

Značka, kterou složilo 20 000 lidí, hledá nového majitele.

PaperTime jsou české 3D papírové skládačky — sedm let budovaná značka s vlastní výrobou, 11 534 zákazníky, mediální stopou (Forbes, Vogue, Reflex, iDNES) a provozem, který mimo sezónu běží na ~1 hodinu týdně. Prodáváme otevřeně: všechna čísla za všechny roky jsou na prodej.papertime.cz, kompletní dataroom pro vážné zájemce.


20 000+

prodaných skládaček za
7 let

2,46 M Kč

tržby CZ 2025 (s DPH)

11×

H1 2026 vs H1 2025

4,9 / 5

ze 123 ověřených
hodnocení

~90 %

hrubá marže na
produktu

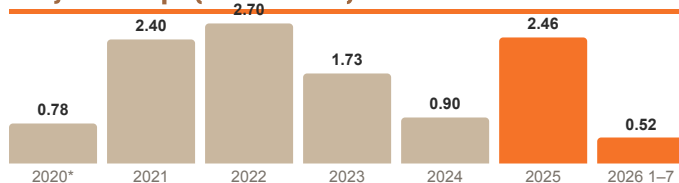
~1/3

tržeb z neplacených
kanálů

Co kupujete

- Vlastní výroba a produktový stroj** — nový motiv z nápadu na e-shop za 24 h (licence → AI foto → tisk on-demand v Brně), marže 85–90 %, žádné kontejnery ani mrtvé zásoby.
- Značka generující poptávku sama** — ~900 tis. Kč tržeb ročně z neplacených kanálů; vybudování stálo 7 let a ~3,3 M Kč doložených investic.
- Dva e-shopy** papertime.cz (Shoptet) + papertime.eu (Shopify), reklamní účty Meta/Google s historií, GA4, IG ~4 tis., FB ~2,7 tis.
- Databáze 11 534 zákazníků** + hotová e-mailová automatizace (14 flow, open rate 33 %, ~39 % atribuce).
- Sklad 149 SKU / 2 357 ks** (prodejní ~990 tis. Kč), vybavení dílny, 2 kiosky do OC, licence, brand manuál.
- Autonomní provoz**: brigádníci na kusové sazby, AI agent v servisu, externí účetní; nula HPP.

Tržby CZ e-shopu (mil. Kč s DPH)



*2020 od září. Trajektorie kopíruje intenzitu marketingu, ne poptávku. 80–93 % tržeb v listopadu a prosinci.

Čísla bez příkras (tis. Kč, závěrky)

	2021	2022	2023	2024	2025
Čistý obrát	3 174	2 654	1 582	799	2 214
Marketing	596	704	382	216	934
PNO	19 %	27 %	24 %	27 %	42 %
EBITDA (≈ prov. VH)	+1 116	-292	-532	+538	-521
VH po zdanění	+898	-304	-583	+537	-557
Vlastní kapitál / cizí zdroje	998 / 980	694 / 1 063	111 / 762	648 / 824	91 / 1 580

Narovinu: ziskové roky = roky s disciplinovaným marketingem; 2025 byla investice do akvizice a rozjezdu EU (PNO 42 %, CAC 451 Kč vs. 209–261 dříve). Normalizace na PNO 28 % + odprodej zásob → jádro 2025 kolem breakevenu. EU e-shop je zatím ztrátový (Meta ROAS 0,64; AT 0,90 nejlepší). Repeat rate 7,8 % — dárkový, akviziční byznys.

Kde je růst

- Disciplína akvizice (PNO 42 → 28 %) = rok 2025 zhruba na nule beze změny objemu, zisk s růstem tržeb; Google Ads ROAS 4,7 sotva načaté.
- Velkoobchod/offline (ceník ~25–40 % nastaven, kanál ověřený), zakázková B2B výroba (běží na vyžádání).
- E-mail (nejvyšší konverze ~10 %), EU správně (AT/IE, lokalizace), nové produktové řady za dny.

CENOVÁ PŘEDSTAVA

2 000 000 Kč

za 100 % podílu · k jednání · zohledníme úvěr
~240 tis., půjčku společníků ~200 tis. (proti ní
pohledávka 267) i výsledek 2025

Na čem cena stojí

- Reprodukční hodnota: 7 let + ~3,3 M Kč → neplacená poptávka ~900 tis./rok
- Forward: nejsilnější H1 v historii, při PNO 28 % zhruba nula, zisk s růstem tržeb
- Aktiva + synergie pro strategického kupce; sanity check 0,9× čistých tržeb

Podmínky a proces

- Share deal za hotovost (i asset deal / cash-free debt-free), rychlý closing
- Předání 30/60/90 dní, rok podpory zakladatele, konkurenční doložka 3 roky
- NDA → dataroom do 24 h → schůzka/dílňa → indikativní nabídka → DD → SPA

Kontakt: Egor Nefedov, spoluzakladatel & jednatel · info@papertime.cz · +420 775 525 847 · prodej.papertime.cz (kompletní čísla, kalkulačka, FAQ) · dataroom.papertime.cz (pro zájemce po NDA). Zdroje: účetní závěrky 2021–2025, Shoptet/Shopify, Fio, Meta/Google Ads a GA4 API. Nejde o veřejnou nabídku ve smyslu občanského zákoníku.