

GIFTTO:DAY

Inbjudan att teckna aktier i GiftToday Sweden AB (publ)

Investment Memorandum

Kristinehamn
i oktober 2008

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) eller "GiftToday" eller "Bolaget" 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 samt förmedling av gåvor såsom konfektyr, blommor, presentartiklar samt liknande varor, samt idka därmed förenlig verksamhet. Distributionen ska ske via egna distributionskanaler och fristående leverantörer.

Bolaget är ett publikt aktiebolag och VPC-anslutet, vilket innebär att det är VPC som för bolagets aktiebok. Bolagets hemvist är Kristinehamn. Vid ett ordinarie styrelsemöte den 7 oktober 2008 beslutade styrelsen med bemyndigande från ordinarie bolagsstämma den 19 maj 2008 att genomföra en nyemission av högst 5 635 000 aktier med företrädesrätt. Årsredovisningar och bolagsordning kan hämtas från bolagets hemsida www.gifttodaycompany.com 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 Sweden AB med anledning av företrädesemission på AktieTorget. Styrelsen för GiftToday Sweden 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 ingenting är utlämnat, som skulle kunna påverka Memorandumets innebörd. Bolagets revisor har lämnat ren revisionsrapport för bifogade årsboksut.

Kristinehamn den 13 oktober 2008
GiftToday Sweden AB (publ)

Bengt E. Jönsson
Styrelseordförande

Lars Blomberg
Styrelseledamot

Tony Michaelsen
Styrelseledamot

Daniel Kumble
Styrelseledamot

Anders Bodolla
Styrelseledamot

SPRIDNING AV MEMORANDUMET

Erbjudandet riktar sig inte till personer vars deltagande förutsätter ytterligare prospekt, 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	4
2. Riskfaktorer	8
3. Inbjudan till teckning av aktier	10
4. Bakgrund och motiv	11
5. VD har ordet.....	12
6. Villkor och anvisningar	13
7. Utvald finansiell information i sammandrag	16
8. Verksamhetsbeskrivning	22
9. Styrelse och revisor	43
10. Aktiekapital och ägarförhållanden	45
11. Dokument/handlingar införlivade genom hänvisning	47
12. Legal information	48
13. Bolagsordning	49
14. Skatteaspekter i Sverige	51

Bilagor

A. Förteckning över kommuner med personlig leverans	53
B. Den virtuella lagermodellen.....	55
C. Konkurrensöversikt	56
D. Företagsinformation	57

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

EN ENKEL AFFÄRSIDÉ

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 en omgående leverans av presenten för att kunna ta tillvara på presenttillfällen på 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 på samma dag.

EN ENORM MARKNADSPOTENTIAL

Det relevanta marknadssegmentet för GiftTodays tjänster, webbaserat köp av presenter, uppskattas till mer än en miljard SEK enbart i Sverige och närmare 2 miljarder SEK i Skandinavien. Redan 2005 omsattes mer än 150 miljoner kronor endast på webbaserade beställningar av blommor.

EN BEVISAD AFFÄRSMODELL

GiftToday har fått över 55 000 beställningar från 50 000 kunder fram till idag. Faktumet att verksamheten genererar ett bidrag på ca 30 % och att Bolaget visade vinst under augusti månad, för första gången sedan Bolaget började investera massivt i expansionen under våren 2007, anses som tydliga bevis på att affärsidén har substans och att affärsmodellen har stor kommersiell potential i framtiden.

EN RISKFRI AFFÄRSMODELL

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

EN UNIK POSITION

GiftToday har lyckats ta en unik position på marknaden med sina premiumtjänster Chokladogram.se och Blomsterbudet.se. Samarbetet med TV4, som inleddes i februari i år, har redan börjat visa resultat i form av stark ökad varumärkeskännedom och stark ökning av antal beställningar och omsättning de senaste månaderna. Det treåriga samarbetsavtalet med TV4, det omfattande leverantörsnätverket samt den tekniska platformen ger GiftToday en betydande försprång mot sina konkurrenter på en snabb växande marknad. Styrelsen hyser stor tillförsikt att GiftToday kommer att ta en ledande position på den svenska marknaden och står väl rustade inför den planerade expansionen.

