

GIFTTO:DAY

Inbjudan att teckna aktier i GiftToday Sweden AB (publ.)
Emissionsmemorandum hösten 2007

Stockholm/Kristinehamn
i oktober 2007

Finansinspektionens godkännande

Memorandumet har inte granskats och registrerats av Finansinspektionen då emissionsbeloppet är mindre än 1 000 000 EUR, vilket är gränsen för undantag från krav på godkänt och registrerat prospekt, enligt lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument.

Bolagsaspekter

GiftToday Sweden AB (publ.) är ett aktiebolag och bedriver verksamhet under denna associationsform, vilken regleras av aktiebolagslagen. Bolaget bildades i Sverige och registrerades 16 mars 2005 med organisationsnummer 556680-2145 under firman Startplattan 17725 Aktiebolag, men bytte 2005-07-27 firmanamn till Choklad Distribution Sverige AB. Bolaget har bedrivit nuvarande verksamhet sedan juni 2005. Nu gällande firma registrerades i juni 2005.

Bolaget skall enligt registreringsbevis bedriva handel med och förmedla gåvor, såsom konfektyr, blommor, presentartiklar och liknande varor, samt idka därmed förenlig verksamhet. Distributionen ska ske via egna distributionskanaler och fristående leverantörer.

Bolaget är ett publikt och VPC-anslutet aktiebolag, vilket innebär att det är VPC som för bolagets aktiebok. Bolagets hemvist är Kristinehamn. Vid en extra bolagsstämma den 15 augusti 2006 beslutades bland annat om en nyemission av högst 5 000 000 aktier med avvikelser från befintliga aktieägares företrädesrätt. Årsredovisningar och bolagsordning kan hämtas från bolagets hemsida eller beställas i pappersform från bolaget:

GiftToday Sweden AB (publ.)
Strandvägen 30
681 38 Kristinehamn
www.gifttoday.se

Styrelsens försäkran

Memorandumet har upprättats av styrelsen i GiftToday AB med anledning av nyemission och upptagande till handel på AktieTorget. Styrelsen för GiftToday AB är ansvarig för innehållet i memorandumet. Härmed försäkras att styrelsen vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i memorandumet, såvitt styrelsen känner till, överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting är utlämnat, som skulle kunna påverka memorandumets innebörd. Bolagets revisor har lämnat en revisionsrapport för bifogade årsbokslut.

Kristinehamn den 28 september 2007
GiftToday Sweden AB (publ.)

<i>Peter Levin</i>	Styrelseordförande
<i>Tony Michaelsen</i>	Styrelseledamot
<i>Daniel Humble</i>	Styrelseledamot
<i>Douglas Hoover</i>	Styrelseledamot
<i>Krister Mossberg</i>	Styrelseledamot

Spridning av memorandumet

Erbjudandet riktar sig inte till personer vars deltagande förutsätter ytterligare memorandum, registrering eller andra åtgärder än som följer av svensk rätt. Memorandumet får inte distribueras i Amerikas Förenta Stater, Kanada eller något annat land där distributionen eller erbjudandet kräver åtgärder enligt ovan eller strider mot regler i ett sådant land.

Innehåll

1. Sammanfattning	7
2. Riskfaktorer	7
3. VD har ordet	7
4. Villkor och anvisningar	7
5. Utvald finansiell information	7
6. Verksamhetsbeskrivning	7
7. Finansiering och kapitalanvändning	7
8. Styrelse och revisor	7
9. Information om de aktier som erbjuds	7
10. Aktieägare	7
11. Aktiekapitalets utveckling	7
12. Finansiell information	7
13. Tilläggsupplysningar	7
14. Revisionsberättelse 2005	7
15. Revisionsberättelse 2006	7
16. Legal information	7
17. Bolagsordning	7
18. Skatteaspekter i Sverige	7
19. Förteckning av styrelsens och ledningens samtliga uppdrag	7

Bilagor

A. Förteckning över kommuner med personlig leverans	7
B. Den virtuella lagermodellen	7
C. Konkurrensöversikt	7
D. GiftToday i Media	7
E. Företagsinformation	7

Bildförteckning

Bild 1 -	Möjliga presenttillfällen	7
Bild 2 -	Flödesschema av GiftTodays presenttjänster (förenklad version).....	7
Bild 3 -	Gifttoday.se (Betaversion)	7
Bild 4 -	Chokladogram.se	7
Bild 5 -	Blomsterbudet.se	7
Bild 6 -	Definition av GiftTodays marknadssegment	7
Bild 7 -	Varumärket	7
Bild 8 -	Exempel på företagsbrandad produkt (chokladstrut) och hälsningskort.....	7
Bild 9 -	Kundutskick via e-post	7
Bild 10 -	Konkurrenssituation på konsumentmarknaden	7
Bild 11 -	Organisationsschema	7
Bild 12 -	Resultatutveckling september 2007 – december 2009	7
Bild 13 -	Likviditetsprognos september 2007 – december 2009	7

1. SAMMANFATTNING

Den följande sammanfattningen skall ses som en introduktion till Emissionsmemorandumet och innehåller inte nödvändigtvis all information, som kan vara av betydelse för att fatta ett investeringsbeslut i samband med den föreliggande nyemissionen i GiftToday Sweden AB (GiftToday). Potentiella investerare bör noggrant läsa hela Memorandumet, inklusive kapitlet ”Riskfaktorer”, innan de beslutar sig för att investera i den föreliggande nyemissionen i GiftToday. Om en investerare väcker talan hänförligt till uppgifterna i Memorandumet vid domstol, kan investeraren bli tvungen att svara för kostnaderna för översättning av Memorandumet. En person får göras ansvarig för uppgifter i sammanfattningen, eller en översättning av denna, endast om sammanfattningen är vilseledande, felaktig eller oförenlig med de andra delarna i Memorandumet.

1.1 VERKSAMHETEN

GiftTodays affärsidé är att erbjuda privat- och företagskunder en webbaserad tjänst för att snabbt och enkelt kunna ge bort presenter och presentupplevelser. Kärnan i affärsidén är möjligheten till omgående leverans av presenten för att kunna ta tillvara presenttillfällen samma dag.

GiftToday erbjuder därför ett digitalt presentkort på presentportalen GiftToday.se, som levereras omedelbart per e-post och där presentmottagaren själv kan välja sin present från ett brett och attraktivt utbud. Denna tjänst kompletteras med de två premiumtjänsterna Chokladogram.se och Blomsterbudet.se, som erbjuder personlig leverans av choklad och blommor samma dag.

Marknadspotential

Det relevanta marknadssegmentet för GiftTodays tjänster är redan idag mycket stort och uppskattas till mellan 250 och 500 miljoner SEK enbart i Sverige och över 550 miljoner SEK i Skandinavien. Räkna man med övriga europeiska länder, som ligger med i GiftTodays expansionsplan, blir marknadspotentialen flera gånger större.

Proof-of-concept

Trots mycket begränsade marknadsföringsinsatser och enbart via sina två premiumtjänster Chokladogram.se och Blomsterbudet.se har GiftToday lyckats generera över 30 000 beställningar från 18 000 kunder fram till idag. En stor del av kunderna har dessutom gjort fler än en beställning, vilket är ett tydligt bevis på deras lojalitet.

Det faktum att verksamheten genererar ett bidrag på ca 30 % och att bolaget har gått med vinst fram till dess att bolaget började investera i expansion under våren 2007, anses som tydliga bevis på att affärsidén har substans och stor kommersiell potential i framtiden. Lanseringen av presentportalen GiftToday.se den 1 oktober 2007 kommer att förstärka denna position ytterligare.

Investeringar inför framtiden är redan gjorda

Sedan starten under hösten 2004 har GiftToday lagt ner tusentals timmar på att bygga upp en modern och framtidssäker teknisk plattform, ett stort leverantörsnätverk samt ett eget distributionsnätverk, som redan idag når ut till över 40 % av Sveriges befolkning. Sedan våren 2007 har GiftToday intensifierat sina ansträngningar inför den planerade expansionen, bland annat genom förvärv av GiftToday i Kristinehamn AB och förberedelse för lanseringen av presentportalen GiftToday.se den 1 oktober 2007.

Affärsmodell

GiftToday fokuserar på att bygga starka varumärken och kundrelationer, medan lagerhållning och distribution läggs ut på producenter, grossister och externa distributörer. Denna virtuella lagermodell innebär för Bolaget lägre fasta kostnader, ingen kapitalbindning, ingen risk, samt ett positivt kassaflöde jämfört med ett eget lager. GiftTodays marknadsstrategi innebär dessutom att marknadsföringskostnader, i stor utsträckning, enbart uppstår vid försäljningsdrivande aktiviteter. Affärsmodellen gör det dessutom enkelt att introducera presentportalen GiftToday.se i andra länder.

En unik position

GiftToday har lyckats skaffa sig en unik position på marknaden genom att erbjuda både en presentportal, med ett brett sortiment av presenter med omedelbar leverans, och premiumtjänster med personlig leverans samma dag. Den tekniska plattformen, det omfattande leverantörsnätverket och det egna distributionsnätverket ger GiftToday ett betydande försprång gentemot sina konkurrenter på den snabbt växande marknaden. Ledningen hyser stor tillförsikt för att GiftToday kommer att få en ledande position på den svenska marknaden och står väl rustat inför den planerade internationella expansionen.

Lysande utsikter

GiftToday ligger över försäljningsbudgeten för innevarande år och räknar med att under helåret 2007 mer än fördubbla omsättningen mot föregående år. År 2009 räknar ledningen med att omsätta ca 135 miljoner SEK med en vinstmarginal på ca 13 % efter skatt.

1.2 ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Emissionsvolym	9 000 000 SEK, fördelat på 5 000 000 nyemitterade aktier
Teckningskurs	1,80 SEK per aktie, courtage utgår ej.
Teckningspost	Teckning görs i poster om 2 000 aktier
Företrädesrätt	Emissionen genomförs utan företrädesrätt för befintliga aktieägare
Anmälningstid:	23 oktober – 15 november 2007
Anmälan	Anmälan som är bindande skall sändas till Mangold Fondkommission på följande adress: Mangold Fondkommission Ärende: GiftToday Sweden AB Box 55691 102 15 STOCKHOLM Besöksadress: Engelbrektsplan 2
Tilldelning	Styrelsen beslutar om tilldelning av aktier. Meddelande i form av en avräkningsnota beräknas sändas ut omkring den 20 november 2007. Meddelande sänds endast till de som erhållit tilldelning.
Likvid	Tilldelade aktier skall betalas enligt instruktion på avräkningsnotan dock senast tre (3) bankdagar efter utsändandet av avräkningsnotan.
Leverans av aktierna	De aktier som betalats i tid beräknas finnas tillgängliga på tecknarens VP-konto inom några dagar efter att betalning inkommit.
Handel i aktien	Första handelsdag på AktieTorget beräknas till den 5 december 2007.

1.3 RISKFAKTORER

Allt företagande och ägande av aktier är förenat med risktagande och i detta fall är inte GiftToday något undantag. Den nedanstående redovisningen av riskfaktorer gör ej anspråk på att vara fullständig, ej heller är riskerna rangordnade efter grad av betydelse. Se även kapitlet "Riskfaktorer", sidan 10-11, senare i detta memorandum.

Bolagsrisker

Kort verksamhetshistorik

Företaget GiftToday har i sin affärsinriktning en kort verksamhetshistorik. I ett relativt nystartat företag är risken större att oförutsedda händelser kan ske.

Begränsade resurser

GiftToday är ett mindre företag med begränsade resurser vad gäller ledning, administration och kapital. Det finns en risk att bolaget misslyckas med att kanalisera resurserna och därmed drabbas av finansiella och styrningsrelaterade problem.

Beroende av nyckelpersoner och medarbetare

GiftToday baserar sin framgång på ett fåtal personers kunskap, erfarenhet och kreativitet.

Intjäningsförmåga och framtida kapitalbehov

Det kan inte uteslutas att det tar längre tid innan bolaget uppnår ett positivt kassaflöde, än vad som förespeglas i memorandumet.

Produktrisk och etableringsrisk

Kvantiteten av sålda produkter kan vara mindre och tiden det tar att etablera sig på marknaden kan vara betydligt längre än vad bolaget i dagens skede har anledning att tro.

Marknadsrisker

Aktiens likviditet

Det kan föreligga en risk att aktien inte omsätts varje dag och avståndet mellan köp- och säljkurs kan var betydande.

Kursfall på aktiemarknaden

Aktiemarknaden kan generellt gå ner av olika orsaker så som räntehöjningar, politiska utspel, valutakursförändringar och sämre konjunkturella förutsättningar. Aktiemarknaden präglas även till stor del av psykologiska faktorer.

1.4 TJÄNSTER

GiftToday's affärsidé är att vara kundens förstahandsval då en presentsituation uppstår. Genom hög servicegrad och tillgänglighet samt uppskattade produkter till marknadsmässiga priser skall tjänsterna vara skalbara och anpassade för en internationell marknad, vilket skapar förutsättningar för en hög volym och lönsam verksamhet.

Det finns många anledningar att ge mindre presenter både privat och i affärsvärlden. De små presenterna som säger mer än ord finns varje dag kring alla människor. Då menas inte de presenter man köper och tar med sig personligen, exempelvis till bröllop eller en närstående familjemedlem, utan de många andra tillfällen, som finns att visa sin uppskattning.

GiftToday's tjänster används via Internet från en dator, mobiltelefon eller handdator (exempelvis PocketPC eller Palm Pilot). Tjänsterna levereras med på-dagen-leverans, vilket innebär att mottagaren får sin present samma dag som kunden beställer. Leveransen skiljer sig något åt beroende på valet av tjänst under GiftToday. Kunden kan nås inom ett par minuter för leverans av ett GiftCard till sin e-post, där mottagaren antingen kan välja

mellan presenter från GiftToday eller varor från varumärkena Chokladogram.se eller Blomsterbudet.se, så kommer leverans till dörren samma dag. Enkelhet och tillgänglighet är viktiga ledord för Bolaget.

GiftToday vänder sig till både privatpersoner och företagskunder med tre olika erbjudanden, som finns samlade på respektive webbsida:

Gifttoday.se

Gifttoday kommer från och med 1 oktober 2007 att erbjuda ett mycket brett utbud av presentartiklar på presentportalen GiftToday.se. Huvudfunktionen på GiftToday.se är ett digitalt presentkort som erbjuder presentmottagaren att själv kunna välja bland de erbjudna presenterna.

Blomsterbudet.se

På Blomsterbudet.se kan kunderna välja mellan ett stort urval av olika blomsterarrangemang, som sedan distribueras till presentmottagaren på ett stort antal orter i Sverige. I tjänsten finns även möjligheten att köpa blomstercheckar som kan distribueras eller ges till presentmottagaren. Blomstercheckarna kan sedan användas av mottagaren för betalning vid beställning av valfri produkt från Blomsterbudet.se eller Chokladogram.se.

Chokladogram.se

På motsvarande sätt som Blomsterbudet.se fungerar finns Chokladogram.se tillgängligt för den som hellre vill ge njutbar choklad.

GiftTodays koncept är skalbart och kan enkelt implementeras på nya marknader. Så länge utbredningen sker inom EU är de juridiska hindren för utvidgningen mycket begränsade. Introduktionen av GiftTodays presentkort kommer att ske med början i Sverige från och med 1 oktober 2007. Därefter kommer en geografisk utbredning att ske med ett nytt land varje halvår, med start i Danmark, Finland och Tyskland.

1.5 STYRELSE, VD OCH REVISORER

Styrelsen i GiftToday AB består av Peter Levin, Tony Michaelsen, Daniel Humble och Douglas Hoover. VD för bolaget är Daniel Humble. Auktoriserad revisor är Helena Ståhl hos Ernst & Young Sweden.

1.6 VIKTIGA HÄNDELSER I BOLAGETS UTVECKLING

1999	GiftAhoy A/S grundades.
2004	Bolaget bildades under namnet Chokladogram HB.
2005	Aktiebolaget Choklad Distribution Sverige AB bildades.
2006	De två plattformarna för Chokladogram och Blomsterbudet färdigutvecklades.
2007	Dotterbolaget GiftToday Kristinehamn AB förvärvades, och moderbolaget namnändrades till GiftToday Sweden AB. Listas på AktieTorget.

1.7 NYCKELTAL

	Halvårsrapport	Bokslut	Bokslut
	Jan – jul 2007	Jan – dec 2006	Maj – dec 2005
Nettoomsättning	1 375 TSEK	2 237 TSEK	1 327 TSEK
Rörelsens kostnader	2 185 TSEK	2 340 TSEK	1 246 TSEK
Rörelseresultat	-810 TSEK	-102 TSEK	81 TSEK
Resultat före skatt	-813 TSEK	-108 TSEK	100 TSEK
Avkastning på eget kapital (1)	Neg	Neg	52,0 %
Avkastning på totalt kapital (2)	Neg	Neg	14,4 %
Anläggningstillgångar	854 TSEK	324 TSEK	235 TSEK
Omsättningstillgångar	2 471 TSEK	437 TSEK	459 TSEK
Eget kapital	2 163 TSEK	63 TSEK	170 TSEK
Långfristiga skulder	0 TSEK	0 TSEK	0 TSEK
Kortfristiga skulder	2 354 TSEK	698 TSEK	524 TSEK
Soliditet (3)	65,1%	8,2 %	24,5 %
Likvida medel	1 309 TSEK	78 TSEK	51 TSEK
Kassalikviditet (4)	102%	49,5 %	70,0 %
Balansomslutning	3 324 TSEK	761 TSEK	694 TSEK
Investeringar	364 TSEK	185 TSEK	294 TSEK
Utdelning per aktie	0 SEK	0 SEK	0 SEK
Medelantal anställda	6	2	1

Kommentarer:

- (1) (Resultat efter skatt)/Genomsnittligt justerat eget kapital
- (2) (Rörelseresultat + ränteintäkter)/Genomsnittlig balansomslutning
- (3) Justerat eget kapital/Balansomslutning
- (4) (Omsättningstillgångar – lager)/Kortfristiga skulder

Bolaget startade i maj 2005 vilket innebär att första räkenskapsåret endast omfattar knappt 8 månader. Delårsrapporterna gäller från den 1 januari till den 30 juni. Halvårsrapporten har inte reviderats av bolagets revisor.

1.8 AKTIEÄGARE

Efter föreliggande emission:

Aktieägare	Antal aktier	Antal röster	Andel röster
HK Kristinehamn AB	1 908 000	1 908 000	12,72 %
Rikard Jonsson	1 768 000	1 768 000	11,79 %
Fredrik Wallström	1 000 000	1 000 000	6,67 %
Daniel Humble	1 000 000	1 000 000	6,67 %
Daniel Österholm	1 000 000	1 000 000	6,67 %
Thomas Lennholm	1 000 000	1 000 000	6,67 %
Anders Bodolla	1 000 000	1 000 000	6,67 %
Övriga aktieägare	1 324 000	1 324 000	8,83 %
Nya aktieägare	5 000 000	5 000 000	33,33 %
Total	15 000 000	15 000 000	100,0 %

2. RISKFAKTORER

En investering i GiftToday utgör en affärsmöjlighet, men innebär också betydande risker. Dessa kan p.g.a. omvärldsfaktorer och bolagets affärsinriktning vara svåra att kvantifiera. Hela det investerade kapitalet kan förloras. I företag med ringa eller begränsad historik kan risken ses som extra stor. För att bedöma företaget är det viktigt att beakta de personer som skall bedriva verksamheten, deras bakgrund och riskprofilen i den verksamhet som skall bedrivas. Den som överväger att teckna sig för köp av aktier i GiftToday bör inhämta råd från kvalificerad rådgivare. Nedan redogörs för ett antal riskfaktorer som har betydelse för bedömningen av företaget och dess aktie. Riskfaktorerna är inte framställda i prioriteringsordning och gör inte anspråk på att vara heltäckande.

2.1 BOLAGSRISKER

Kort verksamhetshistorik

Företaget GiftToday har i sin affärsinriktning en kort verksamhetshistorik att falla tillbaka på. Bolaget skall försöka etablera sig som ett förstahandsval inom presentmarknaden, och står i inledningen av etableringsfasen. Det går därmed inte att säga något om marknadens acceptans av tjänsterna och de produkter som erbjuds, eller se några trender för försäljning och resultatutvecklingen.

Begränsade resurser

GiftToday är ett litet företag med begränsade resurser vad gäller ledning, administration och kapital. För genomförandet av strategin är det av vikt, att resurserna disponeras på ett för bolaget optimalt sätt. Det finns en risk att bolagets resurser inte räcker till och att det därmed drabbas av finansiellt och operativt relaterade problem.

Beroende av nyckelpersoner

GiftToday baserar sin framgång på ett fåtal personers kunskap, erfarenhet och kreativitet. Bolaget är även i framtiden beroende av att kunna finna kvalificerade medarbetare. Bolaget arbetar hårt med att minska beroendet genom en god dokumentation av rutiner och arbetsmetoder.

