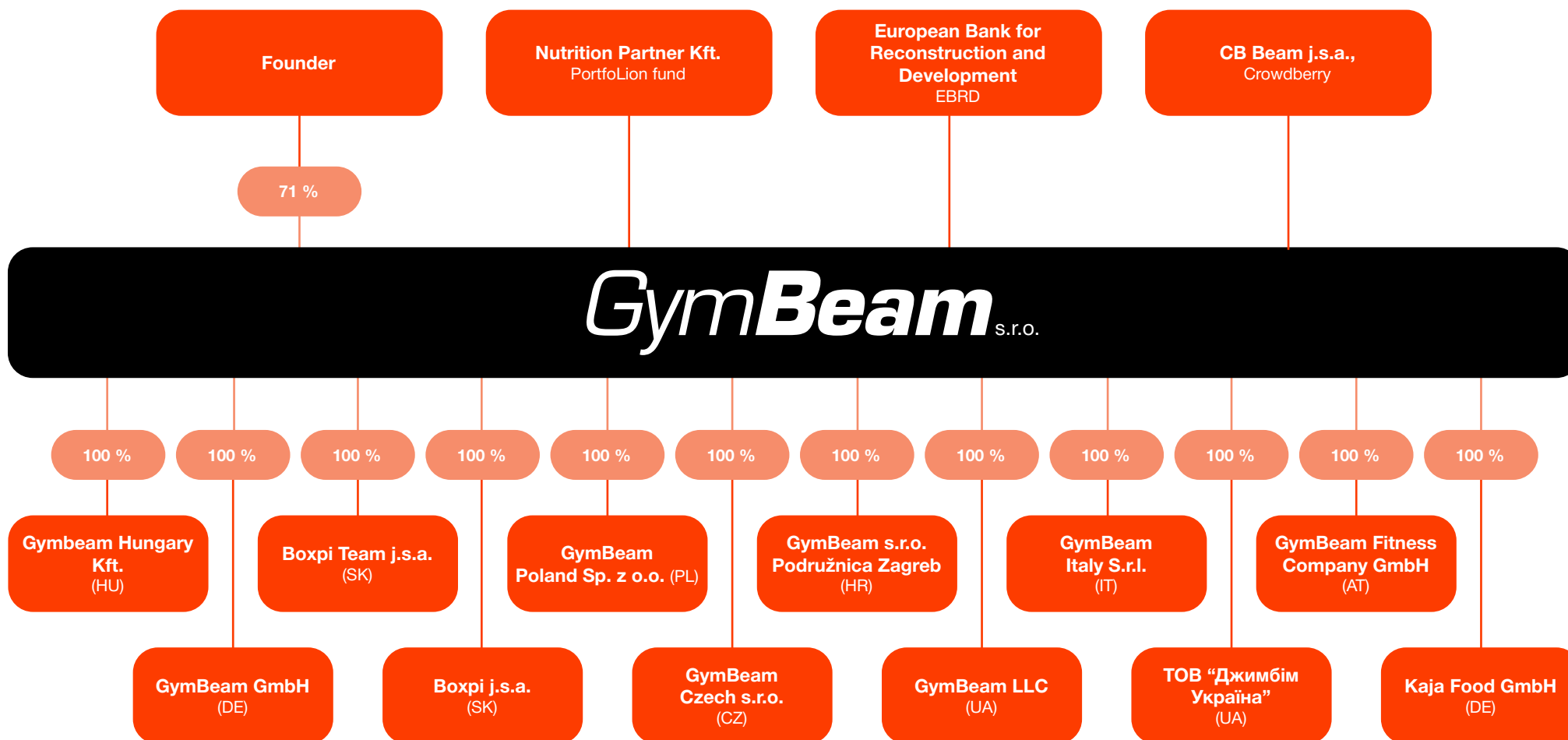
Hlavná činnosť materskej spoločnosti podľa zápisu v Obchodnom registri zahŕňa kúpu a predaj tovaru (maloobchod a veľkoobchod) a sprostredkovateľskú činnosť v oblasti obchodu a služieb. Na konsolidovanej úrovni však strategické aktivity Skupiny výrazne presahujú rámec štandardného e-commerce:

- **Výskum, vývoj a vlastná výroba (R&D):** Vlastná produkcia prémiovej športovej výživy, zdravých potravín a výživových doplnkov s dôrazom na prísne štandardy kvality, predovšetkým prostredníctvom výrobných kapacít v Nemecku.
- **Vývoj technologickej infraštruktúry:** Interný vývoj (in-house) vlastnej D2C e-commerce platformy, natívnych mobilných aplikácií, ERP a WMS (systému riadenia skladov) s integrovanou umelou inteligenciou (AI).
- **Logistické služby a fulfillment:** Prevádzka vlastnej technologickej a logistickej platformy (Boxpi), ktorá poskytuje špecializované B2B logistické služby a riešenia pre cezhraničné doručovanie.

Štruktúra spoločnosti

Pre úspešné škálovanie našich medzinárodných operácií a napĺňanie prísnych požiadaviek inštitucionálnych investorov vybudovala spoločnosť GymBeam robustnú a transparentnú korporátnu štruktúru. Nasledujúca schéma exaktne vizualizuje našu konsolidovanú európsku sieť pozostávajúcu z materskej spoločnosti a jej 12 dcérskych entít a organizačných

zložiek. Tento model zahŕňa dedikované spoločnosti na kľúčových západných trhoch (vrátane Nemecka, Talianska a Rakúska) a priamo potvrdzuje vstup inštitucionálneho kapitálu od Európskej banky pre obnovu a rozvoj (EBRD) a fondu PortfoLion. Táto vyspelá štruktúra nám umožňuje maximálne zefektívniť riadenie medzinárodného dodávateľského reťazca a definitívne ukotvuje našu pozíciu lídra na európskom D2C trhu:



Obrázok 16 - Schéma štruktúry spoločnosti

Návrh na rozdelenie výsledku hospodárenia za rok 2025

Skupina GymBeam uzatvorila fiškálny rok 2025 s konsolidovaným čistým ziskom vo výške **6 177 434 EUR** (v súlade s IFRS).

Z právneho hľadiska a v súlade s Obchodným zákonníkom Slovenskej republiky však podlieha rozdeleniu iba individuálny zisk materskej spoločnosti GymBeam s.r.o. Tento štatutárny zisk, stanovený na základe individuálnej účtovnej závierky zostavenej podľa slovenských účtovných štandardov (SAS), dosiahol výšku **7 881 086 EUR**. Na základe tohto výsledku predkladá štatutárny orgán valnému zhromaždeniu návrh na rozdelenie a reinvestíciu čistého zisku s primárnym cieľom maximalizácie dlhodobej hodnoty spoločnosti (Enterprise Value):

- **Nerozdelený zisk a strategické reinvestície (7 353 704 EUR):** Kľúčová časť vytvoreného zisku zostáva kapitalizovaná vo vnútri spoločnosti. Tieto zdroje sú primárne alokované na financovanie ďalšieho strategického rozvoja, predovšetkým na expanziu na bonitných trhoch (región DACH), rozširovanie vlastných výrobných kapacít a pokračujúcu automatizáciu logistickej infraštruktúry.
- **Výplata dividend (432 382 EUR):** Kapitál určený na priamu distribúciu vo forme dividend pre partnerov a manažment spoločnosti.
- **Rozvoj ľudského kapitálu a sociálny fond (95 000 EUR):** Účelová alokácia smerujúca do podnikového sociálneho fondu, exaktne určená na systematický rozvoj personálnej infraštruktúry a technologickú rekvalifikáciu zamestnancov.

Prehľad ekonomickej situácie za rok 2025 a zhodnotenie vývoja spoločnosti

Ukazovateľ	2024	2025	% zmena
Celkové výnosy z predaja	188 619	230 092	22%
- Výnosy z primárnych činností	170 167	206 926	22%
- Výnosy z materiálov a ingrediencií	18 452	23 166	26%
Ostatné výnosy	561	979	75%
Prevádzkové náklady (bez odpisov a čistých kurzových strát)	176 346	213 684	21%
EBITDA	12 834	17 387	35%
Odpisy	3 747	7 069	89%
Kurzová strata, netto	-264	-252	-5%
EBIT	8 823	10 066	14%
Úrokové výnosy	58	163	181%
Úrokové náklady	-574	-1 116	94%
EBT	8 307	9 113	10%
Daň z príjmov	- 1 864	- 2 936	58%
Čistý zisk	6 443	6 177	-4%

Komentár k hospodárskym výsledkom za rok 2025

Rast výnosov a pozícia európskeho lídra

V roku 2025 dosiahla Skupina GymBeam robustný 22 % nárast tržieb z predaja na úroveň 230 092 tis. EUR. Tento výkon upevňuje pozíciu Skupiny ako vedúceho subjektu v európskom sektore športovej výživy. Rast sa strategicky zrýchlil prostredníctvom cielej alokácie kapitálu naprieč hlavnými európskymi trhmi s prioritami v nasledujúcom poradí: Nemecko, Taliansko a Rakúsko.

Prevádzková efektivita a rast ziskovosti

Vynikajúca prevádzková efektivita viedla k výraznému zvýšeniu ziskovosti, pričom konsolidovaná EBITDA vzrástla o 35 % na 17 387 tis. EUR. Prevádzkový zisk (EBIT), zohľadňujúci zvýšené odpisy súvisiace s novými technologickými investíciami, zaznamenal solídny medziročný nárast o 14 % a dosiahol úroveň 10 066 tis. EUR. Tento výkon je priamym výsledkom dvoch strategických faktorov:

- **Automatizácia logistiky (AI a robotika):** Úspešná implementácia a stabilizácia systému AutoStore, vylepšená o inovatívne robotické ramená a spustenie distribučného uzla pri Miláne, výrazne znížila jednotkové personálne a manipulačné náklady na vybavenú objednávku.
- **Rozšírenie vlastnej výroby:** V druhej polovici roku 2025 Skupina uviedla do prevádzky dve vysokokapacitné baliace linky a novú tabletovaciu a enkapsulačnú linku. Úplná aktivácia linky na výrobu prášku v Nemecku, ktorá spĺňa najvyššie európske štandardy kvality, ešte viac posilnila prevádzkovú nezávislosť Skupiny.

Strategický vplyv internej výroby

Zameranie na rozširovanie interných výrobných kapacít s cieľom znížiť závislosť od externých dodávateľov bolo hlavným hnacím motorom optimalizácie marže v roku 2025. Celková hodnota naskladneného tovaru z vlastnej výroby dosiahla 6 452 tis. EUR, čo predstavuje 6 % podiel na celoročných konsolidovaných nákladoch na predaný tovar (COGS: 106 106 tis. EUR).

- **Štruktúra výroby:** Dominantný zostal segment tabliet a kapsúl s hodnotou 5 327 tis. EUR, doplnený výrobou práškových foriem v celkovej hodnote 1 125 tis. EUR.
- **Koncoročná akcelerácia:** Decembrové výsledky potvrdzujú dynamický nárast efektívnosti, pričom vlastná produkcia dosiahla mesačné maximum 1 196 tis. EUR. To predstavuje 14 % podiel na celkových decembrových COGS (8 373 tis. EUR).

Optimalizácia marže: Zvýšenie podielu internej výroby umožnilo Skupine optimalizovať hrubú maržu (Contribution Margin I), ktorá sa medziročne zvýšila zo 44,56 % na 48,72 %. Na zabezpečenie maximálnej analytickej transparentnosti je táto marža kalkulovaná výlučne z výnosov generovaných primárnymi aktivitami a zámerne vylučuje sekundárny B2B predaj materiálu, aby poskytla neskreslený pohľad na jednotkovú ekonomiku (unit economics) nášho hlavného D2C biznisu.

Daň z príjmov a efektívna daňová sadzba

Daň z príjmov Skupiny vzrástla v roku 2025 na 2 936 tis. EUR (2024: 1 864 tis. EUR), čo predstavuje efektívnu daňovú sadzbu na úrovni 32,2 % (2024: 22,4 %). Tento nárast odzrkadľuje zákonné zvýšenie slovenskej sadzby dane z príjmov právnických osôb z 21 % na 24 % s účinnosťou od roku 2025, v kombinácii s vyšším zostatkom pripočítateľných položiek predstavujúcich dočasné rozdiely, ktoré sa v budúcich obdobiach pri ich využití zrušia.

Konsolidovaný čistý zisk

Skupina GymBeam uzatvorila fiškálny rok 2025 s konsolidovaným čistým ziskom vo výške **6 177 tis. EUR**. Napriek miernemu medziročnému poklesu o 4 % (spôsobenému predovšetkým výrazne vyššími odpismi z nových technologických investícií a zvýšenou efektívnou daňovou sadzbou), tento výsledok potvrdzuje schopnosť Skupiny zrealizovať najväčší program kapitálových investícií (CAPEX) vo svojej histórii pri zachovaní robustnej ziskovosti a disciplinovanej kontroly nad prevádzkovými nákladmi.

Vybrané výnosy (v tis. EUR)

Druh výnosov	2024	2025	% zmena
Výnosy z predaja tovaru	163 710	197 653	21 %
Výnosy zo služieb	6 457	9 273	44 %
Výnosy z materiálov a ingrediencií	18 452	23 166	26 %
Predaj dlhodobého hmotného majetku	0	2 567	N/A
Kurzové zisky	935	1 072	15 %
Ostatné prevádzkové výnosy	481	1 206	151 %



Vnútro skupinové synergie, kapitalizácia vývoja a štruktúra financovania

Hlavná výkonnosť e-commerce (Výnosy z predaja tovaru)

Primárnym motorom rastu Skupiny zostáva jej D2C (direct-to-consumer) e-commerce kanál. Výnosy z predaja tovaru z primárnych činností dosiahli úroveň 197 653 tis. EUR, čo predstavuje solídny medziročný nárast o 21 %. Tento robustný výkon je poháňaný pokračujúcou penetráciou trhu v kľúčových európskych teritóriách, zvýšenou mierou retencie zákazníkov a úspešnou expanziou vlastného produktového portfólia.

Výnosy z materiálov a ingrediencií

Okrem primárnych e-commerce operácií vygenerovala Skupina 23 166 tis. EUR z B2B predaja materiálov, ingrediencií a obalov, čo predstavuje medziročný nárast o 26 % (v porovnaní s 18 452 tis. EUR v roku 2024). Tento sekundárny tok výnosov efektívne využíva robustnú infraštruktúru dodávateľského reťazca a úspory z rozsahu pri obstarávaní. Ako bolo zdôraznené v analýze marže, tieto B2B transakcie sú zámerne oddelené od hlavných výnosov z D2C predaja, aby sa predišlo štatistickému skresleniu a zabezpečila sa maximálna analytická transparentnosť ohľadom primárnej e-commerce ziskovosti Skupiny.

Logistická platforma a služby

Výnosy z vlastných produktov a služieb zaznamenali v roku 2025 medziročný rast o 44 %, čím dosiahli úroveň 9 273 tis. EUR (v porovnaní so 6 457 tis. EUR v roku 2024). Táto dynamika rastu bola primárne ťahaná úspešnou akvizíciou nových zákazníkov a rastúcim objemom spolupráce s najväčšími B2B

partnermi Skupiny. Okrem toho menšia, no strategicky významná časť týchto výnosov pochádza z pokračujúcej komercializácie platformy Boxpi, čo je vlastná logistická a technologická platforma Skupiny. Táto infraštruktúra komplexne podporuje európsku expanziu, vrátane cezhraničného doručovania (cross-border delivery), logistiky poslednej míle (last-mile) a spracovania platieb na dobierku. Platforma Boxpi v konečnom dôsledku umožňuje Skupine maximalizovať prevádzkové synergie a optimalizovať medzinárodný dodávateľský reťazec voči externým tlakovým nákladom.

Optimalizácia kapitálovej štruktúry a riadenie dodávateľského reťazca Kľúčovým motorom optimalizácie kapitálu v roku 2025 bolo strategické financovanie logistickej infraštruktúry Skupiny. Zisky z predaja špecifického dlhodobého majetku dosiahli 2 567 tis. EUR, pričom boli vygenerované výlučne strategickým refinancovaním robotického systému AutoStore. Využitím pokročilých finančných nástrojov, ako sú štruktúry spätného lízingu (sale-and-leaseback), tento model efektívne optimalizuje alokáciu kapitálu. Uvoľňuje to významnú likviditu a akcelaruje kontinuálnu modernizáciu európskych distribučných uzlov bez dopadu na interný prevádzkový cash-flow, pričom umožňuje Skupine zachovať si plnú prevádzkovú kontrolu nad kľúčovými technológiami.

Ostatné prevádzkové výnosy a stabilita hlavného biznisu Táto kategória zaznamenala medziročný nárast o 151 % na úroveň 1 206 tis. EUR. V súlade s metodikou IFRS táto položka kumuluje sekundárne výnosy mimo hlavnej činnosti, ako sú zmluvné pokuty alebo poisťné plnenia. Napriek relatívnemu percentuálnemu nárastu zostáva táto hodnota marginálna na úrovni približne 0,5 % z celkových konsolidovaných výnosov, čo potvrdzuje, že rast Skupiny je fundamentálne poháňaný jej hlavnými e-commerce a výrobnými aktivitami.

Vybrané náklady (v tis. EUR)

Druh nákladov	2024	2025	% zmena
Náklady na predaný tovar (COGS)	107 668	119 459	15%
– Náklady na predaný tovar (COGS) – primárne činnosti	94 340	106 106	12%
– Náklady na predaný tovar (COGS) – materiály a obaly	15 767	20 168	28%
– Aktivácia vlastnej výroby a zásob	-2 439	- 6 815	179%
Náklady na služby	39 065	57 681	48%
Osobné náklady	20 021	21 602	8%
Odpisy	3 747	7 069	89%
Úrokové náklady	574	1 116	94%
Kurzové straty	1 120	1 323	18%

Analýza nákladov a návratnosť investícií do logistickej transformácie

Optimalizácia COGS a dosahovanie úspor z rozsahu

Najvýznamnejšia nákladová položka Skupiny, náklady na predaný tovar (COGS) z primárnych činností, vzrástla v roku 2025 medziročne o 12 % na úroveň 106 106 tis. EUR. Rast týchto priamych nákladov bol pomalší ako 22 % expanzia hlavných e-commerce výnosov. Tento pozitívny rozdiel potvrdzuje rastúce úspory z rozsahu (economies of scale), lepšiu schopnosť Skupiny optimalizovať nákupné podmienky a hmatateľné finančné prínosy z rozširovania vlastnej výroby, čo priamo vedie k zvyšovaniu hrubej marže.

Aktivácia vlastnej výroby a zásob (6 815 tis. EUR)

Táto kategória, ktorá odráža 179 % medziročný nárast, predstavuje skôr štandardný účtovný princíp priradovania nákladov a výnosov (matching principle) než nepeňažný zisk. Zachytáva priame interné náklady, predovšetkým mzdové, ktoré vznikajú počas interného výrobného procesu. Tieto náklady sa aktivujú ako zásoby a následne sa pri predaji vykazujú vo výkaze ziskov a strát ako náklady na predaný tovar (COGS), čím sa zabezpečí zosúladenie výrobných nákladov s vykázanými výnosmi.

Alokácia kapitálu do európskej expanzie

Náklady na služby zaznamenali medziročný nárast o 48 % na úroveň **57 681 tis. EUR**. Táto dynamika

je plánovaným vývojom spojeným so zrýchlenou akvizíciou trhového podielu. Kapitál bol účelovo alokovaný do marketingových kampaní na strategických západoeurópskych trhoch, konkrétne v Nemecku, Taliansku a Rakúsku. Tento nárast priamo koreluje s vyššími objemami v logistike a požiadavkami na prepravu (Last-Mile Delivery), ktoré sú nevyhnutné na obsluhu nových zákazníckych kohort v týchto regiónoch.

Personálna efektivita a logistická automatizácia

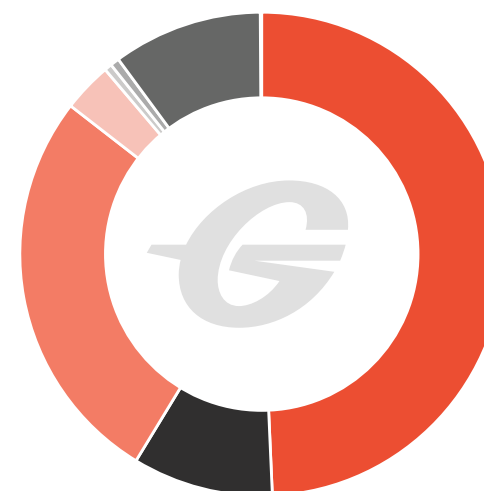
Vplyv masívnych kapitálových investícií do automatizácie sa jasne odzrkadľuje v štruktúre osobných nákladov. Napriek 22 % rastu výnosov a podstatnému nárastu počtu vybavených objednávok osobné náklady stúpili pomalším tempom, a to o **8 %** na úroveň **21 602 tis. EUR**. Tento výkon potvrdzuje, že plné nasadenie robotického systému AutoStore a optimalizácie riadené umelou inteligenciou umožňujú Skupine škálovať prevádzku bez lineárneho nárastu ľudského kapitálu. Tieto strategické fyzické investície sa ďalej prejavili v 89 % náraste odpisov a amortizácie, ktoré dosiahli celkovú výšku **7 069 tis. EUR**.

Štruktúra financovania a riadenie menového rizika

Nárast úrokových nákladov o 94 % na úroveň **1 116 tis. EUR** je priamym dôsledkom strategického využívania externého kapitálu. Tieto účelové bankové úvery boli primárne využité na financovanie kľúčových technologických inovácií a rozširovanie európskej logistickej siete. Pokiaľ ide o expozíciu voči fluktuáciám

menových kurzov mimo eurozóny, Skupina efektívne využíva stratégie prirodzeného hedgingu. Hoci hrubé kurzové straty vzrástli medziročne o 18 % na 1 323 tis. EUR, čistá kurzová strata za fiškálny rok 2025, po zohľadnení kurzových ziskov, dosiahla iba **252 tis. EUR**. Tento výsledok potvrdzuje vysokú efektivitu finančného manažmentu Skupiny pri riadení komplexných medzinárodných operácií.

Štruktúra nákladov 2025 (% vybraných nákladov)



Náklady na predaný tovar - primárna činnosť	49,3%
Náklady na služby	26,8%
Osobné náklady	10,0%
Náklady na predaný tovar - Materiály a obaly	9,4%
Odpisy	3,3%
Kurzové straty	0,6%
Úrokové náklady	0,5%

Obrázok 17: Štruktúra nákladov 2025

Majetková a kapitálová štruktúra (v tis. EUR)

Ukazovateľ	2024	2025	% zmena
Majetok celkom	68 212	131 287	92%
Neobežný majetok	23 097	58 443	153%
Nehmotný majetok	6 990	13 076	87%
Pozemky, budovy a zariadenia	139	110	-21%
Hmotný majetok a zariadenia	8 387	30 205	260%
Nedokončený hmotný majetok	3	3	0%
Majetok z práva na užívanie (IFRS 16)	6 988	11 590	66%
GoodWill	0	2 499	N/A
Odložené daňové pohľadávky	590	960	63%
Obežný majetok	45 115	72 844	61%
Zásoby celkom	31 826	43 363	36%
– Tovar na predaj - SK	28 310	33 059	17%
– Tovar na predaj - ITA	0	3 764	N/A
– Tovar na predaj - Ostatné	242	605	150%
– Materiál	3 253	5 072	56%
– Hotové výrobky	21	863	4 010%
Obchodné a iné pohľadávky	11 382	10 054	-12%
Ostatné daňové pohľadávky	884	2 976	237%
Peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty	1 023	16 451	1 508%

Alokácia kapitálu do strategického rozvoja a infraštruktúry (Neobežný majetok)

Vo fiškálnom roku 2025 Skupina GymBeam strategicky alokovala zdroje do výrazného posilnenia svojho technologického zázemia a európskych logistických kapacít. Výrazný medziročný nárast neobežného majetku z 23 097 tis. EUR na 58 443 tis. EUR (nárast o 153 %) priamo odzrkadľuje dlhodobú stratégiu Skupiny: budovanie vysoko škálovateľnej, dátovo riadenej európskej D2C platformy podporenej plne automatizovanou infraštruktúrou.

Nehmotný majetok a softvérový ekosystém (13 076 tis. EUR)

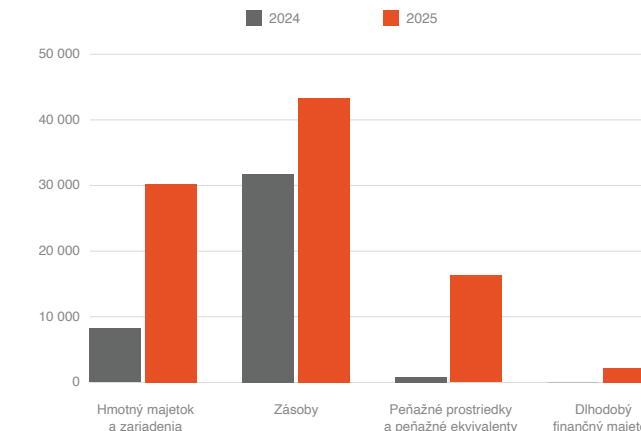
Nárast o 87 % z 6 990 tis. EUR v predchádzajúcom roku je ťahaný interným vývojom a implementáciou pokročilých softvérových riešení. Medzi kľúčové komponenty patria:

- **E-commerce infraštruktúra:** Úspešná migrácia na Google Cloud Platform (GCP) a cloudovú infraštruktúru Adobe Commerce.
- **Vlastný WMS a mobilná aplikácia:** Neustále zdokonaľovanie systému riadenia skladov (WMS) a natívnej D2C aplikácie.
- **Pokročilá analytika a umelá inteligencia (AI):** Integrácia platformy Tableau pre rozhodovanie na základe dát a generatívnej umelej inteligencie (Gen AI) na optimalizáciu relevancie vyhľadávania a personalizovaných nákupných procesov zákazníkov.