LYSANDE UTSIKTER

GiftToday's försäljning för innevarande verksamhetsår ligger långt över budget och Bolaget räknar med att under helåret 2008 mer än fördubbla omsättningen mot föregående år. Styrelsen bedömer att det finns en tydlig möjlighet att kapitalisera på den position och det momentumet som GiftToday har byggt upp, och den föreliggande nyemissionen ska förse Bolaget med de nödvändiga resurserna för att kunna förstärka sina satsningar på framförallt marknadsföring och organisation. I detta sammanhang välkomnar styrelsen och ledningen Magnus Tidbeck som ny VD, som tillträder sin tjänst 1 november 2008..

1.2 ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Aktieägarna äger företrädesrätt att teckna de nya aktierna i förhållande till det antal aktier de sedan tidigare äger. Aktieägare äger rätt att för två (2) befintliga aktier teckna en (1) ny aktie i Bolaget.

Teckningskurs	0,67 kronor
Handelspost	2 000 aktier
Avstämningsdag	17 oktober 2008
Teckningsperiod	20 oktober – 5 november 2008
ISIN kod	SE0002210146

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" på sidorna 8 - 9 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 och tiden det tar att etablera sig på marknaden kan ta betydligt längre tid 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

GiftTodays affärsidé är att vara kundens förstahandsval då en presentsituation uppstår. Genom hög servicegrad och tillgänglighet, 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 present både privat och i affärsvärlden. De små presenterna som säger mer än ord finns varje dag runt om alla människor. Då menas inte de presenter man köper och ta med sig personligen, exempelvis bröllop eller en närstående familjemedlem utan de många andra tillfällen som finns att visa uppskattningen.

GiftTodays tjänster är Internet-baserade. Presenterna 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. Antingen så kan kunden nås inom ett par minuter för leverans av ett GiftCard till sin e-post där mottagaren kan välja mellan presenter eller så under varumärket 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:

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 istället.

GIFTTODAY.SE

Huvudfunktionen på GiftToday.se är ett digitalt presentkort som erbjuder att presentmottagaren kan välja själv bland de ett brett utbud av presenter.

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.

1.5 STYRELSE, VD OCH REVISORER

Styrelsen i GiftToday Sweden AB består av Bengt Jönsson (ordförande), Lars Blomberg, Tony Michaelson, Daniel Humble och Anders Bodolla. VD för bolaget är Daniel Humble. 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 och startade tjänsten Chokladogram
2005	Aktiebolaget Choklad Distribution Sverige AB bildades
2006	De två tekniska plattformarna för Chokladogram och Blomsterbudet färdigutvecklades.
2007	Dotterbolaget GiftToday förvärfvas, och moderbolaget namnändras till GiftToday Sweden AB.
2008 (mars)	Bolaget noterades på Aktietorget
2008 (augusti)	Bolaget visar för första gången vinst under en enskild månad