Intjäningsförmåga och kapitalbehov

Det kan inte uteslutas att det tar längre tid än beräknat innan bolaget når ett positivt kassaflöde. Det kan inte heller uteslutas att GiftToday i framtiden kan komma att söka nytt externt kapital. Det finns inga garantier att det i så fall kan anskaffas på för aktieägare fördelaktiga villkor. Ett misslyckande i att generera vinster i tillräcklig omfattning kan påverka bolagets marknadsvärde.

Försäljningsrisk

Det går inte att med säkerhet fastslå att de tjänster som företaget utvecklat får det positiva mottagande på marknaden som förespeglas i det här memorandumet. Kvantiteten av de erbjudna tjänsterna och sålda produkterna kan bli mindre och tiden det tar att etablera sig på marknaden kan vara betydligt längre än vad bolaget i dagens skede har anledning att tro.

Risk med distributionsvägar

Den svenska marknaden för produkter som GiftToday erbjuder och säljer är beroende av etablerade distributionskanaler. GiftToday står och faller inte med enstaka distributörens beslut då huvudmarknaden är Europa, men ett negativt beslut från några av de svenska distributörerna skulle försvåra och försena lanseringen.

2.2 MARKNADSRISKER

Aktiens likviditet

GiftTodays aktie är idag inte likvid. Aktien kommer däremot att tas upp till handel på AktieTorget under förutsättning att spridningskravet för aktien är uppfyllt. Aktien kommer att ägas av ett mindre antal aktieägare vilket gör att det kan föreligga en risk att aktien inte omsätts varje dag. Avståndet mellan köp- och säljkurs kan därför vara betydande. Det finns ingen garanti för att aktier förvärvade genom nyemissionen kan säljas till för innehavaren acceptabla nivåer vid varje given tidpunkt.

Kursfall på aktiemarknaden

Aktiemarknaden kan generellt gå ner av olika orsaker så som räntehöjningar, politiska utspel, valutakursförändringar och sämre konjunkturella förutsättningar.

Aktiemarknaden präglas även till stor del av psykologiska faktorer. En aktie som GiftTodays aktie påverkas på samma sätt som alla andra aktier av dessa faktorer, vilka till sin natur många gånger kan vara problematiska att förutse och skydda sig mot.

3. VD HAR ORDET



Visste du att bara i Sverige fyller 25 000 personer år varje dag och i Europa ca 2 miljoner? Det finns dessutom många andra tillfällen att uppvakta någon och anledningar till att ge presenter.

Vår affärsidé ligger helt i tiden med den moderna människan, där tidsbrist och stress är delar av vårt vardagsliv. Vårt mål är att skapa den främsta presentportalen på Internet och med den skapa möjlighet att sända en uppskattning till en vän, en familjemedlem eller en affärsbekant utan att för den skull lägga ned onödigt mycket tid av en annars ofta stressig vardag. GiftTodays nisch är att lösa problemet med för sena presenter omgående!

Hos oss kan kunden själv välja leveransmetod i form av personlig leverans eller leverans per post. Kunden väljer också själv om presenten ska vara förbestämd eller om mottagaren ska få välja själv! Vår vision är att vara den naturliga presentportalen på Internet. Även om man inte väljer att använda vår tjänst just idag, ska vi alltid vara ett alternativ.

Idag erbjuder vi tre presenttjänster:

- Blomsterbudet, ett alternativ till de traditionella blomsterförmedlingsdrakarna, med lika stort utbud men betydligt lägre pris för konsumenten.
- Chokladogram, ett alternativ till traditionellt blomsterförmedlingen där konsumenterna kan skicka choklad.
- GiftTodays GiftCard, som erbjuder mångfald och snabbhet och där kunden får bestämma presenten själv.

Affärsmodellen är skalbar och på så sätt mycket enkel att applicera på flera marknader utan att för den skull öka de fasta kostnaderna i bolaget. Logistiken är viktig för bolaget, med rätt typ av leverantörer för att skapa tillväxt. Logistikmodellen är beprövad och används framgångsrikt av blomsterförmedlingar, men vi gör det i ny tappning med ny teknik.

Om vi bara i Sverige kan ha ett snittköp på 1 per person vart 50:e år, skulle det innebära en omsättning på 60 miljoner kronor. Jag är starkt övertygad om det och tror att vi kommer att kunna överträffa dessa siffror.

Vi har redan bevisat att vår affärsmodell har stor intjäningsförmåga, samtidigt som vi har vuxit till en av de största aktörerna på marknaden. Dessutom har vi de senaste tre åren lagt ner tusentals timmar på att bygga upp ett avancerat tekniskt system samt egna leverantörs- och distributionsnätverk, vilket ger oss ett ovärderligt försprång på en snabbt växande marknad. Med andra ord, vi har all världens möjlighet att lyckas och den ska vi utnyttja!

Stockholm oktober 2007

Daniel Humble
VD

4. VILLKOR OCH ANVISNINGAR

Erbjudandet

Allmänheten erbjuds att teckna aktier i GiftToday Sweden ABs (publ) nyemission om sammanlagt högst 5 000 000 aktier om vardera ett kvotvärde på 0,05 SEK per aktie. Vid full teckning kommer GiftToday Sweden tillföras 9 000 000 SEK före emissionskostnader. Lägsta emissionsbelopp för att fullfölja emissionen är 5 000 000 SEK.

Teckningskurs

Teckningskursen är 1,80 SEK per aktie. Courtage utgår ej.

Företrädesrätt

Emissionen genomförs utan företrädesrätt för befintliga aktieägare.

Anmälningssperiod

Anmälan om teckning kan göras mellan 23 oktober – 15 november 2007. Styrelsen förbehåller sig rätten att förlänga den tid under vilken anmälan kan ske.

Anmälan

Anmälningssedel medföljer detta memorandum. Anmälan om teckning skall avse en eller flera handelsposter om vardera 2 000 aktier och skall ske på anmälningssedeln enligt fastställt formulär. Anmälningssedeln skickas eller lämnas korrekt ifylld så att den är Mangold Fondkommission tillhanda senast kl 15.00 den 15 november 2007. Ifylld anmälningssedel skall skickas eller lämnas till:

Mangold Fondkommission AB
Ärende: GiftToday Sweden
Box 55691
102 15 STOCKHOLM
Besöksadress: Engelbrektsplan 2

Telefon: 08-503 015 50
Telefax: 08-503 01 51

Endast en anmälan per person kommer att beaktas. Om fler anmälningssedlar skickas in kommer endast den senast inkomna anmälningssedeln att beaktas. Ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende. Inga tillägg eller ändringar får göras i den på anmälan förtryckta texten. Anmälan är bindande.

Ytterligare anmälningssedlar kan beställas från Mangold Fondkommission på telefon enligt ovan.

Tilldelning

Tilldelning av aktier beslutas av styrelsen i GiftToday. Vid tilldelning eftersträvas en erforderlig spridning av ägandet för att skapa förutsättningar för en regelbunden och likvid handel med Bolagets aktier. Vid övertäckning beslutar styrelsen i GiftToday om tilldelning av aktier vilket innebär att tilldelning kan komma att ske med färre antal poster än anmälan avser. Tilldelning är inte beroende av när under anmälningstiden anmälningssedeln lämnas.

Besked om tilldelning

Så snart tilldelning fastställts skickas avräkningsnota till dem som erhållit tilldelning, vilket beräknas ske omkring den 20 november 2007. De som ej erhållit tilldelning får inget meddelande.

Betalning

Full betalning för tilldelade aktier skall erläggas kontant enligt instruktioner på avräkningsnotan, dock senast tre (3) bankdagar efter utsändandet av avräkningsnotan.

Om full betalning inte erläggs i rätt tid kan tilldelade aktier komma att överlätas till annan eller säjas. Skulle försäljningspriset vid en sådan överlåtelse eller försäljning vara lägre än teckningskursen i denna emission kan den som först erhöll tilldelning av aktierna komma att få erlägga mellanskillnaden.

Erhållande av aktier

GiftToday är anslutet till VPC AB:s kontobaserade värdepapperssystem. När betalning erlagts och registrerats, sänder VPC ut en VP-avi som visar antalet aktier som registrerats på det VP-konto som angivits på anmälningssedeln. .

För de som på anmälningssedeln angivit depå hos bank eller annan förvaltare sker leverans av aktier till respektive förvaltare och bokning av aktier på depån sker enligt förvaltarens egna rutiner.

Rätt till utdelning

Aktierna berättigar till utdelning för räkenskapsåret 2007 och framåt. Eventuell utdelning för räkenskapsåret 2007 fastställs vid årsstämman 2008 och ombesörjs av VPC eller förvaltarregistrerade innehav i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

Offentliggörande av utfallet

Snarast möjligt efter att teckningstiden avslutas och senast den 23 november 2007 kommer Bolaget att offentliggöra utfallet i emissionen. Offentliggörandet kommer att ske genom pressmeddelande och finnas tillgängligt på Bolagets hemsida.

Handel på AktieTorget

GiftToday har godkänts av AktieTorgets styrelse för handel på AktieTorgets handelslista under förutsättning att spridningskravet för aktien är uppfyllt. Första handelsdag är beräknad till onsdag den 5 december 2007. Handelsbeteckningen kommer att vara GIFT. GiftToday aktiens ISIN-kod är SE0002210146. En handelspost uppgår till 2 000 aktier.

Handel i aktien

AktieTorget är ett värdepappersinstitut och har Finansinspektionens tillstånd att driva handel med värdepapper. Genom avtal med OMX Stockholmsbörsen använder AktieTorget fondbörsens handelssystem SAXESS. Det innebär att den som vill köpa och sälja aktier som är noterade på AktieTorget använder sin vanliga bank eller fondkommissionär. Aktiekursen från bolag på AktieTorget går att följa i realtid hos de flesta Internetmäklare och på hemsidor med finansiell information. Aktiekurserna finns även att följa på Text-TV och i dagstidningarna.

Villkor för fullföljandet

Styrelsen förbehåller sig rätten att återkalla föreliggande emission om emissionsbeloppet ej uppgår till minst 5 000 000 SEK.

5. UTVALD FINANSIELL INFORMATION

5.1 RESULTATRÄKNING

(1000 EUR)	maj-05 dec-05	jan-06 dec-06	jan-07 aug-07	sep-07 dec-07	jan-08 dec-08	jan-09 dec-09
Summa intäkter	143	241	185	366	6 063	14 474
Summa rörelsekostnader	-134	-252	-333	-616	-6 152	-12 004
Rörelseresultat	9	-11	-148	-251	-89	2 471
Resultat före skatt	11	-12	-149	-251	-89	2 471
Resultat efter skatt	8	-12	-149	-116	-9	1 834

5.2 BALANSRÄKNING

(1000 EUR)	dec-05	dec-06	aug-07	dec-07	dec-08	dec-09
Summa anläggningstillgångar	25	35	92	79	195	79
Summa oms tillgångar	49	47	127	895	926	3 073
Summa tillgångar	75	82	219	974	1 121	3 152
Summa eget kapital	18	7	110	881	675	2 312
Summa kortfristiga skulder	56	75	109	93	446	840
Summa EK och skulder	75	82	219	974	1 121	3 152

5.3 KASSAFLÖDESANALYS

(1000 EUR)	Maj-05 Dec-05	Jan-06 Dec-06	Jan-07 Aug-07	Sep-07 Dec-07	Jan-08 Dec-08	Jan-09 Dec-09
Årets kassaflöde				648	-40	2 362

Ovanstående siffrorna är i euro. Perioden sep-07 till dec-07 och fram tills 2009 är prognoser.

5.4 NYCKELTAL

(1000 EUR)	Maj-05 Dec-05	Jan-06 Dec-06	Jan-07 Aug-07	Sep-07 Dec-07	Jan-08 Dec-08	Jan-09 Dec-09
Rörelsens intäkter	143	241	185	366	6 063	14 474
Rörelsens kostnader	-134	-252	-333	-616	-6 152	-12 004
Rörelseresultat	9	-11	-148	-251	-89	2 471
Resultat före skatt	11	-12	-149	-251	-89	2 471
Avkastning på eget kapital (1)	88 %	neg	neg	neg	neg	107 %
Avkastning på totalt kapital (2)	22 %	neg	neg	neg	neg	78 %
Soliditet (3)	24 %	8 %	50 %	90 %	60 %	73 %
Likvida medel	6	8	88	736	696	3 058
Kassalikviditet (4)	70 %	50 %	110 %	957 %	206 %	365 %
Balansomslutning	75	82	219	974	1 121	3 152
Investeringar	32	20	65	116	232	0
Utdelning per aktie (EUR)	0	0	0	0	0	0,11
Medelantal anställda	1	2	4	6	8	10

Kommentarer:

- (1) Resultat före skatt/ Justerat eget kapital
- (2) (Rörelseresultat + ränteintäkter) / Balansomslutning
- (3) Justerat eget kapital/Balansomslutning
- (4) (Omsättningstillgångar – lager) / Kortfristiga skulder

Kommentarer till den finansiella informationen

Intäkter	GiftToday Sweden AB är ett relativt nystartat bolag, vars första räkenskapsår var 2005. Under 2005, som omfattar åtta månader, uppgick intäkterna till 1 327 TSEK. Under 2006, som omfattar tolv månader, ökade intäkterna med 68 % till 2 237 TSEK.
Kostnader	GiftTodays kostnader för räkenskapsåret 2005 uppgick till 1 246 TSEK, och utgjordes av i huvudsak handelsvaror 560 TSEK, övriga externa kostnader 424 TSEK och personalkostnader 204 TSEK. För räkenskapsåret 2006 uppgick kostnaderna till 2 340 TSEK, varav handelsvaror utgjorde 705 TSEK, övriga externa kostnader 1 180 TSEK och personalkostnader 359 TSEK. Ökning av kostnader mellan 2005 och 2006 utgjordes av marknadsföring och implementering av bokföringssystemet.
Rörelseresultat	För år 2005 kunde bolaget uppvisa ett rörelseresultat på 81 TSEK. Under 2006 förbyttes vinsten till en förlust på 102 TSEK till följd av de höga övriga externa kostnaderna.
Avkastning på eget och totalt kapital	År 2005 var avkastningen på eget kapital 52 % och på totalt kapital 14,4 %. För år 2006 var både avkastningen på eget kapital och på totalt kapital negativt.
Investeringar	Företaget har under åren gjort investeringar i immateriella anläggningstillgångar. Investeringarna som rubriceras som utvecklingsrelaterade utgörs av kunddatabasen och uppgår till 294 TSEK för år 2005 och 185 TSEK för år 2006. De beräknas ha ett ekonomiskt värde i bolaget under fem år, vilket även utgör den planliga avskrivningstiden.
Tillgångar	Företagets tillgångar består till största delen av ovan nämnda immateriella anläggningstillgångar, vilka vid utgången av räkenskapsåret 2005 uppgick till 235 TSEK. Dessutom uppgick lagret till 90 TSEK och kundfordringarna till 238 TSEK. Motsvarande siffror vid utgången av räkenskapsåret 2006 var att de immateriella anläggningstillgångarna uppgick till 324 TSEK, varulagret 91 TSEK och kundfordringarna 143 TSEK. Den totala balansomslutningen uppgick vid 2005 års slut till 694 TSEK och 2006 till 761 TSEK.

Eget kapital	Bolaget startade år 2005 genom att ägarna tillförde 100 TSEK i aktiekapital. Under 2005 gjorde bolaget 70 TSEK i vinst, vilket överfördes i ny räkning för 2006. Den förlust som gjordes under år 2006 på 108 TSEK reducerade det egna kapitalet till 63 TSEK vid utgången av året. Nyemotioner genomförd 2007 vilket medfört ökat aktiekapital till 500 000.
Skulder	Företagets har endast haft kortfristiga skulder, vilka i huvudsak har utgjorts av leverantörsskulder. Leverantörsskulder uppgick vid utgången av 2005 till 428 TSEK och ett år senare var dessa 381 TSEK. Dessutom hade bolaget vid utgången av 2006 övriga kortfristiga skulder uppgående till 307 TSEK, vilket i huvudsak var lån från aktieägare. De totala kortfristiga skulderna på bokslutsdagen 2005 uppgick till 524 TSEK och år 2006 till 698 TSEK.
Kassaflöde	Kassaflödet från de båda verksamhetsåren har varit positiva. Under år 2005 var kassaflödet från den löpande verksamheten 245 TSEK, vilket reducerades med 294 TSEK som investerades i immateriella anläggningstillgångar. Under räkenskapsåret satsade ägarna 100 TSEK vid starten av bolaget vilket resulterade i att kassan vid årets slut uppgick till 51 TSEK. År 2006 uppgick kassaflödet från den löpande verksamheten till 211 TSEK. Av dessa medel investerades 185 TSEK i immateriella anläggningstillgångar, vilket gjorde att kassaflödet för året uppgick till 26 TSEK. Vid räkenskapsårets slut fanns det 78 TSEK i likvida medel.
Medelantal anställda	Bolaget hade under år 2005 en person anställd. Under 2006 anställdes ytterligare en person.

6. VERKSAMHETSBEKRIVNING

GiftTodays affärsidé är att erbjuda privat- och företagskunder en webbaserad tjänst för att snabbt och enkelt kunna ge bort en present och skapa en presentupplevelse vid tillfällen där man inte kan ge bort presenten personligen. Kärnan i verksamheten blir presentportalen GiftToday.se som kompletteras med de två premiumtjänsterna Chokladogram.se och Blomsterbudet.se. GiftToday har sedan starten 2005 fått över 18 000 kunder som har skickat över 30 000 presenter. GiftToday fokuserar på att bygga starka varumärken och kundrelationer, medan lagerhållning och distribution läggs ut på producenter, grossister och externa distributörer.

6.1 VISION

GiftToday ska bli en av de ledande presentportalerna i Europa. Varumärket GiftToday ska bli synonymt med genomgående högkvalitativa presenter och presentupplevelser. GiftToday ska erbjuda ett brett utbud av presenter och leveransalternativ som passar de flesta personer, presenttillfällen och plånböcker. GiftTodays tjänster ska utmärka sig genom tillgänglighet, enkelhet och snabbhet.

6.2 AFFÄRSIDÉ

Det finns många tillfällen att ge bort presenter

Livet presenterar ofantlig många presenttillfällen, dels i privatlivet, dels i arbetslivet, till exempel:

- Varje dag fyller 25 000 personer år i Sverige, i hela Europa över två miljoner¹.
- Varje månad firas det ca 4 000 bröllop och ca 120 000 bröllopsdagar i Sverige².
- Varje år föds ca 100 000 barn i Sverige³.
- Varje år examineras ca 60 000 personer på Sveriges högskolor⁴.
- Varje år byter över 1 000 000 svenskar jobb.⁵

Tabellen nedan visar en mer schematisk översikt över olika personliga presenttillfällen. Därutöver finns allmänna presenttillfällen kring högtider som Alla hjärtans dag, jul, påsk, namnsdagar med mera. Det bör noteras att ett presenttillfälle (till exempel en födelsedag) kan resultera i fler än en present.

Grattis	Kärlek	Individuellt	Jobbrelaterat
Grattis på födelsedagen! Grattis till barnet! Grattis till examen!	Älskar dig! Saknar dig! Tänker på dig! Önskar du vore här! Tack för en underbar kväll! När kan vi ses igen?	Tack för hjälpen! Tack för en trevlig kväll! Jag saknar dig! Tänker på dig! Lycka till! Det var länge sedan! Ha en skön semester! Önskar du var här! Krya på dig! Jag är skyldig dig en!	Bra jobbat! Tack för hjälpen! Tack för beställningen! Fortsätt det goda arbetet! Lycka till med det nya jobbet! Välkommen till företaget! Välkommen tillbaka!

Bild 1 - Möjliga presenttillfällen

¹ Källa: Internet World Stats, 2007, <http://www.internetworldstats.com/stats4.htm#europe>

² Källa: Statistiska Centralbyrån, 2001, http://www.scb.se/templates/tableOrChart___47900.asp

³ Källa: Statistiska Centralbyrån, 2002, http://www.scb.se/statistik/BE/BE0701/2000I02/BE51ST0303_08.pdf

⁴ Källa: Statistiska Centralbyrån, 2007, http://www.scb.se/templates/subHeading___76738.asp

⁵ Källa: Statistiska Centralbyrån, 2006, http://www.st.nu/nyheter/arbete.php?action=visa_artikel&id=565142

Men samtidigt finns det många trösklar för att ge bort mindre presenter

Alla människor blir glada av att få presenter, inte bara större men även mindre presenter som uttrycker tacksamhet, uppskattning eller bara en tanke. Många av dessa tillfällen stannar i dag bara vid en tanke, mycket på grund av ansträngningarna med att komma på, köpa och skicka presenten. I dagens stressade samhälle är nämligen tiden och inte pengarna det största hindret för att ge mindre presenter till varandra. Detta gäller framförallt presenter till personer som man inte umgås med dagligen (till exempel gamla bekanta eller kollegor) eller till personer som bor på annan ort.