Fyzická infraštruktúra a automatizácia (30 205 tis. EUR)

Najvýraznejší posun v štruktúre majetku nastal v rámci technologického vybavenia (Dlhodobý hmotný majetok a zariadenia), ktoré zaznamenalo rast o 260 % z pôvodných 8 387 tis. EUR. Kapitál bol účelovo vyčlenený na:

Alokácia kapitálu 2025 (v tis. EUR)



Obrázok 18: Alokácia kapitálu 2025

- **Robotiku:** Výrazné škálovanie systému AutoStore a inštalácia robotických vychystávacích ramien v stredoeurópskom distribučnom centre.
- **Vlastnú výrobu:** Inštalácia nových vysokokapacitných výrobných liniek pre práškové, tabletové a kapsulové formy, čo priamo zvyšuje nezávislosť výroby a produkciu s označením „Made in Germany“.

Majetok z práva na užívanie (IFRS 16) (11 590 tis. EUR)

V súlade s IFRS 16 táto položka odráža kapitalizovanú hodnotu dlhodobých prenájmov. Medziročný nárast o 66 % je priamym dôsledkom rozširovania medzinárodnej logistickej a výrobnjej stopy:

- **Logistické a výrobné uzly:** Kľúčové prevádzky vybavené systémom AutoStore a vlastnými výrobnými linkami, vrátane hlavného administratívneho sídla.
- **Medzinárodná expanzia:** Strategické prenájmy pre nový plne automatizovaný logistický uzol pri Miláne, ako aj medzinárodné kancelárske priestory na podporu rastúcich tímov naprieč Európou.

Goodwill vzniknutý akvizíciou spoločnosti KAJA FOOD (2 499 tis. EUR)

Nasadenie dlhodobého finančného majetku odráža pripravenosť Skupiny na anorganický rast a strategickú konsolidáciu. V roku 2025 sa táto nová alokácia prejavila predovšetkým strategickou integráciou a akvizíciou výrobných kapacít pri Düsseldorfe. Vykázaná hodnota predstavuje prevažne goodwill vyplývajúci z tejto transakcie, ktorý odráža strategickú prémiiu, výrobné synergie a rozšírené trhové pokrytie vygenerované touto akvizíciou.

Štruktúra obežného majetku a riadenie likvidity

Obežný majetok Skupiny vzrástol zo 45 115 tis. EUR na 72 844 tis. EUR (medziročný nárast o 61 %). Tento vývoj odráža dynamické obchodné operácie a cielené posilnenie finančnej stability a likvidity.

Peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty (16 451 tis. EUR)

Nárast hotovosti o 1 508 % je výsledkom úspešného investičného kola, počas ktorého Skupina získala inštitucionálny kapitál v hodnote 30 miliónov EUR od EBRD a PortfoLion Capital Partners. Tieto zdroje maximalizujú likviditu a poskytujú silnú kapitálovú flexibilitu pre ďalšiu strategickú expanziu a M&A aktivity.

Optimalizácia zásob a rozširovanie portfólia (43 363 tis. EUR)

Medziročný nárast celkovej hodnoty zásob o 36 % je plánovanou reakciou na expanziu európskej logistickej infraštruktúry a škálovanie vlastnej výroby:

- **Taliansky distribučný uzol (Miláno):** Na zabezpečenie rýchleho vybavovania objednávok pre južnú a západnú Európu Skupina alokovala tovar na predaj v hodnote 3 764 tis. EUR do novootvoreného talianskeho uzla.
- **Akcelerácia vlastnej výroby:** Posun k vertikálnej integrácii sa odráža v raste zásob hotových výrobkov (z 21 tis. EUR na 863 tis. EUR), ktorý je podporený



56 % nárastom zásob materiálu (5 072 tis. EUR).

- **Hlavný logistický uzol (Slovensko):** Zásoby v centrálnom uzle rástli optimalizovaným tempom o 17 %, čo potvrdzuje disciplinovanú kontrolu kapitálu.

Obchodné a iné pohľadávky (10 054 tis. EUR)

Konsolidovaný zostatok obchodných a iných pohľadávok klesol medziročne o 12 % z 11 382 tis. EUR na 10 054 tis. EUR, čo odráža disciplinované riadenie pracovného kapitálu (working capital) v kombinácii so zmenou vnútornej štruktúry zostatku:

- **Zlepšený výber pohľadávok:** Čisté obchodné pohľadávky voči zákazníkom klesli z 5 416 tis. EUR na 3 648 tis. EUR, čo potvrdzuje efektívnu kontrolu úverového rizika Skupiny a kratšie cykly inkasa napriek 22 % rastu výnosov.
- **Optimalizácia preddavkov dodávateľom:** Prevádzkové preddavky zaplatené dodávateľom sa znížili z 3 049 tis. EUR na 1 600 tis. EUR, čím sa uvoľnil kapitál predtým viazaný v nákupnom cykle.
- **Rast časového rozlíšenia:** Zníženie zostatkov súvisiacich s obchodným stykom bolo čiastočne kompenzované vyššími nákladmi budúcich období

(1 347 tis. EUR) a príjmami budúcich období (1 667 tis. EUR), čo odráža expanziu medzinárodnej infraštruktúry Skupiny a s ňou súvisiace predplatené služby a prenájmy.

- **Ostatné pohľadávky:** Ostatné pohľadávky vzrástli z 945 tis. EUR na 1 751 tis. EUR, čo primárne odráža rast rozsahu operácií Skupiny a rozšírený obvod konsolidácie.
- Zvyšný zostatok tvoria menšie položky, vrátane iných pohľadávok vo výške 10 tis. EUR a pohľadávok voči zamestnancom (31 tis. EUR).

Ostatné daňové pohľadávky (DPH)

Toto prevádzkové uvoľnenie hotovosti bolo čiastočne kompenzované nárastom pohľadávok z DPH (z 884 tis. EUR na 2 976 tis. EUR), čo je priamym dôsledkom masívnych kapitálových investícií do infraštruktúry a rastúceho podielu B2B exportu.

Strategický výhľad na rok 2026

Rozvoj Skupiny v roku 2026 bude definovaný upevnením jej pozície popredného európskeho výrobcu a predajcu. Pokiaľ ide o korporátnu štruktúru, očakávame úspešné dokončenie strategického presunu nášho sídla (HQ) do Viedne. Tento krok ďalej upevní náš medzinárodný status, zlepší prístup k európskym kapitálovým trhom a pod vedením našej medzinárodnej dozornej rady vytvorí pevný základ pre pokračujúce škálovanie.

Nemecko: Integrácia a expanzia výroby

Nemecko zostáva pre Skupinu trhom s najvyššou prioritou. Po úspešnej akvizícii spoločnosti KAJA Food bude hlavným prevádzkovým zameraním na rok 2026 jej plynulá integrácia do štruktúr Skupiny. Prioritou bude systematický rozvoj prevádzky pri Düsseldorfe s plánmi na výrazné rozšírenie výroby prémiových produktov pod značkou „Made in Germany“. Inštaláciou nových vysokokapacitných výrobných liniek rozšírime produkciu spĺňajúcu najvyššie priemyselné štandardy kvality, ktorú potvrdzujú naše certifikácie BIO a IFS.

Taliansko: Škálovanie logistiky a rast trhu

Taliansky trh naďalej vykazuje vynikajúcu trajektóriu rastu a významný potenciál pre expanziu predaja. Na podporu tohto tempa budeme pokračovať v rozvoji lokálneho logistického centra (hubu) pri Miláne. Táto prevádzka, ktorá je už vybavená automatizovaným

systémom AutoStore, má v priebehu roka 2026 prejsť ďalšími technologickými inováciami s cieľom zvýšiť priepustnosť a prevádzkovú efektivitu.

Automatizácia a hnacie motory ziskovosti

Základným pilierom nášho budúceho rozvoja zostáva neustále posilňovanie automatizácie naprieč všetkými skladovými a výrobnými procesmi. Tieto technologické investície v kombinácii s plánovaným zvýšením výrobných kapacít priamo prispievajú k optimalizácii našej jednotkovej ekonomiky. Očakávame, že tieto strategické iniciatívy budú v roku 2026 primárnymi hnacími motormi významného zlepšenia EBITDA marže a zvýšenej prevádzkovej efektivity naprieč celým hodnotovým reťazcom.



Informácie o nákladoch na činnosť v oblasti výskumu a vývoja

Fiškálny rok 2025 sa vyznačoval intenzívnymi investíciami do technologickej infraštruktúry Skupiny a rozširovania portfólia jej vlastných produktov. Celkové výdavky na výskum a vývoj (R&D) smerovali primárne do nasledujúcich oblastí:

Interný vývoj softvéru a ekosystému^{7a}:

- **ERP a kľúčové systémy** (Magento a Odoo): 1 650 080 EUR
- **Dátová infraštruktúra a analytika** (Tableau a Snowflake): 477 420 EUR
- **Systém riadenia skladov** (WMS): 275 775 EUR
- **API integrácie a iné systémy**: 167 517 EUR

Interný vývoj vlastných produktov^{7b}:

- **Vývoj nových produktov** (NPD): 2 858 865 EUR

Tieto investície zabezpečujú, že si Skupina udržiava svoju konkurenčnú výhodu prostredníctvom vlastného, agilného a škálovateľného technologického zázemia, pričom súčasne rozširuje svoje portfólio privátnych značiek s vysokou maržou.

Vplyv na životné prostredie

Skupina vykonáva svoje činnosti v plnom súlade so všetkými platnými environmentálnymi právnymi predpismi a regulačnými požiadavkami. Sme zaviazaní k udržateľným obchodným praktikám a neustále monitorujeme vplyv našich logistických a výrobných aktivít na životné prostredie, aby sme zabezpečili trvalý súlad s legislatívou.

Organizačné zložky v zahraničí

Materská spoločnosť GymBeam s.r.o. nemá v zahraničí žiadne priame organizačné zložky. Operácie na medzinárodných trhoch sa realizujú výlučne prostredníctvom vyhradených dcérskych spoločností Skupiny.

Nadobúdanie vlastných akcií, obchodných podielov a dočasných listov

Počas účtovného obdobia roku 2025 Skupina nenadobudla žiadne vlastné akcie, obchodné podiely ani dočasné listy.



Hlavné riziká a neistoty

Rámec riadenia rizík Skupiny je navrhnutý tak, aby chránil záujmy kľúčových zainteresovaných strán, zvyšoval kvalitu rozhodovania a zabezpečoval dlhodobé strategické ciele. Výkonný manažment neustále monitoruje makroekonomické, geopolitické a sektorovo

špecifické prostredie s cieľom identifikovať, posudzovať a zmierňovať tak hlavné, ako aj novovznikajúce riziká.

Počas roku 2025 sektory e-commerce a športovej výživy prechádzali rýchlo sa vyvíjajúcim prostredím, ktoré sa vyznačovalo intenzívnou digitálnou konkurenciou a kolísajúcimi akvizíčnými nákladmi. Nasledujúca časť podrobne opisuje hlavné trhové riziká a špecifické prevádzkové opatrenia na ich zmiernenie, ktoré Skupina implementovala.

1. Zmeny v spotrebiteľských preferenciách a komoditizácia značky

- **Kontext rizika:** Európsky trh so športovou výživou je vysoko dynamický s inherentným rizikom presunu dopytu k novým mikro-značkám podporovaným influencerami. Cenová konkurencia navyše prináša riziko komoditizácie kľúčových produktov, čo by mohlo znížiť hrubé marže a oslabiť lojalitu k značke.
- **Riadenie a zmiernenie:**
 - **Produktová agilita:** Skupina udržiava vysoko segmentované vlastné portfólio. Vďaka špičkovému vývojovému cyklu v odvetví zachytávame nové trendy podstatne rýchlejšie ako tradiční konkurenti.
 - **Vertikálna integrácia:** Akvizícia prevádzky KAJA Food pri Düsseldorfe izoluje Skupinu od tlakov v dodávateľských reťazcoch tretích strán, čo umožňuje konkurencieschopnú cenotvorbu bez obetovania marží (Contribution margin).
 - **Zapojenie komunity:** Prístup orientovaný primárne na komunitu (community-first) viedol k výnimočnej retencii zákazníkov a špičkovým metrikám spokojnosti naprieč kľúčovými regiónmi.

2. Inflácia digitálnych akvizíčných nákladov (CAC)

- **Kontext rizika:** S pribúdaním čisto digitálnych D2C značiek sa zintenzívnila konkurencia o reklamný priestor. Trvalý nárast nákladov na výkonnostný marketing a nepredvídateľné zmeny algoritmov hrozia zvýšením nákladov na akvizíciu zákazníka (CAC), čo môže narušiť prevádzkovú ziskovosť.
- **Riadenie a zmiernenie:**
 - **Vlastné ekosystémy:** Skupina strategicky presúva objem predaja do vlastných kanálov. Rozvoj natívnej mobilnej aplikácie GymBeam vytvoril kanál s vysokou mierou retencie a výrazne vyššími konverznými pomermi v porovnaní s tradičnými webovými rozhraniami.
 - **Analytika riadená AI:** Využitím pokročilej analytiky optimalizujú lokálne marketingové tímy výdavky na reklamu tak, aby dosahovali vysokú návratnosť investícií (Margin ROAS) aj na vysoko konkurenčných expanzných trhoch.
 - **Vlastná sieť influencerov:** Závislosť od návštevnosti z platených reklamných systémov zmierňujeme využívaním robustnej siete lokálnych ambasádorov značky, ktorí generujú organické zapojenie komunity.

3. Narušenie trhu globálnymi trhoviskami a online generalistami

- **Kontext rizika:** Expanzia globálnych online trhovísk (marketplaces) predstavuje štruktúrally posun v e-commerce. Silná závislosť od týchto platforiem by mohla viesť k erózii marží v dôsledku poplatkov a strate priamych vzťahov so zákazníkmi.
- **Riadenie a zmiernenie:**
 - **Dominancia D2C:** Hlavná stratégia spoločnosti GymBeam zostáva striktne zameraná na priamy predaj spotrebiteľom (D2C), pričom drvivá väčšina hrubej hodnoty tovaru (GMV) je generovaná prostredníctvom vlastných kanálov, čo zabezpečuje absolútne vlastníctvo primárnych

zákazníckych dát (first-party data).

- **Taktické využívanie trhovísk:** Trhoviská sa využívajú výlučne ako doplnkové akvizíčné nástroje. Skupina realizuje cieľnú retenčnú stratégiu navrhnutú tak, aby transformovala kupujúcich z trhovísk na lojálnych zákazníkov našej vlastnej D2C aplikácie a webu.

4. Odolnosť dodávateľského reťazca a evolúcia quick-commerce

- **Kontext rizika:** Rastúce očakávania spotrebiteľov týkajúce sa rýchlosti doručenia vystavujú Skupinu rizikám logistických úzkych miest alebo zlyhaní prepravcov tretích strán, najmä počas nákupných špičiek.
- **Riadenie a zmiernenie:**
 - **Robotická infraštruktúra:** Na zabezpečenie škálovateľnosti Skupina nasadila vysoko automatizovaný logistický ekosystém. Investícia vo výške 11 miliónov EUR do prevádzky AutoStore v Miláne využíva pokročilú robotiku na spracovanie objednávok s minimálnym ľudským zásahom.
 - **Vlastná prepravná sieť (Line-haul):** Na obchádzanie logistických úzkych miest kuriérskych spoločností prevádzkuje Skupina rozsiahlu vlastnú prepravnú sieť, ktorá zaručuje doručenie na druhý deň na drvivej väčšine kľúčových trhov.
 - **Mestské huby:** Ako reakciu na dopyt po okamžitej dostupnosti rozširuje GymBeam sieť mestských Fitness Hubov a sieť 24/7 smart boxov, čím premostuje e-commerce a okamžitý offline maloobchod.

5. IT infraštruktúra, ochrana údajov a kybernetická bezpečnosť

- **Kontext rizika:** Ako primárne digitálny podnik spracovávajúci milióny transakcií je Skupina vystavená hrozbám kybernetickej bezpečnosti. Únik dát alebo zlyhanie infraštruktúry by mohlo viesť k poškodeniu dobrého mena, regulačným pokutám a prevádzkovej paralýze.
- **Riadenie a zmiernenie:**
 - **Podniková cloudová infraštruktúra:** IT architektúra bola úspešne migrovaná na Google Cloud Platform (GCP) a Adobe Commerce, čo zaisťuje globálnu škálovateľnosť a prvotriednu ochranu dát.
 - **In-house technologická divízia:** GymBeam udržiava vyhradený a vysoko kvalifikovaný interný technologický tím, ktorý zabezpečuje okamžitú reakciu na incidenty a neustále nasadzovanie bezpečnostných záplat.
 - **Monitorovanie riadené AI:** Skupina využíva vlastných autonómnych AI agentov (ako napríklad technológiu Clawbot) na monitorovanie stavu systému a detekciu bezpečnostných anomálií v reálnom čase.

GymBeam®

Glosár a skratky



Glosár a skratky

- **AOV (Average Order Value – Priemerná hodnota objednávky):** Metrika, ktorá meria priemernú peňažnú čiastku vynaloženú zákazníkom pri každej objednávke na platforme Skupiny. Vypočíta sa vydelením celkových výnosov z hlavnej činnosti počtom objednávok.
- **CAC (Customer Acquisition Cost – Náklady na akvizíciu zákazníka):** Celkové náklady spojené so získaním nového zákazníka, vrátane všetkých marketingových a reklamných výdavkov, vydelené počtom nových zákazníkov získaných počas konkrétného obdobia.
- **D2C (Direct-to-Consumer – Priamo k spotrebiteľovi):** Obchodný model, v ktorom Skupina predáva svoje produkty priamo koncovému zákazníkovi prostredníctvom vlastnej e-commerce platformy, čím obchádza tradičných veľkoobchodníkov alebo maloobchodníkov.
- **EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization – Zisk pred úrokmi, zdanením, odpismi a amortizáciou):** Ukazovateľ celkovej finančnej výkonnosti a prevádzkovej ziskovosti Skupiny, ktorý nezahŕňa neprevádzkové náklady a nepeňažné účtovné položky.
- **KPI (Key Performance Indicator – Kľúčový ukazovateľ výkonnosti):** Kvantifikovateľná metrika používaná na hodnotenie úspešnosti Skupiny pri dosahovaní cieľov v oblasti prevádzkovej a strategickej výkonnosti.
- **LTV (Customer Lifetime Value – Celoživotná hodnota zákazníka):** Odhad hrubého zisku, ktorý by mal zákazník vygenerovať pre Skupinu počas celej doby trvania jeho vzťahu so značkou.
- **ROI (Return on Investment – Návratnosť investícií):** Ukazovateľ výkonnosti používaný na hodnotenie efektívnosti alebo ziskovosti konkrétnej investície či alokácie kapitálu.
- **SKU (Stock Keeping Unit – Skladová položka):** Jedinečný identifikátor používaný na sledovanie jednotlivých produktov v rámci zásob a portfólia Skupiny.
- **GMV (Gross Merchandise Value – Hrubá hodnota predaného tovaru):** Celková hodnota objednávok zrealizovaných prostredníctvom všetkých predajných kanálov Skupiny (vlastná D2C platforma, B2B segment a externé trhoviská) vrátane DPH, pred odpočítaním zliav, vrátení a storien.

Poznámky

¹ **Metodika veľkosti značiek a výnosov** - Veľkosť značky bola stanovená na základe výnosov za rok 2025 pochádzajúcich z trhov EÚ. Do správy boli zahrnuté iba medzinárodné značky športovej výživy. Značky, ktoré generujú viac ako 80 % svojich výnosov z kategórie RTD (Ready-to-Drink – nápoje pripravené na konzumáciu) alebo viac ako 80 % svojich výnosov z jediného trhu, boli vylúčené.

Poznámka k výmenným kurzom: V prípade vykazujúcich subjektov mimo eurozóny boli výnosy prepočítané na EUR s použitím oficiálnych referenčných výmenných kurzov Európskej centrálnej banky (ECB) platných k 31. decembru 2025 (EUR/GBP: 0,8726; EUR/USD: 1,175; EUR/PLN: 4,221).

Údaje o výnosoch konkurencie a zdroje:

- **GymBeam:** Všetky výnosy sú uvedené bez DPH. Celková konsolidovaná suma 230 miliónov EUR pozostáva z výnosov z primárnych činností (predaj tovaru a služieb) a výnosov vygenerovaných z predaja surovín a obalov.
- **MyProtein:** Z výročnej správy za rok 2025 sme zistili, že výnosy vo všetkých regiónoch dosahujú 700,5 mil. EUR pri výmennom kurze 1,15 GBP/EUR. Tá istá výročná správa uvádza, že 68 % z tejto celkovej sumy pripadá na značku MyProtein, čo predstavuje 476 mil. EUR. Ďalej sa uvádza, že 41 % týchto výnosov pochádza z EÚ, čo zodpovedá 195 mil. EUR.
- **Prozis:** Údaje boli čerpané z databázy eCommerce, dostupnej na: <https://ecdb.com/resources/sample-data/retailer/prozis>
- **BioTechUSA:** Z výročnej správy za rok 2025 sme zistili, že výnosy skupiny v EÚ dosahujú 223 mil. EUR. Na základe odborného odhadu sme stanovili, že značka BiotechUSA sa na týchto výnosoch podieľa 60 %.
- **Optimum Nutrition:** Z výročnej správy za rok 2025 sme zistili, že výnosy spoločnosti Glanbia Europe dosahujú 329 mil. EUR, z čoho 55 % pochádza z EÚ, čo predstavuje 181 mil. EUR. Na základe odborného odhadu sme stanovili, že značka ON (Optimum Nutrition) predstavuje 63 % celkových výnosov značky v rámci EÚ, čo zodpovedá 114 mil. EUR.
- **Olimp Laboratories a All Nutrition (SFD S.A.):** Údaje boli čerpané z poľského Národného registra podnikov (Bizraport). Dostupné na <https://www.bizraport.pl/krs/0000065402/olimp-laboratories-spolka-z-ograniczona-odpowiedzialnoscia> a <https://www.bizraport.pl/krs/0000373427/sfd-spolka-akcyjna>

- **XXL Nutrition:** Údaje boli čerpané z maloobchodných odborných publikácií. Dostupné <https://www.retaildetail.eu/news/food/xxl-nutrition-reaches-e100-million-in-sales/>
- **HSN Nutrition:** Údaje boli čerpané zo španielskej databázy podnikových rebríčkov (EI Economista). Dostupné na <https://ranking-empresas.economista.es/HARRISON-SPORT-NUTRITION.html>
- **Scitec:** Na základe výročnej správy za rok 2025 sme zistili, že výnosy skupiny v EÚ dosiahli 223 mil. EUR. Podľa odborných odhadov predstavuje podiel značky Scitec na týchto výnosoch 30 %.

² Zdroj údajov o SKU a metodológia

Definícia SKU: Údaje v tabuľke predstavujú počet zakúpiteľných položiek (SKU) ponúkaných jednotlivými e-shopmi, vrátane variantov, ktoré boli v čase zberu dát označené ako momentálne vypredané (out of stock). Každá kombinácia príchute a hmotnosti toho istého produktu sa považuje za samostatnú položku. Pri oblečení/textile sa každá farebná verzia považuje za samostatnú položku, pričom rôzne veľkosti rovnakej farby sa nepočítajú samostatne. Veľké balenia (bulk packs) viacerých kusov rovnakého produktu a kombinované balíčky (bundles) rôznych produktov sa počítajú ako samostatné položky. Údaje pochádzajú výlučne z verejne dostupných sekcií webových stránok jednotlivých konkurentov a predstavujú stav katalógu v deň zberu.

Proces zberu dát: Pre každého konkurenta bol uplatnený rovnaký päťkrokový postup: 1. Identifikácia technologickej platformy e-shopu. 2. Určenie zdroja kompletného zoznamu produktov (najčastejšie verejne dostupná sitemap pre vyhľadávače). 3. Analýza zdrojového kódu vzorovej produktovej stránky. 4. Príprava na mieru šitého automatizovaného nástroja na extrakciu dát (scraping tool). 5. Verifikácia výsledkov porovnaním so skutočným stavom.

Technické špecifiká: Pre BiotechUSA, Optimum Nutrition a Olimp Laboratories sa využili štandardné rozhrania platformami Shopify a WooCommerce. Pre MyProtein sa využili štandardizované produktové dáta určené pre vyhľadávače. Pre GymBeam, HSN Nutrition, All Nutrition, XXL Nutrition a Scitec Nutrition bola potrebná extrakcia priamo zo zdrojového kódu. E-shop Prozis je chránený technologickou ochranou proti automatizovanému prístupu, preto bol použitý alternatívny prístup na základe vlastnej produktovej mapy stránok.

³ **Aktívny zákazník:** Metrika predstavuje celkový počet unikátnych zákazníkov, ktorí úspešne zadali aspoň jednu objednávku na platforme Skupiny v priebehu 12 mesiacov

Poznámky

bezprostredne predchádzajúcich dátumu vykazovania.