1.7 NYCKELTAL

	2005-05-23 2005-12-31	2006-01-01 2006-12-31	2007-01-01 2007-12-31	2007-01-01 2007-06-30	2008-01-01 2008-06-30
Rörelsens intäkter	1 326 784	2 421 870	5 922 577	1 739 134	3 806 168
Rörelsens kostnader	-1 187 383	-2 428 459	-7 608 988	-2 476 048	-5 637 707
Rörelseresultat	80 622	-102 268	-2 294 329	-809 675	-2 312 952
Resultat före skatt	99 892	-107 793	-2 312 380	-813 289	-2 333 654
Resultat efter skatt	70 375	-107 793	-1 654 437	-813 289	-1 680 654
Bruttomarginal (TB 1)	58%	71%	75%	72%	78%
Rörelsemarginal (TB 3)	6%	-4%	-39%	-47%	-61%
Eget kapital	170 375	62 582	758 146	1 349 293	705 548
Långfristiga skulder	0	0	548 322	1 122 000	1 138 757
Kortfristiga skulder	523 820	698 355	2 796 520	725 770	2 368 303
Balansomslutning	694 195	760 937	4 102 988	3 197 063	4 212 608
Avkastning på eget kapital	59%	-172%	-163%	-60%	-172%
Avkastning på totalt kapital	14%	-14%	-56%	-25%	-55%
Soliditet	25%	8%	18%	42%	17%
Kassaflöde från den löpande verksamheten	255 574	31 599	-2 461 522	0	0
Periodens kassaflöde	374 844	26 074	120 120	0	0
Likvidida medel vid periodens slut	51 431	77 505	197 626	1 019 082	58 929
Kassalikviditet	70%	53%	34%	310%	26%
Balanslikviditet	88%	63%	36%	323%	30%

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

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 driva verksamheten, deras bakgrund, samt 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

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 därmed drabbas av operativa problem (till exempel kvalitetsproblem gällande produkter och leveranser) och även finansiella 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 prospektet. Kvantiteten av de erbjudna tjänsterna och sålda produkterna kan bli lägre 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 i beroende av etablerade distributionskanaler. GiftToday står inte och faller med enstaka distributörers beslut då huvudmarknaden är Europa, men ett negativt beslut från några av de svenska distributörerna skulle försvåra och försena lanseringen.

2.2 MARKNADSRISKER

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 GiftToday's 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.

2.3 AKTIEMARKNADSRISKER

GARANTIÅTANGANDE

Den föreslagna emissionen är i sin helhet garanterad av bolagets störste aktieägare HK Fond i Värmland, BBE Capital och Anders Badolla. På den del som garanterna inte kan teckna genom företräde har GiftToday och garanterna överenskommit att garantiprovision om 8 % skall utgå, vilket motsvarar maximalt 188 253 SEK. Garantiprovisionen är förhandlad tillsammans med bolagets finansiella rådgivare BBE Servisen Business Development AB. Styrelsen gör bedömningen att garantiprovisionen är marknadsmässig.

Garantin är inte säkerställd genom bankgaranti, pantavtal, säkerhetsavtal eller liknande, men Bolagets styrelse och finansiella rådgivare har tagit del av information som övertygat om att garanterna, i det fall emissionsgarantin helt eller delvis kommer att behöva tas i anspråk, kommer att kunna fullgöra sitt åtagande.

VÄRDE PÅ AKTIEN

Aktieäggande är alltid förknippat med risk och risktagande. Eftersom en aktieinvestering både kan stiga och sjunka i värde är det inte säkert att en investerare kan komma att få tillbaka satsat kapital. Både aktiemarknadens generella utveckling och aktiekursens utveckling för specifika bolag är beroende av en rad faktorer, flera av vilka enskilda bolag inte har möjlighet att påverka. Investeringar i aktier bör därför föregås av en noggrann analys.

AKTIENS LIKVIDITET

GiftToday's aktie handlas på marknadsplatsen AktieTorget. Regelverket på AktieTorget är betydligt mer begränsat jämfört med det som gäller på Stockholmsbörsen. Handeln i aktier på mindre marknadsplatser som AktieTorget kan vara låg och likviditeten otillfredställande, vilket i sin tur kan medföra en risk för stora fluktuationer i aktiepriset. GiftToday har träffat avtal med Mangold Fondkommission om att agera likviditetsgarant för att främja en god likviditet i aktien samt säkerställa en låg spread mellan köp- och säljkurs i den löpande handeln.