För att ge bort en present måste man komma över följande trösklar:

1. Gå till en butik,
2. Finna en present,
3. Köpa presentpapper,
4. Slå in presenten,
5. Köpa ett kort,
6. Skriva en hälsning,
7. Köpa ett paket,
8. Packa ihop detta,
9. Gå till posten och skicka iväg paketet.

Interflora och Euroflorist har lyckats att bygga enkla och snabba tjänster för att kunna skicka blommor, men variationen är begränsad – *hittills!*

GiftToday tillhandahåller en unik tjänst för att snabbt och enkelt kunna ge bort en present

När behovet eller önskan att ge bort en present kommer gäller det att kunna erbjuda en tjänst som tar bort ovannämnda trösklar. GiftToday är fast övertygat om att presenter kommer att köpas i större utsträckning om tillgängligheten i att kunna köpa och få presenten levererad underlättas för konsumenten. Bolaget har därför tagit fram en webbaserade presenttjänst som bygger på följande byggstenar:

Tillgänglighet	GiftToday's e-handelslösning är tillgänglig 24 timmar om dygnet, 365 dagar om året. Det enda som behövs är en dator eller mobiltelefon med Internetuppkoppling, något som i princip alla svenskar har tillgång till nuförtiden.
Användarvänlighet	GiftToday's tjänster är enkla och inspirerande att använda, det tar bara ett par minuter att beställa en present, även utan tidigare erfarenhet.
Omgående leveranser	GiftToday erbjuder flera alternativ för omedelbar elektronisk leverans (GiftCard) eller personlig leverans på samma dag (Chokladogram och Blomsterbudet), beroende på beställaren framförhållning och önskad presentupplevelse.
Stort utbud	Människor har olika intressen och smak och det gäller naturligtvis även deras preferenser för present. GiftToday anser det därför som viktigt att erbjuda presenter i många olika kategorier.
Hög kvalitet	GiftToday levererar inte bara en present utan en presentupplevelse. Därför måste inte bara själva presenten utan hela presentupplevelsen inklusive presentkort, förpackning och leverans, oavsett prisklass, hålla samma höga kvalitet.
Konkurrenskraftigt pris	Även om priset inte är det viktigaste urvalskriteriet för tjänsten, ska det ändå vara konkurrenskraftigt i förhållande till samma eller liknande presenter i butiker.

GiftToday levererar en unik presentupplevelse

Presentupplevelsen för mottagaren är minst lika viktigt som presenttjänsten för givaren, eftersom enbart positiva presentupplevelser resulterar i nöjda kunder. Kärnan av hela presentupplevelsen är själva presenten och därför lägger GiftToday stor vikt vid att välja ut ett stort utbud av högkvalitativa presenter. Varje present kompletteras med ett hälsningskort. GiftToday erbjuder ett 20-tal olika hälsningskort som GiftToday har formgett och som har ett diskret GiftToday-branding. I framtiden kommer kunder även att kunna ladda upp egna bilder till presentkortet. Inslagningen av presenten är ytterligare en viktig del av presentupplevelsen. Därför slås presenten inte bara in med GiftTodays eget presentpapper utan även enligt GiftTodays anvisningar. Även presentpapperet har ett diskret GiftToday-branding. Om presenten levereras personligen (Chokladogram och Blomsterbudet), här buden profilkläder från Chokladogram eller Blomsterbudet. Utkörningen sker i profilerade bilar. För att säkerställa en unik presentupplevelse över tid kvalitetssäkrar GiftToday kontinuerligt presentsortimentet och presentupplevelsen.

6.3 TJÄNSTER

GiftTodays presenttjänster är samlade på presentportalen GiftToday.se, som lanserades den 1 oktober 2007. Målet är att presentportalen ska bli marknadsledande och ett självklart val vid varje tillfälle då en någon ska skicka en present. Portalen innehåller ett sortiment som tilltalar och fyller samtliga behov. Huvudtjänsten på GiftToday.se är "GiftCard", ett digitalt presentkort där mottagaren själv kan välja ut presenten.

På portalen finns även länkar till premiumtjänsterna Chokladogram.se och Blomsterbudet.se, som erbjuder breda sortiment inom produktkategorierna choklad respektive blommor med personlig leverans samma dag. Det finns möjligheten att kombinera de olika tjänsterna.

Nedan ett förenklat flödesschema över hur GiftTodays presenttjänster fungerar.

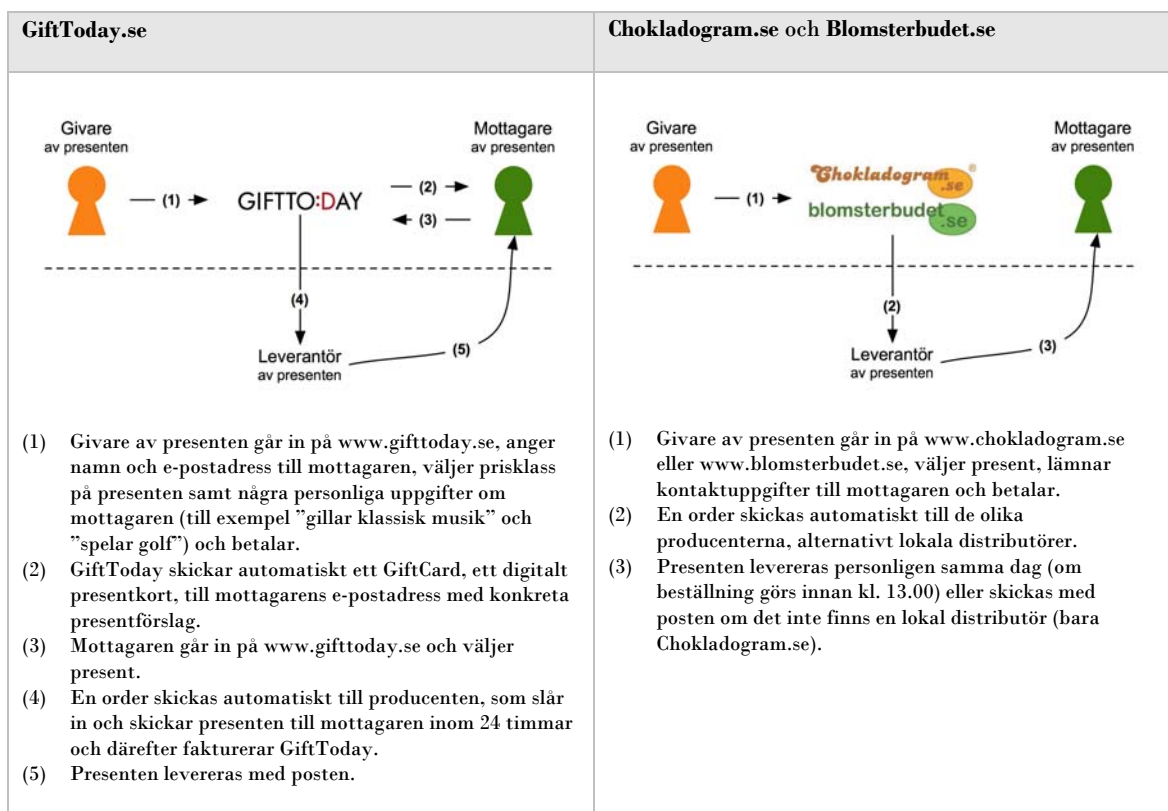


Bild 2 - Flödesschema över GiftTodays presenttjänster (förenklad version)

6.3.1 GIFTTODAY.SE

Beskrivning

<p>Att skicka ett GiftCard</p>	<p>Ett digitalt GiftCard skickas från webbsidan gifttoday.se via e-post till en mottagare. Kunden anger bara beloppet som personen önskar ge i present och mottagaren får själv välja den present som önskas. Det enda kunden behöver är en e-postadress till mottagaren. Utöver detta kan kunden förfina urvalet av presenter samt ange mottagarens intressen och personlighet, som i sin tur resulterar i att mottagaren får en valbar present, som ändå är personligt anpassad. Om exempelvis mottagaren är en livsnjutande gourmet, som får ett GiftCard värt 200 SEK, kan presentförslaget bli exempelvis en fin choklad.</p>
<p>Att få ett GiftCard</p>	<p>Mottagaren får e-post bestående av ett GiftCard. Det innehåller information om vem som har skickat kortet, ett meddelande från kunden samt länk för att komma till GiftTodays sida, där presenterna finns. Genom att klicka på länken kommer mottagaren till den aktuella priskategorin och kan välja från GiftTodays breda utbud av presenter. Om personen inte finner en present som passar kan personen utnyttja sökfunktionen på GiftToday.se och hitta andra produktkategorier inom samma prisklass som presentkortet gäller för. När mottagaren har gjort sitt val av present behöver han/hon bara fylla i adressen dit presenten ska levereras. Nu behöver mottagaren endast vänta på att presenten levereras. Så enkelt är det för mottagaren. Allt tar bara högst fem minuter!</p>
<p>Leveransen av presenten</p>	<p>Efter att mottagaren har bestämt var presenten ska levereras skickar GiftToday en order till aktuell leverantör, som tillverkar/lagerhåller presenterna för leverans. Leverantören ser till att skicka presenten med en nationell postoperatör, som GiftToday har avtal med. GiftToday tar betalt av kunden och leverantörerna, Posten och presentföretaget skickar GiftToday faktura för det som kunden har beställt.</p>

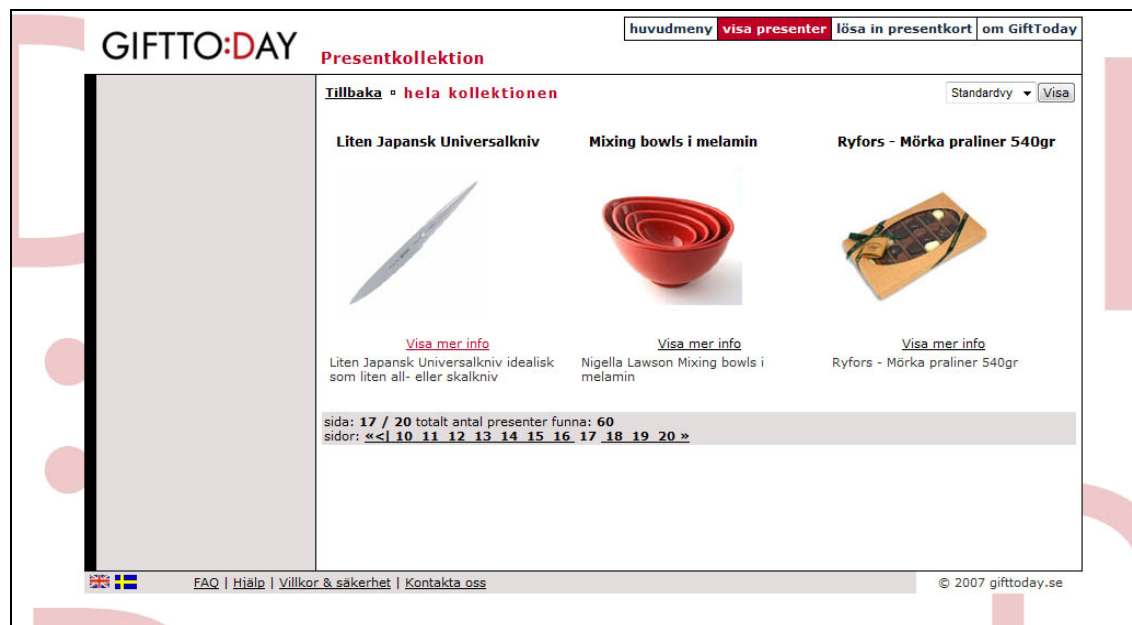


Bild 3 - Gifttoday.se (Betaversion)

Presentsortiment

Utifrån GiftTodays mål att skaffa sig en ledande position på presentmarknaden strävar Bolaget efter att erbjuda ett så brett produktsortiment som möjligt. Utifrån följande presentkategorier erbjuder GiftToday idag c:a 400 presenter från ett 20-tal leverantörer.

Generella presenter

Choklad	Delikatesser	Böcker	Heminredning	Kontor
Choklad Kakor Tärtor Nougat Marsipan	Kaffe Te Olivolja Kryddor Marmelad Pasta	Kokböcker Resor Historia Atlaser Noveller Musik	Vardagsrum Ljus Dofter Glas Porslin Köket Knivar Bestick Köksutrustning	Skrivbord Kalendrar Pennor Klockor Miniräknare Övrigt Telefoner Badrum Inredning

Presenter för kvinnor

Kropp/Bad	Mode	Accessoarer	Sport	Smycken
Parfym Hudlotion Mascara Eyeliner Cleansing Cream Läppstift Badolja Schampo Balsam Tvål Badsalt	Scarfar Bälten Väschor Handskar	Pennor Tändare Dagböcker Beauty Box Nyckelringar	Sportbagar Ryggsäckar Träningsredskap	Örhängen Smycken

Presenter för män

Kropp	Mode	Accessoarer	Sport
After shave Cologne Skin cream Shaving kit Rakhyvlar	Slipsar Bälten Kalsonger Strumpor	Klockor Plånböcker Pennor Manschettknappar	Sportbagar

Leveransorter

Leveransen kan i princip ske till alla länder i hela världen, dock bör man vara medveten om det kan förekomma tull- och momsproblem om man skickar paket till länder utanför EU (exempelvis till Norge). Ansvaret för detta ligger hos kunden. GiftToday tillhandahåller dock utförlig information om problemen.

6.3.2 CHOKLADOGRAM.SE

Beskrivning

<p>Att skicka ett Chokladogram</p>	<p>Kunden går in på Chokladogram.se och väljer där ut en eller flera chokladprodukter från ett varierande utbud. Därefter väljer kunden eventuellt en plustjänst i form av inslagning, en nalle eller en bok. Kunden väljer sedan ett kort med personlig text, anger mottagarens och sina uppgifter samt godkänner beställningen genom att välja betalning. Denna tjänst konkurrerar direkt med exempelvis Interfloras "Blommogram", fast med choklad i stället för blommor. Detta egna registrerade varumärke är GiftTodays premiumtjänst och kommer även att finnas som val i GiftTodays presentkort.</p>
<p>Att få ett Chokladogram</p>	<p>I stället för som med GiftCard bygger Chokladogram på upplevelsen i leveransögonblicket. Mottagaren av ett Chokladogram får det utkört till sig av en Chokladogram-profilerad person – personligt överlämnande. Chokladogrammet ligger i en specialdesignad påse med en hälsning från avsändaren.</p>
<p>Leveransen av ett Chokladogram</p>	<p>Chokladogram.se genererar en beställning till ett administrativt system som respektive leverantör loggar in på och ansvarar för att leveransen blir av. Kort och körorder skrivs ut lokalt och i realtid. Adminsystemet kontrollerar lagersaldo på respektive ort och leverantören får påfylld automatiskt när det når en kritisk volym via omsättningshastighet samt på budgeterad försäljning. I Chokladogram finns två leverantörer, en som levererar choklad till Chokladogram och en som levererar till mottagaren. Utkörningsleverantören får chokladleveranserna direkt från chokladleverantörerna och GiftToday/Chokladogram mellanfakturerar. Kunden, som beställer Chokladogrammet betalar till Chokladogram som avräknar till utkörningsleverantör. På de orter som är olönsamma i utkörningsperspektiv kommer Chokladogrammen att postas.</p>

Chokladogram.se
- När tankar på dig!

Datum 2007-08-28
Idag Guri, Lella
Imorgon Hans, Hampus
Övermorgon Albert, Albertina

STARTSIDA BESTÄLL CHOKLAD FÖR FÖRETAG CHOKLAD/PRISER FRÅGOR OCH SVAR OM CHOKLADOGRAM PRESS KONTAKTA OSS

1. Choklad → Plustjänst → 2. Kort → 3. Mottagare → 4. Beställare → Godkänn → Beta

1. Choklad
Välj choklad. Klicka på "Spara och gå vidare" »»

Spara och gå vidare »»

<p>Chocolate Of Sweden - Seashells 180gr (ord pris 59kr, max 1 0kr/best.) 0 SEK</p> <p>Välj antal - +</p>	<p>Chokladogram Kids - Blandat choklad och godis ca 330gr med leksak (ord pris 79kr, max 1 0kr/best.) 0 SEK</p> <p>Välj antal - +</p>	<p>Chokladogram Kids - Strut fyllt med godis (ord pris 49kr, max 1st 0kr/best.) 0 SEK</p> <p>Välj antal - +</p>	<p>Grand Belgian Chocolates - Sjösnäckor i nougat 250gr (ord pris 69kr, max 1 0kr/best.) 0 SEK</p> <p>Välj antal - +</p>	<p>Guylian sjöfrukter 250gr (ord pris 79kr, max 1 0kr/best.) 0 SEK</p> <p>Välj antal - +</p>	<p>Jacquot - kakaotryffel 250gr (ord pris 29kr, max 1 0kr/best.) 0 SEK</p> <p>Välj antal - +</p>
<p>Pierre Ledent Bianco - Blandad choklad med tonvikt vit choklad 240gr 129 SEK</p> <p>Välj antal - +</p>	<p>Pierre Ledent Larry - Mjölchoklad blandning 240gr 129 SEK</p> <p>Välj antal - +</p>	<p>Åre Chokladfabrik - Prallnask 350gr 249 SEK</p> <p>Välj antal - +</p>	<p>Ryfors - Mörka praliner 540gr 259 SEK</p> <p>Välj antal - +</p>	<p>Ryfors - Pralinkartong 540gr 259 SEK</p> <p>Välj antal - +</p>	<p>Ryfors - träläda 340gr 349 SEK</p> <p>Välj antal - +</p>

Avbryt beställning Spara och gå vidare »»

Bild 4 - Chokladogram.se

Presentsortiment

Chokladogram.se erbjuder i dag följande märken från följande leverantörer.

Märken	Leverantörer
- Cavalier	- Åre chokladfabrik
- Duc d'O	- Skärgårdskonfekt
- Pierre Ledent	- La Praline Gothenburg
- Ulrica Hydman-Vallien	- Ryfors konfektyr
- Venchi	- Belgiska chokladimporten
- Suchard	- P&P Choklad
- Marquise de Sévigné	- Sonaco-foods
- Grand Belgian Chocolates	- KraftFood
- Jodier	- CloettaFazer
- Guylian	- Konfekta
- Chocolate of Sweden (GiftTodays eget privata märke)	- Confina
	- Bukowski design
	- SoftToys

Därutöver erbjuder Chokladogram även olika presentpaket, till exempel ett kärlekspaket (bestående av en nalle med hjärta och Årechoklad) eller ett BB-paket (bestående av choklad till den nyblivna mamman och en mjukisskallra till barnet).

Leveransorter

För närvarande erbjuder GiftToday personlig leverans samma dag i Stockholm, Göteborg, Malmö, Uppsala och Jönköping, och når därmed c:a 25 % av Sveriges befolkning⁶. En komplett förteckning över kommuner där GiftToday erbjuder personlig leverans samma dag finns i bilaga A. Antal orter i Sverige med personlig leverans samma dag kommer att utökas kraftigt under de närmaste månaderna. Det finns även möjlighet att skicka Chokladogram med posten till alla orter där det inte erbjuds personlig leverans.

⁶ Källa: Statistiska Centralbyrån, 2005. http://www.scb.se/templates/Product___12991.asp

6.3.3 BLOMSTERBUDET.SE

Beskrivning

Att skicka ett Blomsterbud	Blomsterbudet är byggt på samma skalbara system som Chokladogram, förutom att produkterna byts ut mot blommor istället för choklad, med möjlighet till olika plustjänster. Upplägg och möjligheter är likadana.
Att få ett Blomsterbud	Detta är den klassiska tjänsten inom GiftToday, att skicka blommor till någon. Blomsterbudets leveranser görs av leverantören av chokladogram och skall vara personligen överlämnat.
Leveransen av ett Blomsterbud	Adminsystemet hänger ihop med Chokladograms system och utkörningen samkörs med Chokladogram. Blommorna hämtas hos en lokal blomsterhall som Blomsterbudet har avtal med. På orter där ingen utkörning finns kommer en klassisk blomsterförmedlingslösning finnas; blomsterbutik på lokal ort ansvarar då för leveransen. Dessa är orter som Chokladogram inte har utkörning på; olönsamma orter. Blomsterbudet kommer att ingå i större internationella nätverk som leverantör där det är möjligt.