⁴ **Údaje o registráciách produktov:** Údaje boli zostavené z verejne dostupných databáz poskytovaných národnými úradmi pre verejné zdravotníctvo a bezpečnosť potravín. Tieto registre sú dynamické a podliehajú častým aktualizáciám; údaje preto predstavujú stav trhu platný k januáru 2026. Údaje boli čerpané z oficiálnych zdrojov, medzi ktoré patrí: [Španielska agentúra pre bezpečnosť potravín a výživu \(AESAN\)](#), [Poľnohospodársky a potravinársky úrad \(PTA\)](#) v Estónsku, [Potravinová a veterinárna služba \(PVD\)](#) v Lotyšsku, [Štátna potravinová a veterinárna služba \(VMVT\)](#) v Litve, [Federálna verejná služba \(FPS Health\)](#) v Belgicku, [Hlavný sanitárny inšpektorát \(GIS\)](#) v Poľsku, [Register vitamínov a doplnkov Ministerstva zdravotníctva a Národný inštitút pre výskum a vývoj potravinových biozdrojov v Rumunsku](#), [Úrad verejného zdravotníctva Slovenskej republiky \(ÚVZ SR\)](#), [Národný inštitút farmácie a výživy \(OGYÉI\)](#) v Maďarsku, [Bulharská agentúra pre bezpečnosť potravín \(BFSA\)](#) a [Štátny inšpektorát Chorvátskej republiky \(DIRH\)](#).

Vylúčené krajiny: Niekoľko krajín bolo zo súboru údajov o konkurencii vylúčených z dôvodu nedostatku porovnateľných informácií. V Holandsku, Rakúsku a Slovinsku nebola registrácia produktov počas sledovaného obdobia povinná, čo malo za následok absenciu oficiálnych registračných údajov. Ďalej boli vylúčené Francúzsko, Nemecko, Taliansko, Cyprus, Luxembursko, Švédsko, Fínsko, Dánsko, Grécko, Portugalsko, Írsko, Malta, Česká republika a určité úrady v Rumunsku, pretože neposkytujú verejne prístupné registračné databázy.

Metodika značiek: Metodika sa zamerala výlučne na registrácie podané priamo právny subjektmi patriacimi do skupín sledovaných značiek. To zahŕňalo GymBeam (GymBeam s. r. o. a GymBeam Kft.), BioTechUSA (BioTech USA Kft., JLM Powerline Kft., BioTech USA Polska Sp. z o.o., SC BioTechUSA SRL, SC BioTech Nutrition SRL a MLO Slovakia s. r. o.), Olimp Laboratories (Olimp Laboratories Sp. z o.o., Nutrifarm Sp. z o.o. a Olimp Laboratories Spain, S.L.) a HSN (Harrison Sport Nutrition S.L.). Analýza taktiež pokrývala SFD S.A. (prevádzkujúcu značku AllNutrition), Myprotein (zastúpenú spoločnosťami THG Nutrition Limited a THG Nutrition Poland Sp. z o.o.), Optimum Nutrition a BSN (pod Glanbia Performance Nutrition Limited), Prozis (Onsalesit, S.A.), XXL Nutrition B.V. a Scitec Nutrition (Scitec Kft. a Lagom Life s. r. o.). Na zabezpečenie presnosti priamej aktivity značiek neboli do konečného súčtu zahrnuté registrácie podané tretími stranami, ako sú nezávislí distribútori alebo lokálni maloobchodníci.

⁵ **Výnosy z primárnych činností:** Predstavujú striktné čisté tržby z predaja tovaru a služieb. Táto metrika nezahŕňa žiadne nepeňažné prevádzkové výnosy, ako je aktivácia vlastnej práce, hodnota internej výroby alebo predaj majetku.

Hrubá marža (z primárnych aktivít) sa vypočíta nasledovne (v tis. EUR):

FY2024: Výnosy z primárnych aktivít vo výške 170 167 EUR mínus náklady na predaný tovar (COGS) – primárne aktivity vo výške 94 340 EUR predstavujú hrubú maržu 75 827 EUR, t. j. 44,56 %.

FY2025: Výnosy z primárnych aktivít vo výške 206 926 EUR mínus náklady na predaný tovar (COGS) – primárne aktivity vo výške 106 106 EUR predstavujú hrubú maržu 100 820 EUR, t. j. 48,72 %.

Hodnoty 45 % a 49 % uvedené v správe predstavujú zaokrúhlené hodnoty.

⁶ **Celkový objem objednávok:** Metrika „Celkový počet objednávok“ predstavuje celkový počet vybavených objednávok naprieč všetkými predajnými kanálmi. Zahŕňa to priamy predaj zákazníkom (D2C/B2C), veľkoobchodné B2B objednávky a predaj z externých trhovísk (marketplaces).

^{7a, 7b} Uvedené sumy predstavujú hrubé prírastky nehmotného majetku. Časť vykázaná cez výkaz ziskov a strát (aktivácia vlastnej práce) je uvedená v časti „Aktivácia nehmotného majetku“ na strane 35.



Správa nezávislého audítora

Spoločníkom a konateľom spoločnosti GymBeam s.r.o.:

Náš názor

Podľa nášho názoru vyjadruje konsolidovaná účtovná závierka objektívne vo všetkých významných súvislostiach konsolidovanú finančnú situáciu spoločnosti GymBeam s.r.o. (ďalej len „Spoločnosť“) a jej dcérskych spoločností (spolu „Skupina“) k 31. decembru 2025, konsolidovaný výsledok hospodárenia Skupiny a konsolidované peňažné toky za rok, ktorý sa k uvedenému dátumu skončil, v súlade s IFRS účtovnými štandardmi platnými v Európskej únii.

Čo sme auditovali

Konsolidovaná účtovná závierka Skupiny obsahuje:

- konsolidovaný výkaz o finančnej situácii k 31. decembru 2025,
- konsolidovaný výkaz ziskov a strát za rok, ktorý sa k uvedenému dátumu skončil,
- konsolidovaný výkaz zmien v čistých aktívach za rok, ktorý sa k uvedenému dátumu skončil,
- konsolidovaný výkaz peňažných tokov za rok, ktorý sa k uvedenému dátumu skončil,
- poznámky ku konsolidovanej účtovnej závierke, ktoré obsahujú významné informácie o účtovných zásadách a účtovných metódach a ďalšie vysvetľujúce informácie.

Východisko pre náš názor

Náš audit sme uskutočnili v súlade s Medzinárodnými audítorskými štandardmi. Naša zodpovednosť vyplývajúca z týchto štandardov je ďalej opísaná v časti našej správy Zodpovednosť audítora za audit konsolidovanej účtovnej závierky.

Sme presvedčení, že audítorské dôkazy, ktoré sme získali, sú dostatočným a vhodným východiskom pre náš názor.

PricewaterhouseCoopers Slovensko, s.r.o.

Karadžičova 2, 815 32 Bratislava - mestská časť Staré Mesto

Tel.: +421 (0) 2 59 350 111

Spoločnosť je zapísaná v Obchodnom registri Mestského súdu Bratislava III., oddiel: Sro, vložka číslo: 16611/B
The firm is registered in the Commercial Register of the Bratislava III City Court, Section: Sro, Ref. No.: 16611/B
IČO/The firm's ID No.: 35 739 347
IČ DPH/VAT Reg. No.: SK2020 270 021
IBAN: SK71 1100 0000 0026 2374 0004

Nezávislosť

Od Skupiny sme nezávislí v zmysle etických požiadaviek zákona č. 423/2015 o štatutárnom audite a o zmene a doplnení zákona č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov (ďalej „Zákon o štatutárnom audite“), ktoré sa vzťahujú na audity účtovných závierok v Slovenskej republike, ako aj v zmysle Medzinárodného etického kódexu pre účtovných odborníkov (vrátane Medzinárodných štandardov nezávislosti), ktorý vydala Rada pre medzinárodné etické štandardy účtovníkov v znení schválenom Slovenskou komorou audítorov (ďalej „Etický kódex audítora“). Splnili sme aj ostatné povinnosti týkajúce sa etiky v zmysle etických požiadaviek Zákona o štatutárnom audite a Etického kódexu audítora.

Správa k ostatným informáciám vrátane konsolidovanej výročnej správy

Štatutárny orgán je zodpovedný za ostatné informácie. Ostatné informácie pozostávajú z konsolidovanej výročnej správy (ale neobsahujú konsolidovanú účtovnú závierku a našu správu audítora k nej).

Náš názor na konsolidovanú účtovnú závierku sa nevzťahuje na ostatné informácie.

V súvislosti s našim auditom konsolidovanej účtovnej závierky je našou zodpovednosťou prečítať si ostatné informácie a pritom zvážiť, či sú tieto ostatné informácie významne nekonzistentné s konsolidovanou účtovnou závierkou alebo s našimi poznatkami získanými počas auditu, alebo či máme iný dôvod sa domnievať, že sú významne nesprávne.

Pokiaľ ide o konsolidovanú výročnú správu, posúdili sme, či obsahuje zverejnenia, ktoré vyžaduje zákon č. 431/2002 Z.z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov (ďalej len „Zákon o účtovníctve“).

Na základe prác vykonaných počas nášho auditu sme dospeli k názoru, že:

- informácie uvedené v konsolidovanej výročnej správe za rok, za ktorý je konsolidovaná účtovná závierka pripravená, sú v súlade s konsolidovanou účtovnou závierkou, a že
- konsolidovaná výročná správa bola vypracovaná v súlade so Zákonom o účtovníctve.

Navyše na základe našich poznatkov o Skupine a situácii v nej, ktoré sme počas auditu získali, sme povinní uviesť, či sme zistili významné nesprávnosti v konsolidovanej výročnej správe. V tejto súvislosti neexistujú zistenia, ktoré by sme mali uviesť.

Zodpovednosť štatutárneho orgánu za konsolidovanú účtovnú závierku

Štatutárny orgán je zodpovedný za zostavenie a objektívnu prezentáciu tejto konsolidovanej účtovnej závierky v súlade s IFRS účtovnými štandardmi platnými v Európskej únii a za internú kontrolu, ktorú štatutárny orgán považuje za potrebnú pre zostavenie konsolidovanej účtovnej závierky, ktorá neobsahuje významné nesprávnosti, či už v dôsledku podvodu alebo chyby.

Pri zostavovaní konsolidovanej účtovnej závierky je štatutárny orgán zodpovedný za posúdenie toho, či je Skupina schopná nepretržite pokračovať vo svojej činnosti, za zverejnenie prípadných okolností súvisiacich s pokračovaním Skupiny v činnosti, ako aj za zostavenie konsolidovanej účtovnej závierky za použitia predpokladu pokračovania v činnosti v dohľadnej dobe, ibaže by štatutárny orgán buď mal zámer Skupinu zlikvidovať alebo ukončiť jej činnosť, alebo tak bude musieť urobiť, pretože realisticky inú možnosť nemá.

Zodpovednosť audítora za audit konsolidovanej účtovnej závierky

Naším cieľom je získať primerané uistenie o tom, či konsolidovaná účtovná závierka ako celok neobsahuje významné nesprávnosti, či už v dôsledku podvodu alebo chyby, a vydať správu audítora, ktorá bude obsahovať náš názor. Primerané uistenie je uistenie vysokého stupňa, ale nie je zárukou toho, že audit vykonaný podľa Medzinárodných audítorských štandardov vždy odhalí významné nesprávnosti, ak také existujú. Nesprávnosti môžu vzniknúť v dôsledku podvodu alebo chyby a za významné sa považujú vtedy, ak by sa dalo odôvodnene očakávať, že jednotlivo alebo v úhrne by mohli ovplyvniť ekonomické rozhodnutia používateľov, uskutočnené na základe konsolidovanej účtovnej závierky.

Počas celého priebehu auditu uplatňujeme odborný úsudok a zachovávame profesionálny skepticizmus ako súčasť auditu podľa Medzinárodných audítorských štandardov. Okrem toho:

- Identifikujeme a posudzujeme riziká výskytu významných nesprávností v konsolidovanej účtovnej závierke, či už v dôsledku podvodu alebo chyby, navrhujeme a uskutočňujeme audítorské postupy, ktoré reagujú na tieto riziká, a získavame audítorské dôkazy, ktoré sú dostatočné a vhodné na to, aby tvorili východisko pre náš názor. Riziko neodhalenia významnej nesprávnosti, ktorá je výsledkom podvodu, je vyššie než v prípade nesprávnosti spôsobenej chybou, pretože podvod môže znamenať tajnú dohodu, falšovanie, úmyselné opomenutie, nepravdivé vyhlásenie alebo obídenie internej kontroly.
- Oboznamujeme sa s internými kontrolami relevantnými pre audit, aby sme mohli navrhnúť audítorské postupy, ktoré sú za daných okolností vhodné, ale nie za účelom vyjadrenia názoru na efektívnosť interných kontrol Skupiny.
- Hodnotíme vhodnosť použitých účtovných zásad a účtovných metód a primeranosť účtovných odhadov a s nimi súvisiacich zverejnených informácií zo strany štatutárneho orgánu.

- Vyhodnocujeme, či štatutárny orgán v účtovníctve vhodne používa predpoklad nepretržitého pokračovania v činnosti a na základe získaných audítorských dôkazov aj to, či existuje významná neistota v súvislosti s udalosťami alebo okolnosťami, ktoré by mohli významne spochybniť schopnosť Skupiny nepretržite pokračovať v činnosti. Ak dospejeme k záveru, že takáto významná neistota existuje, sme povinní upozorniť v našej správe audítora na súvisiace informácie uvedené v konsolidovanej účtovnej závierke alebo, ak sú tieto informácie nedostatočné, sme povinní modifikovať náš názor. Naše závery vychádzajú z audítorských dôkazov získaných do dátumu vydania správy audítora. Budúce udalosti alebo okolnosti však môžu spôsobiť, že Skupina prestane pokračovať v nepretržitej činnosti.
- Hodnotíme celkovú prezentáciu, štruktúru a obsah konsolidovanej účtovnej závierky, vrátane informácií v nej uvedených, ako aj to, či konsolidovaná účtovná závierka zachytáva uskutočnené transakcie a udalosti spôsobom, ktorý vedie k ich vernému zobrazeniu.
- Plánujeme a uskutočňujeme audit skupiny s cieľom získať dostatočné a vhodné audítorské dôkazy týkajúce sa finančných informácií organizačných zložiek alebo obchodných jednotiek v rámci Skupiny ako východisko pre vyjadrenie názoru na konsolidovanú účtovnú závierku. Sme zodpovední za usmernenie, riadenie a kontrolu audítorskej práce vykonanej za účelom auditu skupiny. Názor audítora je výhradne našou zodpovednosťou.

So štatutárnym orgánom komunikujeme okrem iných záležitostí plánovaný rozsah a časový harmonogram auditu a významné zistenia z auditu, vrátane významných nedostatkov v interných kontrolách, ktoré identifikujeme počas nášho auditu.



PricewaterhouseCoopers Slovensko, s.r.o.
Licencia SKAU č. 161



Ing. František Zummer, FCCA
Licencia UDVA č. 1217

23. júna 2026, okrem časti našej správy *Správa k ostatným informáciám vrátane konsolidovanej výročnej správy*, pre účely ktorej je dátum našej správy 13. augusta 2026.

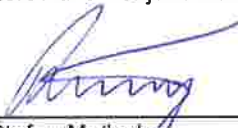
Bratislava, Slovenská republika

GymBeam Group
Konsolidovaný výkaz o finančnej situácii

V tisícoch EUR	Poznámka	31. december 2025	31. december 2024	1. január 2024
AKTÍVA				
Dlhodobé aktíva				
Dlhodobý hmotný majetok	8	30 318	8 529	3 066
Práva na užívanie majetku	9	11 590	6 988	4 192
Goodwill	10	2 499	-	-
Pohľadávky z odloženej dane z príjmov	22	960	590	515
Dlhodobý nehmotný majetok	11	13 076	6 990	4 561
DLHODOBÉ AKTÍVA SPOLU		58 443	23 097	12 334
Obežné aktíva				
Zásoby	12	43 363	31 826	23 339
Pohľadávky z obchodného styku a ostatné pohľadávky	13	10 054	11 382	6 946
Ostatné daňové pohľadávky		2 976	884	854
Peniaze a peňažné ekvivalenty	14	16 451	1 023	3 685
OBEŽNÉ AKTÍVA SPOLU		72 844	45 115	34 824
CELKOVÉ AKTÍVA		131 287	68 212	47 158
ZÁVÄZKY				
Dlhodobé záväzky				
Úvery	16	25 485	6 097	4 179
Záväzky z lízingu	9	8 677	4 674	2 815
Ostatné dlhodobé záväzky		512	138	10
DLHODOBÉ ZÁVÄZKY SPOLU		34 674	10 909	7 004
Krátkodobé záväzky				
Úvery	16	5 707	5 100	1 633
Záväzky z lízingu	9	2 634	1 546	1 018
Záväzky z obchodného styku a ostatné záväzky	18	21 408	21 744	12 863
Záväzky zo splatnej dane z príjmov		1 703	202	2 391
Ostatné splatné dane	19	5 824	4 245	3 542
Výnosy budúcich období		485	575	327
KRÁTKODOBÉ ZÁVÄZKY SPOLU		37 761	33 412	21 774
CELKOVÉ ZÁVÄZKY		72 435	44 321	28 778
ČISTÉ AKTÍVA	15	58 852	23 891	18 380

Schválené na vydanie a podpísané v mene konateľov dňa 15. júna 2026.


 Dalibor Cicman
 Konateľ / Generálny riaditeľ


 Štefan Maťovka
 Finančný riaditeľ

GymBeam Group
Konsolidovaný výkaz ziskov a strát

<i>V tisícoch EUR</i>	<i>Poznámka</i>	2025	2024
Výnosy zo zmlúv so zákazníkmi	20	230 092	188 619
Náklady na predaj	21	(158 304)	(137 212)
Hrubý zisk		71 788	51 407
Ostatné výnosy	21	979	561
Náklady na distribúciu	21	(32 846)	(21 452)
Všeobecné a správne náklady	21	(29 603)	(21 429)
Čisté kurzové straty	21	(252)	(264)
Prevádzkový zisk		10 066	8 823
Úrokové výnosy vypočítané metódou efektívnej úrokovej sadzby		163	58
Úrokové náklady	21	(1 116)	(574)
Zisk pred zdanením		9 113	8 307
Daň z príjmov	22	(2 936)	(1 864)
ZVÝŠENIE ČISTÝCH AKTÍV Z OPERÁCIÍ (ČISTÝ VÝSLEDOK)		6 177	6 443

Poznámky uvedené na stranách 5 až 42 tvoria neoddeliteľnú súčasť tejto konsolidovanej účtovnej závierky.

GymBeam Group
Konsolidovaný výkaz zmien v čistých aktívach

<i>V tisícoch EUR</i>	<i>Poznámka</i>	2025	2024
Čisté aktíva k 1. januáru		23 891	18 380
Preceňovanie čistých aktív priraditeľných vlastníkom s právom na predaj		6 177	6 443
Vydané akcie	26	30 000	-
Dividendy	26	(280)	(610)
Ostatné		(936)	(322)
Čisté aktíva k 31. decembru		58 852	23 891

Poznámky uvedené na stranách 5 až 42 tvoria neoddeliteľnú súčasť tejto konsolidovanej účtovnej závierky.

GymBeam Group
Konsolidovaný výkaz peňažných tokov

<i>V tisícoch EUR</i>	<i>Poznámka</i>	2025	2024
Peňažné toky z prevádzkovej činnosti			
Zisk pred zdanením		9 113	8 307
Úpravy o nepeňažné položky:			
Odpisy dlhodobého hmotného majetku	8	7 069	3 747
Zisk z predaja dlhodobého hmotného majetku		(2 595)	(3)
Úrokové výnosy vypočítané metódou efektívnej úrokovej sadzby		(163)	(58)
Úrokové náklady	21	1 116	574
Kurzové rozdiely z prepočtu		252	264
Peňažné toky z prevádzky pred zmenou prevádzkového kapitálu		14 792	12 831
Zmeny v prevádzkovom kapitále:			
Pohľadávky z obchodného styku a ostatné pohľadávky		1 328	(4 558)
Zásoby		(11 538)	(8 487)
Závazky z obchodného styku a ostatné záväzky		(53)	9 258
Závazky z daní okrem dane z príjmov		(397)	595
Peňažné toky z prevádzky pred úrokmi a daňou		4 132	9 639
Zaplatená daň z príjmov		(1 920)	(4 052)
Prijaté úroky		163	58
Zaplatené úroky		(1 116)	(574)
Peňažné toky z prevádzkovej činnosti, netto		1 259	5 071
Peňažné toky z investičnej činnosti			
Nákup dlhodobého hmotného majetku		(24 487)	(6 771)
Príjmy z predaja dlhodobého hmotného majetku	21	2 595	3
Akvizícia dcérskej spoločnosti, zníženie o hodnotu získaných peňažných prostriedkov	24	(2 346)	-
Obstaranie dlhodobého nehmotného majetku		(7 959)	(3 495)
Ostatné investičné peňažné toky		-	121
Peňažné toky z investičnej činnosti, netto		(32 197)	(10 142)
Peňažné toky z finančnej činnosti			
Prijaté úvery		19 994	5 508
Splátky istiny záväzkov z lízingu		(3 030)	(2 458)
Príjmy z emisie kmeňových akcií	26	30 000	-
Zaplatené dividendy	15	(280)	(610)
Peňažné toky z finančnej činnosti, netto		46 684	2 440
Čistá zmena v peniazoch a peňažných ekvivalentoch		15 746	(2 631)
Vplyv zmien menových kurzov na peniaze a peňažné ekvivalenty		(318)	(31)
Peniaze a peňažné ekvivalenty na začiatku roka		1 023	3 685
Peniaze a peňažné ekvivalenty na konci roka	14	16 451	1 023

Poznámky uvedené na stranách 5 až 42 tvoria neoddeliteľnú súčasť tejto konsolidovanej účtovnej závierky.

1 GymBeam Group a jej operácie

Táto konsolidovaná účtovná závierka bola zostavená v súlade s IFRS účtovnými štandardmi prijatými Európskou úniou („IFRS účtovné štandardy prijaté EÚ“) za rok ukončený 31. decembra 2025 za spoločnosť GymBeam s.r.o. (ďalej „Spoločnosť“) a jej dcérske spoločnosti („Skupina“).

Spoločnosť bola založená a má daňové sídlo v Slovenskej republike. Spoločnosť je spoločnosťou s ručením obmedzeným (s.r.o.) a bola založená v súlade so slovenskou legislatívou.

K 1. januáru 2024 boli spoločníkmi Spoločnosti Beam Beam s.r.o. s vkladom 64 711 EUR, GymBeam Team j.s.a. s vkladom 18 550 EUR, CB BEAM j.s.a. s vkladom 12 166 EUR a National Development Fund II., a.s. s vkladom 4 573 EUR, čo predstavovalo celkové základné imanie vo výške 100 000 EUR. K 31. decembru 2024 boli spoločníkmi Spoločnosti Beam Beam s.r.o. s vkladom 64 711 EUR, CB BEAM j.s.a. s vkladom 18 464 EUR a GymBeam Team j.s.a. s vkladom 16 825 EUR, pričom celkové základné imanie zostalo vo výške 100 000 EUR. K 31. decembru 2025 boli spoločníkmi Spoločnosti Beam Beam s.r.o. s vkladom 64 461 EUR, CB BEAM j.s.a. s vkladom 18 464 EUR, GymBeam Team j.s.a. s vkladom 17 075 EUR, Nutrition Partner Kft. s vkladom 9 363 EUR a Európska banka pre obnovu a rozvoj s vkladom 4 675 EUR. Celkové základné imanie Spoločnosti k 31. decembru 2025 bolo vo výške 114 038 EUR a bolo plne splatené (uvedené aj v poznámke 15).

Spoločnosť bola v konečnom dôsledku ovládaná pánom Daliborom Cicmanom, ktorý držal nepriamy podiel vo výške 71,50 % hlasovacích práv a 71,2 % ekonomického podielu. Žiadna z priamych materských spoločností skupiny ani konečná ovládajúca osoba nezostavujú konsolidovanú účtovnú závierku dostupnú pre verejnosť, ktorá by bola v súlade s IFRS.

K 31. decembru 2025 a 2024 vlastnila Skupina 100 % majetkový podiel vo všetkých svojich dcérskych spoločnostiach. V dôsledku toho nie je v tejto konsolidovanej účtovnej závierke vykázaný žiadny nekontrolný podiel.

Hlavná aktivita. Hlavnou podnikateľskou činnosťou skupiny je predaj športovej výživy, zdravého jedla, športového oblečenia a tréningových doplnkov, s dôrazom na e-commerce a „digital first“ prístup, ktorého cieľom je podporovať zdravý a aktívny životný štýl zákazníkov v krajinách strednej a východnej Európy a na ďalších trhoch. Výrobné kapacity skupiny sa nachádzajú prevažne v Európe.

Adresa sídla a miesto podnikania. Sídlo spoločnosti je Rastislavova 93, Košice - Juh, 040 01, Slovenská republika. Hlavným miestom podnikania skupiny je Slovenská republika.

Mena vykazovania. Táto konsolidovaná účtovná závierka je prezentovaná v eurách (EUR), ak nie je uvedené inak.

2 Prevádzkové prostredie skupiny

Vojna medzi Ruskom a Ukrajinou. Dlhodobé vplyvy vojenského konfliktu na súčasnú hospodársku situáciu sa ťažko predpovedajú a súčasné očakávania a odhady by sa mohli líšiť od skutočných výsledkov. Vedenie Skupiny uskutočnilo analýzu možných vplyvov a dospelo k záveru, že v súčasnosti na Skupinu nemajú významný nepriaznivý vplyv. Vedenie nepredpokladá žiadne významné ohrozenie predpokladu nepretržitej činnosti.