EVENTUELL AVKASTNING PÅ INVESTERINGEN

Till dags dato har Bolaget inte beslutat om eller utbetalt någon utdelning. Tidpunkten för och storleken på eventuella framtida utdelningar föreslås av styrelsen. I övervägandet om framtida utdelning kommer styrelsen att väga in faktorer såsom de krav som verksamhetens art, omfattning och risker ställer på storleken av det egna kapitalet samt Bolagets konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt. Så länge ingen utdelning lämnas, måste eventuell avkastning på investeringen genereras genom en höjning av aktiekursen.

2.4 MARKNADSSTATISTIKES TILLFÖRLITLIGHET

Styrelsen har strävat efter att använda pålitliga källor när den tagit fram marknadsstatistik. I största möjliga mån har styrelsen därutöver strävat efter att använda mer än en källa. Det är emellertid inte alltid möjligt att få fram verifierbar offentlig information om marknaden liksom om dess omfattning. En potentiell investerare bör av denna anledning vara medveten om att den marknadsstatistik som presenteras i detta dokument och som styrelsen tagit fasta på vid bedömningen av storleken på och tillväxtpotentialen i den internationella och olika nationella marknader inte är helt pålitlig och att denna information inte är verifierad i alla delar samt att det således finns en risk för att den inte ger en rättvisande bild av marknaden och dess tillväxtpotential.

3. INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER

Styrelsen för GiftToday Sweden AB (publ) har beslutat att, med utnyttjande av det bemyndigande som årsstämman beslutade om den 19 maj 2008, att öka Bolagets aktiekapital med högst 281 750 SEK genom emission av högst 5 635 000 aktier. Bolagets befintliga aktieägare erbjuds att med företrädesrätt teckna nya aktier i bolaget. Emissionskursen har fastställts till 0,67 SEK per aktie, vilket innebär att emissionen sammanlagt tillför GiftToday högst 3 775 450 SEK (före avdrag för emissionskostnader¹). GiftToday är noterat på AktieTorget och handel med de nya aktierna beräknas inledas i början på december 2008. Emissionen är i sin helhet garanterad.

EMISSIONENS SYFTE

Emissionslikviden kommer att avhjälpa bristen på rörelsekapital och avses att användas till att effektivt och kraftfullt vidareutveckla och marknadsföra GiftToday's befintliga verksamhet samt tillföra resurser för att stå väl rustade för intressanta förvärvsmöjligheter.

INBJUDAN

Härmed inbjuds aktieägarna i GiftToday Sweden AB (publ) att teckna nya aktier i GiftToday i enlighet med villkoren i detta Investment Memorandum. Aktieägare äger rätt att för två (2) befintliga aktier teckna en (1) ny aktie i Bolaget till kursen 0,67 SEK per aktie, vilket motsvarar ett bolagsvärde om 7 550 900 SEK före pengarna (pre-money värdering). Priset har fastställts av styrelsen utifrån Bolagets finansiella ställning, kapitalbehov och marknadsläge.

Samtliga befintliga och nyemitterade aktier äger lika rätt till andel i Bolagets tillgångar och vinst och berättigar till 1 röst. Aktier kan fritt överlåtas och förvärvas; hembudsskyldigheter eller lösningsrätt föreligger ej.

Teckning skall ske genom samtidig kontant betalning från den 20 oktober 2008 till och med den 5 november 2008. Maximalt kan utspädningen i emissionen bli 33,33 procent för aktieägare vilka inte tecknar aktier i emissionen.

GARANTIER OCH AVSIKTSFÖRKLARINGAR

GiftToday Sweden har erhållit garantiutfästelser från följande parter:

- Bolagets största ägare, HK Fond i Värmland AB, med adress Strandvägen 30, 681 38 Kristinehamn, att teckna aktier motsvarande 1 000 000 SEK av emissionen genom kvittning av ett tidigare lån på 1 000 000 SEK.
- BBE Servisen Private Equity AB, med adress Ingmar Bergmans Gata 2, 114 34 Stockholm, att teckna aktier motsvarande 2 301 090 SEK av emissionen.
- Birongate Trading Ltd, med adress Larnaca, Cypern, att teckna aktier motsvarande 474 360 SEK av emissionen, varav 150 000 SEK genom kvittning av ett tidigare lån på 150.000 SEK.
-

Garantiavtalet är daterat 8 oktober 2008. Således föreligger avsiktsförklaringar och garantiutfästelser om hela emissionsbeloppet.