Bild 5 - Blomsterbudet.se

Leveransorter

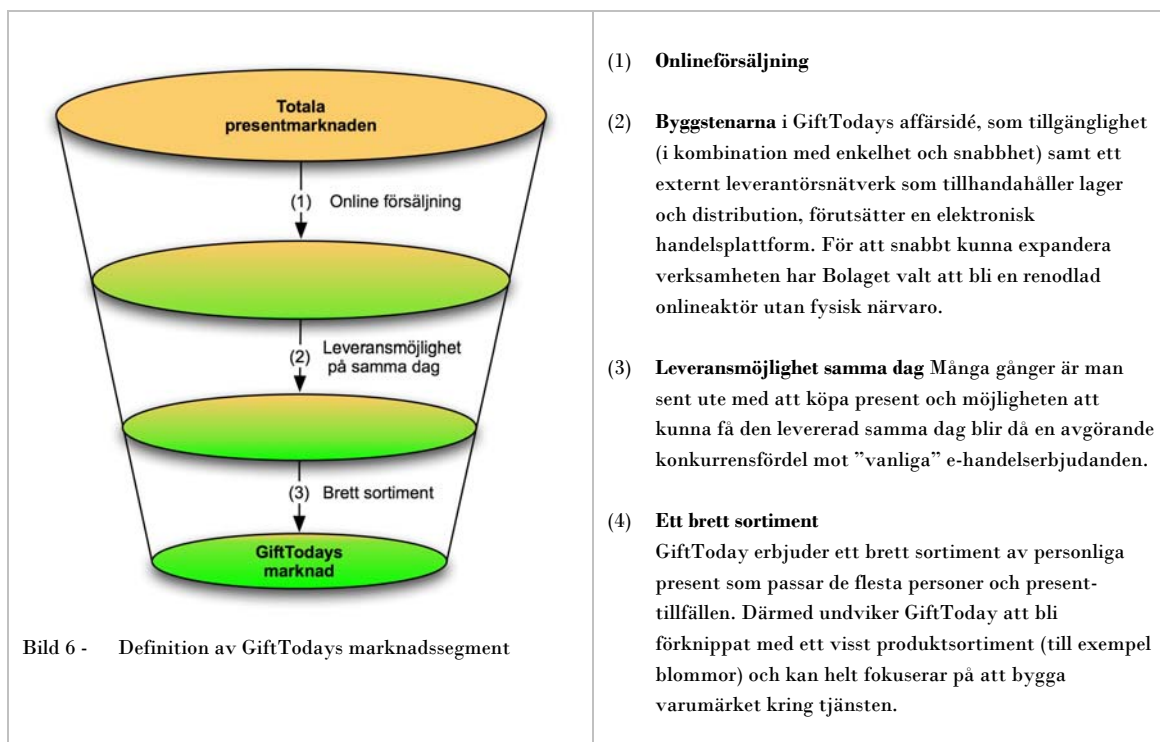
Eftersom det är samma leverantörer som levererar Blomsterbud och Chokladogram, är det samma orter där GiftToday kan erbjuda personlig leverans av Blomsterbudet, det vill säga i dagsläget Stockholm, Uppsala, Jönköping, Göteborg och Malmö. Det finns för närvarande ingen möjlighet att skicka Blomsterbudet med posten. Skulle nya förpackningsmöjligheter tas fram kommer dessa möjligheter dock att utvärderas.

6.4 MARKNAD

Det finns ingen vedertagen definition av presentmarknaden, men den kan i största allmänhet definieras som den delen av den totala svenska detaljhandeln på 430 miljarder SEK⁷ som omfattar produkter och tjänster som ges bort som en present på ett eller annat sätt.

6.4.1 RELEVANT MARKNADSSEGMENT

Utifrån denna allmänna definition av presentmarknaden kan GiftTodays relevanta marknadssegment begränsas med följande faktorer:



Typiska presentartiklar inom GiftTodays marknadssegment är blommor, choklad, böcker (inklusive talböcker), musik (CD), filmer (DVD) och inredningsdetaljer i prisklassen 100 – 900 SEK.

6.4.2 MARKNADENS STORLEK

På grund av presentmarknadens otidliga omfattning samt GiftTodays egen definition av det relevanta marknadssegmentet finns det inga officiella uppgifter om marknadens storlek. Följande uppgifter om andra marknader och marknadssegment kan dock ge en indikation över GiftTodays relevanta marknadssegments enorma storlek.

- Blomsterförmedlingsmarknaden i Sverige uppgår till ca 500 miljarder SEK⁸, varav över 30 % eller 150 miljarder SEK kan tillräknas online-marknaden⁹.
- Presentförsäljning under julhandeln 2006 uppgick till ca 50 miljarder SEK¹⁰.
- Marknaden för presentreklam (inom B2B-segmentet) är värderad till över 2 miljarder SEK.

⁷ Svensk detaljhandel 2005. Källa: Svensk Handel: Handels, roll, sida 5, 2005

⁸ 2002, Källa: <http://www.accentequity.se/morenews2003.asp?adressID=55>

⁹ Baseras på Euroflorists andel av online-beställningar på över 30%. Källa: http://www.realtid.se/ArticlePages/200501/26/20050126131448_Realtid213/20050126131448_Realtid213.dbp.asp

¹⁰ Källa: Dagens Industri 2006-11-15

2 756 000, eller 40 %, av Sveriges 6 890 000 Internetanvändare¹¹ hade under våren 2006 beställt varor eller tjänster via Internet för privat bruk¹². Om bara varannan av dessa Internetanvändare skulle köpa en enda present för 200 SEK på Internet skulle GiftToday's relevanta marknadssegment i Sverige uppgå till hela 275 miljoner SEK.

Det relevanta marknadssegmentet i hela Skandinavien uppgår därmed till över 550 miljoner SEK och sammanfattar man de europeiska länder, där GiftToday planerar en etablering under de närmaste åren, uppgår potentialen till flera miljarder SEK.

6.4.3 MÅLGRUPPER

Det finns en naturlig uppdelning i privatmarknad (B2C) respektive företagsmarknad (B2B). Tjänsterna som erbjuds är lika relevanta i bägge fallen men, försäljningen mot dessa två segment skiljer sig åt.

Privatmarknaden

GiftToday bedriver en verksamhet som är aktuell för alla vuxna människor vid åtskilliga tillfällen varje år: att uppvakta sin släkt, sina vänner eller sina kollegor med en present. GiftToday tillhandahåller snabba, enkla och lättillgängliga tjänster på ett annars ganska tidskrävande problem.

På privatmarknaden är det en tydlig trend att allt fler, oavsett ålder, geografisk eller socioekonomisk tillhörighet, utnyttjar webbaserade tjänster och e-handel, varför en ytterligare begränsning av målgruppen inte är nödvändig.

Företagsmarknaden

De flesta företag i Europa oavsett storlek har som tradition att uppvakta både personal och kunder med gåvor vid jultid. GiftToday löser denna och många fler former av gåvogivning på ett mycket effektivt och tidsbesparande sätt. Företagsmarknaden är relevant att dela upp i tre kategorier:

- **Små företag** som förutom julgåvor inte regelbundet nyttjar presenter som incitament till personal och/eller kunder.
- **Medelstora företag** som i viss utsträckning uppvaktar inte minst kunder med gåvor mer eller mindre systematiskt.
- **Stora företag** med utvecklade CRM- och ERM-program med strukturer av gåvor som incitament och med behov av system och kontroll.

Dessutom finns det speciella funktioner för större företagskunder som möjliggör en mer löpande och systematisk användning av GiftToday's tjänster.

6.4.4 MARKNADSTRENDER

Alla för GiftToday relevanta marknader utvecklas mycket positivt; konjunkturen är stark och den privata konsumtionen ökar, Internetanvändandet och e-handeln ökar fortfarande i alla avseenden. Handels Utredningsinstitut (www.hui.se) konstaterade i sin färsk e-barometer¹³ i september 2007 bland annat att:

- Försäljningsökningen är kraftig (e-handels försäljning steg under årets andra kvartal med 21 procent jämfört med andra kvartalet 2006) och jämfört med den traditionella detaljhandeln är försäljningstillväxten mer än dubbelt så kraftig.
- Framtidstron är fortsatt stark hos såväl e-handelsföretag (73 procent bedömer att försäljningen kommer att öka under det närmaste halvåret) som hos konsumenterna (82 procent).
- Viktigast för kunden är att varan levereras snabbt och ända hem.
- SMS-avisering är en tjänst på frammarsch.

¹¹ Källa: <http://www.internetworldstats.com/stats4.htm#europe>

¹² Källa: Statistiska Centralbyrån, http://www.scb.se/templates/tableOrChart___187923.asp

¹³ Källa: Handels Utredningsinstitut, www.hui.se

6.5 MARKNADSSTRATEGI

6.5.1 VARUMÄRKESTRATEGI

Bakgrund

Tanken med GiftTodays varumärke var att skapa en internationellt gångbar, modern symbol som signalerar GiftTodays viktigaste kundvärde, glädje. Varumärket, bestående av ett kolon och bokstaven "D", är modernt, snyggt, relevant, inkluderar en stark idé, internationellt gångbart, dessutom är det redan ett "datorspråk" som stämmer med var tjänsterna kommer att finnas.





			
GiftTodays viktigaste kundvärde: glädje	Ett internationellt gångbar, modern symbol för glädje	Symbolen vriden 90 grader åt vänster blir "datorspråk"	GiftTodays varumärke

Bild 7 - Varumärket

Strategi

Varumärkena Chokladogram och Blomsterbudet fungerar enbart i Sverige och går inte att applicera på något annat språk. På sikt kommer de därför att vävas in under GiftTodays varumärke som "GiftToday | Chocolate delivery" och "GiftToday | Flower delivery". Dessa tjänster utgör sub-brands till GiftToday och kommer i olika sammanhang också kommuniceras, men alltid tillsammans med GiftToday. Detta också för att stärka just varumärket GiftToday – annars blir det en svår och framförallt kostsam utmaning att marknadsföra tre eller ännu fler olika varumärken.

6.5.2 MARKNADSPLAN

Privatmarknaden

Bakgrund

GiftToday har under det antal år bolaget har varit verksamt successivt byggt upp kunskap om vilka marknadsaktiviteter som är mest effektiva. Det innebär att GiftToday har skaffat sig en uppsättning mycket kraftiga verktyg som säkerställer budgeterade resultat i form av:

- Hur stora trafikströmmar man behöver exponeras mot på Internet (s.k. *Page views*).
- Hur många av dessa som leder till vidareklickning till GiftToday.se (s.k. *Click-through rate*, CTR).
- Hur många som blir kunder genom att göra en beställning på GiftToday.se (*Conversion rate*, CR).
- Den totala erforderliga kostnaden (*Cost per acquisition*, CPA eller *Cost per sale*, CPS), som således blir härledningsbar och känd i förväg.

Dessa kunskaper kommer nu att sättas i verket i en betydligt större utsträckning än tidigare.

Målsättning

Den övergripande målsättningen är att öka försäljningen, både från befintliga och från nya kunder. GiftToday kommer därför att fokusera på försäljningsdrivande kampanjer i below-the-line-medier.

Mediekkanaler

Huvudmedium är av naturliga skäl Internet samt e-post. Dessutom kommer Bolaget att arbeta med PR i största möjliga utsträckning. Traditionella above-the-line-kanaler (TV, tidningar, radio etc.) kommer inte att användas i någon större utsträckning.

Mediekanal	Beskrivning
Katalogtjänster	GiftToday har mycket goda erfarenheter av annonsering på Eniro.se och Hitta.se. Under ett år har Chokladogram genererat över 8 000 kunder till en relativt låg kostnad (CPA).
Internetportaler	GiftToday kommer att annonsera hos några av de större Internetportalerna som till exempel Google.com, Yahoo.com, MSN.se och Spray.se. GiftToday fokuserar dock enbart kommunikationsrelaterade delar, till exempel e-post (Gmail, Yahoo Mail, Hotmail, Spray Email) där det finns en naturlig koppling till Bolagets tjänster.
Relevanta onlinetjänster	GiftToday kommer dessutom att fokusera på webbaserade tjänster som passar ihop med GiftTodays presenttjänster, till exempel Birthday.se eller Match.com.
Sökmotoroptimering (<i>Search engine optimization, SEO</i>)	Inom detta område samarbetar GiftToday med GetUpdated ¹⁴ , en konsultfirma inom Internetmarknadsföring. Getupdated ser till att GiftToday hamnar så högt upp som möjlig i den organiska sökningen i sökmotorerna, såsom Google, för relevanta sökord. Ett exempel är sökorden ”skicka blommor”, där GiftToday för närvarande kommer på tredje plats, direkt efter Euroflorist och Interflora.
Sökmotorannonsering (<i>Search engine marketing, SEM</i>)	Sökmotorannonsering kan vara ett bra komplement till sökmotoroptimering för alla sökord där man inte kommer högt upp i den organiska sökningen. Sökorden ”blommor”, ”choklad”, ”present” och liknande är dock mycket populära och därmed ofta dyra. GiftToday använder sig därför av sökmotorannonsering enbart om rekryteringskostnader ligger under beräknat kundvärde.
E-post	E-post kommer konsekvent att användas i kommunikationen med befintliga kunder (se även kapitel 6.5.3 Kundvård).
Public Relations	Public Relations kan vara en mycket kraftfull och kostnadseffektiv mediekanal om det finns ett allmänt intresse. GiftToday försöker därför bidra till att flera presenttillfällen etableras i Sverige, som till exempel ”Grandparents Day”. Detta arbete har bland annat resulterat i framträdanden i radiokanalerna P3, P4 och RixFM.

Fokuseringen på below-the-line-medier innebär att GiftToday kan fokusera på nischade hemsidor, som förutom en högre träffsäkerhet brukar ha lägre priser. GiftToday ser kontinuerligt över möjligheterna till traditionell marknadsföring i above-the-line-medier. Dock styrs detta arbete snarare av enstaka möjligheter än av ett strategiskt tänkande (*opportunity driven*).

Kampanjupplägg

¹⁴ www.getupdated.com

Bolagets marknadsplan bygger på olika kampanjer kring personliga och allmänna presenttillfällen.

Personliga presenttillfällen är födelsedagar, bröllopsdagar och liknande. (För en mer omfattande översikt över personliga presenttillfällen se även kapitel 6.2 Affärsidé). Eftersom personliga presenttillfällen är av individuell karaktär och därmed jämt fördelade över året, utgör de en stående del i marknadsplanen.

De mest populära allmänna presenttillfällen – t.ex. alla hjärtans dag, jul, påsk, mors och fars dag – lämpar sig utmärkt för försäljningsdrivande kampanjer och en stor andel investeringar görs innan dessa högtider. Därutöver försöker Bolaget introducera, utveckla och kapitalisera på nya presenttillfällen som till exempel studenten (skolavslutning) i juni, Grandparents Day i september¹⁵ och Halloween i november. Slutligen erbjuder namnsdagar ytterligare ett presenttillfälle, dock är intresset enligt GiftTodays erfarenhet relativt svalt.

Företagsmarknaden

Företagsmarknaden bearbetas både direkt genom en egen säljkår på fem personer och indirekt genom distributionspartners¹⁶. Företagskunder uppvaktas och erbjuds bolagets tjänster både på ad-hoc-basis och med längre kontrakt. Större företag som systematiskt arbetar med CRM- och/eller ERM-program, med gåvor som incitament, erbjuds löpande kontrakt inkluderande specialanpassade funktioner och tjänster, till exempel:



- Integration av presentfunktioner i företagets intranät.
- Möjlighet att ladda upp kontaktinformation från Microsoft Outlooks adressbok.
- Co-brandade present- och hälsningskort med företagets logotyp (se exempel nedan).
- Co-brandade produkter med företagets logotyp (se exempel nedan).
- Samlingsfakturor en gång i månaden.

Bild 8 - Exempel på företagsbrandad produkt (chokladstrut) och hälsningskort

6.5.3 KUNDEVÅRD



GiftTodays kundvårdsfilosofi går ut på att alltid ”ge mer”. Bolaget arbetar aktivt med erbjudanden som är attraktiva för kunderna att ta del av. I byggandet av kunddatabasen är det viktigt att vårda de befintliga kunderna så de inte slutar ta del av informationen. Informationen ska vara relevant och ge ett ömsesidigt utbyte. GiftTodays erbjudanden ska alltid vara bättre än konkurrenternas och driva försäljningen. GiftToday ska även hjälpa sina kunder att inte glömma bort uppvaktningar eller andra tillfällen då en gåva kan ges.

GiftToday ska alltid vara attraktiv och intressant - *Mer än en gåva!*

Bild 9 - Kundutskick via e-post

6.6 LOGISTIK

¹⁵ http://sv.wikipedia.org/wiki/National_Grandparents_Day

¹⁶ Ett exempel på ett partnersamarbete är Flexpay och deras produkt Personalkortet, där GiftToday erbjuder alla kortsinnehavare en rabatt på sina produkter och tjänster. Mer information om Personalkortet finns på Flexpays hemsida: www.flexpay.se.

GiftToday har byggt upp ett stort nätverk av producenter, grossister och distributörer för att kunna tillhandahålla ett så brett utbud av attraktiva, högkvalitativa presenter som möjligt. Logistklösningarna skiljer sig mellan de olika tjänsterna GiftToday.se, Chokladogram.se och Blomsterbudet.se, dock använder sig Bolaget i samtliga fall av den virtuella lagermodellen.

Den virtuella lagermodellen

GiftToday ska inte ha eget lager utan ansvaret för lagerhållning och leverans ligger antingen direkt hos producenterna, eller grossisterna eller hos externa distributörer. Varje kundbeställning skickas automatisk till respektive partner och levereras därifrån direkt till kunden.

Den virtuella lagermodellen har flera viktiga fördelar för GiftToday. De viktigaste fördelarna är:

- **Ingen kapitalbindning.** GiftToday behöver inte binda kapital i ett eget lager, eftersom produkterna beställs hos producenten eller grossisten först när en kund redan har beställt och betalat dem. Detta möjliggör dessutom att GiftToday redan från början kan erbjuda ett i princip obegränsat utbud av presentartiklar.
- **Mindre fasta kostnader.** GiftToday behöver inte tillhandahåller en fast organisation som tar hand om lager, förpackning och sändning. Kostnader infaller först när en kund har beställt och betalat en produkt och faktureras i efterhand av leverantören.
- **Positivt kassaflöde.** GiftToday erhåller pengarna från kunden innan man ens får fakturorna från leverantörerna.
- **Ingen värdeminskning.** GiftToday behöver inte "gissa" hur mycket företaget kommer att sälja av varje produkt och därmed löper ingen risk att varorna ligger och dammar i lagret och förlorar värdet.

I gengäld betalar GiftToday självklart sina leverantörer för tjänsterna och kan dessutom erbjuda dem ytterligare en försäljningskanal, som kan vara betydelsefull, framförallt för mindre och medelstora leverantörer som i många fall inte har någon e-handelslösning. Större leverantörer som till exempel Kosta Boda kräver dock minimivolymer för att inleda ett samarbete med GiftToday.

Denna så kallade "virtuella lagermodell" är ett resultat av den utveckling som har skett de senaste åren inom området *Supply Chain Management* och används idag av flera stora konsumentföretag. Mer information om denna modell och ett exempel från Amazons Marketplace-program finns i bilaga B.

Logistklösning för GiftToday

Presentportalen innehåller ett stort utbud av presenter från många olika producenter och grossister i hela Europa.

Beställningsinformation skickas automatisk från tjänsten till respektive producent eller grossist, som slår in presenten, skriver ut presentkortet och skickar paketet med Posten, alternativt det utländska postbolaget, direkt till mottagaren. Därefter faktureras GiftToday för produkten och presentförpackningen. Portot faktureras direkt till GiftToday från postbolaget.

Initialt strävar GiftToday efter att bygga ett leverantörsnätverk bestående av många mindre, familjeägda företag som producerar presentartiklar av mycket hög kvalitet och med stor stolthet och omtanke. Många av dessa företag har ett starkt varumärke på sin lokala (ofta regionala) marknad men inte kapacitet eller kunskap att expandera utanför den. Dessa unika, högkvalitativa produkter, som är annars mycket svåra att få tag på, kommer att bidra till att bygga GiftTodays varumärke. Långsiktigt har GiftToday för avsikt att även ta in de stora etablerade presenttillverkarna som till exempel Kosta Boda.

Leveransen kan i princip ske till alla länder i hela världen, dock bör man vara medveten om det kan förekomma tull- och momsproblem om man skickar paket till länder utanför EU (exempelvis till Norge). Ansvar för detta ligger hos kunden. GiftToday tillhandahåller dock utförlig information om problemen.

Logistklösning för Chokladogram

Chokladogram erbjuder personlig utkörning av presenten genom anslutna distributörer. Distributörerna är egna företagare som bedriver åkeriverksamhet och dessutom tillhandahåller ett eget lager för att kunna leverera presenten omgående. Distributörerna ansvarar för sitt eget lager, inköp sker dock genom GiftTodays centrala inköpsavdelning för att kunna utnyttja volymrabatter.

Beställningsinformation skickas automatisk från tjänsten till respektive distributör. Efter leverans av presenten fakturerar distributören GiftToday för presenten och utkörningen.

För närvarande erbjuder Chokladogram personlig leverans på följande orter i Sverige och när därmed ca 25 % av Sveriges befolkning:

- Stockholm
- Göteborg
- Malmö
- Uppsala
- Jönköping

En komplett förteckning över kommuner där GiftToday erbjuder personlig leverans samma dag finns i bilaga A. Leverantörsnätverket kommer att utökas kraftigt under de närmaste månaderna. Det finns även möjlighet att skicka Chokladogram med posten till alla orter där personlig leverans inte erbjuds.