Klimatické zmeny. Skupina je vystavená rizikám súvisiacim s klimatickými zmenami. Osobitné nariadenia vzťahujúce sa na Skupinu, pokiaľ ide o takéto riziká, sa naďalej vyvíjajú. Skupina sa aktívne zapája do iniciatív trvalo udržateľného rozvoja. Pokiaľ ide o riziká súvisiace s klimatickými zmenami, Skupina zaviedla tieto kľúčové opatrenia: zvýšenie udržateľnosti logistiky, ekologické obaly (napr. kartónové obaly), optimalizácia spotreby energie a posilnenie transparentnosti pôvodu surovín v súlade s platnými právnymi predpismi a jej záväzkom chrániť planétu.

3 Základ pre zostavenie účtovnej závierky

Základ pre zostavenie účtovnej závierky. Táto konsolidovaná účtovná závierka za rok ukončený 31. decembra 2025 je prvá, ktorú skupina pripravila v súlade s IFRS účtovnými štandardmi prijatými Európskou úniou. Informácie o tom, ako skupina prijala IFRS účtovné štandardy prijaté EÚ, sú uvedené v poznámke 5.

Táto konsolidovaná účtovná závierka bola zostavená v súlade s IFRS účtovnými štandardmi prijatými EÚ v súlade s princípom historických obstarávacích cien, modifikovaným o prvotné ocenenie finančných nástrojov reálnou hodnotou. Príslušné účtovné zásady sú uvedené v každej príslušnej poznámke. Tieto účtovné zásady sa dôsledne uplatňujú na všetky prezentované obdobia vrátane úvodného konsolidovaného výkazu o finančnej situácii podľa IFRS k 1. januáru 2024, pokiaľ nie je v poznámke 5 uvedené inak.

Táto konsolidovaná účtovná závierka je určená primárnym používateľom, ktorými sú investori, ktorí požičiavajú alebo poskytujú vlastné imanie vykazujúcej účtovnej jednotke. V tejto konsolidovanej účtovnej závierke sa predpokladá, že primárni používatelia majú primerané znalosti o obchodných a ekonomických činnostiach a dôsledne skúmajú a analyzujú informácie. Niekedy môžu dokonca aj dobre informovaní a dôslední užívatelia potrebovať pomoc poradcu na pochopenie informácií o zložitých ekonomických javoch uvedených v tejto konsolidovanej účtovnej závierke.

Cieľom tejto konsolidovanej účtovnej závierky je zverejniť len informácie, ktoré vedenie považuje za významné pre primárnych používateľov. Vedenie sa snaží neobmedzovať zrozumiteľnosť tejto konsolidovanej účtovnej závierky zakrývaním významných informácií nevýznamnými informáciami. Preto sa v príslušných poznámkach k zverejňovaniu v relevantných prípadoch zverejňujú len významné informácie o účtovných politikách.

Zostavenie konsolidovanej účtovnej závierky v súlade s IFRS účtovnými štandardmi prijatými EÚ si vyžaduje použitie určitých dôležitých účtovných odhadov. Taktiež si vyžaduje, aby vedenie uplatňovalo úsudok pri aplikovaní postupov účtovania skupiny. Oblasti, ktoré si vyžadujú vyšší stupeň úsudku alebo sú zložitejšie, alebo oblasti, kde sú predpoklady a odhady významné pre konsolidovanú účtovnú závierku, sú zverejnené v poznámke 4.

Transakcie a zostatky. Peňažné aktíva a záväzky sú prepočítané na funkčnú menu každého subjektu oficiálnym kurzom Európskej centrálnej banky („ECB“) k príslušnému koncu účtovného obdobia. Funkčnou menou každého subjektu skupiny je miestna mena krajiny, v ktorej pôsobí. Mena vykazovania skupiny je euro (EUR). Kurzové zisky a straty vznikajúce pri vysporiadaní transakcií a z prepočtu peňažných aktív a záväzkov na funkčnú menu každého subjektu kurzmi ECB platnými ku koncu roka sú vykázané vo výkaze ziskov a strát. Kurzové zisky a straty vrátane tých, ktoré sa vzťahujú na úvery a pôžičky a peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty, ako aj všetky ostatné kurzové zisky a straty sú vykázané v netto výške v konsolidovanom výkaze ziskov a strát v rámci prevádzkového zisku. Prepočet kurzmi ku koncu roka sa nevzťahuje na nepeňažné položky oceňované historickými obstarávacími cenami.

Zmena konsolidovanej účtovnej závierky po vydaní. Akékoľvek zmeny v tejto konsolidovanej účtovnej závierke po vydaní si vyžadujú schválenie výkonných riaditeľov Skupiny, ktorí túto konsolidovanú účtovnú závierku schválili na vydanie.

4 Dôležité účtovné odhady a úsudok pri aplikovaní postupov účtovania

Skupina vytvára odhady a predpoklady, ktoré ovplyvňujú sumy vykázané v konsolidovanej účtovnej závierke a účtovné hodnoty aktív a záväzkov v nasledujúcom účtovnom roku. Odhady a úsudky sú priebežne vyhodnocované a vychádzajú zo skúseností vedenia a ďalších faktorov vrátane očakávaní budúcich udalostí, ktoré sa za daných okolností považujú za primerané. Vedenie tiež uplatňuje určité úsudky, okrem tých, ktoré sa týkajú odhadov, v procese aplikovania postupov účtovania. Úsudky, ktoré majú najvýznamnejší vplyv na sumy vykázané v konsolidovanej účtovnej závierke, a odhady, ktoré môžu spôsobiť významné úpravy účtovnej hodnoty aktív a záväzkov v nasledujúcom účtovnom roku, sú nasledovné:

Predpoklad nepretržitej činnosti. Vedenie zostavilo túto konsolidovanú účtovnú závierku na základe predpokladu nepretržitej činnosti. Pri uplatňovaní tohto úsudku vedenie zohľadnilo finančnú situáciu skupiny, rýchly rast, konzistentnú ziskovosť prevádzky a významný kapitálový vklad prijatý počas roka na financovanie automatizácie AutoStore a expanzie v strednej a východnej Európe.

4 Kritické účtovné odhady a rozhodnutia pri uplatňovaní účtovných politík (pokračovanie)

Daňová legislatíva. Daňová, menová a colná legislatíva v regióne strednej a východnej Európy podlieha rôznym výkladom a častým zmenám. Dôležitý odhad sa týka posúdenia, či je pravdepodobné, že budúce zdaniteľné zisky, oproti ktorým možno využiť odložené daňové pohľadávky, budú k dispozícii (najmä v súvislosti s daňovými stratami dcérskych spoločností), a stanovenia transferových cien pre transakcie v rámci skupiny v súlade s princípom nezávislého vzťahu.

V súvislosti s daňovými stratami dcérskych spoločností bola vykázaná odložená daňová pohľadávka vo výške 119-tisíc EUR z nevyužitých daňových strát spoločnosti GymBeam Italy S.r.l., a to na základe očakávania vedenia podloženého schváleným päťročným podnikateľským plánom subjektu a prevádzkovými vylepšeniami dosiahnutými po spustení milánskeho automatizovaného distribučného centra, že v budúcnosti budú k dispozícii dostatočné zdaniteľné zisky na využitie týchto strát pred ich uplynutím podľa talianskej daňovej legislatívy (neobmedzený časový prenos, ročný limit využitia 80 %). Na daňové straty ostatných stratových dcérskych spoločností (najmä Boxpi j.s.a., GymBeam GmbH, GymBeam Germany GmbH, GymBeam Poland Sp. z o.o. a GYMBEAM LLC na Ukrajine) neboli vykázané žiadne odložené daňové pohľadávky.

Odhadovaná doba ekonomickej životnosti dlhodobého hmotného majetku – bližšie informácie sú uvedené v poznámke 8.

Zníženie hodnoty goodwillu. Spätne získateľné sumy boli stanovené na základe výpočtov hodnoty z používania v súlade s požiadavkami na testovanie zníženia hodnoty po prvotnom vykázaní podľa IFRS 3, Podnikové kombinácie. Tieto výpočty zahŕňajú významné odhady vedenia, ktoré sú ďalej podrobnejšie opísané v poznámke 10.

Diskontné sadzby na stanovenie záväzkov z lízingu – bližšie informácie sú uvedené v poznámke 9.

Zníženie hodnoty zásob na čistú realizovateľnú hodnotu – bližšie informácie sú uvedené v poznámke 12.

5 Prvé uplatnenie IFRS účtovných štandardov prijatých EÚ

Táto konsolidovaná účtovná závierka je prvou konsolidovanou účtovnou závierkou skupiny, ktorá je v súlade s IFRS prijatými EÚ. Dátum prechodu skupiny na IFRS prijaté EÚ je 1. január 2024. Skupina uplatnila povinné výnimky a určité dobrovoľné výnimky z plného spätného uplatňovania v súlade s IFRS 1, konkrétne výnimku z kumulatívnych kurzových rozdielov z prepočtu a výnimku z kapitalizácie nákladov na prijaté úvery od dátumu prechodu.

Výnimka z kumulatívnych kurzových rozdielov z prepočtu. Skupina sa rozhodla vynulovať predchádzajúcu kumulatívnu rezervu z kurzových rozdielov z prepočtu k 1. januáru 2024. Táto výnimka bola uplatnená na všetky dcérske spoločnosti v súlade s IFRS 1.

Náklady na prijaté úvery. Skupina sa rozhodla uplatňovať usmernenie IAS 23, ktoré vyžaduje kapitalizáciu nákladov na prijaté úvery od dátumu prechodu na IFRS prijaté EÚ.

Výnimka týkajúca sa odhadov. Odhady podľa IFRS prijatých EÚ k 1. januáru 2024 a 31. decembru 2024 sú v súlade s odhadmi vykonanými k rovnakým dátumom v individuálnych účtovných závierkach materskej spoločnosti a dcérskych spoločností zostavených podľa predchádzajúceho GAAP, pokiaľ neexistuje dôkaz o tom, že tieto odhady boli chybné.

Klasifikácia a oceňovanie finančných nástrojov. Skupina posudzuje, či jej finančné aktíva spĺňajú podmienky na oceňovanie v amortizovanej hodnote (AH) alebo v reálnej hodnote cez ostatné súhrnné zisky (FVOCI), a to na základe skutočností a okolností existujúcich k dátumu prechodu na IFRS.

Nasledujúce odsúhlasenia poskytujú kvantifikáciu vplyvu prechodu zo slovenských účtovných predpisov na IFRS prijaté EÚ k 1. januáru 2024 a za rok ukončený 31. decembra 2024. Hoci v minulosti nebola zostavená žiadna konsolidovaná účtovná závierka podľa slovenských účtovných predpisov, vedenie sa rozhodlo uviesť nižšie odsúhlasenia vychádzajúce zo súm pôvodne vykázaných v individuálnych účtovných závierkach materskej spoločnosti, keďže tieto odsúhlasenia môžu byť užitočné pre niektorých čitateľov tejto konsolidovanej účtovnej závierky.

Sumy sú v tisícoch EUR. Odkazy na body (A) až (J) v odsúhlasovacích tabuľkách odkazujú na vysvetlivky za tabuľkami.

Položky podľa IFRS	31. decembra 2024			1. január 2024			Položky podľa SK účtovných predpisov
	Podľa IFRS	Vplyv prechodu na IFRS	Podľa SK účtovných predpisov	Podľa IFRS	Vplyv prechodu na IFRS	Podľa SK účtovných predpisov	
AKTÍVA							AKTÍVA
Dlhodobé aktíva							Neobežné aktíva
Dlhodobý hmotný majetok	8 529	(1 104) ^{AD}	9 633	3 066	(724) ^{AD}	3 790	Dlhodobý hmotný majetok
Práva na užívanie majetku	6 988	6 988 ^B	-	4 192	4 192 ^B	-	Nevykázané
Goodwill	-	- ^C	-	-	- ^C	-	Goodwill
Dlhodobý nehmotný majetok	6 990	(2 051) ^{AD}	9 041	4 561	(2 293) ^{AD}	6 854	Nehmotný majetok
Investície v dcérskych spoločnostiach	-	(312) ^D	312	-	(325) ^D	325	Investície v dcérskych spoločnostiach
Pohľadávky z odloženej dane z príjmov	590	477 ^F	113	515	482 ^F	33	Nevykázané
Dlhodobé aktíva spolu	23 097	3 998	19 099	12 334	1 332	11 002	Dlhodobé aktíva spolu
Obežné aktíva							Obežné aktíva
Zásoby	31 826	(1 905) ^{DIG}	33 731	23 339	(2 151) ^{DIG}	25 490	Zásoby
Pohľadávky z obchodného styku a ostatné pohľadávky	11 382	3 676 ^D	7 706	6 946	1 974 ^D	4 972	Pohľadávky z obchodného styku a ostatné pohľadávky
Ostatné daňové pohľadávky	884	571 ^D	313	854	854 ^D	-	Daňové pohľadávky a granty
Peniaze a peňažné ekvivalenty	1 023	357 ^D	666	3 685	309 ^D	3 376	Peniaze a účty v bankách
Obežné aktíva spolu	45 115	2 699	42 416	34 824	986	33 838	Obežné aktíva spolu
Ostatné aktíva							Preddávky a časové rozlíšenie
Ostatné aktíva (preddávky)	-	(1 932) ^D	1 932	-	(1 890) ^D	1 890	Preddávky a časové rozlíšenie (vykazované v rámci pohľadávok z obchodného styku a ostatných pohľadávok podľa IFRS)
CELKOVÉ AKTÍVA	68 212	4 765	63 447	47 158	428	46 730	CELKOVÉ AKTÍVA

GymBeam Group
Poznámky ku konsolidovanej účtovnej závierke 31. decembra 2025

Položky podľa IFRS	31. decembra 2024			1. január 2024			Položky podľa SK účtovných predpisov
	Podľa IFRS	Vplyv prechodu na IFRS	Podľa SK účtovných predpisov	Podľa IFRS	Vplyv prechodu na IFRS	Podľa SK účtovných predpisov	
Vlastné imanie (podľa SK účtovných predpisov)							Vlastné imanie
Základné imanie	-	(100) ¹	100	-	(100) ¹	100	Základné imanie
Ostatné rezervy	-	(5 920) ¹	5 920	-	(5 920) ¹	5 920	Ostatné kapitálové fondy a zákonný rezervný fond
Nerozdelený zisk minulých rokov	-	(20 134) ¹	20 134	-	(15 788) ¹	15 788	Nerozdelený zisk minulých rokov a výsledok hospodárení a za účtovné obdobie po zdanení
Celkové vlastné imanie (podľa SK účtovných predpisov)	-	(26 154) ¹	26 154	-	(21 808) ¹	21 808	Celkové vlastné imanie
ZÁVÄZKY							ZÁVÄZKY
Dlhodobé záväzky							Dlhodobé záväzky
Úvery	6,097	- ^E	6,097	4,179	- ^E	4,179	Dlhodobé bankové úvery
Záväzky z lízingu	4 674	4 674 ^B	-	2 815	2 815 ^B	-	Nevykázané
Ostatné dlhodobé záväzky	138	(285) ^D	423	10	(470) ^D	480	Ostatné dlhodobé záväzky (vrátane sociálneho fondu)
Dlhodobé záväzky spolu	10 909	4 389	6 520	7 004	2 345	4 659	Dlhodobé záväzky spolu
Krátkodobé záväzky							Krátkodobé záväzky
Úvery	5,100	- ^E	5,100	1,633	- ^E	1,633	Krátkodobé bankové úvery
Záväzky z lízingu	1 546	1 546 ^B	-	1 018	1 018 ^B	-	Nevykázané
Záväzky z obchodného styku a ostatné záväzky	21 744	937 ^D	20 807	12 863	14 ^D	12 849	Záväzky z obchodného styku a ostatné záväzky

Položky podľa IFRS	31. decembra 2024			1. január 2024			Položky podľa SK účtovných predpisov
	Podľa IFRS	Vplyv prechodu na IFRS	Podľa SK účtovných predpisov	Podľa IFRS	Vplyv prechodu na IFRS	Podľa SK účtovných predpisov	
Závazky zo splatnej dane z príjmov	202	202 ^o	-	2 391	100 ^o	2 291	Závazky zo splatnej dane z príjmov
Ostatné splatné dane	4 245	419 ^o	3 826	3 542	688 ^o	2 854	Ostatné záväzky a daňové záväzky
Výnosy budúcich období	575	188 ^o	387	327	86 ^o	241	Časové rozlíšenie a výnosy budúcich období
Rezervy	-	(653) ^o	653	-	(395) ^o	395	Krátkodobé rezervy (vykazované v rámci záväzkov z obchodného styku a ostatných záväzkov podľa IFRS)
Krátkodobé záväzky spolu	33 412	2 639	30 773	21 774	1 511	20 263	Krátkodobé záväzky spolu
Čisté aktíva							
Čisté aktíva (priraditeľné vlastníkom s právom na predaj)	23 891	23 891 ⁱ	-	18 380	18 380 ⁱ	-	Samostatne nevykázané vykazované v rámci vlastného imania podľa SK účtovných predpisov)
CELKOVÉ ZÁVÄZKY	68 212	30 919	37 293	47 158	22 236	24 922	CELKOVÉ ZÁVÄZKY (vrátane IAS 32 reklasifikácie)
CELKOVÉ VLASTNÉ IMANIE A ZÁVÄZKY	68 212	4 765	63 447	47 158	428	46 730	CELKOVÉ VLASTNÉ IMANIE A ZÁVÄZKY

Položky podľa IFRS	Poznámka	Podľa IFRS	Vplyv prechodu na IFRS	Podľa SK účtovných predpisov	Položky podľa SK účtovných predpisov
Výnosy zo zmlúv so zákazníkmi	D/H	188 619	22 854 ^{D/H}	165 765	Tržby z predaja tovaru, vlastných výrobkov a služieb
Náklady na predaj	A/D/G	(137 212)	(44 208) ^{A/D/G}	(93 004)	Náklady vynaložené na obstaranie predaného tovaru
Hrubý zisk		51 407	(21 354)	72 761	
Ostatné výnosy	D	561	(6 135) ^D	6 696	Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti
Náklady na distribúciu	D/E	(21 452)	20 562 ^{D/E}	(42 014)	Náklady na služby a externé poplatky
Všeobecné a správne náklady	B/D/E	(21 429)	7 691 ^{B/D/E}	(29 120)	Personálne a iné prevádzkové náklady
Čisté kurzové straty	B/D	(264)	(102)	(162)	Čisté kurzové straty
Prevádzkový zisk		8 823	662	8 161	Prevádzkový zisk
Úrokové výnosy	D	58	(65) ^D	123	Úrokové výnosy
Úrokové náklady	B/D/E	(574)	1 047 ^{B/D/E}	(1 621)	Úrokové náklady a ostatné finančné náklady
Zisk / (strata) pred zdanením		8 307	1 643	6 664	Zisk / (strata) pred zdanením
Daň z príjmov	F	(1 864)	(286) ^F	(1 578)	Daň z príjmov
Zvýšenie čistých aktív z operácií	I	6 443	1 357^I	5 086	Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie

Kľúčové úpravy rozdielov medzi individuálnou zákonnou účtovnou závierkou materskej spoločnosti podľa slovenských účtovných predpisov a konsolidovanou účtovnou závierkou skupiny podľa IFRS prijatých EÚ boli spôsobené nasledovným:

(A) Dlhodobý hmotný majetok a dlhodobý nehmotný majetok. IAS 16 a IAS 38 boli uplatnené spätne s použitím modelu historických obstarávacích cien. Stĺpec „Vplyv prechodu na IFRS“ zobrazuje konsolidáciu dlhodobého hmotného a nehmotného majetku dcérskych spoločností (viď bod D), spolu s reklasifikáciami a úpravami ocenenia podľa IFRS vznikajúcimi pri prechode.

(B) Lízingy (IFRS 16). Podľa slovenských účtovných predpisov boli len finančné lízingy (obmedzené na vozidlá a skladové zariadenia) vykázané v súvahe materskej spoločnosti v rámci dlhodobých aktív. Operatívne lízingy (väčšinou sklady, maloobchodné predajne a kancelárie materskej spoločnosti a dcérskych spoločností) boli účtované ako náklady na nájomné mimo súvahy. Podľa IFRS 16 vzniká pri všetkých lízingoch, ktoré nie sú krátkodobé ani lízingy majetku nízkej hodnoty, majetok s právom na užívanie a záväzok z lízingu. Na základe uplatnenia IFRS 1.D9B boli záväzky z lízingov k 1. januáru 2024 ocenené súčasnou hodnotou zostatkových lízingových platieb diskontovaných prírastkovou výpožičnou úrokovou sadzbou nájomcu; majetky s právom na užívanie boli ocenené sumou rovnajúcou sa záväzku z lízingu upravenou o prípadné vopred zaplatené alebo časovo rozlíšené lízingové platby. Predchádzajúce náklady na nájomné sú nahradené odpismi majetku s právom na užívanie a úrokmi zo záväzku z lízingu.

Vplyv na výkaz peňažných tokov. Podľa IFRS 16 je odliv peňažných prostriedkov, ktorý bol podľa slovenských účtovných predpisov vykázaný v celom rozsahu v rámci prevádzkových činností ako náklady na nájomné, podľa IFRS rozdelený na (i) istinová časť lízingových platieb vykázaná v rámci finančných činností a (ii) úroková časť vykázaná v rámci prevádzkových činností (účtovná voľba skupiny podľa IAS 7.31/.33). Celkový odliv peňažných prostriedkov sa nemení; mení sa len jeho klasifikácia v rámci konsolidovaného výkazu peňažných tokov.

5 Prvé uplatnenie IFRS účtovných štandardov prijatých EÚ (pokračovanie)

(C) Podnikové kombinácie (IFRS 3). Výnimka podľa IFRS 1.C1 bola uplatnená; predchádzajúce podnikové kombinácie neboli prepracované. Prvá akvizícia skupiny podľa IFRS 3 sa uskutočnila v priebehu roka 2025 (pozri tiež poznámku 24); v porovnávacom období nevzniká žiadny goodwill.

(D) Konsolidácia dcérskych spoločností. Individuálna zákonná účtovná závierka spoločnosti podľa slovenských účtovných predpisov zahŕňa len aktíva, záväzky, vlastné imanie a nákladové a výnosové položky materskej spoločnosti. IFRS 10 „Konsolidovaná účtovná závierka“ vyžaduje konsolidáciu všetkých dcérskych spoločností. Táto úprava predstavuje zahrnutie finančnej pozície a výsledkov dcérskych spoločností do konsolidovanej účtovnej závierky skupiny. Pri konsolidácii k dátumu prechodu na IFRS prijatých EÚ bola účtovná hodnota investícií materskej spoločnosti v dcérskych spoločnostiach eliminovaná oproti ich čistým aktívam, pričom výsledný záporný goodwill bol vykázaný v počiatočnom vlastnom imaní.

(E) Prijaté úvery a finančné náklady. Prijaté úvery sú oceňované amortizovanou hodnotou v oboch rámcoch; pri prechode nevzniká žiadna úprava ocenenia.

Vplyv na riadok nákladových úrokov v konsolidovanom výkaze ziskov a strát zobrazuje (i) reklasifikáciu bankových poplatkov, poplatkov za spracovanie platieb a podobných neúročených finančných nákladov z finančných nákladov do všeobecných a správnych nákladov, (ii) vykázanie nákladových úrokov zo záväzkov z lízingov podľa IFRS 16 a (iii) zahrnutie nákladových úrokov dcérskych spoločností pri konsolidácii.

(F) Vykázanie odloženej dane metódou záväzkov vychádzajúcou zo súvahy. Na vykázanie odložených daní metódou záväzkov vychádzajúcou zo súvahy boli potrebné úpravy pre dočasné rozdiely vznikajúce pri prechode na IFRS prijaté EÚ. Tieto rozdiely sa primárne týkajú vykázania záväzkov z lízingov (IFRS 16), zníženia hodnoty pohľadávok (IFRS 9) a ostatných úprav súvisiacich s konsolidáciou. Suma vykázaná v konsolidovanom výkaze o finančnej pozícii predstavuje čistú pozíciu odloženej dane. V súlade s IAS 12.74 boli odložené daňové pohľadávky a odložené daňové záväzky vznikajúce voči rovnakému daňovému úradu a rovnakému daňovému subjektu vzájomne započítané tam, kde je to právne vymožiteľné; keďže všetky subjekty skupiny vykázali čistú pozíciu odloženej daňovej pohľadávky, žiadne odložené daňové záväzky nie sú osobitne vykázané v konsolidovanom výkaze o finančnej pozícii.

(G) Zásoby – eliminácia nerealizovaného vnútrogrupinového zisku. Pri konsolidácii sa eliminuje nerealizovaný zisk obsiahnutý v zásobách nakúpených od iných subjektov Skupiny; zásoby sú prepočítané na obstarávaciu cenu pôvodného subjektu Skupiny.

(H) Výnosy (IFRS 15). IFRS 15 nemení načasovanie ani oceňovanie výnosov v porovnaní so slovenskými účtovnými predpismi. Stĺpec „Vplyv prechodu na IFRS“ v odsúhlasení výkazu ziskov a strát zobrazuje (i) zahrnutie výnosov dcérskych spoločností pri konsolidácii, znížené o (ii) elimináciu vnútrogrupinových výnosov medzi materskou spoločnosťou a zahraničnými distribučnými dcérskymi spoločnosťami.

(I) Klasifikácia čistých aktív pripísateľných vlastníkom s právom predajnej opcie (IAS 32). Podľa slovenských účtovných predpisov boli čisté aktíva pripísateľné spoločníkom vykázané v rámci vlastného imania vo výkaze o finančnej pozícii. Táto klasifikácia odrážala pohľad predchádzajúceho vykazovacieho rámca, podľa ktorého boli sumy pripísateľné vlastníkom vykázané v rámci vlastného imania.