¹ Från emissionsbeloppet uppskattas avdrag för totala emissionskostnader göras med cirka 0,7 MSEK. I detta belopp ingår även ersättning till garant om 8,0 procent av garantigivarens garanterade belopp i fyllnadsgarantin.

4. BAKGRUND OCH MOTIV

Syftet med den aktuella emissionen är att avhjälpa bristen på rörelsekapital och stärka GiftToday's balansräkning för att kunna expandera genom både organisk tillväxt och förvärv. Detta för att nå bolagets mål att bli det självklara alternativet på gåvomarknaden och ett lönsamt tillväxtbolag.

Emissionslikviden tillsammans med bolagets tilltagande kassaflöde avses användas till att effektivt driva, vidareutveckla och marknadsföra GiftToday's befintliga verksamheter. Fokus på tillväxt och förvärv kommer framför allt att läggas på marknadskommunikation, fler tjänster, utbyggd distribution och förstärkt funktionalitet. Det är styrelsens bedömning att bolaget efter genomförandet av nyemissionen har tillräckligt rörelsekapital för att utveckla verksamheterna och nå lönsamhet redan nästa år.

Bolaget har beslutat att genomföra en nyemission som innebär att bolaget tillförs 3,8 miljoner. Nyemissionen har garanterats i sin helhet av HK Fond i Värmland 2007 AB, BBE Servisen Private Equity AB och Birongate Trading Ltd.

I övrigt hänvisar styrelsen till redogörelsen i föreliggande Investment Memorandum, vilket har upprättats av styrelsen för GiftToday med anledning av nyemissionen. Styrelsen för GiftToday är ansvarig för innehållet i IM:et. Härmed försäkras att styrelsen har vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i IM:et, såvitt styrelsen känner till, överstämmer med faktiska förhållanden samt att inget är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd.

Kristinehamn 13 oktober 2008

GiftToday Sweden AB (publ)
Styrelsen

5. VD HAR ORDET



Det har varit ett händelserikt år för oss på GiftToday! Intresset för våra tjänster ökar mer än marknaden för e-handel har ökat!

Vi har haft en organisk tillväxt på över 60% per år sedan vi startade 2004, vi har gjort över 55.000 leveranser och vi har över 50.000 nöjda kunder! Sedan början av året har vi investerat mycket i tv-reklam och vi ser nu en kraftfull ökning av mediet! Första halvåret så har vi dubblat vår försäljning mot föregående år, sålt lika mycket nu som hela föregående år. Och då får vi inte glömma att andra halvåret är en mycket bättre försäljningsperiod för oss med julen i spetsen. Vi räknar med att trippla omsättningen andra halvåret!

"Varför gör vi en ny emission om allt går så bra?" Vi är ett tillväxt bolag och vi ska växa ännu mer, vi har en gedigen agenda och vi ska fortfarande bli nummer 1 för presentmarknaden på internet!

Förra emissionen då vi blev listade på aktietorget blev inte fulltecknad pga rådande omständigheter på finansmarknaden, vi valde att ta in det kapital som behövdes initialt i ett första steg för att ta in det som vi behövde i ett senare skede. Där är vi i dag!

Att växa kräver kapital, vi vet var vi är och vi vet definitivt vart vi är på väg, agendan är färdig och vägen utstakad, vi vill expandera och växa både organiskt och via strategiska förvärv, men för att det ska kunna bli verklighet måste vi ta in mer rörelsekapital i bolaget, som alla vet expansion och tillväxt kostar initialt pengar.