Logistiklösning för Blomsterbudet

Blomsterbudet erbjuder personlig utkörning av presenten på samma orter och genom samma distributörer som Chokladogram, vilket är en stor konkurrensfördel eftersom det möjliggör att GiftToday kan kombinera erbjudanden från Chokladogram med Blomsterbudet. Då blommor är "färskvare" och inte kan lagras på samma sätt, har GiftToday samarbetsavtal med lokala blomsterhandlare på de befintliga leveransorterna.

Beställningsinformation skickas automatisk från tjänsten till både respektive blomsterhandlare och distributör. Distributören hämtar blommorna vid en viss tid och levererar dem till mottagaren. Därefter fakturerar både blomsterhandlare och distributör GiftToday för sina tjänster.

Leverans av Blomsterbudet utanför de befintliga leveransorterna är för tillfället ej möjligt.

6.7 TEKNISK PLATTFORM

Nutid

GiftToday har en stark intern IT-utvecklingsstab med över 20 års gemensam erfarenhet av systemutveckling av Webb, e-handel och affärssystem. Det tekniska teamet besitter kompetens inom programmering, systemutveckling och projektledning. Serverpark, inklusive drift och hosting, köps in av extern samarbetspartner, vilken i dagsläget är Crystone, en del av GetUpdated's (fd Eastpoint) koncern som är marknadsledande i Sverige inom webbhotell och hostinglösningar.

All mjukvara är utvecklad internt vilket innebär att Bolaget besitter full kunskap i samtliga affärssystem inom bolaget.

Framtid

IT-organisationen kommer inte att förändras initialt. Om det inte kan motiveras kostnadsmissigt med egen teknik- och designpersonal kommer dessa tjänster att införskaffas externt och då främst från befintliga partners inom hosting och reklambyrå.

Även annan kunskap, som översättning och användbarhet, kommer införskaffas externt. Förutom löpande underhåll och förvaltning av befintliga system ligger även en sammanslagning av samtliga affärssystem till en gemensam presentportal, gifttoday.se, i utvecklingsplanen.

Den nya portalen kommer att utvecklas parallellt med befintliga system under 2007 och 2008 och ska vara nytänkande, skalbar och flexibel, vilket innebär att den snabbt och lätt ska kunna utökas med nya affärsområden, kunna lanseras i vilket land som helst på vilket språk som helst utan några större tekniska modifieringar. Den kommer att byggas objektorienterat i .net-teknik.

Hårdvara

GiftToday har gjort stora investeringar inom IT. Bland annat har en massiv serverpark, som är anpassad för en kraftig expansion och som täcker bolagets behov ett par år framöver, inköpts. Bolagets IT-infrastruktur är uppdelad i tre servrar med Dell som leverantör.

Navet i denna serverpark ligger på en kraftfull Microsoft Windows Small Business Server 2003 med Sharepoint och egen Exchange-server som intern och extern kommunikationsplattform.

Alla affärssystem huserar på en kraftfull webbserver med Microsoft Windows Server 2003 som operativsystem. Denna webbserver kommunicerar och sparar alla sina data via säker anslutning med en extern kraftfull databasserver med Microsoft Windows Server 2003 som operativsystem och Microsoft SQL Server 2005 som databas.

Mjukvara

Applikationerna är skrivna i senaste teknologi med främst VB.net, Visual Basic och VB-script som programspråk. Samtliga affärssystem är byggda i antingen ASP.net eller mer traditionellt flerskiktat ASP med COM-teknologi. All information är databasdriven från SQL-server.

Betalmodulerna är framtagna i samarbete med Samport, som tillhandahåller betalväxel för de stora bank- och kreditkorterna VISA, MasterCard, Diners club och AMEX. GiftToday tillhandahåller även en faktureringsmodul, inklusive kreditupplysning och fakturering, gemensamt med Kreditor AB. Som ekonomiprogram används Mamut Server, som uppdateras i realtid.

6.8 HISTORIK

Tjänsterna Chokladogram och Blomsterbudet har sina rötter i bolaget Choklad Distribution Sverige HB, som grundades 2004 av Daniel Humble och Fredrik Wallström. Presentportalen GiftToday och tjänsten GiftCard har däremot sitt ursprung i bolaget GiftAhoy A/S, som startades redan 1999.

Historik för ”gamla” GiftToday

1999	GiftAhoy A/S startades med huvudkontor i Köpenhamn och säljkontor i Barcelona.
2000	Ett e-handelssystem utvecklades och testades av IBM i Danmark, samtidigt som ett leverantörsnätverk bestående av ett 20-tal leverantörer från hela Europa byggdes upp.
2001	Dot-com-kraschen satte stopp för GiftAhoys möjligheter att finansiera den planerade breda marknadsanseringen. Eftersom bolaget inte hade några skulder beslutade ägarna att lägga verksamheten på is i väntan på bättre tider.
2006	Verksamheten flyttades från Danmark till Sverige genom att GiftAhoy A/S avvecklades och samma ägare simultant startade GiftToday i Kristinehamn AB.

Historik för ”nya” GiftToday

2004	Daniel Humble och Fredrik Wallström utvecklade affärsidén för Chokladogram.se och grundade
------	--

	Chokladogram HB. Sajten inledde försäljning den 1 oktober 2004.
2005	Choklad Distribution Sverige AB bildades. Daniel Österholm och Thomas Lennholm blev lika delägare i bolaget. Chokladogram omsatte 1,3 miljoner SEK första året.
2006	Bolaget omsatte 2,2 miljoner SEK andra året.
2007	Blomsterbudet.se lanserades.
	GiftToday i Kristinehamn AB förvärvades och blev ett helägt dotterbolag till Choklad Distribution Sverige AB.
	Namnet Choklad Distribution Sverige AB ändrades till GiftToday Sweden AB.
	Aktien nyemitterades och upptogs till handel på AktieTorget.

6.9 EXPANSIONSSTRATEGI

Expansion i Sverige

Presentportalen GiftToday.se och tjänsten GiftCard är redan idag tillgängliga i hela Sverige.

Chokladogram och Blomsterbudet förutsätter ett eget distributionsnätverk som idag täcker Stockholm, Göteborg, Malmö, Uppsala och Jönköping. Under november/december 2007 kommer GiftToday att börja erbjuda personlig leverans i Karlstad och Sundsvall och i början av 2008 följer Helsingborg, Norrköping och Linköping. I slutet av 2008 ska GiftToday's leverantörsnätverk omfatta de 20 största orterna i Sverige.

Internationell expansion

GiftCard-tjänsten är väldigt enkel att introducera i andra länder, framförallt i andra EU-länder där man inte får problem med momsredovisning och tullar. Inledningsvis är det bara en översättning av tjänsten till de lokala språken som krävs för att kunna komma igång. Ambitionen är dock att presentsortimentet skall anpassas till de olika länderna, vilket innebär att GiftToday kommer att inleda samarbeten med lokala presentleverantörer (till exempel Niederegger Marzipan i Tyskland) och även de lokala postbolagen. Dessutom kommer tjänsten att utökas med lokala betalningsmöjligheter.

Bolagets internationella expansionsplan för presentportalen och GiftToday-tjänsten omfattar under de närmaste 24 månaderna följande tre länder:

Land	Planerat lanseringsdatum
Danmark	Januari 2008
Finland	Juli 2008
Tyskland	Januari 2009

I början av 2008 kommer dessutom en engelskspråkig version att lanseras, som riktar sig till utländska besökare och kunder i allmänhet och engelskspråkiga kunder i synnerhet.

Bolaget planerar dessutom att internationalisera premiumtjänsterna Chokladogram och Blomsterbudet. Den personliga leveransen av presenten, som är kärnan i koncepten, förutsätter dock ett lokalt leverantörsnätverk i varje land. GiftToday kommer att börja bygga upp lokala kontor, som ansvarar för det lokala leverantörsnätverket, marknadsföring och försäljning samt allmän administration från och med hösten 2008.

Fram till dess att GiftToday kan erbjuda personlig utkörning, kommer Chokladogram med postleverans att erbjudas på alla marknader.

Domännamn

En viktig förutsättning för en internationell expansion är att man har kontroll över de relevanta domännamnen i respektive land. GiftToday äger förutom de svenska domännamn gifttoday.se, Chokladogram.se och Blomsterbudet.se även följande internationella domännamn¹⁷:

gift2day.be	gift2day.ch	gift2day.co.uk	gift2day.dk
gift2day.es	gift2day.eu	gift2day.gr	gift2day.it
gift2day.se	gift2day.nu	gift2day.org	gifttoday.be
gifttoday.ch	gifttoday.co.uk	gifttoday.dk	gifttoday.es
gifttoday.eu	gifttoday.gr	gifttoday.it	gifttoday.se
gifttoday.nu	gifttoday.org	gifttoday.de	gifttoday.fi

6.10 KONKURRENTER

Baserad på GiftTodays relevanta marknadssegment begränsas konkurrensanalysen till butiker som erbjuder onlineförsäljning. Traditionella verksamheter som enbart säljer genom sina fysiska butiker, till exempel inredningsbutiker (som DesignTorget och Lagerhaus), varuhus (som Åhlens och Nordiska Kompaniet), smyckesbutiker, bensinstationer och andra indirekta konkurrenter inkluderas således ej.

Följande bild illustrerar GiftTodays positionering gentemot sina konkurrenter på konsumentmarknaden. En komplett förteckning över GiftTodays konkurrenter med en kort beskrivning för varje tjänst finns i Bilaga C.

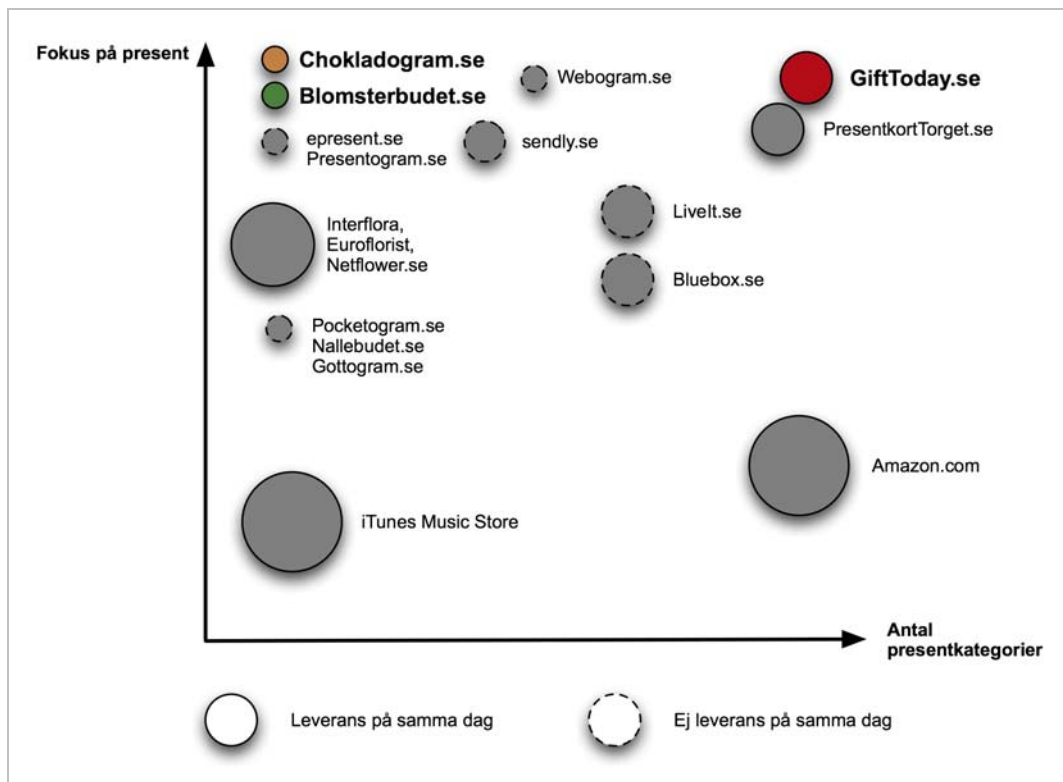


Bild 10 - Konkurrensituation på konsumentmarknaden

GiftToday konkurrerar primärt med andra onlinepresentbutiker, dock fokuserar de flesta enbart på en eller några få produktkategorier och erbjuder varken ett digitalt presentkort eller personlig leverans samma dag, vilket väsentligt begränsar antalet relevanta presenttillfällen. GiftToday konkurrerar sekundärt med allmänna

¹⁷ .no saknas eftersom Norge kräver registrerade företag vilket GiftToday inte har. Dock är det hela under behandling.

onlinebutiker, som erbjuder ett stort antal produkter och som kompletterar sitt erbjudande med avancerade presentfunktioner och tjänster. Dock är dessa erbjudanden ofta inte top-of-mind när en presentsituation uppstår.

GiftToday ser följande som huvudkonkurrenter:

- PresentkortTorget.se, Webogram.se, Bluebox.se och Liveit.se inom segmentet online-presenttjänster.
- Fleurop, Interflora och Euroflorist inom segmentet blommor.
- Amazon.com och iTunes inom segmentet allmänna onlinebutiker.
- På företagsmarknaden är Delicard huvudkonkurrenten.

GiftToday anser att man har en unik position på marknaden idag eftersom man är den enda aktören som erbjuder såväl personlig samma-dag-leverans av både blommor och choklad, som ett mycket brett presentsortiment med omedelbar leverans genom ett digitalt presentkort.

6.11 ORGANISATION

Ledningen består av följande personer med respektive ansvarsområde:

Daniel Humble, VD

Daniel har i flera år arbetat med marknadskommunikation på både kundsidan och byråsidan. Han har tidigare även arbetat med driftansvar inom logistik. Bakgrund från entreprenörs- och uppstickarföretag, såsom Svensk Direktreklam, Universal Telecom och CityMail.

Fredrik Wallström, Operativchef

Ansvarig för ekonomi, drift och personal. Fredrik har i över tio år arbetat med drift och försäljningsarbete inom diverse branscher, såsom städ, direktreklam och katalogbranschen.

Thomas Lennholm, IT-chef

Drifts- och utvecklingsansvarig för webb- och affärsystem samt den tekniska säkerheten. Thomas har en bakgrund som teknisk projektledare och systemutvecklare, med stor erfarenhet av utveckling och programmering av affärssystem samt e-handels- och webbplatser på ett av Sveriges ledande konsultföretag.

Daniel Österholm, Inköpschef

Tidigare egenföretagare inom detaljhandel, med mångårig erfarenhet som försäljningschef inom B2B-försäljning.

GiftToday har för närvarande 10 heltidsanställda.

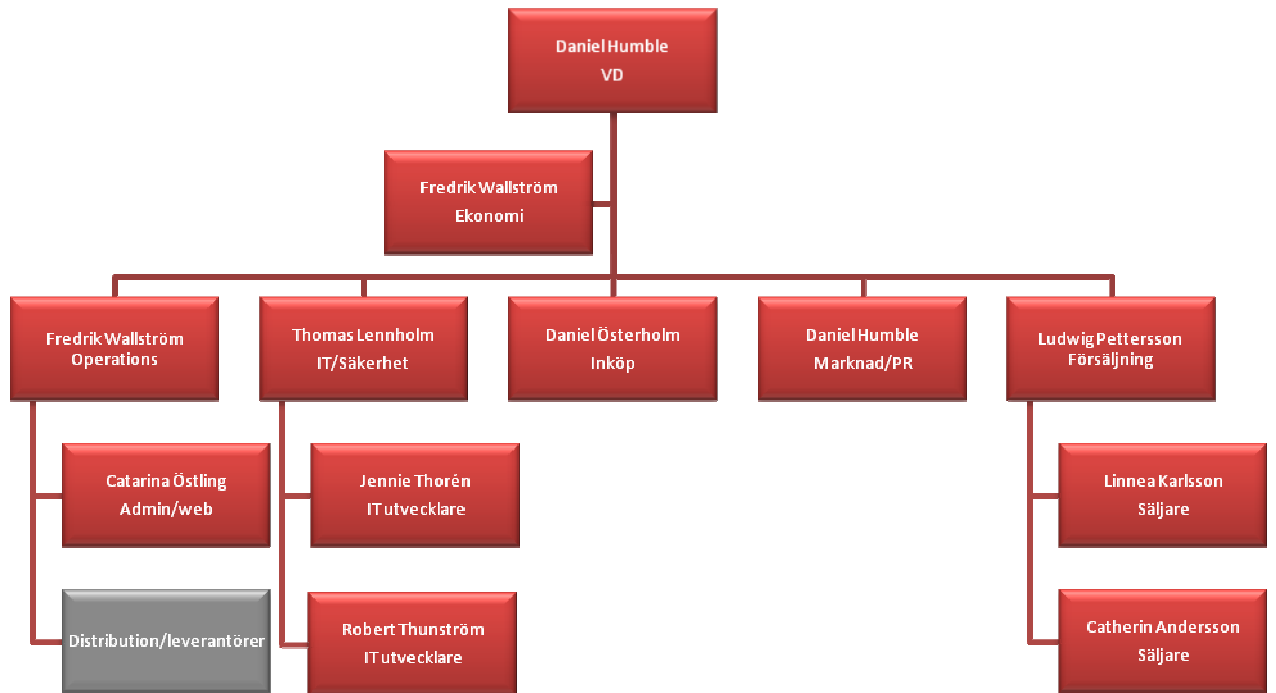
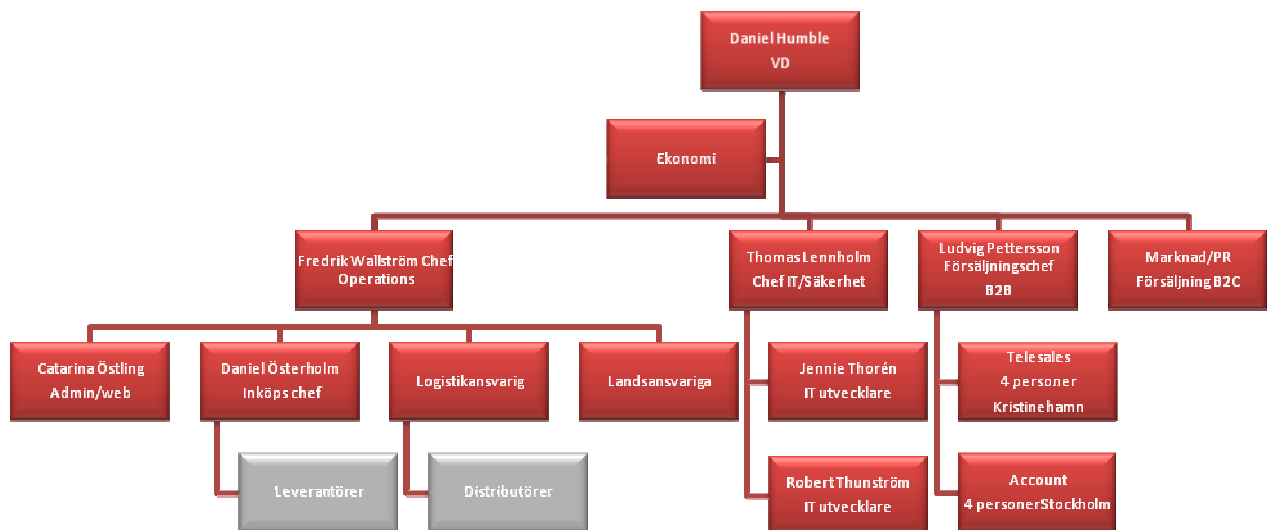


Bild 11 - Organisationsscheman

GiftTodays framtida organisation.



7. FINANSIERING OCH KAPITALANVÄNDNING

I den planerade nyemissionen tillförs bolaget 9 000 000 SEK före emissionskostnader, vilket betyder 8.250.000 SEK efter emissionskostnader på 750 000 SEK, under förutsättning att emissionen tecknas fullt ut. Kapitalet som tillförs bolaget kommer att användas dels till att bygga en säljorienterad organisation, dels till att utveckla distributionsnätet. Företaget kommer att förstärkas med ytterligare personal inom försäljningsorganisationen. Företaget skall, för att ha tillräckliga säkerheter i kalkylerna, kunna avlöna kvalificerad personal under minst arton månader även om försäljningen inte blir av den omfattning som planeras. Samtidigt ska bolaget ha tillräckligt med resurser för att följa planen för produktutveckling och patentering som nu föreligger.

Emissionslikviden kommer att användas enligt nedan:

Emissionskostnader	750 000 SEK
Marknadsföringskostnader	2 000 000 SEK
Teknisk plattform	2 000 000 SEK
Administrativa kostnader	2 000 000 SEK
Rörelsereserv	2 250 000 SEK
Totalt	9 000 000 SEK

Framtida kapitalbehov

Ledningen för GiftToday Sweden AB gör bedömningen att kapitaltillskottet, med emissionen på 9 000 000 SEK, är tillräckligt för att besätta bolaget med personal och driva det under 18-24 månader. Under den här perioden, med början under hösten 2007, skall bolaget efterlansera webbplatsen gifttoday.se med ett utökat sortiment av presentartiklar. Bolaget bedömer att rörelsereserven, i kombination med kassaflödet som försäljningen inbringar, kommer att vara tillräcklig för att introducera tjänsten på marknaden.