Pri prechode na IFRS vedenie prehodnotilo klasifikáciu týchto zostatkov v súlade s IAS 32 „Finančné nástroje: Prezentácia“. IAS 32 vyžaduje, aby bol nástroj klasifikovaný ako finančný záväzok v prípade, keď má emitent zmluvnú povinnosť odovzdať hotovosť alebo iné finančné aktívum držiteľovi, alebo keď má nástroj obmedzenú životnosť, ktorá vedie k jeho povinnému spätnému odkúpeniu. Podľa platného slovenského práva (pozri tiež poznámku 15) má materská spoločnosť nevyhnutnú zmluvnú povinnosť vyrovnať proporcionálny podiel na čistých aktívach voči každému vlastníkovi pri určitých spúšťacích udalostiach. Spoločnosť nespĺňa výnimku podľa odsekov 16A–16D IAS 32, a preto boli čisté aktíva skupiny preklasifikované z vlastného imania do samostatne prezentovaného finančného záväzku „Čisté aktíva“. Táto reklasifikácia nemá vplyv na celkové aktíva ani na celkové vlastné imanie a záväzky.

(J) Výkaz peňažných tokov. Podľa slovenských účtovných predpisov nie je výkaz peňažných tokov prezentovaný ako primárny výkaz.

6 Nové účtovné predpisy

Určité nové štandardy, interpretácie a novely štandardov sú povinné pre ročné účtovné obdobia začínajúce po 1. januári 2026, pričom ich Skupina predčasne neaplikovala.

IFRS 18, Prezentácia a zverejňovanie v účtovnej závierke (vydaný 9. apríla 2024 a účinný pre ročné obdobia začínajúce 1. januára 2027 alebo neskôr). V apríli 2024 vydala IASB IFRS 18, nový štandard pre prezentáciu a zverejňovanie v účtovných závierkach, so zameraním na aktualizáciu výkazu ziskov a strát. Kľúčové nové koncepty zavedené v IFRS 18 sa týkajú:

- štruktúry výkazu ziskov a strát;
- povinných zverejnení v účtovnej závierke pre určité ukazovatele výkonnosti ziskov a strát vykazované mimo účtovnej závierky subjektu (t. j. ukazovatele výkonnosti definované vedením); a
- rozšírených zásad agregácie a dezagregácie, ktoré sa vzťahujú na primárne účtovné výkazy a poznámky vo všeobecnosti.

IFRS 18 nahradí IAS 1; mnohé z ostatných existujúcich zásad IAS 1 zostávajú zachované s obmedzenými zmenami.

IFRS 18 nebude mať vplyv na vykázanie alebo oceňovanie položiek v účtovnej závierke, môže však zmeniť to, čo subjekt vykazuje ako „prevádzkový zisk alebo stratu“. IFRS 18 sa uplatní pre vykazovacie obdobia začínajúce 1. januára 2027 alebo neskôr a vzťahuje sa aj na porovnávacie informácie. Vedenie v súčasnosti posudzuje vplyv tohto nového štandardu na prezentáciu konsolidovaného výkazu ziskov a strát a súvisiacich zverejnení.

Ďalšie nové štandardy. Nepredpokladá sa, že nasledujúce ostatné nové štandardy budú mať pri prijatí významný vplyv na konsolidovanú účtovnú závierku skupiny:

- **Zmeny a doplnenia klasifikácie a oceňovania finančných nástrojov – zmeny a doplnenia IFRS 9 a IFRS 7** (vydané 30. mája 2024 a účinné pre ročné obdobia začínajúce 1. januára 2026 alebo neskôr).
- **IFRS 19, Dcérske spoločnosti bez zverejnenia verejnej zodpovednosti** (vydaný 9. mája 2024, zmenený a doplnený v auguste 2025 a účinný pre ročné obdobia začínajúce 1. januára 2027 alebo neskôr).
- **Ročné vylepšenia IFRS štandardov** (vydané v júli 2024 a účinné od 1. januára 2026).
- **IFRS 20 Regulačné aktíva a regulačné záväzky** (vydaný v máji 2026 a účinný pre ročné obdobia začínajúce 1. januára 2029 alebo neskôr).

7 Zostatky a transakcie so spriaznenými stranami

Informácie o významných postupoch účtovania Za spriaznené strany sa považujú tie, ktoré majú schopnosť Skupinu ovládať alebo uplatňovať v Skupine podstatný vplyv pri prijímaní finančných a prevádzkových rozhodnutí. Medzi spriaznené strany skupiny patria najmä:

- Spoločníci (priami a nepriami vlastníci);
- Kľúčoví riadiaci pracovníci (konatelia a výkonný manažment).

Pri posudzovaní každého možného vzťahu so spriaznenými stranami sa prihliada na povahu vzťahu, nielen na jeho právnu formu.

Transakcie so spriaznenými stranami. V rámci bežného chodu podnikania Skupina vstupuje do transakcií so svojimi spriaznenými stranami. Keďže ide o konsolidovanú účtovnú závierku, všetky vnútrogrupinové výnosy a náklady (ako sú manažérske poplatky, refaktúracia logistiky a predaj tovaru medzi materskou spoločnosťou a dcérsymi spoločnosťami) boli v plnej výške eliminované. Za roky ukončené 31. decembra 2025 a 2024 Skupina nemala žiadne významné transakcie podliehajúce zverejneniu s externými spriaznenými stranami, s výnimkou odmien kľúčových riadiacich pracovníkov.

Ovládajúca osoba. Skupina bola v konečnom dôsledku ovládaná pánom Daliborom Cicmanom (zakladateľom a výkonným riaditeľom).

Odmeňovanie kľúčových riadiacich pracovníkov. Politika odmeňovania je v rámci Skupiny navrhnutá na prilákanie a udržanie vysokokvalifikovaných riadiacich pracovníkov **a zároveň zabezpečuje, že tieto stimuly** sú v úzkom súlade s dlhodobou tvorbou hodnoty pre spoločníkov a finančnou výkonnosťou Skupiny.

7 Zostatky a transakcie so spriaznenými stranami (pokračovanie)

Medzi kľúčových riadiacich pracovníkov Skupiny v roku 2025 patrilo 6 členov vrátane konateľov a kľúčových členov výkonného manažmentu. Celková peňažná odmena časovo rozlíšená týmto členom za fiškálny rok 2025 dosiahla 1 016 960 EUR. Táto suma zahŕňa pevnú základnú mzdu vo výške 584 578 EUR a odmenu z účasti na zisku vo forme dividend v celkovej výške 432 382 EUR. Uvedené sumy predstavujú peňažné odmeňovanie vykázané za účtovný rok 2025.

S cieľom podporiť silnú vlastnícku kultúru a zosúladiť záujmy vedenia priamo s dlhodobým rastom hodnoty kapitálu udržiava skupina Plán zamestnaneckých opcií na akcie (ESOP). Táto schéma je štruktúrovaná prostredníctvom osobitného subjektu, GymBeam Team j.s.a., ktorý drží priamy kapitálový podiel v materskej spoločnosti GymBeam s.r.o. Táto štruktúra umožňuje kľúčovým zamestnancom a „C-level“ manažmentu podieľať sa na celkovej tvorbe hodnôt skupiny. Počas fiškálneho roka 2025 získali členovia kľúčového manažmentu celkovo 235 nových akcií priamo v subjekte ESOP (GymBeam Team j.s.a.). Prostredníctvom proporcionálneho podielu subjektu ESOP v materskej spoločnosti predstavuje toto konkrétne ročné pridelenie pre manažment nepriamy 0,30 % podiel na plne zriadenom vlastnom imaní spoločnosti GymBeam s.r.o.

Skupina posúdila túto transakciu podľa IFRS 2 – Platba na základe podielov. Na základe tohto posúdenia Skupina dospela k záveru, že reálna hodnota udeleného podielu je nevýznamná v kontexte celkových výsledkov a finančnej pozície skupiny, a preto nebol vo výkaze ziskov a strát vykázaný žiadny náklad a vo vlastnom imaní nebola zaúčtovaná žiadna zodpovedajúca rezerva.

Krátkodobé prémie sú splatné v celom rozsahu do dvanástich mesiacov po skončení obdobia, v ktorom kľúčoví riadiaci pracovníci poskytli príslušné služby. K 31. decembru 2025 a 2024 skupina nemala voči kľúčovým riadiacim pracovníkom žiadne záväzky ani podmienené záväzky týkajúce sa požitkov po skončení pracovného pomeru ani požitkov pri ukončení pracovného pomeru. Jediná schéma odmeňovania na základe podielov, ktorá je v platnosti, je vyššie opísaná schéma ESOP.

8 Dlhodobý hmotný majetok

Informácie o významných postupoch účtovania

Dlhodobý hmotný majetok je vykazovaný v obstarávacích cenách znížených o kumulované odpisy a zníženie hodnoty, ak je to relevantné. Dlhodobý hmotný majetok zahŕňa aj majetok vo výstavbe určený na budúce využitie ako dlhodobého hmotného majetku.

Odpisy. Odpisy sa vypočítavajú lineárnou metódou tak, aby sa obstarávacía cena rozložila na zostatkovú hodnotu počas odhadovanej doby životnosti:

	<u>Doba životnosti v rokoch</u>
Budovy a stavby	20
Stroje a zariadenia	6 až 8
Vozidlá	4
Elektromobily	2
Technické zhodnotenie prenajatého majetku	Kratšia z doby životnosti a doby trvania lízingu
Zariadenie a inventár	4
Hmotný majetok nízkej hodnoty	1 až 2

Zostatková hodnota majetku je odhadovaná suma, ktorú by Skupina v súčasnosti získala z vyradenia aktíva po odpočítaní odhadovaných nákladov na vyradenie, keby bol majetok už vo veku a stave, ktorý sa očakáva na konci jeho doby životnosti. Zostatková hodnota a doba životnosti majetku sú prehodnocované a v prípade potreby upravované na konci každého účtovného obdobia.

Kapitalizácia nákladov na prijaté úvery. Všeobecné a špecifické náklady na prijaté úvery priamo priraditeľné k obstaraniu, výstavbe alebo výrobe aktív, ktorých príprava na zamýšľané použitie alebo predaj si vyžaduje podstatný čas (kvalifikované aktíva), sú kapitalizované ako súčasť obstarávacích nákladov týchto aktív. Skupina identifikuje implementáciu systému skladovej automatizácie AutoStore ako kvalifikované aktívum, a to s ohľadom na podstatné časové obdobie potrebné na jeho inštaláciu, integráciu a testovanie. Kapitalizácia nákladov na prijaté úvery pokračuje až do momentu, kedy je aktívum v podstatnej miere spôsobilé na zamýšľané prevádzkové využitie.

Dátum začatia kapitalizácie nastáva vtedy, keď (a) Skupina vynakladá výdavky na kvalifikované aktívum, (b) vynakladá náklady na prijaté úvery a (c) vykonáva činnosti nevyhnutné na prípravu aktíva na zamýšľané použitie alebo predaj. Kapitalizácia nákladov na prijaté úvery pokračuje až do dátumu, kedy sú aktíva v podstatnej miere spôsobilé na ich použitie alebo predaj.

8 Dlhodobý hmotný majetok (pokračovanie)

Skupina kapitalizuje náklady na prijaté úvery, ktorým by sa bolo možné vyhnúť, keby nevynaložila kapitálové výdavky na kvalifikované aktíva. Kapitalizované náklady na prijaté úvery sa vypočítavajú na základe priemernej ceny financovania skupiny (vážená priemerná úroková sadzba sa uplatňuje na výdavky na kvalifikované aktíva), s výnimkou prípadov, keď sú finančné prostriedky požičané špecificky na účely obstarania kvalifikovaného aktíva. V takom prípade sa kapitalizujú skutočné náklady na prijaté úvery vzniknuté z týchto špecifických úverov, znížené o výnosy z dočasného investovania týchto finančných prostriedkov.

Zníženie hodnoty dlhodobého hmotného majetku. Majetok podliehajúci odpisom je testovaný na zníženie hodnoty vždy, keď udalosti alebo zmeny okolností naznačujú, že ich účtovná hodnota nemusí byť spätne ziskateľná. Počas rokov ukončených 31. decembra 2025 a 2024 nebolo potrebné vykázat žiadne straty zo zníženia hodnoty.

Doby životnosti dlhodobého hmotného majetku. Stanovenie dôb životnosti položiek dlhodobého hmotného majetku je vecou úsudku vychádzajúceho zo skúseností s podobnými aktívami. Budúce ekonomické úžitky obsiahnuté v aktívach sa spotrebúvajú prevažne ich používaním. Na zníženie ekonomických úžitkov obsiahnutých v aktívach však často vplývajú aj iné faktory, ako napríklad technické alebo komerčné zastarávanie a fyzické opotrebenie. Vedenie posudzuje zostatkové doby použiteľnosti v súlade s aktuálnym technickým stavom aktív a odhadovaným obdobím, počas ktorého sa od aktív očakáva tvorba úžitkov pre Skupinu. Zohľadňujú sa nasledujúce primárne faktory: (a) predpokladané využívanie aktív; (b) predpokladané fyzické opotrebenie, ktoré závisí od prevádzkových faktorov a programu údržby; a (c) technické alebo komerčné zastarávanie v dôsledku zmien trhových podmienok.

Ak by sa odhadovaná doba životnosti líšila o 10 % od odhadov vedenia, vplyv na odpisy za rok ukončený 31. decembra 2025 by ich zvýšil o 606-tisíc EUR alebo znížil o 495-tisíc EUR (2024: zvýšenie o 313-tisíc EUR alebo zníženie o 256-tisíc EUR).

Pohyby v účtovnej hodnote dlhodobého hmotného majetku boli nasledovné:

V tisícoch EUR	Poznámka	Budovy	Stroje a zariadenia	Ostatné	Majetok vo výstavbe	Spolu
Obstarávacía cena k 1. januáru 2024		74	3 813	-	124	4 011
Kumulované odpisy		(50)	(895)	-	-	(945)
Účtovná hodnota k 1. januáru 2024		24	2 918	-	124	3 066
Prírastky		134	6 649	-	-	6 783
Vyradenie		-	-	-	(121)	(121)
Odpisy za obdobie	21	(36)	(1 163)	-	-	(1 199)
Účtovná hodnota k 31. decembru 2024		122	8 404	-	3	8 529
Obstarávacía cena k 31. decembru 2024		208	10 462	-	3	10 673
Kumulované odpisy		(86)	(2 058)	-	-	(2 144)
Účtovná hodnota k 31. decembru 2024		122	8 404	-	3	8 529

8 Dlhodobý hmotný majetok (pokračovanie)

<i>V tisícoch EUR</i>	<i>Poznámka</i>	<i>Budovy</i>	<i>Stroje a zariadenia</i>	<i>Ostatné</i>	<i>Majetok vo výstavbe</i>	<i>Spolu</i>
Obstarávacia cena k 1. januáru 2025		208	10 462	-	3	10 673
Kumulované odpisy		(86)	(2 058)	-	-	(2 144)
Účtovná hodnota k 1. januáru 2025		122	8 404	-	3	8 529
Obstaranie prostredníctvom podnikových kombinácií	24	-	498	608	-	1 106
Prírastky		14	23 395	-	-	23 409
Odpisy za obdobie	21	(43)	(2 683)	-	-	(2 726)
Účtovná hodnota k 31. decembru 2025		93	29 614	608	3	30 318
Obstarávacia cena k 31. decembru 2025		222	34 355	608	3	35 188
Kumulované odpisy		(129)	(4 741)	-	-	(4 870)
Účtovná hodnota k 31. decembru 2025		93	29 614	608	3	30 318

Majetok vo výstavbe pozostáva prevažne z technológie skladovej automatizácie (AutoStore) a skladového vybavenia. Po dokončení sú aktíva prevedené do kategórie strojov a zariadení. K 31. decembru 2025 bol dlhodobý hmotný majetok s celkovou maximálnou záložnou hodnotou 30 318-tisíc EUR (31. december 2024: 8 529-tisíc EUR; 1. január 2024: 3 066-tisíc EUR) založený v prospech tretích strán ako zabezpečenie prijatých úverov. Bližšie informácie o súvisiacich prijatých úveroch a dodatočnom zabezpečení vrátane zásob sú uvedené v poznámke 16.

Skupina udržiava komplexné poistné krytie svojho dlhodobého hmotného majetku vrátane technológií skladovej automatizácie, strojov a zariadení. Poistné zmluvy kryjú riziká ako požiar, prírodné katastrofy, krádež a poruchy strojov. Toto krytie sa vzťahuje aj na maloobchodné predajne skupiny v jednotlivých krajinách, v ktorých pôsobi. Okrem toho skupina poistila svoje zásoby a udržiava poistenie všeobecnej zodpovednosti a poistenie motorových vozidiel pre svoj vozový park. Nehmotný majetok nie je poistený.

V rokoch 2025 a 2024 nebolo potrebné vykázať žiadne straty zo zníženia hodnoty.

9 Práva na užívanie majetku a lízingové záväzky

Informácie o významných postupoch účtovania

Práva na užívanie majetku. Skupina prenája rôzne kancelárie, sklady, maloobchodné predajne, zariadenia a vozidlá. Zmluvy môžu obsahovať lízingové aj nelízingové zložky. Skupina alokuje protihodnotu v zmluve na lízingové a nelízingové zložky na základe ich relatívnych samostatných cien.

Aktíva vyplývajúce z lízingu sa prvotne oceňujú na základe súčasnej hodnoty. Práva na užívanie majetku sa oceňujú v obstarávacích cenách, ktoré zahŕňajú:

- sumu prvotného ocenenia záväzku z lízingu,
- akékoľvek lízingové platby uskutočnené k dátumu začatia alebo pred ním, znížené o prijaté lízingové stimuly,
- akékoľvek prvotné priame náklady, a
- náklady na uvedenie aktíva do stavu požadovaného lízingovými zmluvami.

9 Práva na užívanie majetku a lízingové záväzky (pokračovanie)

Práva na užívanie majetku sa vo všeobecnosti odpisujú rovnomerne počas doby životnosti aktíva alebo doby lízingu, podľa toho ktorá je kratšia. Ak je dostatočne isté, že Skupina uplatní opciu na kúpu, potom sa právo na užívanie majetku odpisuje počas doby životnosti podkladových aktív. Odpisovanie položiek práva na užívanie majetku sa vypočítava použitím lineárnej metódy počas ich odhadovaných dôb životností takto:

	<u>Doba životnosti v rokoch</u>
Technické zhodnotenie prenajatého majetku	Počas doby lízingu
Stroje a zariadenia	4 to 6
Motorové vozidlá	4
IT a ostatné zariadenia	4 to 6

Zníženie hodnoty práva na užívanie majetku. Aktíva podliehajúce odpisom sú testované na zníženie hodnoty vždy, keď udalosti alebo zmeny okolností naznačujú, že ich účtovná hodnota nemusí byť spätne získateľná.

Záväzky z lízingov. Záväzky vznikajúce z lízingu sa prvotne oceňujú na základe súčasnej hodnoty. Záväzky z lízingov zahŕňajú čistú súčasnú hodnotu nasledujúcich lízingových platieb:

- fixné splátky znížené o všetky lízingové stimuly,
- variabilné lízingové splátky, ktoré závisia od indexu alebo sadzby, prvotne ocenené použitím indexu alebo sadzby k dátumu začiatku nájmu, a
- platby sankcií za predčasné ukončenie lízingu, ak doba lízingu zohľadňuje uplatnenie tejto opcie Skupinou.

Možnosti predĺženia a ukončenia sú zahrnuté v mnohých kanceláriách, skladoch, zariadeniach a vozidlách v celej skupine. Tieto pojmy sa používajú na maximalizáciu prevádzkovej flexibility, pokiaľ ide o správu aktív používaných v operáciách skupiny. Väčšina opcií na predĺženie platnosti a ukončenie platnosti je uplatniteľná len skupinou a nie príslušným prenajímateľom. Platby za lízing, ktoré sa majú vykonať na základe primerane určitých možností rozšírenia, sú zahrnuté aj do ocenenia záväzku.

Opcie na predĺženie alebo ukončenie sú zahrnuté v sume lízingov na kancelárie, sklady, zariadenia a vozidlá v celej Skupine. Tieto podmienky sa používajú na maximalizáciu prevádzkovej flexibility z pohľadu riadenia používaných aktív v operáciách Skupiny. Väčšinu opcií na predĺženie alebo ukončenie môže uplatniť iba Spoločnosť a nie príslušný prenajímateľ. Lízingové splátky za obdobia s možnosťou predĺženia nájmu, ktoré sú dostatočne isté, sa tiež zahrňujú do ocenenia záväzku.

Lízingové platby sa diskontujú pomocou úrokovej sadzby implicitnej v lízingu, alebo ak túto sadzbu nemožno ľahko určiť, pomocou prírastkovej úrokovej sadzby z výpožičiek Skupiny.

Lízingové platby sú alokované medzi istinu a finančné náklady. Finančné náklady sa účtujú do nákladov počas doby lízingu, aby sa v každom období zabezpečila konštantná pravidelná úroková miera zo zostatku záväzku.

Splátky súvisiace s krátkodobými lízingmi zariadenia a dopravných prostriedkov a všetky líziny aktív nízkej hodnoty sa vykazujú rovnomerne ako náklad s vplyvom na hospodársky výsledok. Krátkodobé líziny sú líziny s dobou nájmu menej ako 12 mesiacov. Aktíva nízkej hodnoty zahŕňajú IT vybavenie a drobný kancelársky nábytok s hodnotou 5-tisíc EUR alebo menej.

Diskontné sadzby použité na stanovenie záväzkov z lízingov. Skupina používa svoju prírastkovú úrokovú sadzbu z výpožičiek (IBR) ako základ pre výpočet diskontnej sadzby, keďže úrokovú sadzbu implicitnú v lízingu nemožno ľahko určiť.

Na stanovenie IBR skupina vychádza z nedávneho externého financovania prijatého skupinou ako východiskového bodu, upraveného tak, aby odrážal zmeny podmienok financovania od prijatia tohto externého financovania. Sadzba je ďalej upravená o špecifické charakteristiky lízingu vrátane doby lízingu, ekonomických podmienok v danej krajine, meny lízingu a zabezpečenia (kolaterálu) poskytnutého prenajatým aktívom.

Vážený priemer prírastkovej úrokovej sadzby z výpožičiek uplatnený na záväzky z lízingov vykázaných v konsolidovanom výkaze o finančnej pozícii k 31. decembru 2025 bol 3,42 % (2024: 3,40 %).

Skupina prenajíma rôzne kancelárie, sklady, maloobchodné predajne, vybavenie a vozidlá. Nájomné zmluvy sa zvyčajne uzatvárajú na pevne stanovené obdobia 4 až 5 rokov, zatiaľ čo líziny nehnuteľností sa uzatvárajú individuálne, ale môžu mať opcie na predĺženie.

9 Práva na užívanie majetku a lízingové záväzky (pokračovanie)

<i>V tisícoch EUR</i>	Budovy	Zariadenia	Spolu
Účtovná hodnota k 1. januáru 2024	3 153	1 039	4 192
Prírastky	221	-	221
Odpisy za obdobie	(664)	(373)	(1 037)
Ostatné	3 612	-	3 612
Účtovná hodnota k 31. decembru 2024	6 322	666	6 988
Prírastky	2 363	2 776	5 139
Vyradenie	40	-	40
Odpisy za obdobie	(624)	(585)	(1 209)
Ostatné	632	-	632
Účtovná hodnota k 31. decembru 2025	8 733	2 857	11 590

Skupina vykazuje záväzky z lízingu takto:

<i>V tisícoch EUR</i>	31. december 2025	31. december 2024	1. január 2024
Krátkodobé záväzky z lízingu	2 634	1 546	1 018
Dlhodobé záväzky z lízingu	8 677	4 674	2 815
Celkové záväzky z lízingu	11 311	6 220	3 833

Nákladové úroky zahrnuté do finančných nákladov za rok 2025 predstavovali 255-tisíc EUR (2024: 196-tisíc EUR).

Niektoré líziny nehnuteľnosti obsahujú variabilné platobné podmienky, ktoré sú naviazané na rozsah využívania (platby odvíjajúce sa od počtu odbavených palet) alebo na nepravidelné využívanie dodatočných kancelárskych priestorov, prípadne sú naviazané na index. Variabilné platobné podmienky sa používajú z rôznych dôvodov, vrátane minimalizácie základne fixných nákladov. Variabilné lízingové platby závislé od logistických objemov sú vykázané vo výkaze ziskov a strát v období, v ktorom nastane podmienka spúšťajúca tieto platby. 10 % nárast logistických objemov naprieč všetkými nehnuteľnosťami v skupine s takýmito variabilnými lízingovými zmluvami by zvýšil celkové lízingové platby približne o 58-tisíc EUR (2024: 53-tisíc EUR).

Náklady súvisiace s variabilnými lízingovými platbami nezahrnutými do záväzkov z lízingu, zahrnuté v nákladoch na predaj a distribúciu za rok 2025, predstavovali 15-tisíc EUR (2024: 0-tisíc EUR).

Náklady súvisiace s krátkodobým lízingom (zahrnuté v nákladoch na predaj a vo všeobecných a správnych nákladoch) a s lízingom aktív nízkej hodnoty, ktoré nie sú vykázané ako krátkodobé líziny (zahrnuté vo všeobecných a správnych nákladoch):

<i>V tisícoch EUR</i>	2025	2024
Náklady na krátkodobé líziny	-	-
Náklady na líziny aktív nízkej hodnoty, ktoré nie sú vyššie uvedené ako krátkodobé líziny	15	-

Celkový odliv peňažných prostriedkov z lízingu za rok 2025 predstavoval 3 030-tisíc EUR (2024: 2 458-tisíc EUR).