Vad kommer då att ske med det kapital denna emissionsvända tillför bolaget? Fokus kommer i stor utsträckning att ligga på varumärkesstrategi. Vi syns idag en hel del på TV medan vår närvaro på Internet skall ökas kraftfullt. Våra plattformar skall utvecklas till en handelsplattform med flera smarta sätt att sända gåvor. Plattformen vi nu bygger skall även vara tydligare i sina budskap och i sin kommunikation. Nyckelbegrepp framöver är TV – Internet – Handelsplattform – Affär.

Vi har en jättespännande resa framför oss, vi kommer att lyckas!

Kristinehamn oktober 2008

Daniel Humble

VD

6. VILLKOR OCH ANVISNINGAR

FÖRETRÄDESRÄTT TILL TECKNING

Den som på avstämningsdagen den 17 oktober 2008 var registrerad som aktieägare i GiftToday äger företrädesrätt att för två (2) befintliga aktier teckna en (1) ny aktie i Bolaget.

TECKNINGSKURS

Teckningskursen uppgår till sextiosju (67) öre per aktie. Courtage utgår ej.

TECKNINGSRÄTTER

Aktieägare som på avstämningsdagen var registrerad som aktieägare erhåller en (1) teckningsrätt per innehavd aktie. Det krävs två (2) teckningsrätter för att teckna en (1) ny aktie i GiftToday.

AVSTÄMNINGSDAG

Avstämningsdag hos VPC AB ("VPC") för rätt att deltaga i nyemissionen är den 17 oktober 2008. Sista dag för handel i aktien inklusive rätt till deltagande i emissionen är den 14 oktober 2008. Första dag för handel i aktien exklusive rätt till deltagande i emissionen är den 15 oktober 2008.

HANDEL MED TECKNINGSRÄTTER

Handel med teckningsrätter äger rum på Aktietorget under perioden 22 - 31 oktober 2008. Aktieägare skall vända sig direkt till sin bank eller annan förvaltare med erforderliga tillstånd för att genomföra köp och försäljning av teckningsrätter.

Erhållna teckningsrätter måste antingen användas för teckning senast den 5 november 2008 eller säljas senast den 31 oktober 2008 för att inte förfalla värdelösa. Den aktieägare som inte använder erhållna teckningsrätter för teckning kommer att få vidkännas en utspädning av sitt aktieinnehav om 33,33 procent.

TECKNINGSTID

Teckning skall ske under perioden 20 oktober till och med 5 november 2008. Efter teckningstidens utgång blir outnyttjade teckningsrätter ogiltiga och saknar därmed värde. Outnyttjade teckningsrätter kommer, utan avisering från VPC, att bokas bort från VP-kontot. Styrelsen i GiftToday äger rätt att förlänga teckningstiden.

EMISSIONSREDOVISNING OCH ANMÄLNINGSSEDLAR

A. Direktregistrerade aktieägare

De aktieägare eller företrädare för aktieägare som på ovan nämnd avstämningsdag är registrerade i den av VPC för Bolagets räkning förda aktieboken, erhåller förtryckt emissionsredovisning med vidhängande inbetalningsavi från VPC, särskild anmälningsedel och ett foljbrev. Av den förtryckta emissionsredovisningen framgår bland annat antalet erhållna teckningsrätter. Den som är upptagen i den i anslutning till aktieboken särskilt förda förteckningen över panthavare med flera, erhåller inte någon emissionsredovisning utan underrättas separat. VP-avi som redovisar registrering av teckningsrätter på aktieägarers VP-konto utsändes ej.

B. Förvaltarregistrerade aktieägare

Aktieägare vars innehav av aktier i GiftToday är förvaltarregistrerade hos bank eller annan förvaltare erhåller varken emissionsredovisning, foljbrev eller särskild anmälningsedel. Teckning och betalning skall då istället ske i enlighet med anvisningar från respektive förvaltare.