Skulle nuvarande emission inte bli fulltecknad kommer bolaget att utvecklas i en långsammare takt än beräknat. Det kan innebära att lanseringen av gifttoday.se sker i mindre omfattning och att bolagets tillväxt kommer att ske i långsammare takt. Vid behov kommer då ytterligare kapitalanskaffning genom nyemission att föreligga, vilket dock inte förväntas ske inom det närmaste året.

Bolagets finansiering

GiftToday Sweden AB har gjort 3 st nyemitteringar och samtliga gjorda under 2007. Detta skedde med 1 000 000 sek, 1 000 000 sek och 250 000 sek. I "gamla" GiftAhoy investerades år 1999 7 000 000 dkr för byggande av den plattform som i dag ligger i GiftToday.

8. STYRELSE OCH REVISOR

Peter Levin

Född 1960, Styrelseordförande

Peter har lång erfarenhet av film-, spel- och mobilindustrin i Norden och Europa, både som grundare och VD. Mellan åren 1991 och 1994 startades HENT-gruppen, som därefter såldes till Svensk Filmindustri. Peter blev då VD för Bonnier Multimedia men rekryterades 1998 till Electronic Arts som VD för den Nordiska verksamheten. Efter att ha bidragit till att bygga EA till Nordens största spelförläggare lockade KF-koncernen år 2002 med VD-jobbet för Pan Vision, då ett turn-around-uppdrag, idag en av Nordens ledande distributörer av film och interaktiv underhållning. Peter har suttit och sitter i ett antal noterade och onoterade bolag, varit med och grundat Spelindustrins branschorganisation samt Svenska Antipiratbyrån. Numera aktiv från den egna verksamheten Add 2U AB som "Bygger företag och människor".

Aktieinnehav: 500 000 teckningsoptioner.

Tony Michaelsen

Född 1959, Ledamot

Tony, som är grundare av och VD för inkubatorverksamheten Huvudkontoret i Kristinehamn, är en riktig serieentreprenör och intraprenör. Efter studier på handelshögskolan i Göteborg gjorde han först karriär på EF Education, där han började som Management Trainee och slutade som Vice President på Educational Tours i Boston. Efter en kort tid som projektledare för Whitbread Around The World Race blev Tony marknads- och försäljningschef på TV4. Därefter startade han flera verksamheter inom Ogilvy-koncernen, bland annat eventbyrå Eurovent Ogilvy som han även ledde som VD. De senaste åren har han varit med och startat Lighthouse Service Training och c2sports samt lett Comwell Loka Brunns verksamhet som VD.

Aktieinnehav: 164 000 samt 1 908 000 aktier via delägt bolag.

Daniel Humble

Född 1972, VD, Ledamot

Daniel har i flera år arbetat med marknadskommunikation både på kund- och byråsidan. Han har tidigare även arbetat med driftansvar inom logistik. Bakgrund från entreprenörs- och uppstickarföretag, såsom Svensk Direktreklam, Universal Telecom och CityMail.

Aktieinnehav: 1 000 000 aktier samt 400 000 teckningsoptioner.

Douglas Hoover

Född 1971, Ledamot

Douglas tillför styrelsen finansiell och internationell erfarenhet. Han är sedan i juni 2004 Director of Finance och styrelseledamot för SCA Packaging Sweden AB. Innan dess har han gjort internationell karriär som Financial Controller och Group Financial Manager inom i hushållsmaskinsbranschen, med styrelseuppdrag på Swedish Sewing Machines i Österrike, Pfaff GmbH i Tyskland samt Viking Sewing Machines i Finland, Danmark och slutligen Sverige. Douglas har en MSc i ekonomi från Handelshögskolan i Göteborg och Loyola University i Chicago.

Aktieinnehav: 200 000 teckningsoptioner.

Krister Mossberg

Född 1965, Ledamot

Krister har lång och gedigen erfarenhet inom IT, försäljning och marknadsföring både inom storföretag och som entreprenör i Sverige och internationellt. Krister har bla varit med och grundat företag som Gajdo.se, hitta.se,

Living Questions och CityMail Danmark. Innan dess så har han varit verksam inom Eniro och MTG samt ägt, utvecklat/internationaliserat och sålt Paregos Mediadesign AB. Han har också hunnit med att gå på handelshögskolan, Mälardalens högskola och RMI Berghs. Krister sitter idag i styrelsen för bla. Gajdo AB och VM Media AB

Aktieinnehav: 200 000 teckningsoptioner.

Auktoriserad revisor

Helena Ståhl, auktoriserad revisor

Ernst & Young AB

Norra Torget 10

681 30 Kristinehamn

Telefon: 054-14 24 70

E-post: Helena.Stahl@se.ey.com

9. INFORMATION OM DE AKTIER SOM ERBJUDS

Aktiekapitalet i GiftToday uppgår före nyemissionen till 500 000 SEK, fördelade på 10 000 000 aktier. Enligt den nuvarande bolagsordningen kan aktieantalet i bolaget uppgå till maximalt 32 000 000 aktier.

Samtliga aktier har lika rätt till utdelning och del i bolagets vinst och andel i tillgångar vid en likvidation samt berättigar till en röst. Aktierna är upprättade enligt svensk rätt och denominerade i SEK.

Aktiebok

Företagets aktiebok kontoförs av VPC AB, Box 7822, 103 97 Stockholm, som registrerar aktierna på den person som innehar dem.

Handelsbeteckning

Handelsbeteckningen kommer att vara GIFT. GiftToday-aktiens ISIN-kod är SE0002210146. En handelspost uppgår till 2 000 aktier.

Utdelning

Alla aktier har lika rätt till utdelning. De nya aktierna medför rätt till utdelning från och med räkenskapsåret 2007. Eventuell utdelning beslutas av och betalas ut efter ordinarie årsstämma. Utbetalning av eventuell utdelning ombesörjs av VPC. Rätt till eventuell tilldelning tillfaller den som vid fastställd avstämningsdag har rätt till deltagande i bolagsstämman, d.v.s. är registrerad som ägare i den av VPC förda aktieboken. Aktieägare har rätt till andel i överskott vid en eventuell likvidation i förhållande till det antal aktier som innehavaren äger.

I det fall någon aktieägare inte kan nås genom VPC kvarstår dennes fordran på utdelningsbeloppet mot bolaget och begränsas endast genom regler om preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet bolaget. Det föreligger inga restriktioner för utdelning eller särskilda förfaranden för aktieägare bosatta utanför Sverige och utbetalning sker via VPC på samma sätt som för aktieägare bosatta i Sverige. För aktieägare som inte är skatterättsligt hemmahörande i Sverige utgår dock normal svensk kupongskatt (se sida 7, Skatteaspekter i Sverige).

Utspädningseffekter

Samtliga aktier som erbjuds i erbjudandet ingår i den nyemission som bolaget genomför. Det sker därmed ingen försäljning av befintliga aktier. För befintliga aktieägare som inte tecknar sig i föreliggande emission uppstår en utspädningseffekt om totalt 5 000 000 nyemitterade aktier, vilket motsvarar ytterligare 50 % aktier i GiftToday om emissionen fulltecknas.

Övrig information om aktierna

Bolagets aktier kan fritt överlätas på annan part. Aktierna är ej föremål för erbjudande som har lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningskyldighet. Bolagets aktie har ej heller varit föremål för offentligt uppköpserbjudande under det innevarande eller föregående räkenskapsåret. För att ändra aktieägarnas rätt i bolaget krävs ett bolagsstämmobeslut med kvalificerad majoritet.

Emissionsgaranter

Det finns inga förbindelser från befintliga aktieägare eller andra garantier för genomförandet av emissionen.

Likviditetsgarant

Bolaget har slutit avtal med Mangold om att garantera likviditeten vid handel i aktien.

10. AKTIEÄGARE

Ägarförhållanden i GiftToday Sweden AB före föreliggande emission:

Aktieägare	Antal aktier	Antal röster	Andel röster
Huvudkontoret AB	1 908 000	1 908 000	19,08 %
Rikard Jonsson	1 768 000	1 768 000	17,68 %
Fredrik Wallström	1 000 000	1 000 000	10,00 %
Daniel Humble	1 000 000	1 000 000	10,00 %
Daniel Österholm	1 000 000	1 000 000	10,00 %
Thomas Lennholm	1 000 000	1 000 000	10,00 %
Anders Bodolla	1 000 000	1 000 000	10,00 %
Övriga aktieägare (13 stycken)	1 324 000	1 324 000	13,24 %
Totalt	10 000 000	10 000 000	100,0 %

Ägarförhållanden i GiftToday Sweden AB efter föreliggande emission:

Aktieägare	Antal aktier	Antal röster	Andel röster
Huvudkontoret AB	1 908 000	1 908 000	12,72 %
Rikard Jonsson	1 768 000	1 768 000	11,79 %
Fredrik Wallström	1 000 000	1 000 000	6,67 %
Daniel Humble	1 000 000	1 000 000	6,67 %
Daniel Österholm	1 000 000	1 000 000	6,67 %
Thomas Lennholm	1 000 000	1 000 000	6,67 %
Anders Bodolla	1 000 000	1 000 000	6,67 %
Övriga aktieägare	1 324 000	1 324 000	8,83 %
Nya aktieägare	5 000 000	5 000 000	33,33 %
Totalt	15 000 000	15 000 000	100,0 %

Optioner:

- Bolagets styrelse och ledning omfattas av ett optionsprogram bestående av totalt 2 500 000 teckningsoptioner (varje option avser teckning av en aktie) Programmet utgörs av en trestegsmodell över tre år; 1 - 31 december 2008, 2009 resp 2010, med ett inlösenpris om 2 kr per aktie.

Teckningsoptioner i GiftToday enligt nedan:

Peter Levin - styr.ordf.	500 000
Douglas Hoover - styr.led.	200 000
Krister Mossberg - styr.led.	200 000
Daniel Humble - grundare	400 000
Fredrik Wallström - grundare	400 000
Thomas Lennholm - grundare	400 000
Daniel Österholm - grundare	400 000
Totalt	2 500 000

- BBE Capital AB har en option på att förvärva 526 316 nya aktier. Optionen utgör ersättning för emissionstjänster med en inlösenperiod om 1 - 31 december 2008, med ett inlösenpris om 1 kr per aktie.

11. AKTIEKAPITALET'S UTVECKLING

Händelse	Ökning antal aktier	Ökning aktiekapital	Totalt aktiekapital	Kvotvärde
2005 Bildandet	1 000	100 000 SEK	100 000 SEK	100,00 SEK
2007 Nyemission (1)	1 000	100 000 SEK	200 000 SEK	100,00 SEK
2007 Nyemission (2)	500	50 000 SEK	250 000 SEK	100,00 SEK
2007 Split	4 997 500	0	0	0,05 SEK
2007 Nyemission	5 000 000	250 000 SEK	500 000 SEK	0,05 SEK

Kommentarer:

(1) Apportemission i samband med förvärvet av GiftToday Sweden AB

(2) Kontantemission

Samtliga aktier förutom den föreslagna nyemissionen är fullt betalda, med kontanta medel.

12. FINANSIELL INFORMATION

Nedan följer utdrag ur de tre senaste årsredovisningarna för GiftToday Sweden AB (tidigare Choklad Distribution Sverige AB). Först kommer en sammanfattning av förvaltningsberättelserna för de två åren som bolaget har existerat, sedan följer en sammanställning med resultaträkning och balansräkning. Redovisningarna gäller GiftToday Sweden AB som bolag, då det inte fanns något dotterbolag. Därav följer att redovisningen är upprättad efter Årsredovisningslagen, ÅRL, Redovisningsrådets Rekommendation RR 32:05, Redovisning för juridiska personer.

Finansieringsanalyserna för de två räkenskapsåren är en sammanställning utifrån redovisningsmaterialet i bolaget men återfinns inte i de upprättade årsredovisningarna.

Noterna har sammanställts av det material som finns i årsredovisningarna för respektive år. De avslutande revisionsrapporterna är ordagranna avskrifter av de lämnade revisionsrapporterna för respektive år.

Bolaget startade i maj 2005 vilket innebär att första räkenskapsåret endast omfattar knappt 8 månader. Delårsrapporterna gäller från den 1 januari till den 30 juni. Delårsrapporterna har inte reviderats av bolagets revisor.

12.1 FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Verksamheten

Företagets verksamhet är att bedriva distribution av blommor, choklad och present via eget distributionsnät.

Flerårsjämförelse* (SEK)	2006	2005
Nettoomsättning	2 169 230	1 249 706
Res. efter finansiella poster	-107 793	99 892
Res. i % av nettoomsättningen	-5,00%	8,00%
Balansomslutning	760 937	694 195
Soliditet (%)	8,20%	24,50%

*Definitioner av nyckeltal, se tilläggsupplysningar.

Resultatdisposition

Förslag till disposition av bolagets vinst/förlust

(SEK)	2006	2005
Till årsstämman förfogande står		
Balanserad vinst	70 375	0
Årets vinst	-107 793	70 375
	-37 418	70 375
Styrelse förslår att:		
i ny räkning överförs	-37 418	70 375

Beträffande bolagets resultat och ställning i övrigt hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkningar med tillhörande tilläggsupplysningar och bokslutskommentarer.

12.2 RESULTATRÄKNING

(1000 EUR)	maj-05 dec-05	jan-06 dec-06	jan-07 aug-07	sep-07 dec-07	jan-08 dec-08	jan-09 dec-09
Försäljning	143	241	185	366	6 063	14 474
Summa intäkter	143	241	185	366	6 063	14 474
Varukostnader, dir kostn	-60	-76	-64	-224	-3 887	-9 292
Personalkostnader	-22	-39	-114	-157	-660	-805
Externa kostnader	-45	-127	-114	-222	-1 489	-1 791
Avskrivningar	-6	-10	-8	-13	-116	-116
Summa rörelsekostnader	-134	-252	-333	-616	-6 152	-12 004
Rörelseresultat	9	-11	-148	-251	-89	2 471
Ränteintäkter	2	0	0	0	0	0
Räntekostnader ospec	0	-1	-2	0	0	0
Res efter fin poster	11	-12	-149	-251	-89	2 471
Skatt/uppshjuten skatt	-3		0	135	80	-637
Resultat	8	-12	-149	-116	-9	1 834

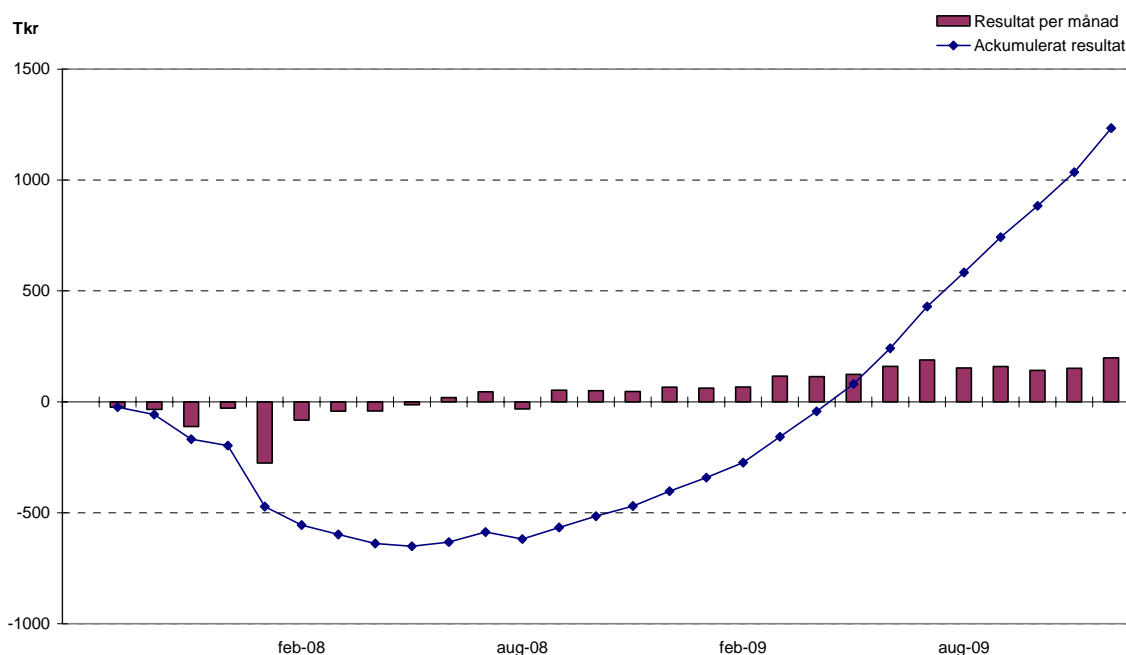


Bild 12 - Resultatutveckling september 2007 – december 2009

Enligt prognos kommer bolaget att nå break-even efter årsskiftet 2008-2009 för att därefter ha en positiv utveckling.

Prognosunderlag

Marknaden för gåvor och presenter ligger rätt i tiden och handeln har kraftig tillväxt enligt Handels Utredningsinstitut (HUI). Prognoserna baseras på följande antaganden.
Tittar vi enbart på Sverige så ser det ut enligt följande;

Business-to-consumer

I dag har GiftToday 18 000 i kundbasen vilket genererar 400 t EUR i omsättning 2007 och ett rimligt antagande är att om kundbasen ökar till 180 000 blir omsättningen 4 miljoner EUR.

Under sommaren 2007 gjordes en kundrekryteringskampanj som gav 6 500 adresser till kundbasen.
Snittrekryteringskostnad 26kr/medlem.

Business-to-business

Prognosen bygger även på att företagsförsäljningen ökar och det görs via att en försäljningsorganisation byggs. Företagsgåvor såsom julklappar, påskpresenter ect, värderas till minst 2 miljarder/ år enbart i Sverige.

Ett rimligt antagande är att 20 % av denna handel sker över internet (baseras på sammanslagen omsättning för våra 10 största konkurrenter (se kapitel 6.10 Konkurrenter).

Vi uppskattar att vi under 2008 kan ta 5 % av denna marknad 1,8 miljoner EU i omsättning och fortsätta med detta med minst 5 % de tillkommande 5 åren. Målet är att ha minst 25 % marknadsandel.

Utlandsprognos.

Tillväxten i Danmark, Finland kommer under första halvåret var låg, fokus under denna tid kommer att ligga på att finna rätt marknadsföringskanaler.

Tysklands lansering 1/1 2009 kommer att generera intäkter först Q3 2009 tillväxten räknar vi med blir god (1 miljon EUR) omsättning år 2009.