Lízingové zmluvy neukladajú žiadne záväzkové podmienky okrem záložných práv k prenajatým aktívam v držbe prenajímateľa. Prenajaté aktíva nesmú byť použité ako zabezpečenie prijatých úverov.

10 Goodwill

Informácie o významných postupoch účtovania

Goodwill sa oceňuje odpočítaním čistých aktív nadobúdaného podniku od súčtu prevedenej protihodnoty za nadobúdaný podnik, sumy nekontrolného podielu v nadobúdanom podniku a reálnej hodnoty podielu v nadobúdanom podniku držaného bezprostredne pred dátumom akvizície. Goodwill sa neodpisuje, ale testuje sa na zníženie hodnoty ročne, na úrovni každého prevádzkového segmentu. Skupina testuje goodwill na zníženie hodnoty minimálne raz ročne.

Dôležité účtovné odhady a úsudok pri aplikovaní postupov účtovania

Spätne získateľné sumy peňažotvorných jednotiek boli stanovené na základe výpočtov hodnoty z používania v súlade s požiadavkami na testovanie zníženia hodnoty po prvotnom vykázaní podľa IFRS 3. Tieto výpočty zahŕňajú významné odhady vedenia, ktoré sú ďalej podrobnejšie opísané v časti „Test zníženia hodnoty goodwillu“ nižšie.

Pohyby goodwillu vzniknutého pri akvizícii dcérskych spoločností sú nasledovné:

V tisícoch EUR	Poznámka	2025	2024
Hrubá účtovná hodnota k 1. januáru		-	-
Kumulované straty zo zníženia hodnoty k 1. januáru		-	-
Účtovná hodnota k 1. januáru		-	-
Akvizícia dcérskej spoločnosti	24	2 499	-
Účtovná hodnota k 31. decembru		2 499	-

Test zníženia hodnoty goodwillu

Goodwill je priradený k skupine peňažotvorných jednotiek (CGU), ktoré v rámci Skupiny predstavujú najnižšiu úroveň, na ktorej manažment tento goodwill monitoruje, a to nasledovne:

V tisícoch EUR	2025	2024
Manufacturing & DACH Region (KAJA FOOD)	2 499	-

Spätne získateľná suma bola stanovená na základe výpočtov hodnoty z používania. Tieto výpočty využívajú projekcie peňažných tokov vychádzajúce z finančných rozpočtov schválených vedením na päťročné obdobie. Peňažné toky presahujúce päťročné obdobie sú extrapolované pomocou odhadovaných mier rastu uvedených nižšie. Miery rastu nepresahujú dlhodobú priemernú mieru rastu pre odvetvie hospodárstva, v ktorom daná CGU pôsobí.

Predpoklady použité vo výpočtoch hodnoty z používania, na ktoré je spätne získateľná suma najcitlivejšia, boli nasledovné:

Kaja Food	2025	2024
Miera rastu po uplynutí piatich rokov	2,0 % p.a.	N/A
WACC po zdanení	11,0 % p.a.	N/A

10 Goodwill (pokračovanie)

Vedenie stanovilo rozpočtovanú hrubú maržu na základe historickej výkonnosti a trhových očakávaní. Použité vážené priemerné miery rastu sú v súlade s prognózami zahrnutými v odvetvových správach.

Použité diskontné sadzby odrážajú špecifické riziká súvisiace s príslušnými CGU. Ak by revidovaná odhadovaná diskontná sadzba uplatnená na diskontované peňažné toky CGU Kaja Food bola o 1,0 % vyššia ako odhady vedenia, Skupina by musela znížiť účtovnú hodnotu goodwillu o 181-tisíc EUR a dlhodobého hmotného majetku o 0-tisíc EUR. Použité diskontné sadzby odrážajú špecifické riziká súvisiace s príslušnými CGU. Ekvivalent diskontnej sadzby použitej pre Kaja Food GmbH pred zdanením je 14,5 %.

Spätné získateľná suma CGU Kaja Food prevyšuje jej účtovnú hodnotu o 247-tisíc EUR. Účtovná hodnota CGU by sa rovnala hodnote z používania pri diskontnej sadzbe 11,6 % p.a.

11 Dlhodobý nehmotný majetok

Informácie o významných postupoch účtovania

Nehmotný majetok iný ako goodwill. Nehmotný majetok skupiny iný ako goodwill má obmedzenú dobu životnosti a zahŕňa najmä aktivovaný počítačový softvér, ochranné známky, aktivované náklady na vývoj a licencie.

Nadobudnuté licencie na počítačový softvér, ochranné známky a iné práva sú aktivované na základe nákladov vynaložených na ich nadobudnutie a uvedenie do používania.

Náklady na vývoj priamo spojené s identifikovateľným a jedinečným softvérom kontrolovaným skupinou sa účtujú ako nehmotný majetok, ak je pravdepodobný prílev prírastkových ekonomických úžitkov prevyšujúcich tieto náklady. Aktivované náklady zahŕňajú náklady na zamestnanecké požitky tímu vývoja softvéru a primeranú časť relevantných režijných nákladov. Všetky ostatné náklady spojené s počítačovým softvérom, napr. náklady na jeho údržbu, sú účtované do nákladov pri ich vzniku.

Nehmotný majetok sa odpisuje lineárnou metódou počas doby životnosti:

	<u>Doba životnosti v rokoch</u>
Ochranné známky a oceniteľné práva	5
Softvér a licencie	2 až 5
Aktivované náklady na vývoj	5
Ostatný nehmotný majetok	5

V prípade zníženia hodnoty sa účtovná hodnota nehmotného majetku odpiše na vyššiu z hodnoty z používania a reálnej hodnoty zníženej o náklady na predaj.

Zníženie hodnoty nehmotného majetku iného ako goodwill. Nehmotný majetok sa testuje na zníženie hodnoty vždy, keď udalosti alebo zmeny okolností naznačujú, že jeho účtovná hodnota nemusí byť spätne získateľná. Na účely posúdenia zníženia hodnoty sú aktíva zoskupené na najnižších úrovniach, pre ktoré existujú prevažne nezávislé peňažné príjmy (peňažotvorné jednotky).

Náklady na výskum a vývoj. Výdavky na výskum sú vykázané ako náklad pri ich vzniku. Náklady vynaložené na projekty vývoja (týkajúce sa návrhu a testovania nových alebo vylepšených produktov) sú vykázané ako nehmotný majetok, ak je pravdepodobné, že projekt bude úspešný s ohľadom na jeho komerčnú a technologickú realizovateľnosť, a náklady možno spoľahlivo oceniť. Ostatné výdavky na vývoj sú vykázané ako náklad pri vzniku. Náklady na vývoj predtým vykázané ako náklad nie sú v následnom období vykázané ako aktívum. Aktivované náklady na vývoj s obmedzenou dobou životnosti sú odpisované od začatia komerčnej výroby produktu lineárnou metódou počas obdobia ich očakávaného úžitku, v priemere 5 rokov.

11 Dlhodobý nehmotný majetok (pokračovanie)

<i>V tisícoch EUR</i>	<i>Poznámka</i>	<i>Interne vyvinutý softvér</i>	<i>Nadobudnuté softvérové licencie</i>	<i>Ochranné známky a práva</i>	<i>Ostatné</i>	<i>Spolu</i>
Obstarávacia cena k 1. januáru 2024		867	3 630	2 176	-	6 673
Kumulovaná amortizácia		(264)	(1 242)	(606)	-	(2 112)
Účtovná hodnota k 1. januáru 2024		603	2 388	1 570	-	4 561
Prírastky		345	2 175	975	-	3 495
Amortizácia za obdobie	21	(180)	(552)	(334)	-	(1 066)
Strata zo zníženia hodnoty	21					
Účtovná hodnota k 31. decembru 2024		768	4 011	2 211	-	6 990
Obstarávacia cena k 31. decembru 2024		1 212	5 804	3 152	-	10 168
Kumulovaná amortizácia		(444)	(1 793)	(941)	-	(3 178)
Účtovná hodnota k 31. decembru 2024		768	4 011	2 211	-	6 990
Prírastky		2 859	2 888	1 580	501	7 828
Amortizácia za obdobie	21	(240)	(907)	(594)	(1)	(1 742)
Účtovná hodnota k 31. decembru 2025		3 387	5 992	3 197	500	13 076
Obstarávacia cena k 31. decembru 2025		4 071	8 693	4 732	501	17 997
Kumulovaná amortizácia		(684)	(2 701)	(1 535)	(1)	(4 921)
Účtovná hodnota k 31. decembru 2025		3 387	5 992	3 197	500	13 076

V rokoch 2025 a 2024 nebolo potrebné vykázať žiadne straty zo zníženia hodnoty.

12 Zásoby

Informácie o významných postupoch účtovania

Zásoby sú účtované v nižšej z obstarávacej ceny a čistej realizovateľnej hodnoty. Obstarávacia cena zásob je stanovená metódou váženého priemeru. Obstarávacia cena hotových výrobkov a nedokončenej výroby zahŕňa suroviny, priame mzdové náklady, ostatné priame náklady a súvisiace výrobné režijné náklady (na základe bežnej prevádzkovej kapacity), nezahŕňa však náklady na prijaté úvery. Čistá realizovateľná hodnota je odhadovaná predajná cena v bežnom chode podnikania znížená o odhadované náklady na dokončenie a predajné náklady.

12 Zásoby (pokračovanie)

Odpis zásob na čistú realizovateľnú hodnotu.

Počas roka ukončeného 31. decembra 2025 Skupina vykázala odpis zásob na čistú realizovateľnú hodnotu vo výške 56-tisíc EUR (2024: 78-tisíc EUR). Tieto straty sú zahrnuté v položke „Náklady na zásoby vykázané ako náklad“ (Náklady na predaj) v konsolidovanom výkaze ziskov a strát.

<i>V tisícoch EUR</i>	31. december 2025	31. december 2024	1. január 2024
Suroviny a materiál	5 072	3 253	2 959
Hotové výrobky – v			44
obstarávacích cenách	863	21	
Tovar na ďalší predaj	37 428	28 552	20 336
Zásoby spolu	43 363	31 826	23 339

Zásoby vo výške 20 000-tisíc EUR (2024: 0-tisíc EUR) boli zastavené ako zabezpečenie prijatých úverov (pozri tiež poznámku 16).

Náklady na zásoby vykázané ako náklad počas obdobia, predstavujúce náklady na predaj, dosiahli 126 274-tisíc EUR (2024: 110 107-tisíc EUR).

Zásoby Skupiny sú poistené poistnou zmluvou na nasledujúce sumy:

- 20 500 000 EUR pre prípad požiaru, prírodných katastrof a škôd spôsobených vodou;
- 200 000 EUR pre prípad krádeže a lúpeže.

13 Pohľadávky z obchodného styku a ostatné pohľadávky

Informácie o významných postupoch účtovania

Prvotné vykázanie. Obchodné pohľadávky vznikajúce z transakcií so zákazníkmi sú prvotne vykázané v nominálnej hodnote splatnej sumy, ak obchodné pohľadávky neobsahujú významnú zložku financovania. Všetky ostatné obchodné a iné pohľadávky sú prvotne vykázané v reálnej hodnote upravenej o transakčné náklady. Reálna hodnota pri prvotnom vykázaní je najlepšie doložená transakčnou cenou. Po prvotnom vykázaní je pre obchodné a ostatné pohľadávky oceňované v amortizovanej hodnote (AH) vykázaná opravná položka na očakávané kreditné straty (ECL), čo vedie k okamžitej účtovnej strate.

Odpis. Obchodné a ostatné pohľadávky sú odpísané v celom rozsahu alebo čiastočne vtedy, keď skupina vyčerpala všetky praktické možnosti vymáhania a dospela k záveru, že neexistuje žiadne primerané očakávanie vymáhania. Odpis predstavuje udalosť vedúcu k ukončeniu vykázania.

Preddavky. Preddavky sú vykazované v obstarávacích cenách znížených o opravnú položku na zníženie hodnoty. Preddavky sú klasifikované ako dlhodobé, ak sa očakáva, že tovar alebo služby súvisiace s týmito platbami budú prijaté po uplynutí jedného roka, alebo ak sa preddavok vzťahuje na aktívum, ktoré bude pri prvotnom vykázaní samo klasifikované ako dlhodobé. Preddavky na obstaranie aktív sú prevedené do účtovnej hodnoty aktíva, akonáhle Skupina získa kontrolu nad aktívom a je pravdepodobné, že budúce ekonomické úžitky spojené s aktívom budú plynúť do Skupiny. Ostatné preddavky sú zaúčtované do výkazu ziskov a strát, keď sú prijaté služby súvisiace s týmito platbami. Ak existuje indikácia, že aktíva, tovar alebo služby súvisiace s preddavkom nebudú prijaté, účtovná hodnota preddavku sa zodpovedajúcim spôsobom odpíše a zodpovedajúca strata zo zníženia hodnoty sa vykáže vo výkaze ziskov a strát za dané obdobie.

13 Pohľadávky z obchodného styku a ostatné pohľadávky (pokračovanie)

<i>V tisícoch EUR</i>	31. december 2025	31. december 2024	1. január 2024
Pohľadávky z obchodného styku	3 648	5 416	2 031
Ostatné finančné pohľadávky	3 459	2 435	2 470
Finančné aktíva v rámci pohľadávok z obchodného styku a ostatných pohľadávok spolu	7 107	7 851	4 501
Preddavky	2 947	3 531	2 445
Pohľadávky z obchodného styku a ostatné pohľadávky spolu	10 054	11 382	6 946

Tabuľky nižšie obsahujú analýzu expozície kreditného rizika ostatných finančných pohľadávok. Účtovná hodnota ostatných finančných pohľadávok uvedená nižšie zároveň predstavuje maximálnu expozíciu skupiny voči kreditnému riziku z týchto aktív:

<i>V tisícoch EUR</i>	31. december 2025	31. december 2024	1. január 2024
	Stupeň 1 (12-mes. ECL)	Stupeň 1 (12-mes. ECL)	Stupeň 1 (12-mes. ECL)
Ostatné finančné pohľadávky			
- Výborné	1 698	1 491	1 435
- Dobré	1 761	944	1 035
Hrubá účtovná hodnota	3 459	2 435	2 470
Opravná položka na kreditné straty	-	-	-
Účtovná hodnota	3 459	2 435	2 470

Skupina monitoruje kreditnú kvalitu ostatných finančných pohľadávok pomocou interných stupňov kreditného rizika, ktoré sú definované nasledovne:

Výborné: Táto kategória zahŕňa finančné aktíva s mimoriadne nízkym kreditným rizikom a takmer nulovými historickými mierami zlyhania. Tvorí ju časovo rozlíšený prevádzkový výnos — predstavujúci plne spracované a vybavené e-commerce objednávky pre zákazníkov v roku 2025, avšak formálne fakturované začiatkom roka 2026 — a pohľadávky voči zamestnancom. Kreditné riziko týchto aktív sa považuje za zanedbateľné. Pohľadávky voči zamestnancom sú zmluvne zabezpečené (napr. prostredníctvom zrážok zo mzdy) a nefakturované výnosy z elektronického obchodu nesú nulové riziko zlyhania, keďže sú buď vopred zaplatené zákazníkmi online prostredníctvom bezpečných platobných brán, alebo prísne garantované vysoko bonitným logistickými a kuriérskymi partnermi na základe podmienok platby na dobierku (COD) pred vydaním tovaru.

Dobré: Táto kategória zahŕňa štandardné prevádzkové finančné pohľadávky, konkrétne vratné komerčné depozity a zmluvne časovo rozlíšené objemové rabaty od obchodných dodávateľov. Protistrany sú etablované korporátne subjekty a pravidelní obchodní partneri so solídnu schopnosťou plniť si svoje záväzky v rámci bežných obchodných cyklov, čo vedie k nízkemu riziku zlyhania.

Skupina vykazuje nulovú opravnú položku na kreditné straty k 31. decembru 2025 (31. december 2024: 0; 1. január 2024: 0). Na základe historickej skúsenosti a prirodzene obmedzenej expozície Skupiny voči kreditnému riziku vyplývajúcej z jej obchodného modelu v segmente B2C sa očakávaná kreditná strata považuje za nevýznamnú.

Skupina uplatňuje zjednodušený prístup podľa IFRS 9 na oceňovanie očakávaných kreditných strát, ktorý využíva opravnú položku na celoživotné očakávané kreditné straty pre všetky pohľadávky z obchodného styku.

13 Pohľadávky z obchodného styku a ostatné pohľadávky (pokračovanie)

Na účely ocenenia očakávaných kreditných strát boli pohľadávky z obchodného styku zoskupené na základe spoločných charakteristík kreditného rizika a počtu dní po splatnosti.

Očakávané miery strát vychádzajú z platobných profilov zákazníkov za obdobie 36 mesiacov pred dátumom súvahy a zodpovedajúcich historických kreditných strát zaznamenaných v tomto období. Historické miery strát sú upravené tak, aby zohľadňovali aktuálne a výhľadové informácie o makroekonomických faktoroch ovplyvňujúcich schopnosť zákazníkov uhradiť pohľadávky.

Opravná položka na kreditné straty pre pohľadávky z obchodného styku sa stanovuje podľa matice opravných položiek uvedenej v tabuľke nižšie. Matica opravných položiek vychádza z počtu dní, počas ktorých je aktívum po splatnosti.

V % z hrubej hodnoty (v tisícoch EUR)	31. december 2025				31. december 2024			
	Miera strát	Hrubá účtovná hodnota	Celoživotné ECL	Čistá účtovná hodnota	Miera strát	Hrubá účtovná hodnota	Celoživotné ECL	Čistá účtovná hodnota
Pohľadávky z obchodného styku								
- aktuálne	0%	3 290	-	3 290	0%	5 311	-	5 311
- menej ako 30 dní po splatnosti	0%	323	-	323	0%	83	-	83
- 31 až 90 dní po splatnosti	0%	31	-	31	0%	18	-	18
- 91 až 180 dní po splatnosti	0%	2	-	2	0%	4	-	4
- 181 až 360 dní po splatnosti	0%	2	-	2	0%	-	-	-
- viac ako 360 dní po splatnosti	20%	-	-	0	20%	-	-	-
Spolu	-	3 648	-	3 648	-	5 416	-	5 416

V % z hrubej hodnoty (v tisícoch EUR)	1. január 2024			
	Miera strát	Hrubá účtovná hodnota	Celoživotné ECL	Čistá účtovná hodnota
Pohľadávky z obchodného styku				
- aktuálne	0%	1 702	-	1 702
- menej ako 30 dní po splatnosti	0%	261	-	261
- 31 až 90 dní po splatnosti	0%	21	-	21
- 91 až 180 dní po splatnosti	0%	18	-	18
- 181 až 360 dní po splatnosti	0%	27	-	27
- viac ako 360 dní po splatnosti	20%	2	-	2
Spolu	-	2 031	-	2 031

Spoločnosť nemusela vykázat žiadnu významnú opravnú položku na očakávané kreditné straty z pohľadávok. Spoločnosť postupuje podľa svojich interných predpisov tvorby opravných položiek k pochybným pohľadávkam. Pre pohľadávky po splatnosti viac ako 360 dní spoločnosť tvorí opravnú položku vo výške 20 %; pre pohľadávky po splatnosti viac ako 720 dní je opravná položka 50 %; a pre pohľadávky po splatnosti viac ako 1 080 dní sa tvorí opravná položka vo výške 100 %.

13 Pohľadávky z obchodného styku a ostatné pohľadávky (pokračovanie)

Pohyby v preddavkoch sú nasledovné:

<i>V tisícoch EUR</i>	Preddavky za tovar	Preddavky a predplatené služby	Spolu
Účtovná hodnota k 1. januáru 2024	1 932	513	2 445
Prírastky	1 117	9	1 126
Zúčtovania	-	(40)	(40)
Preddavky k 31. decembru 2024 spolu	3 049	482	3 531
Prírastky	29	1 341	1 370
Zúčtovania	(1 478)	(476)	(1 954)
Preddavky k 31. decembru 2025 spolu	1 600	1 347	2 947

14 Peniaze a peňažné ekvivalenty

Informácie o významných postupoch účtovania

Peniaze a peňažné ekvivalenty. Peniaze a peňažné ekvivalenty zahŕňajú pokladničnú hotovosť, vklady na požiadanie v bankách a ostatné krátkodobé vysoko likvidné investície s pôvodnou splatnosťou tri mesiace alebo menej. Peniaze a peňažné ekvivalenty sú oceňované v amortizovanej hodnote (AH), keďže: (i) sú držané za účelom inkasa zmluvných peňažných tokov a tieto peňažné toky predstavujú SPPI a (ii) nie sú určené na oceňovanie v reálnej hodnote cez výkaz ziskov a strát (FVTPL).

<i>V tisícoch EUR</i>	31. december 2025	31. december 2024	1. január 2024
Pokladničná hotovosť	41	17	26
Bankové zostatky splatné na požiadanie	16 410	1 006	3 659
Peniaze a peňažné ekvivalenty spolu k 31. decembru	16 451	1 023	3 685

Peniaze a peňažné ekvivalenty zverejnené vyššie a v konsolidovanom výkaze peňažných tokov zahŕňajú 1 197-tisíc EUR v držbe dcérskych spoločností skupiny iných ako GymBeam s.r.o. Tieto zostatky sú primárne dostupné na využitie v rámci príslušných miestnych prevádzok každej dcérskej spoločnosti, môžu však byť v prípade potreby sprístupnené aj materskej spoločnosti GymBeam s.r.o.

Kreditná kvalita peňazí a peňažných ekvivalentov. Tabuľka nižšie zobrazuje kreditnú kvalitu zostatkov peňazí a peňažných ekvivalentov na základe externých kreditných hodnotení. Skupina klasifikuje svoje bankové zostatky ako „Výborné“, ak príslušná finančná inštitúcia disponuje ratingom investičného stupňa od popredných medzinárodných ratingových agentúr (Standard & Poor's, Moody's alebo Fitch), zvyčajne v rozsahu od AAA do BB+. Pre inštitúcie bez verejného ratingu skupina posudzuje bonitu na základe stability banky materskej spoločnosti a jej pozície na miestnom trhu.

Tabuľka nižšie zverejňuje kreditnú kvalitu zostatkov peňazí a peňažných ekvivalentov na základe stupňov kreditného rizika.

<i>V tisícoch EUR</i>	31. december 2025	31. december 2024	1. január 2024
- Výborné	16 410	1 006	3 659
- Dobré	-	-	-
- Uspokojivé	-	-	-
- Osobitné monitorovanie	-	-	-
Peniaze a peňažné ekvivalenty spolu, bez pokladničnej hotovosti	16 410	1 006	3 659

15 Základné imanie / čisté aktíva vlastníkov s predajnými opčnými právami

Nominálna výška zapísaného základného imania spoločnosti je 114-tisíc EUR (31. december 2024: 100-tisíc EUR; 1. január 2024: 100-tisíc EUR). Spoločnosť je spoločnosť s ručením obmedzeným zriadená podľa slovenského práva. V dôsledku toho nemá konkrétny povolený počet akcií ani menovitú hodnotu akcie. Namiesto toho je základné imanie rozdelené na obchodné podiely v držbe spoločníkov. Všetko vydané základné imanie je plne splatené. Hlasovacie práva každého spoločníka zodpovedajú pomeru jeho obchodného podielu k celkovému základnému imaniu.

Podľa platného slovenského práva má spoločnosť povinnosť vyplatiť proporcionálny podiel na čistých aktívach každému zo svojich vlastníkov, ktorý vyhlásil konkurz, a v určitých iných podobných okolnostiach. Spoločnosť považuje túto možnosť za reálnu, avšak s veľmi nízkou pravdepodobnosťou, a preto nemá žiadne ciele, predpisy ani procesy na riadenie tejto povinnosti. Potenciálne odlivy peňažných prostriedkov v prípade, že by taká okolnosť nastala, dosahujú výšku celkových čistých aktív tak, ako sú vykázané v konsolidovanej účtovnej závierke. Čisté aktíva spoločnosti sú v tejto účtovnej závierke prezentované ako záväzok, a nie ako vlastné imanie, keďže spoločnosť nespĺňa výnimku z prezentácie týchto predajných čistých aktív ako vlastného imania, pričom záväzok spätného odkúpenia vychádza z čistých aktív materskej spoločnosti podľa slovenských účtovných predpisov. Tieto čisté aktíva podľa slovenských účtovných predpisov dosiahli k 31. decembru 2025 hodnotu 63 525-tisíc EUR (31. december 2024: 26 154-tisíc EUR). Skupina napriek tomu vykazuje celú sumu čistých aktív ako záväzok, keďže je neisté, či a kedy by bolo potrebné záväzok vysporiadať. Z tohto dôvodu a keďže záväzok z čistých aktív nie je súčasťou bežného prevádzkového cyklu subjektu, vedenie využilo povolenie podľa IAS 1, odsek 64, na prezentáciu niektorých svojich aktív a záväzkov s použitím klasifikácie krátkodobé/dlhodobé a ostatné (čisté aktíva) na základe likvidity, keďže to poskytuje spoľahlivejšie a relevantnejšie informácie.

Hoci slovenská legislatíva vyžaduje spätné odkúpenie len v prípade viacerých vlastníkov, nemôžeme nášmu vlastníkovi zabrániť v predaji alebo prevode časti jeho podielu na iný subjekt. Nevyhnutná povinnosť teda môže vzniknúť aj v prípade, že v súčasnosti máme len jedného vlastníka.