C. Teckning med stöd av företrädesrätt

Teckning med stöd av teckningsrätter sker genom samtidig kontant betalning senast den 5 november 2008. Teckning genom betalning skall göras antingen med den, med emissionsredovisningen utsända, förtryckta

inbetalningsavin eller med den inbetalningsavi som är fogad till den särskilda anmälningssedeln enligt följande alternativ:

1) Inbetalningsavi

I de fall samtliga på avstämningsdagen erhållna teckningsrätter utnyttjas för teckning skall endast den förtryckta inbetalningsavi användas som underlag för teckning genom kontant betalning. Särskild anmälningssedel skall då ej användas. Observera att teckning är bindande.

2) Särskild anmälningssedel

I de fall teckningsrätter förvärfvas eller avyttras, eller ett annat antal teckningsrätter än vad som framgår av den förtryckta emissionsredovisningen utnyttjas för teckning, skall den särskilda anmälningssedeln användas som underlag för teckning genom kontant betalning. Aktieägaren skall på anmälningssedeln under rubriken "Anmälan 1", uppge det antal aktier som denne önskar teckna och på inbetalningsavin fylla i det belopp som skall betalas. Betalning sker således genom utnyttjande av inbetalningsavin. Ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende. Särskild anmälningssedel kan erhållas från Mangold Fondkommission på nedanstående telefonnummer. Ifylld anmälningssedel skall i samband med betalning skickas eller lämnas på nedanstående adress och vara Mangold Fondkommission tillhanda senast klockan 15.00 den 5 november 2008. Det är endast tillåtet att insända en (1) särskild anmälningssedel. I det fall fler än en anmälningssedel insändes kommer enbart den sist erhållna att beaktas. Övriga anmälningssedlar kommer således att lämnas utan avseende. Observera att teckning är bindande.

Mangold Fondkommission AB

Ärende: GiftToday

Box 55691

102 15 Stockholm

Besöksadress: Engelbrektsplan 2

Telefon: 08-503 015 80

Telefax: 08-503 015 51

D. Teckning utan stöd av företrädesrätt

För det fall inte samtliga aktier tecknas med företrädesrätt enligt ovan skall styrelsen, inom ramen för emissionens högsta belopp, besluta om tilldelning av aktier till annan som tecknat aktier utan stöd av företrädesrätt. Aktier som tecknas utan stöd av företrädesrätt skall tilldelas av styrelsen (i) i första hand till aktieägarna pro rata i förhållande till aktieäandet på avstämningsdagen och (ii) i andra hand till de som garanterat emissionen pro rata i förhållande till ställt garantibelopp.

Teckning utan företrädesrätt skall ske under samma period som teckning med företrädesrätt, det vill säga från och med den 20 oktober 2008 till och med den 5 november 2008. Anmälan om teckning utan företrädesrätt sker genom att den särskilda anmälningssedeln under "Anmälan 2" ifylls, undertecknas och skickas till Mangold på adress enligt ovan. Någon betalning skall ej ske i samband med anmälan om teckning utan företrädesrätt utan sker i enlighet med vad som anges nedan. Den särskilda anmälningssedeln skall vara Mangold tillhanda senast klockan 15.00 den 5 november 2008. Det är endast tillåtet att insända en (1) särskild anmälningssedel. I det fall fler än en anmälningssedel insändes kommer enbart den sist erhållna att beaktas. Övriga anmälningssedlar kommer således att lämnas utan avseende. Observera att anmälan är bindande.

E. Utländska aktieägare

Aktieägare vilka är bosatta utanför Sverige (avser dock ej aktieägare bosatta i USA, Kanada, Japan, Nya Zeeland, Sydafrika och Australien) och vilka äger rätt att teckna i nyemissionen, kan vända sig till Mangold Fondkommission på telefonnummer 08-503 015 80 för information om teckning och betalning.