12.3 BALANSRÄKNING

(1000 EUR)	dec-05	dec-06	aug-07	dec-07	dec-08	dec-09
TILLGÅNGAR						
Anläggningstillgångar						
Anl. tillg ansk värde	32	51	116	116	348	348
Anl. tillg ack avskr	-6	-17	-24	-37	-153	-269
Summa anläggningstillgångar	25	35	92	79	195	79
Lager						
Lager material	10	10	8	8	8	8
Summa lager	10	10	8	8	8	8
Kortfristiga fordringar						
Kundfordringar	26	15	0	0	0	0
Skattefordran	0	3	0	135	215	0
Övriga fordringar	9	10	31	16	8	8
Summa kortfr fordr	34	29	31	151	223	8
Kassa, bank	5	8	88	736	696	3 058
Summa oms tillgångar	49	47	127	895	926	3 073
Summa tillgångar	75	82	219	974	1 121	3 152
EGET KAPTIAL OCH SKULDER						
Eget kapital						
Aktiekapital	11	11	54	81	81	81
Fritt eget kapital	8	-4	56	800	594	2 231
Summa eget kapital	18	7	110	881	675	2 312
Långfristiga skulder						
Ospecificerad kredit				0	0	0
Summa långfristiga skulder	0	0	0	0	0	0
Kortfristiga skulder						
Leverantörsskulder	46	41	31	78	361	628
Skatteskuld	1	0	0	0	0	35
Övriga skulder	10	34	78	15	84	177
Summa kortfristiga skulder	56	75	109	93	446	840
Summa EK och skulder	75	82	219	974	1 121	3 152

12.4 KASSAFLÖDESANALYS

(1000 EUR)	sep-07 dec-07	jan-08 dec-08	jan-09 dec-09
Försäljning			
Försäljning	453	7 382	17 734
Summa försäljning	453	7 382	17 734
Leverantörer			
Betalning av lev skuld	-463	-5 756	-12 961
Summa leverantörer	-463	-5 756	-12 961
Personal			
Nettolön	-105	-440	-536
Personalskatt	-30	0	0
Sociala avgifter	-85	-220	-268
Summa personal	-220	-660	-805
Skatter			
Moms	35	-151	-762
Summa skatter	35	-151	-1 149
Ingående saldo	88	736	696
Förändring	773	815	2 819
Utg saldo före ränta	861	1 551	3 514
Ber intäktsränta	0	0	0
Ber ränta ospec kredit	0	0	0
Utgående saldo	860	1 551	3 514

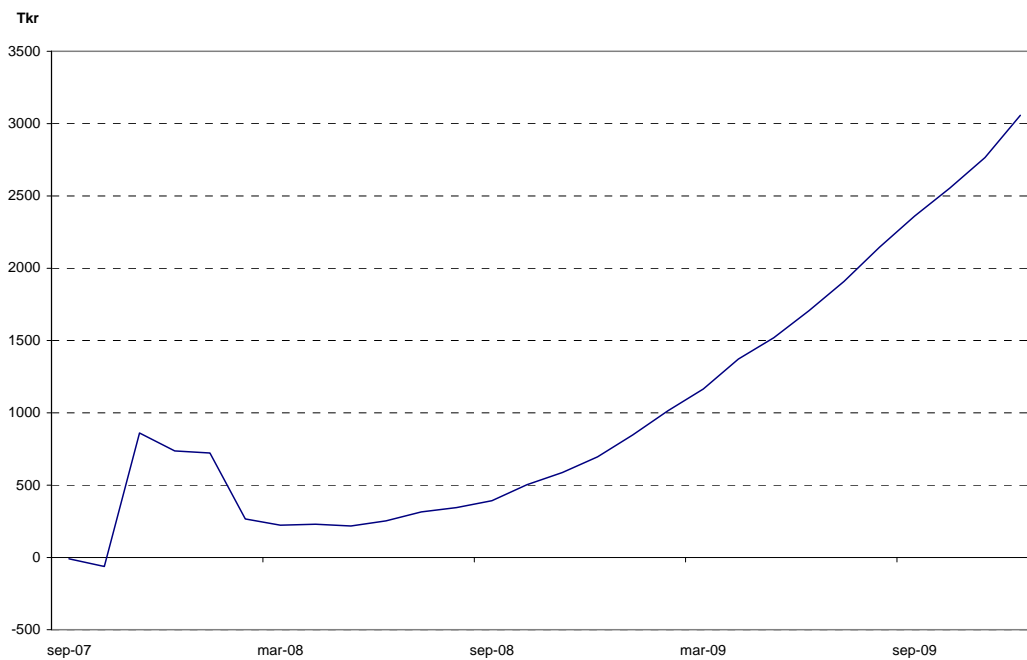


Bild 13 - Likviditetsprognos september 2007 – december 2009

13. TILLÄGGSUPPLYSNINGAR

ALLMÄNNA UPPLYSNINGAR

Redovisningsprinciper

Tillämpade redovisningsprinciper överensstämmer med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd. Om avvikelser förekommer framgår det av notanteckning nedan.

Värderingsprinciper m.m.

Tillgångar, avsättningar och skulder har värderats till anskaffningsvärdet om inget annat anges nedan.

Fordringar

Fordringar har upptagits till de belopp varmed de beräknas inflyta.

UPPLYSNINGAR TILL ENSKILDA POSTER

Not 1: Arvode och kostnadsersättning

	2006	2005
Revisionsuppdrag Ankega Revisionsbyrå AB	9 000	10 000
Andra uppdrag	0	0
Summa	9 000	10 000

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning, övriga arbetsuppgifter det ankommer på bolagets revisor att utföra, samt rådgivning eller annat biträdande som föranleds av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana andra arbetsuppgifter. Allt annat är andra uppdrag.

Not 2: Personal

Medelantal anställda

Medeltalet anställda byggs på av bolaget betalda närvarotimmar relaterade till en normal arbetstid.

	2006	2005
Medelantalet anställda	2,0	1,0
varav kvinnor	1,0	0,0
varav män	1,0	1,0

Löner, ersättningar m.m.

Löner, ersättningar, sociala kostnader och pensionskostnader har utgått till följande belopp:

	2006	2005
Övriga anställda		
Löner och ersättningar	252 062	148 697
Sociala kostnader	68 857	48 267
Summa styrelse och övriga	320 919	196 964

Not 3: Resultat från finansiella investeringar

	2006	2005
Räntor	357	19 373

Not 4: Räntekostnader och liknande resultatposter

	2006	2005
Räntekostnader	5 882	103

Not 5: Skatt på årets resultat

	2006	2005
Aktuell skatt	0	29 517

Not 6: Balanserade utgifter för forskning m.m.

	2006-12-31	2005-12-31
Ingående anskaffningsvärde	293 896	0
Inköp	184 500	293 896
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	478 396	293 896
Ingående avskrivningar	-58 779	0
Årets avskrivningar	-95 679	-58 779
Utgående ackumulerade avskrivningar	-154 458	-58 779
Utgående redovisat värde	323 938	293 896
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	478 396	235 117

Avskrivningar enligt plan beräknas på en nyttjandeperiod av 5 år.

Not 7: Eget kapital

2005	Aktiekapital	Reservfond	Fritt eget kapital
Bolagsbildning	100 000	0	0
Årets vinst		0	70 375
Belopp vid årets utgång	100 000	0	70 375

2006	Aktiekapital	Reservfond	Fritt eget kapital
Bolagsbildning	100 000	0	70 375
Årets förlust		0	-107 793
Belopp vid årets utgång	100 000	0	-37 418

14. REVISIONSBERÄTTELSE 2005

REVISIONSBERÄTTELSE till årsstämman i Choklad Distribution Sverige AB Org. nr 556680-2145

Jag har granskat årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Choklad Distribution Sverige AB för perioden 2005-05-06 – 2005-12-31. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättande av årsredovisningen. Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen och förvaltningen på grundval av min revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Det innebär att jag planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra mig om att årsredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören har gjort när de har upprättat årsredovisningen samt att utvärdera den samlade informationen i årsredovisningen. Som underlag för mitt uttalande om ansvarsfrihet har jag granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Jag har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid mot aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Jag anser att min revision ger mig rimlig grund för mina uttalanden nedan.

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger därmed en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens övriga delar.

Jag tillstyrker att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen, disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Danderyd den 30 juni 2006

Peter Grönström

Godkänd revisor

15. REVISIONSBERÄTTELSE 2006

REVISIONSBERÄTTELSE till årsstämman i Choklad Distribution Sverige AB Org. nr 556680-2145

Jag har granskat årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Choklad Distribution Sverige AB för perioden 2006-01-01 – 2006-12-31. Det är styrelsen som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättande av årsredovisningen. Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen och förvaltningen på grundval av min revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Det innebär att jag planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra mig om att årsredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören har gjort när de har upprättat årsredovisningen samt att utvärdera den samlade informationen i årsredovisningen. Som underlag för mitt uttalande om ansvarsfrihet har jag granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Jag har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid mot aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Jag anser att min revision ger mig rimlig grund för mina uttalanden nedan.

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens övriga delar.

Jag tillstyrker att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen, behandlar förlusten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen samt beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Solna den 28 juni 2007

Peter Grönström
Godkänd revisor

16. LEGAL INFORMATION

Styrelsens arbetsformer

Enligt GiftToday's bolagsordning skall dess styrelse bestå av högst nio och lägst tre ordinarie ledamöter och högst fem suppleanter. Styrelsen väljs normalt på ordinarie årsstämma för ett år i taget.

Vid en extra bolagsstämma den 28 september valdes Peter Levin till styrelseordföranden. Dessutom valdes Daniel Humble (VD), Tony Michaelsen, Krister Mossberg och Douglas Hoover till ordinarie ledamöter i styrelsen.

Uppförandekoden

Bolaget tillämpar inte Svensk Kod för Bolagsstyrning då bolaget inte har erforderlig storlek för att koden skall påkallas. Därav följer att bolaget inte har någon valberedning eller kommitté för att behandla revisions- och ersättningsfrågor. Handhavande av dessa frågor faller på styrelsen kollektivt.

Lön och ersättningar

Under tidigare verksamhetsår har det inte utgått något styrelsearvode till styrelsen. För verksamhetsåret 2007 beslutades det på den extra bolagsstämman den 28 september 2007 att styrelsearvode skall utgå med ett basbelopp till dem i styrelsen som inte är anställda i bolaget.

Det finns avtal om att lön till VD skall utgå med totalt 469 800 SEK, inklusive sociala avgifter, för räkenskapsåret 2007. Vid uppsägning skall en uppsägningsslön om 3 månader utgå, inga avgångsvederlag till VD skall utgå vid uppsägning från bolagets sida.

Revisionsarvode utgår mot löpande räkning.

Finansiella mål

Det överordnande målet är att nå en hög tillväxt med god lönsamhet och positivt kassaflöde.

Utdelningspolicy

Bolaget har inte under tidigare år lämnat någon utdelning till aktieägarna. Framtida utdelningspolicy bestäms då kassaflödet från verksamheten är positivt och företaget har resurser att lämna till ägarna.

Transaktioner med närstående

GiftToday har ej lämnat lån, garantier eller borgensförbindelser till eller till förmån för styrelseledamöter eller anställda.

Potentiella intressekonflikter

Ingen av styrelseledamöterna eller ledande befattningshavare har några potentiella intressekonflikter med GiftToday där privata intressen kan stå i strid med bolagets. Ingen av styrelseledamöterna, ledande befattningshavare eller revisorer i GiftToday har eller har haft någon direkt eller indirekt delaktighet i några affärstransaktioner som är ovanliga till sin karaktär eller i sina avtalsvillkor med bolaget.

Konflikter

GiftToday är inte inblandad i några tvister.

17. BOLAGSORDNING

Bolagsordning för GiftToday Sweden AB (publ.)

§ 1. Firma

Aktiebolagets företagsnamn (firma) är GiftToday Sweden AB.

§ 2. Publik firma

Aktiebolaget är ett publikt AB.

§ 3. Avstämningsförbehåll

Den aktieägare eller förvaltare som på avstämningsdagen är införd i aktieboken och antecknad i ett avstämningsregister, enligt 4 kap. lagen (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument eller den som är antecknad på avstämningskonto enligt 4 kap. 18 § första stycket 6-8 nämnda lag, ska antas vara behörig att utöva de rättigheter som framgår av 4 kap. 39 § aktiebolagslagen (2005:551).

§ 4. Säte

Styrelsen ska ha sitt säte i Värmlands län och Kristinehamns kommun.

§ 5. Verksamhet

Aktiebolagets verksamhet ska vara att bedriva handel med och förmedla gåvor såsom konfektyr, blommor, presentartiklar och liknande varor, samt idka därmed förenlig verksamhet. Distributionen ska ske via egna distributionskanaler och fristående leverantörer.

§ 6. Aktiekapital

Aktiekapitalet ska vara lägst 500 000 och högst 2 000 000 kronor.

§ 7. Antal aktier

Antalet aktier ska vara lägst 8 000 000 och högst 32 000 000 stycken.

§ 8. Styrelse

Styrelsen ska bestå av lägst tre och högst nio styrelseledamöter med högst fem styrelsesuppleanter.

§ 9. Revisorer

För granskning av aktiebolagets årsredovisning jämte räkenskaperna samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning utses lägst en och högst två revisorer och med eller utan revisorssuppleanter.

§ 10. Kallelse

Kallelse till årsstämma skall ske genom annons i Post- och Inrikes Tidningar samt annons i Dagens Industri inom den tid som anges i aktiebolagslagen.

§ 11. Ärenden på årsstämman

På årsstämman ska följande ärenden behandlas:

1. Val av ordförande.
2. Upprättande och godkännande av röstlängd.
3. Val av en eller två justeringsmän.
4. Prövande av om stämman blivit behörigen sammankallad.
5. Godkännande av dagordning.
6. Framläggande av årsredovisningen och revisionsberättelsen samt i förekommande fall koncernårsredovisning samt koncernrevisionsberättelse.
7. Beslut om
 - a) fastställande av resultaträkningen och balansräkningen samt i förekommande fall koncernårsredovisning samt koncernrevisionsberättelse
 - b) dispositioner beträffande aktiebolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen och i förekommande fall koncernrevisionsberättelsen *och*
 - c) ansvarsfrihet åt styrelseledamöterna och verkställande direktören när sådan förekommer.
8. Fastställande av arvoden till styrelsen och revisorerna.
9. Val till styrelsen och i förekommande fall av revisorer.
10. Annat ärende, som ska tas upp på stämman enligt aktiebolagslagen (2005:551) eller bolagsordningen.

§ 12. Räkenskapsår

Aktiebolagets räkenskapsår ska vara 1 januari – 31 december.

18. SKATTEASPEKTER I SVERIGE

Inledning

Följande sammanfattning av skattekonsekvenser för investerare, som är eller blir aktieägare i GiftToday Sweden AB genom denna nyemission, är baserad på aktuell lagstiftning och är endast avsedd som allmän information. Den skattemässiga behandlingen av varje enskild aktieägare beror delvis på dennes egen situation. Särskilda skattekonsekvenser, som ej finns beskrivna i det följande, kan bli aktuella för vissa kategorier av skattskyldiga, inklusive personer ej bosatta i Sverige. Framställningen omfattar bland annat inte de fall där aktie innehas som omsättningsstillgång eller innehas av handelsbolag.

Utdelning

Mottagen utdelning är i sin helhet skattepliktig för fysiska personer och dödsbon. Beskattning sker i inkomstslaget kapital. Skattesatsen är för närvarande 30 procent. För juridiska personers innehav av så kallade kapitalplaceringsaktier gäller att hela utdelningen utgör skattepliktig inkomst av näringsverksamhet. Skattesatsen är för närvarande 28 procent. För svenska aktiebolag och ekonomiska föreningar föreligger skattefri utdelning på så kallade näringsbetingade aktier. Noterade andelar anses näringsbetingade under förutsättning att andelsinnehavet motsvarar minst 10 procent av rösterna eller att innehavet betingas av rörelsen. Skattefrihet för utdelning på noterade aktier förutsätter att aktierna inte avyttras inom ett år från det att aktierna blev näringsbetingade för innehavaren. Kravet på innehavstid måste inte vara uppfyllt vid utdelningstillfället.

Försäljning av aktier

Genomsnittsmetoden – Vid avyttring av aktier i GiftToday Sweden AB skall genomsnittsmetoden användas oavsett om säljaren är en fysisk eller en juridisk person. Enligt denna metod skall anskaffningsvärdet för en aktie utgöras av den genomsnittliga anskaffningskostnaden för aktier av samma slag och sort beräknat på grundval av faktiska anskaffningskostnader och hänsyn taget till inträffade förändringar (såsom split eller fondemission) avseende innehavet. Som ett alternativ till genomsnittsmetoden kan ifråga om marknadsnoterade aktier den s.k. schablonregeln användas. Denna regel innebär att omkostnadsbeloppet får beräknas till 20 procent av försäljningspriset efter avdrag.

Privatpersoner – Vid försäljning av aktier beskattas fysiska personer och dödsbon för kapitalvinsten i inkomstslaget kapital. Skattesatsen är för närvarande 30 procent. Kapitalförlust på aktier är samma år avdragsgill mot vinst på andra aktier eller mot andra marknadsnoterade delägarätter (med undantag för andelar i investeringsfonder som innehåller endast svenska fordringsrätter). Till den del förlusten inte är fullt ut avdragsgill enligt ovan är den avdragsgill med 70 procent mot andra kapitalinkomster. Om det uppkommer ett underskott i inkomstslaget kapital, medges reduktion av skatten på inkomst av tjänst och näringsverksamhet samt fastighetsskatt med 30 procent för underskott som uppgår till högst 100 000 SEK och med 21 procent för underskott därutöver. Underskott kan inte sparas till senare beskattningsår.

Juridiska personer – Juridiska personer utom dödsbon beskattas för kapitalvinster i inkomstslaget näringsverksamhet för närvarande till skattesatsen 28 procent. Vinsten beräknas dock enligt vanliga regler. Kapitalförluster på aktier, som innehas som kapitalplacering, får endast kvittas mot kapitalvinster på aktier och aktierelaterade instrument. Om vissa villkor är uppfyllda kan förlust även kvittas mot kapitalvinster på aktier och aktierelaterade instrument som har uppkommit i bolag inom samma koncern, under förutsättning att koncernbidragsrätt föreligger. En inte utnyttjad förlust får utnyttjas mot kapitalvinst på aktier eller aktierelaterade instrument utan begränsning framåt i tiden. För näringsbetingat innehav av noterade aktier gäller för närvarande att ingen avdragsrätt föreligger för förluster samtidigt som vinster ej är skattepliktiga under förutsättning att aktierna inte avyttras inom ett år från det att andelarna blivit näringsbetingade hos innehavaren.

Fämansaktiebolag – För fämansaktiebolag gäller särskilda regler. Dessa berör dock endast sådana aktieägare eller närstående dessa, som är verksamma i bolaget i betydande omfattning. Beskrivningen av memorandumet avser endast fall där ägaren är passiv, och dessa särskilda regler behandlas därför inte närmare här.

Förmögenhetsbeskattning

Aktier i GiftToday skall inte tas upp till förmögenhetsbeskattning.

Arvs- och presentbeskattning

Arvs- och presentbeskattningen är sedan 17 december 2004 slopad, varpå ingen arvs- eller presentbeskattning utgår vid förvärv av aktier genom arv eller present.

Kupongskatt

För aktieägare bosatta i utlandet, som erhåller utdelning från Sverige, innehålls normalt kupongskatt. Skattesatsen är för närvarande 30 procent, som i allmänhet reduceras genom tillämpligt dubbelbeskattningsavtal. För utländskt bolag som innehaft näringsbetingad aktie i minst ett år kan dock utdelningen vara skattefri om skattefrihet hade förelegat om det utländska bolaget hade varit ett svenskt företag. I Sverige är det normalt VPC, som svarar för att kupongskatt innehålls. I de fall aktier är förvaltarregistrerade svarar förvaltaren för kupongskatteavdraget.

19. FÖRTECKNING ÖVER STYRELSENS OCH LEDNINGENS SAMTLIGA UPPDRAG

Nedan en komplett förteckning över styrelsens och ledningens samtliga uppdrag under de senaste fem åren.