Dividendy. Dividendy sú vykázané ako samostatný záväzok v období, v ktorom boli schválené. Dividendy schválené po skončení účtovného obdobia a pred schválením konsolidovanej účtovnej závierky na vydanie sú zverejnené v poznámke o udalostiach po súvahovom dni. Štatutárne účtovné výkazy spoločnosti sú základom pre rozdelenie zisku a iné rozdelenie. Slovenská legislatíva stanovuje ako základ rozdelenia čistý zisk bežného roka a nerozdelený zisk.

Počas roka 2025 skupina prijala významný kapitálový vklad vo výške 29 986-tisíc EUR, ktorý bol určený na implementáciu systému skladovej automatizácie AutoStore a ďalšiu medzinárodnú expanziu.

Dividendy schválené a vyplatené počas roka boli nasledovné:

V tisícoch EUR	2025	2024	2023
Dividendy splatné k 1. januáru	-	-	-
Dividendy schválené počas roka	280	610	-
Dividendy vyplatené počas roka	(280)	(610)	-
Dividendy splatné k 31. decembru	-	-	-

Všetky dividendy sú schválené a vyplatené v EUR.

V súlade so slovenskou legislatívou spoločnosť rozdeľuje zisky ako dividendy na základe účtovnej závierky vypracovanej v súlade so slovenskými účtovnými predpismi. Štatutárne účtovné výkazy spoločnosti sú základom pre rozdelenie zisku a iné rozdelenia/prídely zo zisku. Slovenská legislatíva definuje ako základ na rozdelenie čistý zisk a nerozdelený zisk z minulých rokov. V roku 2025 predstavoval čistý štatutárny zisk spoločnosti za bežné účtovné obdobie, ako sa uvádza v uverejnených formulároch štatutárneho výkazníctva za účtovné obdobie, 7 881 tisíc EUR (2024: 5 086 tisíc EUR) a konečný zostatok nerozdeleného zisku minulých rokov vrátane čistého štatutárneho zisku za bežné účtovné obdobie dosiahol celkovo 27 505 tisíc EUR (2024: 20 134 tisíc EUR). Tieto právne predpisy a iné štatutárne zákony a nariadenia sú však otvorené právnomu výkladu a vedenie sa preto v súčasnosti domnieva, že by nebolo vhodné zverejniť sumu za rozdeliteľné rezervy v tejto konsolidovanej účtovnej závierke.

16 Bankové úvery

Informácie o významných postupoch účtovania

Vykázanie a oceňovanie. Prijaté úvery sú prvotne vykázané v reálnej hodnote, znížené o vynaložené transakčné náklady, a následne vykazované v amortizovanej hodnote (AH) s použitím metódy efektívnej úrokovej sadzby.

Odúčtovanie. Finančné záväzky sú odúčtované, keď zanikli (t. j. keď je záväzok uvedený v zmluve splnený, zrušený alebo uplynie jeho platnosť).

<i>V tisícoch EUR</i>	31. december 2025	31. december 2024	1. január 2024
Termínované úvery	31 192	11 197	5 812
Prijaté úvery spolu	31 192	11 197	5 812

Prijaté úvery skupiny sú denominované v EUR.

K 31. decembru 2025 mala skupina k dispozícii nevyčerpané úverové rámce (kontokorent) vo výške 3 000-tisíc EUR.

Bankové úvery sú splatné do roku 2031 a nesú úrok na základe 3-mesačného EURIBOR-u plus fixnej marže (priemerná efektívna úroková sadzba cca 3,98 % ročne).

Dlhodobý hmotný majetok a zásoby sú zastavené ako zabezpečenie prijatých úverov s celkovou maximálnou zmluvnou záložnou sumou 50 620-tisíc EUR (2024: 6 664-tisíc EUR). Z tejto sumy sa maximálna zmluvná istinová suma 30 620-tisíc EUR vzťahuje na dlhodobý hmotný majetok a 20 000-tisíc EUR na zásoby. Aktíva sú zastavené do výšky ich aktuálnej účtovnej hodnoty vykázanej vo výkaze o finančnej pozícii. Táto maximálna záložná suma sa vzťahuje na záložné zmluvy s Citibank Europe plc (14 960-tisíc EUR), Slovenská sporiteľňa, a.s. (22 060-tisíc EUR) a UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia, a.s. (13 600-tisíc EUR).

Informácie o prijatých úveroch, na ktoré sa vzťahujú úverové kovenanty, sú uvedené v poznámke 25. Počas účtovného obdobia nedošlo k žiadnému zlyhaniu ani porušeniu úverových kovenantov.

Reálna hodnota prijatých úverov sa približuje ich účtovnej hodnote, keďže úvery nesú úrok s pohyblivou sadzbou preceňovanou na trhovú úroveň a vplyv diskontovania fixných úrokových prvkov nie je významný. Reálne hodnoty sú zaradené do úrovne 2 hierarchie reálnych hodnôt.

17 Pohyby v záväzkoch z finančných činností

Tabuľka nižšie obsahuje analýzu záväzkov z finančných činností a pohybov záväzkov Skupiny z finančných činností za každé z vykazovaných období. Uvedené záväzky sú tie, ktoré sú vykázané ako finančné činnosti v konsolidovanom výkaze peňažných tokov:

V tisícoch EUR	Rok ukončený 31. decembra 2025				Rok ukončený 31. decembra 2024			
	Prijaté úvery	Záväzky z lízingov	Ostatné záväzky z financovania	Spolu	Prijaté úvery	Záväzky z lízingov	Ostatné záväzky z financovania	Spolu
Záväzky z finančných činností k 1. januáru	11 197	6 220	-	17 417	5 812	3 781	52	9 645
Peňažné toky								
Čerpanie úverov	24 812	-	-	24 812	7 021	-	(52)	6 969
Splátky istiny	(4 817)	(3 030)	-	(7 847)	(1 636)	(2 458)	-	(4 094)
Platby úrokov	(860)	-	-	(860)	(506)	-	-	(506)
Nepeňažné zmeny								
Časové rozlíšenie úrokov	860	255	-	1 115	506	196	-	702
Nové lízingy		5 094	-	5 094		217	-	217
Ostatné		2 772	-	2 772		4 484	-	4 484
Záväzky z finančných činností k 31. decembru	31 192	11 311	-	42 503	11 197	6 220	-	17 417

Doplňujúce informácie uvádza konsolidovaný prehľad zmien v čistom majetku, ktorý prezentuje zmeny v záväzkoch z čistého majetku patriaceho vlastníkom s právom predajnej opcie.

18 Závazky z obchodného styku a ostatné záväzky

Informácie o významných postupoch účtovania

Vykázanie a oceňovanie. Závazky z obchodného styku sa vykazujú, keď protistrana splní svoje záväzky podľa zmluvy. Prvotne sú vykázané v reálnej hodnote a následne vykazované v amortizovanej hodnote (AH) s použitím metódy efektívnej úrokovej sadzby.

Odúčtovanie. Závazky z obchodného styku a ostatné záväzky sú odúčtované, keď zanikli (t. j. keď je záväzok uvedený v zmluve splnený, zrušený alebo uplynie jeho platnosť).

V tisícoch EUR	Poznámka	31. december 2025	31. december 2024	1. január 2024
Závazky z obchodného styku		14 457	18 696	10 899
Závazky z obchodného styku za nakúpený dlhodobý hmotný majetok		2 424	241	120
Časovo rozlíšené záväzky a ostatní veritelia		3 097	1 305	868
Finančné záväzky v rámci záväzkov z obchodného styku a ostatných záväzkov v AH spolu		19 978	20 242	11 887
Časovo rozlíšené náklady na zamestnanecké požitky		1 430	1 502	976
Závazky z obchodného styku a ostatné záväzky spolu		21 408	21 744	12 863

Závazky z obchodného styku sú neúročené a sú spravidla vysporiadané v 30- až 90-dňových lehotách. Skupina riadi výsledné kurzové riziko prostredníctvom prirodzeného hedžovania a pravidelného monitorovania výkyvov výmenných kurzov.

19 Ostatné splatné dane

Daň z pridanej hodnoty. Daň z pridanej hodnoty (DPH) na výstupe súvisiaca s predajom je splatná správcovi dane k skoršiemu z momentov: (a) inkaso pohľadávok od zákazníkov alebo (b) dodanie tovaru alebo poskytnutie služieb zákazníkovi. DPH na vstupe je vo všeobecnosti odpočítateľná od DPH na výstupe po prijatí daňového dokladu (faktúry). Správca dane umožňuje vyrovnanie DPH na netto báze. DPH súvisiaca s predajom a nákupmi sa v konsolidovanom výkaze o finančnej situácii vykazuje v netto vyjadrení a zverejňuje samostatne ako aktívum a záväzok. V prípade, že bola vytvorená opravná položka na ECL pohľadávok, strata zo zníženia hodnoty sa účtuje z hrubej sumy pohľadávky vrátane DPH.

V tisícoch EUR	31. december 2025	31. december 2024	1. január 2024
Daň z pridanej hodnoty	5 698	4 131	3 361
Daň z nehnuteľností a ostatné dane	126	114	181
Ostatné splatné dane spolu	5 824	4 245	3 542

Hlavné daňové záväzky po splatnosti sú úročené každý deň jednou tristotinou aktuálnej refinančnej sadzby Národnej banky Slovenska, ktorá k 31. decembru 2025 zodpovedala efektívnej sadzbe 3,5 % ročne (2024: 4,5 % ročne).

20 Výnosy zo zmlúv so zákazníkmi

Informácie o významných postupoch účtovania

Vykazovanie výnosov.

Výnosy sa vykazujú vo výške transakčnej ceny. Transakčná cena je suma protihodnoty, na ktorú Skupina očakáva, že bude mať nárok výmenou za prevod kontroly nad prisľúbeným tovarom alebo službami zákazníkovi, s výnimkou súm inkasovaných v mene tretích strán.

Výnosy sú vykázané po odpočítaní zliav, hodnoty predpokladaných vrátených tovarov a dane z pridanej hodnoty, vývozných ciel, spotrebnej dane a iných podobných povinných platieb.

Predaj tovaru. Výnosy z predaja sú vykázané, keď kontrola nad tovarom prešla na zákazníka, t. j. keď je tovar doručený zákazníkovi, zákazník má plnú voľnosť nakladania s tovarom a neexistuje žiadna nesplnená povinnosť, ktorá by mohla ovplyvniť akceptáciu tovaru zákazníkom. K dodaniu dochádza vtedy, keď bol tovar odoslaný na konkrétne miesto, riziká zastarania a straty prešli na zákazníka a zákazník buď akceptoval tovar v súlade so zmluvou, ustanovenia o akceptácii uplynuli, alebo Skupina disponuje objektívnym dôkazom, že všetky kritériá akceptácie boli splnené.

Nepredpokladá sa prítomnosť žiadnej významnej zložky financovania, keďže predaj sa realizuje s úverovou lehotou 0 dní (pri platbe na dobierku alebo kartou) alebo so štandardnou 30-dňovou lehotou pre B2B zákazníkov, čo je v súlade s trhovou praxou. Konkrétna dĺžka úverovej lehoty pre B2B klientov závisí od veľkosti zákazníka a jeho príslušnej kategorizácie. Pohľadávka je vykázaná pri dodaní tovaru, keďže v tomto časovom okamihu je protihodnota bezpodmienečná, nakoľko do splatnosti platby je potrebné len uplynutie času.

Povinnosť skupiny opraviť alebo vymeniť vadné výrobky podľa štandardných záručných podmienok je vykázaná ako rezerva, avšak na konci každého účtovného obdobia nebolo potrebné vykazať žiadne významné sumy.

Preprava a manipulácia. Skupina vykonáva činnosti súvisiace s prepravou a manipuláciou pri doručovaní tovaru zákazníkovi. Tieto činnosti sa uskutočňujú pred tým, ako zákazník získa kontrolu nad tovarom, a sú účtované ako činnosti na splnenie prisľubu skupiny previesť tovar, nie ako samostatný záväzok z plnenia. Akýkoľvek explicitný poplatok za dopravu účtovaný zákazníkovi tvorí súčasť celkovej transakčnej ceny za predaj tovaru a je vykázaný ako výnos v rovnakom časovom okamihu ako samotný predaj (doručenie zákazníkovi). Skupina taktiež ponúka osobný odber ako alternatívu k doručeniu; v takom prípade nie je poskytovaná žiadna prepravná služba.

Skupina dosahuje výnosy z prevodu tovaru v určitom časovom okamihu v rámci nasledujúcich hlavných produktových radov a geografických regiónov:

V tisícoch EUR	Poznámka	2025	2024
Stredná a východná Európa		162 382	138 929
DACH		11 640	4 349
Juhovýchodná Európa a Taliansko		42 382	32 386
Ostatné		13 688	12 955
Výnosy zo zmlúv so zákazníkmi spolu		230 092	188 619

V tisícoch EUR	Poznámka	2025	2024
Významné záväzky z plnenia:			
Fitness výživa a doplnky stravy (vlastné značky)		149 445	109 531
Fitness výživa a doplnky stravy (tretie strany)		37 772	44 704
Oblečenie a doplnky		42 875	34 384
Výnosy zo zmlúv so zákazníkmi spolu		230 092	188 619

21 Výnosy a náklady v druhovom členení

Informácie o významných postupoch účtovania

Zamestnanecké požitky. Mzdy, platy, príspevky do zákonných penzijných fondov a fondov sociálneho poistenia v príslušných jurisdikciách, v ktorých skupina pôsobí, platená dovolenka a práceneschopnosť a prémie sú vykázané v roku, v ktorom zamestnanci skupiny poskytli príslušné služby. Skupina nemá žiadnu zákonnú ani faktickú povinnosť realizovať platby dôchodkových alebo podobných požitkov nad rámec platieb sociálnych odvodov do zákonných schém definovaných príspevkov.

<i>V tisícoch EUR</i>	<i>Poznámka</i>	2025	2024
Zmeny stavu zásob hotových výrobkov a nedokončenej výroby		348	(657)
Spotreba materiálu a komponentov		9 782	6 831
Náklady na predaný tovar		119 459	107 668
Náklady na zamestnanecké požitky		21 602	20 021
Odpisy dlhodobého hmotného majetku	8	2 699	1 186
Odpisy práv na užívanie majetku	9	2 495	1 495
Náklady súvisiace s krátkodobými lízingmi	9	15	-
Amortizácia ostatného nehmotného majetku	11	1 874	1 066
Náklady na energie a služby		708	405
Informačné, poradenské a ostatné odborné služby		2 442	1 750
Prepravné služby – odchádzajúce		20 018	14 115
Reklamné a marketingové služby		35 221	23 200
Dane iné ako dane z príjmov		570	157
Ostatné		3 520	2 856
Náklady na predaj, distribučné náklady a všeobecné a správne náklady spolu		220 753	180 093

Ostatné výnosy zahŕňajú:

<i>V tisícoch EUR</i>	<i>Poznámka</i>	2025	2024
Zisk / (strata) z vyradenia dlhodobého hmotného majetku, netto		(297)	(2)
Prijaté poistné plnenie		16	1
Prijaté zmluvné sankcie a pokuty		54	10
Zisk z odúčtovania finančných záväzkov		-	71
Ostatné prevádzkové výnosy		1 206	481
Ostatné výnosy spolu		979	561

Ostatné finančné výnosy:

<i>V tisícoch EUR</i>	<i>Poznámka</i>	2025	2024
Realizované kurzové zisky		1 018	900
Nerealizované kurzové zisky		54	35
Ostatné finančné výnosy spolu		1 072	935

22 Daň z príjmov

Informácie o významných postupoch účtovania

Dane z príjmov sú v konsolidovanej účtovnej závierke zohľadnené v súlade s legislatívou platnou alebo v podstatnej miere platnou ku koncu účtovného obdobia. Náklad na daň z príjmov zahŕňa splatnú daň a odloženú daň a je vykázaný vo výkaze ziskov a strát za účtovné obdobie, s výnimkou prípadov, keď je vykázaný v ostatných súhrnných ziskoch alebo priamo vo vlastnom imaní, pretože sa vzťahuje na transakcie, ktoré sú tiež vykázané, v rovnakom alebo inom období, v ostatných súhrnných ziskoch alebo priamo vo vlastnom imaní.

Zdaniteľné zisky alebo straty vychádzajú z odhadov, ak je konsolidovaná účtovná závierka schválená pred podaním príslušných daňových priznaní. Dane iné ako dane z príjmov sú zaúčtované v rámci prevádzkových nákladov.

Odložená daň z príjmov sa tvorí metódou záväzkov vychádzajúcou zo súvahy pre prenosy daňových strát a dočasné rozdiely vznikajúce medzi daňovou základňou aktív a záväzkov a ich účtovnou hodnotou na účely finančného vykazovania.

V súlade s výnimkou z prvotného vykázania sa odložené dane nevykazujú pre dočasné rozdiely pri prvotnom vykázaní aktíva alebo záväzku v transakcii, ktorá nie je podnikovou kombináciou, ak táto transakcia pri prvotnom zaúčtovaní neovplyvňuje ani účtovný zisk ani zdaniteľný zisk a nevznikajú rovnaké zdaniteľné a odpočítateľné dočasné rozdiely. Toto sa však neuplatňuje, keď transakcia vedie k rovnakým a opačným dočasným rozdielom pri prvotnom vykázaní, napríklad v prípade prvotného vykázania lízingov.

Zostatky odloženej dane sú ocenené daňovými sadzbami platnými alebo v podstatnej miere platnými ku koncu účtovného obdobia. Uplatňujú sa sadzby, ktoré budú účinné v období ich zúčtovania alebo využitia prenosov daňových strát.

Odložené daňové pohľadávky z odpočítateľných dočasných rozdielov a prenosov daňových strát sú vykázané len v rozsahu, v akom je pravdepodobné, že dočasný rozdiel sa v budúcnosti zúčtuje a bude k dispozícii dostatočný budúci zdaniteľný zisk, oproti ktorému možno odpočty využiť.

Odložené daňové pohľadávky a záväzky sú vzájomne započítané, ak existuje právne vymáhateľné právo na vzájomný zápočet splatných daňových pohľadávok oproti splatným daňovým záväzkom a ak sa odložené dane z príjmov vzťahujú na dane z príjmov uložené rovnakým daňovým orgánom buď voči rovnakému daňovému subjektu alebo rôznym daňovým subjektom, ak existuje zámer vyrovnať zostatky na báze netto. Odložené daňové pohľadávky a záväzky sú vzájomne započítané len v rámci jednotlivých spoločností Skupiny.

Skupina kontroluje zúčtovanie dočasných rozdielov súvisiacich s daňami uloženými na dividendy z dcérskych spoločností alebo na zisky z ich predaja. Skupina nevykazuje odložené daňové záväzky z takýchto dočasných rozdielov, s výnimkou rozsahu, v akom vedenie očakáva, že sa dočasné rozdiely zúčtujú v dohľadnej budúcnosti.

(a) Zložky nákladu / (výnosu) z dane z príjmov

Náklady na daň z príjmu zaznamenané v hospodárskom výsledku zahŕňajú:

<i>V tisícoch EUR</i>	2025	2024
Splatná daň	(3 421)	(1 863)
Odložená daň	485	(1)
Náklad na daň z príjmov / (daňový výnos) za rok	(2 936)	(1 864)

22 Daň z príjmov (pokračovanie)

(b) Odsúhlasenie nákladu na daň a zisku alebo straty vynásobeného príslušnou daňovou sadzbou

Sadzba dane z príjmov uplatniteľná na väčšinu príjmov skupiny za roky 2025 a 2024 je 24 %. Sadzba dane z príjmov uplatniteľná na väčšinu príjmov dcérskych spoločností sa pohybuje od 9 % do 24 % (2024: od 9 % do 24 %). V tabuľke nižšie je uvedené odsúhlasenie medzi očakávaným a skutočne vykázaným nákladom na daň.

V tisícoch EUR	2025	2024
Zisk/(strata) pred zdanením	9 113	8 307
Teoretický daňový náklad pri zákonnej sadzbe 24 % v roku 2025 (21 % v roku 2024):	2 187	1 744
Daňový vplyv položiek, ktoré nie sú daňovo uznateľné alebo zdaniteľné:		
- Príjmy oslobodené od dane	(76)	(68)
- Daňovo neuznateľné náklady	731	317
- Vplyv rozdielnych daňových sadzieb v iných krajinách	303	168
Nevykázané prenosy daňových strát za účtovné obdobie	(39)	(16)
Nevykázané ostatné potenciálne pohľadávky z odloženej dane z príjmov	(170)	(281)
Náklad na daň z príjmov / (daňový výnos) za rok	2 936	1 864

(c) Odložené dane analyzované podľa druhu dočasných rozdielov

Rozdiely medzi IFRS prijatými EÚ a štatutárnymi daňovými predpismi v Slovenskej republike a iných krajinách EÚ vedú k dočasným rozdielom medzi účtovnou hodnotou aktív a záväzkov na účely finančného vykazovania a ich daňovou základňou. Daňový vplyv pohybov v týchto dočasných rozdieloch je podrobne uvedený nižšie.

V tisícoch EUR	1. január 2024	Zaúčt./v prospech) do VZaS	31. december 2024	Zaúčt./v prospech) do VZaS	31. december 2025
Daňový vplyv odpočítateľných/(zdaniteľných) dočasných rozdielov					
Rozdiel medzi daňovou a účtovnou hodnotou dlhodobého hmotného majetku	502	(14)	488	40	528
Záväzky z obchodného styku daňovo uznateľné v inom období	33	35	68	(3)	65
Časové rozlíšenia daňovo uznateľné v inom období	23	22	45	219	264
Záväzky z lízingov	(757)	(489)	(1 246)	(1 396)	(2 642)
Práva na užívanie majetku	844	564	1 408	1 302	2 710
Ostatné	(130)	(43)	(173)	208	35
Čistá odložená daňová pohľadávka/(záväzok)	515	75	590	370	960
Vykázaná odložená daňová pohľadávka	1 402	607	2 009	1 593	3 602
Vykázaný odložený daňový záväzok	(887)	(532)	(1 419)	(1 223)	(2 642)
Čistá odložená daňová pohľadávka/(záväzok)	515	75	590	370	960

V kontexte aktuálnej štruktúry Skupiny nemôžu byť daňové straty a splatné daňové pohľadávky jednotlivých spoločností Skupiny započítané oproti splatným daňovým záväzkom a zdaniteľným ziskom iných spoločností Skupiny, a preto môžu dane vzniknúť aj v prípade, keď Skupina ako celok vykazuje konsolidovanú daňovú stratu. Z tohto dôvodu sú odložené daňové pohľadávky a záväzky vzájomne započítané len vtedy, keď sa vzťahujú na rovnaký daňový subjekt. Skupina nie je informovaná o žiadnych významných daňových sporoch ani prebiehajúcich daňových kontrolách, ktoré by predstavovali významný podmienený záväzok. Všetky vnútrogrupinové transakcie sa uskutočňujú v súlade s princípom nezávislého vzťahu podľa dokumentácie skupiny o transferovom oceňovaní.

22 Daň z príjmov (pokračovanie)

Daňová neistota. Skupina pôsobí vo viacerých jurisdikciách so zložitými daňovými zákonmi. Mnohé oblasti týchto daňových zákonov, vrátane predpisov o transferovom oceňovaní a cezhraničných transakcií, podliehajú rôznym výkladom a neboli dostatočne overené v praxi. Existuje neistota, ako budú daňové orgány v rôznych jurisdikciách tieto predpisy uplatňovať. Mieru tejto neistoty nie je možné kvantifikovať a bude vyriešená až vtedy, keď budú k dispozícii právne precedensy alebo oficiálne výklady príslušných orgánov. Vedenie preskúmalo daňové pozície Skupiny a verí, že primerane reagovalo na platnú daňovú legislatívu a že z týchto neistôt nevzniknú žiadne významné záväzky.

23 Hlavné dcérske spoločnosti

Informácie o významných postupoch účtovania

Konsolidovaná účtovná závierka. Dcérske spoločnosti sú tie účtovné jednotky, ktoré skupina ovláda, pretože skupina (i) má právomoc riadiť relevantné činnosti účtovných jednotiek, ktoré významne ovplyvňujú ich výnosy, (ii) je vystavená variabilným výnosom alebo má na ne právo z titulu svojej účasti v týchto účtovných jednotkách a (iii) má schopnosť využiť svoju právomoc nad uvedenými účtovnými jednotkami na to, aby ovplyvnila výšku výnosov investora. Existencia a vplyv uplatniteľných práv, vrátane uplatniteľných potenciálnych hlasovacích práv, sa zohľadňujú pri posudzovaní, či Skupina ovláda inú účtovnú jednotku. Dcérske spoločnosti sú konsolidované od dátumu, ku ktorému je nadobudnuté ovládanie Skupinou (dátum akvizície), a sú dekonsolidované od dátumu, ku ktorému ovládanie zanikne.