Peter Levin

Styrelseordförande

GiftToday Sweden AB	556680-2145	Ordförande	07-09-28 -
Add 2U AB		VD, Ledamot	06-06-02 -
Starbreeze AB	556551-8932	Ledamot	06-12-18 -
Tre Vänner Aktiebolag	556513-0191	Ledamot, Ordf.	07-06-18 -
		Ledamot	07-01-10 - 07-06-18
Tre Vänner Produktion AB	556600-3397	Ledamot, Ordf.	07-09-12 -
Tre Vänner Produktion AB	556600-3397	Ledamot, Ordf.	07-09-12 -
		Ledamot	06-02-18 --07-09-12
Maria Invest AB	556702-3048	Ledamot	07-03-22 -
Musitag AB	556653-0316	Ledamot, Ordf.	07-04-27 -
Gamefederation svenska AB	556579-7841	Ledamot	07-06-18 -
Vision Park Distribution Aktiebolag	556152-901	VD, Ledamot	04-01-26 - 04-03-18
		Ledamot	02-07-01 - 04-01-26
DHE Distribution Home Entertainment AB	556227-1139	VD, Ledamot	04-02-26 - 06-05-30
		Ledamot	02-07-12 - 04-02-26
E-tainment Sweden AB	556333-8044	VD, Ledamot	04-01-27 - 06-06-12
		Ledamot	02-07-12 - 04-01-27
24hPoker Holding AB	556367-2913	Ledamot, Ordf.	04-10-11 - 06-03-27
BOSS MEDIA Aktiebolag	556400-0353	Ledamot	02-06-26 - 05-06-02
Vision Park Games AB	556438-1613	VD, Ledamot	04-01-29 - 06-05-31
		Ledamot	02-07-26 - 04-01-29
IQ Media Nordic AB	556445-3891	Suppleant	02-11-19 - 04-03-18
Vision Park Interactive Media AB	556464-1388	Ledamot, Ordf.	03-06-18 - 06-05-29
Levande Böcker i Norden Aktiebolag	556481-4274	VD, Suppleant	04-01-27 - 04-03-18
		Suppleant	02-10-09 - 04-01-27
Live Zone Aktiebolag	556484-1749	Ledamot	06-03-15 - 06-06-19
		VD, Ledamot	04-09-01 - 06-03-15
Vision Park Studios Aktiebolag	556501-7760	Ledamot	02-07-26 - 04-03-18
Electronic Arts Sweden AB	556502-9062	VD, Ledamot	00-01-10 - 02-02-05
PAN Interactive Publishing Aktiebolag	556529-3148	Ledamot	02-10-21 - 03-04-24
PAN Vision Holding Aktiebolag	556531-8879	VD, Ledamot	05-03-09 - 06-05-31
Vision Park Entertainment AB	556541-1179	VD, Ledamot	04-01-29 - 06-05-29
		Ledamot	03-04-30 - 04-01-29
Media Market Company V.s.V AB	556544-4840	Ledamot, Ordf.	02-12-17 - 04-03-18
Vivendi Universal Interactive Publishing Nordie AB	556557-5932	Ledamot	02-11-05 - 06-02-23
Vision Park Television Aktiebolag	556558-9107	VD, Ledamot	04-01-29 - 04-03-18
		Ledamot	02-07-26 - 04-01-29
SSD Holding AB	556562-2379	Ledamot	02-02-04 - 03-05-27
PAN Vision Distribution Aktiebolag	556571-8219	Ledamot, Ordf.	05-11-08 - 06-05-31
		EVD	05-02-25 - 05-11-08
		VD, Ledamot	04-01-27 - 05-02-25
		Ledamot	02-07-24 - 04-01-27
One 2 play Aktiebolag	556571-9704	VD, Ledamot	04-01-27 - 04-03-18
		Ledamot	02-06-12 - 04-01-27
Diggibag AB	556574-2953	VD, Ledam., Ordf	05-02-09 - 06-09-14
Vision Park Corporate Entertainment AB	556587-4145	Ledamot	02-06-12 - 04-03-18
Toptronies AB	556591-8041	VD, Ordf, Ledam	05-02-04 - 06-09-15
PAN Vision Publishing Aktiebolag	556592-2480	VD, Ledamot	03-02-27 - 06-05-31
Ekonomisk förening Sveriges Branschförening MDTS	769601-5770	Ledamot	97-08-28 - 06-05-31

Svenska Antipiratbyrån ekonomisk förening 769607-6996 Ledamot 01-10-31 - 06-08-23

Tony Michaelsen
Styrelseledamot

Comwell Sverige AB	556450-3265	VD, Ledamot	04-02-12 – 05-03-09
Lighthouse Service Training AB	556525-9073	Ledamot	01-11-19 – 06-07-25
		VD, Ledamot	99-12-14 – 01-11-19
C2sports AB	556588-0753	Ledamot	02-04-02 – 03-12-02
		Ledamot	02-01-24 – 02-03-07
		VD, Ledamot	00-07-13 – 02-01-24
		<i>Konkurs avslutad</i>	<i>03-12-02</i>
GiftToday Sweden AB	556680-2145	Ledamot	07-09-28 –
Cobra Boats of Sweden AB	556700-9237	Ledamot	06-05-31 –
Huvudkontoret Sweden AB	556702-7890	VD, Ledamot	06-06-28 –
LeftIsRight Sweden AB	556704-0000	Ordförande	06-09-07 –
Huvudkontoret Management Sweden AB	556717-9097	VD, Ledamot	07-02-02 –
Huvudkontoret Fastigheter Sweden AB	556718-0046	VD, Ledamot	07-02-02 –
Michaelsen Consulting 9	590603-1611	Innehavare	02-02-04 –
Destination Grythyttan Ek Förening	769611-0928	Ledamot	04-06-29 – 05-11-30

Daniel Humble
Styrelseledamot

GiftToday Sweden AB	556680-2145	VD, Ledamot	07-08-16 –
Choklad Distribution Sverige AB	556680-2145	Marknads- och försäljningschef, Styrelseordförande	05-05-31 – 07-08-16
CityMail Sweden AB	556363-4962	PR och Marknads-koordinator, PR- och pressansvarig	01-08-16 – 05-05-31
Efterbehandlingsfabriken Sverige AB	556676-6894	Innehavare	05-02-01 –
Chokladogram HB	969703-9783	Innehavare	04-09-01 –
Bananas	720509-0454	Innehavare	00-10-30 –
BRF Pyramiden 19	769604-4010	Ordförande	04-05-25 – 07-05-21

Douglas Hoover
Styrelseledamot

GiftToday Sweden AB	556680-2145	Ledamot	07-09-28 –
SCA Packaging Sweden AB		Finance Director, Ledamot	04-06-01 –
VSM Sverige AB		Financial Manager	02-04-01 – 04-05-01
Swedish Sewing Machines GmbH		Ledamot	99-05-01 – 00-10-01
Pfaff GmbH		Ledamot	00-06-01 – 02-10-01
Viking Sewing Machines OY		Ledamot	00-10-01 – 02-10-01
Viking Sewing Machines A/S		Ledamot	99-05-01 – 02-10-01
Member in VSM Sverige AB		Ledamot	02-04-01 – 04-05-01

Krister Mossberg
Styrelseledamot

Gajdo AB	556695-5699	VVD, Ledamot	07-05-07 -
		VD, Ledamot	06-03-24 – 07-05-07
VM-Media AB	556253-1706	Ledamot	06-12-18 -
GiftToday Sweden AB	556680-2145	Ledamot	07-09-28 –

KRMO Consulting	556662-0422	Ledamot	04-05-05 -
KRMO Consulting	651127-0016	IN	97-09-29 -
Framtidsfabriken AB	556485-4353	VD, Ledamot	02-10-12 – 04-08-23
		EVD	01-08-15 – 02-10-17
Carperem AB	556667-1342	Ledamot	05-05-26 – 06-01-11
		VD, Ledamot	05-02-21 – 05-05-26
		Ledamot	05-01-03 – 05-02-21
Handelsbolaget Fiskargatan Fjorton Därskap & Räkenskap	916627-6999	BO	06-08-31 – 06-08-31

Fredrik Wallström

Operativchef

GiftToday Sweden AB	556680-2145	Operativ chef	07-08-16 -
Choklad Distribution Sverige AB	556680-2145	VD, Ledamot	05-05-31 – 07-08-16
Efterbehandlingsfabriken Sverige AB	556676-6894	VD, Innehavare	05-02-01 -
Chokladogram HB	969703-9783	Innehavare	04-09-01 -
Mellansvenska städ AB	556068-8300	Regionschef	02-04-01 - 05-10-30
Eniro Gula Sidorna Försäljning AB	556580-1965	Säljare	01-11-01 - 02-04-30
SDR Svensk Direktreklam AB	556067-0274	Filialchef	00-10-01 - 01-10-30
Bromma fönsterputs AB	556616-7952	Driftledare	00-04-01 - 00-10-30
ISS Facility Services AB	556410-3280	Driftledare	99-10-01 - 00-04-30
ISS Facility Services AB	556410-3280	Säljare, arbetsledning	97-10-01 - 99-09-30

Thomas Lennholm

IT chef

GiftToday Sweden AB	556680-2145	Chef IT	05-05-31 -
Softronic AB	556249-0192	Konsult	98-04-01 - 06-01-01
BRF Tinget		Ledamot	03-05-01 - 05-05-01
Efterbehandlingsfabriken Sverige AB	556676-6894	Innehavare	05-02-01 -
Chokladogram HB	969703-9783	Innehavare	05-02-01 -

Daniel Österholm

Chef inköp

CityMail Sweden AB	556591-6961	Försäljningschef	01-10-28 – 06-03-31
CityMail Denmark A/S		Sales Adviser	06-04-01 – 07-07-15
Bionova KB	969718-1320	Innehavare	06-02-04 –
Fettevent HB	96704-6929	VD, Innehavare	05-09-09 –
Choklad Distribution Sverige AB	556680-2145	Försäljningschef	07-07-15 – 07-08-31
GiftToday Sweden AB	556680-2145	Inköpschef	07-09-01 –

Ingen av de i styrelsen ingående ledamöterna eller de ledande befattningshavarna har under de senaste fem åren dömts i bedrägerirelaterade mål, drabbats av myndigheters sanktioner eller anklagelser eller förbjudits av domstol att ingå som medlem i bolagets förvaltnings-, lednings- eller kontrollorgan, eller att ha en övergripande funktion hos bolaget. Eventuell konkurs, likvidation eller konkursförvaltning framgår av sammanställningen. Inga styrelseledamöter eller personer som ingår i ledningen anses ha privata intressen som står i strid med bolagets intressen.

A. FÖRTECKNING ÖVER KOMMUNER MED PERSONLIG LEVERANS

Kommunkod	Kommun	Tätortskod	Tätort	Folkmängd*
0114	Upplands-Väsby		Totalt	37 624
0115	Vallentuna		Totalt	27 397
0120	Värmdö	0172	Gustavsberg	9 682
0123	Järfälla		Totalt	61 743
0125	Ekerö	0150	Ekerö	10 322
0125	Ekerö	0151	Ekerö sommarstad	544
0125	Ekerö	0414	Älvnäs	517
0125	Ekerö	0140	Drottningholm	410
0125	Ekerö	0218	Kungsberga	382
0125	Ekerö	0182	Parksidan	331
0125	Ekerö	0266	Sundby	271
0125	Ekerö	0378	Tureholm	259
0125	Ekerö	0318	Solsidan	209
0125	Ekerö		I småort	3 102
0126	Huddinge		Totalt	88 750
0127	Botkyrka		Totalt	76 592
0128	Salem		Totalt	14 334
0136	Haninge	0336	Stockholm	41 785
0136	Haninge	0404	Västerhaninge	14 060
0136	Haninge	0200	Jordbro	9 316
0138	Tyresö	0336	Stockholm	37 947
0138	Tyresö	0110	Brevikshalvön	1 817
0138	Tyresö	0274	Raksta	629
0138	Tyresö	0170	Gimmersta	305
0138	Tyresö		I småort	307
0139	Upplands-Bro	0220	Kungsängen	7 367
0139	Upplands-Bro	0112	Bro	6 359
0139	Upplands-Bro	0124	Brunna	3 861
0139	Upplands-Bro	0358	Sylta	763
0139	Upplands-Bro	0242	Mariedal	277
0139	Upplands-Bro	0190	Håbo-Tibble kyrkby	271
0139	Upplands-Bro		I småort	585
0160	Täby		Totalt	60 594
0162	Danderyd		Totalt	30 226
0163	Sollentuna		Totalt	59 355
0181	Södertälje	0356	Södertälje	60 279
0181	Södertälje	0272	Pershagen	2 214
0182	Nacka		Totalt	80 247
0184	Solna		Totalt	60 575
0186	Lidingö		Totalt	41 892
0191	Sigtuna	0240	Märsta	22 548
0330	Knivsta	0576	Knivsta	6 898
0330	Knivsta	0504	Alsike	1 682
0330	Knivsta		I småort	819
0380	Uppsala	0656	Uppsala	128 409
0643	Habo	5284	Habo	6 244
0680	Jönköping	1544	Jönköping	84 423
0680	Jönköping	1412	Bankeryd	6 498
0680	Jönköping	1692	Taberg	4 223
0680	Jönköping	1696	Tenhult	2 916
0680	Jönköping	1548	Kaxholmen	1 402
0680	Jönköping	1704	Trånghalla	1 251
0680	Jönköping	1576	Lekeryd	763
0680	Jönköping	1416	Barnarp	724
1230	Staffanstorps		Totalt	20 602

1231	Burlöv		Totalt	15 320
1233	Vellinge		Totalt	31 722
1262	Lomma		Totalt	18 854
1263	Svedala		Totalt	18 716
1280	Malmö		Totalt	271 271
1281	Lund	3584	Lund	76 188
1401	Härryda	4520	Mölnlycke	14 334
1402	Partille	4368	Göteborg	28 648
1402	Partille	4631	Öjersjö	2 739
1402	Partille	4432	Jonsered	928
1402	Partille	4464	Kåhög	825
1402	Partille		I småort	129
1480	Göteborg		Totalt	484 942
1481	Mölnadal		Totalt	58 234
Totalt				2 165 752
			Sveriges befolkning	9 047 752

* per 31 december 2006 enligt Statistiska Centralbyrån

B. DEN VIRTUELLA LAGERMODELLEN

GiftTodays verksamhet bygger till stor del på Bolagets leverantörsnätverk och det virtuella lagret som leverantörerna tillhandahåller. Denna virtuella lagermodell ligger till grund för flera framgångsrika e-handelsbolag som bland annat Amazon.

Chris Anderson beskriver modellen med Amazon som exempel i sin bok ”The Long Tail”¹⁸, och även om GiftToday inte har alltför mycket gemensamt med Amazon är dock modellen i detta avseende densamma, med samma fördelar för GiftToday som för Amazon.

“The third step [for Amazon] toward even lower costs involved extending the virtual inventory model by bringing in other big retailers and their own existing relationships with manufacturers and distributors. Offering its sophisticated e-commerce technology to large retailers such as Toys”R” Us and Target, Amazon created storefronts for those big partners and let them deal with the inventory entirely. With each new partner, Amazon’s effective inventory grew by millions of items.

Of course, not all big retailers were willing to put their digital future in Amazon’s hands, and those that were often asked to be the exclusive supplier in their domain of house wares or toys. While this limited how far Amazon could extend the model, in principle, being an aggregator-for-hire allowed Amazon to enjoy the sweet economics of a service business, free of the fuss of fulfillment. As eBay can attest, selling your software and servers for a fee is about the highest margin business around.

But the big growth in the virtual inventory model turned out not to be in moving up to larger and larger partners, but moving down to smaller ones. In 1999, Amazon introduced its “Marketplace” program, which extended its storefront service model farther into eBay territory by offering its services to all merchants. Retailers and distributors of any size, from specialty shops to individuals, could have their goods listed on Amazon.com just like the products in Amazon’s own warehouses – and the customers could buy either just as easily. By the end of 2004, Amazon had more than 100,000 Marketplace sellers, and these third-party sales represented nearly 40 percent of the company’s total sales volume.

The rise of this virtual selling model turned the traditional inventory problem on its head. Again, a chain retailer like Best Buy has to distribute its supply of, say, digital cameras across all of its stores, hoping to guess roughly at where the demand will be and how big it might get. Needless to say, the people and the products must be in the same place – supply and demand must meet right there in the store’s aisles. But invariably the retailer will guess wrong, at least to some degree, running out in some stores and having surplus stock depreciating and taking up valuable space in others.

With the Amazon Marketplace form of distributed inventory, the products are still on shelves around the country, but they’re collectively cataloged and offered in one central place – Amazon’s Web site. Then, when people order them, the products are boxed up and shipped directly to the customers by the small merchants who have held the inventory all along. Like the chain retailers, Amazon also connects centralized supply with scattered demand, but the genius of its model is that the store and customers don’t have to be in the same place. Ironically, this makes it *more* likely that the supply and demand will actually connect. Regardless, even if they don’t, Amazon bears none of the costs – the surplus stock simply depreciates on the shelves of a third party.

As this program continues to grow, Amazon gets closer and closer to breaking the tyranny of the shelf entirely. It does not have to guess ahead of time where the demand will be. All the risk within the Marketplace program is outsourced to a network of small merchants who make their own decisions, based on their own economics, on what to carry.”

¹⁸ The Long Tail – Why The Future of Business Is Selling Less of More, Hyperion, New York, 2006, sidorna 93-94

C. KONKURRENSÖVERSIKT

Konkurrent	Beskrivning
Fleurop/Interflora och Euroflorist	De största konkurrenterna är Interflora med Blommogram och Euroflorist, som i stort sett äger blomsterbudsbranschen i Sverige. De erbjuder både online- och fysisk försäljning (<i>click and brick business</i>) genom sina heltäckande leverantörsnätverk. Blommograms marknadsandel uppgår till c:a 70 procent medan Euroflorists marknadsandel uppgår till c:a 25 procent.
Webogram.se	Webogram förmedlar blommor och choklad, erbjuder dock inte leverans samma dag och inget presentkort.
Netflower.se	En mindre online-blomsterbutik som är ansluten till Euroflorist-nätverket.
PresentkortTorget.se	En renodlad, välgjord presentkorttjänst som erbjuder ett mycket stort antal inlösenställen. Erbjuder både tryckta och elektroniska presentkort.
Bluebox.se	En online-pryl- och presentbutik med ett stort utbud av presenter och en liknande positionering.
Amazon.com	Ett av världens största e-handelsföretag med ett gigantiskt utbud och avancerade presenttjänster inklusive digitala presentkort. Erbjuder dock inte leverans samma dag.
iTunes Music Store	Världens största online-musik- och video-butik erbjuder även digitala presentkort, dock enbart i ett fåtal presentkategorier.
LiveIt.se	En online-”butik” där man kan köpa och ge bort upplevelser, erbjuder ett mycket stort antal kategorier, dock inte digitalt presentkort eller möjlighet till leverans samma dag.
Pocketogram.se	Skickar enbart pocketböcker som presenter.
Sendly.se	En online-presentbutik, som dock har ett begränsat antal presenter, samt saknar digitalt presentkort och möjlighet till leverans samma dag.
Presentogram.se	En online-presentbutik, som dock har ett begränsat antal presenter, samt saknar digitalt presentkort och möjlighet till leverans samma dag.
Gottogram.se	En online-presentbutik, som dock enbart har en presentkategori (godis), samt saknar digitalt presentkort och möjlighet till leverans samma dag.
Nallebudet.se	En online-presentbutik, som dock enbart har en presentkategori (nallar), samt saknar digitalt presentkort och möjlighet till leverans samma dag.
Epresent.se	En online-presentbutik, som dock har ett begränsat antal presenter, samt saknar digitalt presentkort och möjlighet till leverans samma dag.
DeliCard.se	Fysiska och elektroniska gåvokort med inriktning på företagsmarknaden. Erbjuder enbart ett begränsat sortiment.
Supekort.se	Fysiska och elektroniska gåvokort med inriktning på företagsmarknaden. Erbjuder enbart ett begränsat sortiment.

D. GIFTTODAY I MEDIA

Nedan ett urval av mediaklipp:

Tidningar om GiftToday

Choklad på nätet, Damernas Värld, april 2005

Eniro satsar på Choklad, Webfinansier.com, 21 juni 2005

Varför säljer ni chokladogram via nätet? – Intervju med Chokladogram, Internetworld, 3/2005

Skicka choklad i burk till någon du tycker om..., QX januari 2006

Direktbutikerna skrev avtal med Chokladogram, Supermarket.se, 20 april 2006

Choklad ger tio nya jobb, Nya Kristinehamns-Posten, 2 maj 2007

E-handelsföretaget Gift Today Sweden har etablerat huvudkontor i Kristinehamn, Värmlands Folkblad, 2007-09-26

<http://www.vf.se/vf/docs/showArtikel.asp?nyhetsID=d81e6549275a5f8b8f606c4e5526fe12>

<http://www.pchemma.se/news/news.jsp?n=3740>

<http://www.vf.se/vf/docs/showArtikel.asp?nyhetsID=d81e6549275a5f8b8f606c4e5526fe12>

http://www.dagensmedia.se/mallar/dagensmedia_mall.asp?version=49503

http://www.dagensmedia.se/mallar/dagensmedia_mall.asp?version=110432

<http://www.gd.se/Article.jsp?article=50567>

<http://matodryck.fpgroup.se/arkiv/matdryck20050420.asp#3>

http://www.jnytt.se/Read__9036.aspx

http://www.jnytt.se/read__8597.aspx

http://www.jnytt.se/Read__5957.aspx

http://www.jnytt.se/Read__3348.aspx

http://www.nwt.se/ArticlePages/200705/02/20070502095206_NWT365/20070502095206_NWT365.dbp.asp

<http://www.stockholmpride.org/merinfo/184>

Bloggar om GiftToday

En prinsessas dagbok

http://beejbi.blogg.se/140207152953_chokladogram.html

Karolina Lassbo – En glamourprinsessas dagbok

<http://karolinalassbo.blogspot.com/2006/02/chokladogram-till-uppsala.html>

Aftonbladet Blogg

<http://blogg.aftonbladet.se/16888/perma/521705>

<http://www.bulldozer.nu/patryck/5present.html>

<http://www.webmasternetwork.se/f7t6080.html>

<http://www.dvdforum.nu/forum/index.asp?action=shth&forum=14&thread=130855&page=1>

<http://www.ragazze.se/2005/03/25/fler-presenter-pa-avstand/>

http://catcat.blogg.se/1189425800_chokladogramse.html

<http://brasved.blogspot.com/2005/12/last-julklapp.html>

http://annamirjamaria.blogg.se/210206153518_choklad.html

http://kathe.blogg.se/100207142752_tips_infr_alladag.html

<http://penny.blogggratis.se/2007/08/09/227220-chokladogram/>

http://emilee.blogg.se/031106115638_chokladogram.html

<http://blogg.passagen.se/brownies/20060602#v%C3%A4nner>

<http://blogg.aftonbladet.se/13036/perma/511162/>

http://annamirjamaria.blogg.se/1175691350_pskgg.html

<http://julbloggen.blogspot.com/2005/11/chokladogram.html#links>

http://julie.blogg.se/051205154752_chokladogram.html

E. FÖRETAGSINFORMATION

Företagsnamn	GiftToday Sweden AB
Org.-nr.	556680-2145
Typ av verksamhet	Presentförsäljning och distribution
Kontaktperson	Daniel Humble, VD
E-post	info@gifttoday.se
Telefon	08-5000 50 50
Adress	GiftToday Sweden AB (publ.) Strandvägen 30 681 38 Kristinehamn
Hemsidor	www.gifttodaycompany.com (Företagets IR sida) www.gifttoday.se www.chokladogram.se www.blomsterbudet.se
Grundat	Juni 2005
Antal anställda	10
Styrelse	Peter Levin Tony Michaelsen Daniel Humble Douglas Hoover Krister Mossberg
Revisor	Helena Ståhl (Auktoriserad revisor) Ernst & Young AB Norra Torget 10 681 30 Kristinehamn