Hlavné dcérske spoločnosti ovládané Skupinou sú:

Názov	Predmet podnikania	Podiel na hlasovacích právach	Podiel na vlastníctve	Krajina registrácie	Funkčná mena
Dcérske spoločnosti:					
GymBeam Czech s.r.o.	Maloobchodná distribúcia športovej výživy, lokálny marketing a služby zákazníckej podpory	100%	100%	Česká republika	CZK
GymBeam Hungary Kft.	Maloobchodná distribúcia športovej výživy, lokálny marketing a služby zákazníckej podpory	100%	100%	Maďarsko	HUF
GymBeam Ukraine LLC	Maloobchodná distribúcia športovej výživy a lokálne logistické operácie	100%	100%	Ukrajina	UAH
GYMBEAM AM LLC	Maloobchodná distribúcia športovej výživy a lokálne logistické operácie	100%	100%	Ukrajina	UAH
GymBeam GmbH	Maloobchodná distribúcia a komerčné podporné služby pre región DACH	100%	100%	Nemecko	EUR
Boxpi j.s.a.	Logistická e-commerce infraštruktúra, vývoj softvéru a služby plnenia	100%	100%	Slovensko	EUR
Boxpi Team j.s.a.	Poskytovanie integrovaných logistických riešení a cezhraničných doručovacích služieb	100%	100%	Slovensko	EUR
GymBeam Fitness Company GmbH	Maloobchodná distribúcia športovej výživy, lokálny marketing a prevádzka fitness centier	100%	100%	Rakúsko	EUR

GymBeam Poland Sp. z o.o.	Maloobchodná distribúcia športovej výživy, lokálny marketing a prevádzka fitness centier	100%	100%	Poľsko	PLN
GymBeam Italy S.r.l.	Prevádzka automatizovaného robotického logistického centra a regionálne distribučné služby	100%	100%	Taliansko	EUR
GymBeam Germany GmbH	Výroba, výskum a vývoj (R&D) a interná výroba výživových doplnkov	100%	100%	Nemecko	EUR

24 Podnikové kombinácie

Informácie o významných postupoch účtovania

Podnikové kombinácie. Na účtovanie nadobudnutia dcérskych spoločností sa používa metóda nadobudnutia. Identifikovateľné nadobudnuté aktíva a prevzaté záväzky a podmienené záväzky v rámci podnikovej kombinácie sú ocenené reálnou hodnotou k dátumu akvizície. Náklady súvisiace s akvizíciou, ako sú poradenské, právne, oceňovacie a podobné odborné služby, sú zaúčtované do nákladov v období, v ktorom vznikli.

Kúpna protihodnota a výpočet kúpnej ceny

Dňa 15. decembra 2025 (dátum uzavretia) Skupina nadobudla 100 % podiel na základnom imaní spoločnosti KAJA FOOD GmbH (Nemecko) a nadobudla ovládanie. Nadobudnutá dcérska spoločnosť zabezpečuje skupinovú vertikálnu integráciu výrobných procesov, zvyšuje inovačnú agilitu a posilňuje trhovú prítomnosť v regióne DACH.

Reálna hodnota celkovej kúpnej protihodnoty k dátumu akvizície bola stanovená na základe dohodnutej podnikovej hodnoty (Enterprise Value) vo výške 3 708-tisíc EUR, upravenej o čistý dlh a čistý pracovný kapitál k dátumu akvizície:

V tisícoch EUR	15. december 2025
Zaplatená peňažná protihodnota	2 781
Odložená protihodnota	822
Kúpna protihodnota spolu	3 603

Záväzok z odloženej protihodnoty vo výške 822-tisíc EUR je splatný do jedného roka od dátumu akvizície. Konečná kúpna cena odrážala zníženie o 105-tisíc EUR v porovnaní s počiatočným odhadom v zmluve o kúpe obchodného podielu, predovšetkým v dôsledku konečných úprav čistého pracovného kapitálu a záväzkov z obchodného styku.

Identifikovateľné čisté aktíva a goodwill

V súlade s IFRS 3 skupina vykonala alokáciu kúpnej ceny (PPA) s cieľom vykázať identifikovateľné nadobudnuté čisté aktíva v reálnych hodnotách. Zostatkový rozdiel medzi prevedenou protihodnotou a reálnou hodnotou čistých aktív bol vykázaný ako goodwill.

24 Podnikové kombinácie (pokračovanie)

Podrobnosti o nadobudnutých aktívach a záväzkoch a vzniknutom goodwill sú nasledovné:

V tisícoch EUR	Poznámka	Priradená reálna hodnota
Peniaze a peňažné ekvivalenty		435
Dlhodobý hmotný majetok		501
Zásoby		381
Pohľadávky z obchodného styku a ostatné aktíva		1 337
Prijaté úvery		(681)
Záväzky z obchodného styku a ostatné záväzky		(271)
Nevyfakturované služby a ostatné rezervy		(226)
Záväzky z odloženej dane z príjmov		(19)
Ostatné krátkodobé záväzky		(353)
Reálna hodnota identifikovateľných čistých aktív nadobudnutej dcérskej spoločnosti		1 104
Goodwill vzniknutý z akvizície	10	2 499
Kúpna protihodnota spolu		3 603
Zníženie o peniaze a peňažné ekvivalenty v držbe nadobudnutej dcérskej spoločnosti		(435)
Zníženie o odloženú protihodnotu		(822)
Akvizícia dcérskych spoločností, po odpočítaní nadobudnutých peňažných prostriedkov (vo výkaze peňažných tokov)		2 346

25 Riadenie finančného rizika

Funkcia riadenia rizík v rámci Skupiny sa vykonáva v súvislosti s finančnými rizikami, prevádzkovými rizikami a právnymi rizikami. Finančné riziko zahŕňa tržové riziko (vrátane menového rizika, rizika úrokovej sadzby a iných cenových rizík), kreditné riziko a riziko likvidity. Primárnou funkciou riadenia finančných rizík je zabezpečiť, aby bola expozícia Skupiny voči rizikám aktívne monitorovaná a riadená v súlade s jej dlhodobou rastovou stratégiou a technologickou expanziou. Skupina sa zameriava na identifikáciu potenciálnych rizík v ich počiatočných štádiách a zavádzanie prevádzkových opatrení na minimalizáciu ich vplyvu na finančnú výkonnosť Skupiny. Funkcie riadenia prevádzkových a právnych rizík sú určené na zabezpečenie správneho fungovania interných predpisov a postupov s cieľom minimalizovať prevádzkové a právne riziká.

Kreditné riziko. Skupina je vystavená kreditnému riziku, čo je riziko, že jedna strana finančného nástroja spôsobí finančnú stratu druhej strane tým, že si nesplní záväzok. Expozícia voči kreditnému riziku vzniká predovšetkým z peňazí a peňažných ekvivalentov držaných v bankách, ako aj z pohľadávok z obchodného styku a ostatných pohľadávok. Maximálna expozícia skupiny voči kreditnému riziku sa odráža v účtovných hodnotách finančných aktív v konsolidovanom výkaze o finančnej pozícii.

V segmente B2C (D2C) je expozícia Skupiny voči kreditnému riziku prirodzene obmedzená jej obchodným modelom, keďže väčšina transakcií je vysporiadaná prostredníctvom platby vopred alebo na dobierku (COD). Pre protistrany B2B riadi Skupina kreditné riziko prostredníctvom štruktúrovaného prístupu, vrátane monitorovania obchodnej výkonnosti zákazníkov a ich finančného zdravia. Peniaze a peňažné ekvivalenty sú uložené v renomovaných finančných inštitúciách.

Riadenie kreditného rizika. Skupina uplatňuje zjednodušený prístup podľa IFRS 9 na oceňovanie očakávaných kreditných strát, ktorý využíva opravnú položku na celoživotné očakávané kreditné straty pre všetky pohľadávky z obchodného styku. Analýza vekovej štruktúry finančných aktív a výpočet očakávaných kreditných strát (matice opravných položiek) sú uvedené v poznámke 13 (Pohľadávky z obchodného styku a ostatné pohľadávky).

25 Riadenie finančného rizika (pokračovanie)

Skupina znižuje svoje kreditné riziko súvisiace s peňažnou hotovosťou ukladaním finančných prostriedkov vo finančných inštitúciách s vysokým nezávislým kreditným hodnotením.

Maximálna expozícia voči kreditnému riziku k dátumu účtovnej závierky je nasledovná:

V tisícoch EUR	Poznámka	31. december 2025	31. december 2024	1. január 2024
Pohľadávky z obchodného styku a ostatné pohľadávky (len finančné)	13	7 107	7 851	4 501
Peniaze a peňažné ekvivalenty	14	16 451	1 023	3 685
Celková maximálna expozícia voči kreditnému riziku		23,558	8,874	8,186

Trhové riziko. Skupina je vystavená trhovým rizikám. Trhové riziká vznikajú z otvorených pozícií v oblasti (a) meny a (b) úrokových sadzieb, pričom oba typy sú vystavené všeobecným a špecifickým pohybom na trhu. Skupina uplatňuje politiku aktívneho riadenia rizík s cieľom zabezpečiť, aby bola expozícia voči týmto rizikám monitorovaná a riadená v súlade s rastovou stratégiou a finančnými cieľmi skupiny.

Menové riziko. V súvislosti s expozíciou voči kurzovým výkyvom mimo eurozóny skupina uplatňuje prísnu politiku aktívneho riadenia rizík a prirodzeného hedžovania. Vďaka tejto stratégii sa kurzové straty znížili o 30 % medziročne (na 1 323-tisíc EUR), pričom čistá kurzová strata za fiškálny rok 2025 — po zohľadnení kurzových ziskov — dosiahla len 255-tisíc EUR. To potvrdzuje vysokú efektívnosť finančného riadenia skupiny pri dohľade nad medzinárodnými operáciami.

Tabuľka nižšie sumarizuje expozíciu skupiny voči kurzovému riziku cudzích mien na konci účtovného obdobia:

V tisícoch EUR	k 31. decembru 2025			k 31. decembru 2024		
	Peňažné finančné aktíva	Peňažné finančné záväzky	Čistá pozícia	Peňažné finančné aktíva	Peňažné finančné záväzky	Čistá pozícia
CZK	331	(744)	(413)	162	(852)	(690)
UAH	494	(540)	(46)	711	(1 180)	(469)
HUF	182	(934)	(752)	292	(927)	(635)
Ostatné	72	(912)	(840)	-	-	-

V tisícoch EUR	k 1. januáru 2024		
	Peňažné finančné aktíva	Peňažné finančné záväzky	Čistá pozícia
CZK	822	(1 411)	(589)
UAH	897	(1 644)	(747)
HUF	504	(969)	(465)

Vyššie uvedená analýza zahŕňa len peňažné aktíva a záväzky. Nepeňažné aktíva, ako napríklad preddavky za tovar alebo služby, sa nepovažujú za zdroj žiadneho významného menového rizika.

Nasledujúca tabuľka zobrazuje citlivosť zisku alebo straty na primerane možné zmeny výmenných kurzov uplatňovaných na konci účtovného obdobia v porovnaní s funkčnou menou príslušných subjektov Skupiny, pričom všetky ostatné premenné zostávajú konštantné.

25 Riadenie finančného rizika (pokračovanie)

Analýza citlivosti ilustruje vplyv zmien výmenných kurzov CZK, UAH a HUF voči EUR na zisk alebo stratu po zdanení, s využitím štatutárnej daňovej sadzby 24 % uplatniteľnej pre materskú spoločnosť na výpočet daňového vplyvu za vykazovacie obdobie 2025 a 21 % za rok 2024.

	31. decembra 2025	31. decembra 2024	1. januára 2024
V tisícoch EUR	Vplyv na zisk alebo stratu		
Posilnenie CZK o 3%	(9)	(16)	(14)
Oslabenie CZK o 3%	9	16	14
Posilnenie UAH o 3%	(1)	(11)	(18)
Oslabenie UAH o 3%	1	11	18
Posilnenie HUF o 3%	(17)	(15)	(11)
Oslabenie HUF o 3%	17	15	11

Riziko úrokovej sadzby. Skupina je vystavená riziku úrokovej sadzby predovšetkým prostredníctvom svojich bankových úverov s pohyblivou sadzbou. Nákladové úroky sú priamym dôsledkom strategického využívania externého bankového financovania, vrátane rekordných 20 miliónov EUR získaných v roku 2025, na financovanie kľúčových technologických inovácií, logistickej expanzie (AutoStore) a vertikálnej integrácie. Skupina riadi toto riziko aktívnym monitorovaním pohybov trhových úrokových sadzieb. K 31. decembru 2025 skupina nevyužívala žiadne deriváty úrokových sadzieb na zabezpečenie svojej expozície.

Tabuľka nižšie sumarizuje expozíciu Skupiny voči riziku úrokovej sadzby. Tabuľka zobrazuje súhrnné sumy finančných aktív a záväzkov Skupiny v účtovných hodnotách, roztriedené podľa skoršieho z dátumov zmluvného preценenia úroku alebo dátumov splatnosti:

V tisícoch EUR	Na požiadanie a menej ako 1 mesiac	Od 1 do 6 mesiacov	Od 6 do 12 mesiacov	Viac ako 1 rok	Spolu
31. december 2025					
Finančné aktíva vystavené riziku úrokovej sadzby spolu	16 451	-	-	-	16 451
Finančné záväzky vystavené riziku úrokovej sadzby spolu	-	(42 503)	-	-	(42 503)
Čistá medzera úrokovej citlivosti k 31. decembru 2025	16 451	(42 503)	-	-	(26 052)
31. december 2024					
Finančné aktíva vystavené riziku úrokovej sadzby spolu	1 023	-	-	-	1 023
Finančné záväzky vystavené riziku úrokovej sadzby spolu	-	(17 417)	-	-	(17 417)
Čistá medzera úrokovej citlivosti k 31. decembru 2024	1 023	(17 417)	-	-	(16 394)

25 Riadenie finančného rizika (pokračovanie)

<i>V tisícoch EUR</i>	Na požiadanie a menej ako 1 mesiac	Od 1 do 6 mesiacov	Od 6 do 12 mesiacov	Viac ako 1 rok	Spolu
1. január 2024					
Finančné aktíva vystavené riziku úrokovej sadzby spolu	3 685	-	-	-	3 685
Finančné záväzky vystavené riziku úrokovej sadzby spolu	-	(9 645)	-	-	(9 645)
Čistá medzera úrokovej citlivosti k 1. januáru 2024	3 685	(9 645)	-	-	(5 960)

Všetky dlhové nástroje Skupiny sa precenia v priebehu 5 rokov (2024: všetky sa precenia v priebehu 5 rokov).

Ak by boli úrokové sadzby k 31. decembru 2025 o 200 bazických bodov nižšie (31. december 2024: 200; 1. január 2024: o 200 bazických bodov nižšie) pri zachovaní ostatných premenných na konštantnej úrovni, zisk za rok by bol o 396 tisíc EUR vyšší (31. december 2024: 259 tisíc EUR; 1. január 2024: 94 tisíc EUR), hlavne v dôsledku nižších úrokových nákladov z úročených záväzkov. Ostatné zložky vlastného imania by neboli významne ovplyvnené, keďže skupina nedržia významné finančné aktíva s pevnou sadzbou oceňované reálnou hodnotou cez ostatné súhrnné zisky.

Ak by boli úrokové sadzby o 200 bazických bodov vyššie (31. december 2024: 200; 1. január 2024: o 200 bazických bodov vyššie) pri zachovaní ostatných premenných na konštantnej úrovni, zisk by bol o 396 tisíc EUR nižší (31. december 2024: 259 tisíc EUR; 1. január 2024: 94 tisíc EUR), hlavne v dôsledku vyšších úrokových nákladov z úročených záväzkov. Ostatné zložky vlastného imania by neboli významne ovplyvnené.

Skupina monitoruje úrokové sadzby pre svoje finančné nástroje. Tabuľka nižšie sumarizuje priemerné efektívne úrokové sadzby pre úročené finančné nástroje skupiny k dátumu zostavenia účtovnej závierky:

	2025	2024
<i>V % p.a.</i>	EUR	EUR
Aktíva		
Peniaze a peňažné ekvivalenty	0.70%	2.12%
Záväzky		
Úvery a pôžičky	3.98%	5.29%

Riziko likvidity. Riziko likvidity je riziko, že Skupina bude mať ťažkosti pri plnení záväzkov spojených s finančnými záväzkami. Skupina riadi riziko likvidity monitorovaním mesačných priebežných prognóz peňažných tokov Skupiny a udržiavaním dostatočných peňažných rezerv. Skupina sa usiluje o udržanie stabilnej základne financovania pozostávajúcej predovšetkým z bankových úverov, lízingov a záväzkov z obchodného styku. Portfólio likvidity skupiny tvorí hotovosť a peňažné ekvivalenty (pozri tiež poznámku 14).

Skupina podlieha určitým podmienkam (kovenantom) súvisiacim predovšetkým s jej úvermi. Nesúlad s týmito podmienkami môže mať pre Skupinu negatívne dôsledky vrátane rastu nákladov na úvery a vyhlásenia platobnej neschopnosti. Skupina bola v súlade so všetkými úverovými kovenantmi k 31. decembru 2025 a 31. decembru 2024.

25 Riadenie finančného rizika (pokračovanie)

Účtovná hodnota úverov klasifikovaných ako dlhodobé, pri ktorých je právo účtovnej jednotky odložiť splátku podmienené dodržiavaním kovenantov v priebehu dvanástich mesiacov po dátume zostavenia účtovnej závierky, je nasledovná:

<i>V tisícoch EUR</i>	2025	2024
Termínované úvery	(25 485)	(6 097)
Dlhodobé úvery podliehajúce úverovým kovenantom spolu	(25 485)	(6 097)

Analýza splatnosti finančných záväzkov k 31. decembru 2025 je nasledovná:

<i>V tisícoch EUR</i>	Na požiadanie a menej ako 1 mesiac	Od 1 do 3 mesiacov	Od 3 do 12 mesiacov	Od 12 mesiacov do 5 rokov	Viac ako 5 rokov	Spolu
Záväzky						
Úvery (poznámka 16)	-	-	(5 707)	-	(25 485)	(31 192)
Záväzky z lízingu (poznámka 9)	(254)	(508)	(2 275)	(8 962)	(119)	(12 118)
Záväzky z obchodného styku (poznámka 18)	0	(19 978)	-	-	-	(19 978)
Ostatné finančné záväzky (poznámka 18)	(1 430)	-	-	-	-	(1 430)
Čisté aktíva vlastníkov s právami na predajnú opciu	-	-	(58 852)	-	-	(58 852)
Budúce platby vrátane budúcich splátok istiny a úrokov spolu	(1 684)	(20 486)	(66 834)	(8 962)	(25 604)	(123 570)

Analýza splatnosti finančných záväzkov k 31. decembru 2024 je nasledovná:

<i>V tisícoch EUR</i>	Na požiadanie a menej ako 1 mesiac	Od 1 do 3 mesiacov	Od 3 do 12 mesiacov	Od 12 mesiacov do 5 rokov	Viac ako 5 rokov	Spolu
Záväzky						
Úvery (poznámka 16)	-	-	(5 100)	-	(6 097)	(11 197)
Záväzky z lízingu (poznámka 9)	(157)	(314)	(1 405)	(4 676)	(370)	(6 922)
Záväzky z obchodného styku (poznámka 18)	-	(20 242)	-	-	-	(20 242)
Ostatné finančné záväzky (poznámka 18)	(1 388)	(114)	-	-	-	(1 502)
Čisté aktíva vlastníkov s právami na predajnú opciu	-	-	(23 891)	-	-	(23 891)
Budúce platby vrátane budúcich splátok istiny a úrokov spolu	(1 545)	(20 670)	(30 396)	(4 676)	(6 467)	(63 754)

25 Riadenie finančného rizika (pokračovanie)

Analýza splatnosti finančných záväzkov k 1. januáru 2024 je takáto:

V tisícoch EUR	Na požiadanie a menej ako 1 mesiac	Od 1 do 3 mesiacov	Od 3 do 12 mesiacov	Od 12 mesiacov do 5 rokov	Viac ako 5 rokov	Spolu
Závazky						
Úvery (poznámka 16)	-	-	(1 633)	-	(4 179)	(5 812)
Závazky z lízingu (poznámka 9)	(127)	(254)	(844)	(2 383)	(563)	(4 171)
Závazky z obchodného styku (poznámka 18)	0	(11 887)	-	-	-	(11 887)
Ostatné finančné záväzky (poznámka 18)	(936)	(40)	-	-	-	(976)
Čisté aktíva vlastníkov s právami na predajnú opciu	-	-	(18 380)	-	-	(18 380)
Budúce platby vrátane budúcich splátok istiny a úrokov spolu	(1 063)	(12 181)	(20 857)	(2 383)	(4 742)	(41 226)

26 Riadenie kapitálu

Cieľom Skupiny pri riadení kapitálu je zabezpečiť schopnosť Skupiny pokračovať v činnosti ako nepretržite fungujúci podnik s cieľom poskytovať výnosy akcionárom a benefity ostatným zainteresovaným stranám a udržiavať optimálnu kapitálovú štruktúru s cieľom znižovať náklady kapitálu. Na udržanie alebo úpravu kapitálovej štruktúry môže Skupina upraviť výšku dividend vyplácaných akcionárom, vrátiť akcionárom kapitál, vydať nové akcie (ako to bolo v prípade kapitálovej injekcie v roku 2025) alebo riadiť úroveň svojho dlhu. Výška kapitálu, ktorý Skupina riadila k 31. decembru 2025, bola 58 852 tisíc EUR (31. december 2024: 23 891 tisíc EUR; 1. január 2024: 18 380 EUR).

V súlade s ostatnými subjektmi v odvetví skupina monitoruje kapitál na základe ukazovateľa zadlženosti. Tento ukazovateľ sa vypočíta ako upravené celkové záväzky (bez čistých aktív priraditeľných vlastníkom) vydelené celkovým spravovaným kapitálom. Skupina považuje celkový spravovaný kapitál za čisté aktíva priraditeľné vlastníkom (vykázané ako záväzok v konsolidovanom výkaze o finančnej situácii). Stratégia skupiny v roku 2025, ktorá bola nezmenená oproti roku 2024, bola udržiavať stabilnú kapitálovú základňu na podporu rýchlej strategickej expanzie. Ukazovateľ zadlženosti poklesol zo 186 % na 123 % v dôsledku významného kapitálového príspevku vo výške 29 986 tisíc EUR prijatého počas vykazovaného obdobia 2025. Táto optimalizovaná kapitálová pozícia umožňuje skupine udržiavať strategické využívanie externého kapitálu na financovanie kľúčových technologických inovácií a expanzie európskej logistiky.

Skupina splnila všetky externé uložené kapitálové požiadavky počas rokov 2025 a 2024. Tieto sú stanovené v úverových zmluvách Skupiny, na základe ktorých je Skupina povinná udržiavať konkrétne finančné kovenanty vrátane ukazovateľa zadlženosti vypočítaného podľa bankových definícií.

27 Zverejnenie reálnych hodnôt

Finančné nástroje oceňované reálnou hodnotou sa analyzujú podľa úrovne v rámci hierarchie reálnej hodnoty (úroveň 1, 2 alebo 3) na základe významnosti vstupov použitých pri oceňovaní. K dátumu zostavenia účtovnej závierky skupina klasifikuje svoje finančné nástroje nasledovne:

a) Opakujúce sa a jednorazové oceňovanie reálnou hodnotou

K 31. decembru 2025 a 2024 Skupina nedržala žiadne finančné aktíva ani finančné záväzky oceňované reálnou hodnotou na opakujúcom sa ani jednorazovom základe. Tabuľky hierarchie reálnej hodnoty preto nie sú prezentované.

27 Zverejnenie reálnych hodnôt (pokračovanie)

b) Aktíva a záväzky neoceňované reálnou hodnotou, pre ktoré sa reálna hodnota zverejňuje

Finančné aktíva a záväzky Skupiny, ktoré nie sú oceňované reálnou hodnotou v konsolidovanom výkaze o finančnej situácii, zahŕňajú peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty, pohľadávky z obchodného styku a ostatné pohľadávky, záväzky z obchodného styku a ostatné záväzky a úvery a pôžičky. Pre všetky tieto nástroje (peňažné prostriedky, pohľadávky, záväzky a úvery) oceňované amortizovanou hodnotou Skupina považuje ich účtovné hodnoty za primerané priblíženie ich reálnych hodnôt, pretože úrokové sadzby sú buď blízke aktuálnym trhovým sadzbám, alebo nástroje sú krátkodobej povahy.

V prípade úverov a pôžičiek sa reálna hodnota rovná ich účtovnej hodnote, keďže úvery nesú úrok s pohyblivou sadzbou, ktorá sa preceňuje na trhovú hodnotu, a vplyv diskontovania prvkov s pevnou sadzbou nie je významný. Reálne hodnoty všetkých týchto nástrojov sú na úrovni 2 hierarchie reálnej hodnoty.

28 Prezentácia finančných nástrojov podľa kategórií oceňovania

Informácie o významných postupoch účtovania

Na účely oceňovania IFRS 9 „Finančné nástroje“ klasifikuje finančné aktíva do nasledujúcich kategórií: (a) finančné aktíva v FVTPL; (b) dlhové nástroje v FVOCI; (c) majetkové nástroje v FVOCI a (d) finančné aktíva v AH. Finančné aktíva v FVTPL majú dve podkategórie: (i) aktíva povinne oceňované v FVTPL a (ii) aktíva takto určené pri prvotnom vykázaní. Okrem toho pohľadávky z finančného lízingu tvoria osobitnú kategóriu.

Všetky finančné aktíva skupiny patria do kategórie oceňovania AH. Všetky finančné záväzky skupiny boli vykazované v AH.

29 Udalosti po konci účtovného obdobia

Investičný daňový kredit (Industria 4.0 – Taliansko)

V apríli 2026 Skupina obdržala záväzné záverečné osvedčenie od príslušného ministerstva a daňového úradu potvrdzujúce, že jej investícia do automatizácie skladu v talianskom distribučnom centre spĺňa podmienky talianskej vládnej daňovej stimulačnej schémy Industria 4.0 zameranej na podporu digitálnej transformácie. Celková výška daňového dobropisu predstavuje 1 240 096 EUR.

Keďže nebola splnená podmienka primeranej istoty potrebná na vykázanie dotácie podľa IAS 20 k 31. decembru 2025, Skupina klasifikovala túto skutočnosť ako neupravujúcu udalosť po súvahovom dni v súlade s IAS 10. Daňový dobropis bude využitý na zápočet záväzkov z dane z príjmov právnických osôb v Taliansku počínajúc zdaňovacím obdobím 2026.