BETALDA OCH TECKNADE AKTIER ("BTA")

Teckning genom betalning registreras hos VPC så snart detta kan ske, vilket normalt innebär några bankdagar efter betalning. Därefter erhåller tecknaren en VP-avi med bekräftelse att inbokningen av BTA skett på tecknarens VP-konto. Betalda tecknade aktier benämns BTA på VP-kontot till dess att emissionen blir registrerad hos Bolagsverket.

Enligt den nya aktiebolagslagen, vilken trädde i kraft den 1 januari 2006, får under vissa förutsättningar del av emissionen registreras vid Bolagsverket. Om denna möjlighet till delregistrering utnyttjas i föreliggande företrädesemission kommer flera serier av BTA att utfärdas varvid den första serien benämns BTA 1 i VPC-systemet. BTA1 kommer att omvandlas till aktier så snart en första eventuell delregistrering skett. En andra serie av BTA (BTA 2) kommer att utfärdas för teckning vilken skett vid sådan tidpunkt att tecknade aktier inte kunnat inkluderas i den första delregistreringen och omvandlas till aktier så snart emissionen slutligt

registrerats vilket beräknas ske i slutet på november 2008. Aktieägare vilka har sitt aktieinnehav registrerat via depå hos bank eller fondkommissionär erhåller information från respektive förvaltare.

HANDEL MED BTA

Handel med BTA kan ske på Aktietorget från och med den 20 oktober 2008 till dess att emissionen registrerats hos Bolagsverket. För det fall delregistrering av emissionen sker och flera serier av BTA utfärdas kommer dessa serier inte att handlas samtidigt på Aktietorget. Dagen efter avnotering av BTA 1 kommer handel i BTA 2 att inledas. Slutlig registrering beräknas ske i slutet av november 2008.

LEVERANS AV AKTIER

Så snart aktiekapitalökningen har registrerats av Bolagsverket, vilket beräknas ske omkring den 26 november 2008, omvandlas BTA till aktier utan särskild avisering från VPC. Omvandling beräknas ske omkring den 3 december 2008. Dock kan delregistrering av emissionen komma att ske hos Bolagsverket (se ovan). Någon VP-avi utsänds inte i samband med denna omvandling. För de aktieägare som har sitt aktieinnehav förvaltarregistrerat kommer information från respektive förvaltare.

RÄTT TILL UTDELNING

De nya aktierna medför rätt till utdelning i den mån utdelning beslutas, från och med för räkenskapsåret 2008, under förutsättning att de nya aktierna blivit registrerade och införda i den av VPC förda aktieboken före avstämningsdagen för utdelningen.

NOTERING

Aktierna i GiftToday är upptagna för handel i svenska kronor på Aktietorget och handlas med kortnamnet GIFT och ISIN-kod SE0002210146. Aktien handlas i poster om 2 000 aktier. Efter att företrädesemission registrerats hos Bolagsverket kommer GiftToday att ansöka om notering av de nyemitterade aktierna på Aktietorget.

OFFENTLIGGÖRANDE AV EMISSIONEN

Snarast möjligt efter att teckningstiden avslutats och senast en vecka efter teckningsperiodens slut kommer Bolaget att offentliggöra utfallet av emissionen. Offentliggörandet kommer att ske genom pressmeddelande och finnas tillgänglig på Bolagets hemsida.

BEMYNDIGANDE

Styrelsen, verkställande direktören eller den styrelsen förordnar har av bolagsstämman den 17 oktober 2008 bemyndigats att vidta de smärre justeringar i emissionsbeslutet som kan visas erforderliga i samband med registrering av beslutet hos Bolagsverket.

7. UTVALD FINANSIELL INFORMATION I SAMMANDRAG

7.1 RESULTATRÄKNING

	2005-05-23 2005-12-31	2006-01-01 2006-12-31	2007-01-01 2007-12-31	2007-01-01 2007-06-30	2008-01-01 2008-06-30
Intäkter	1 326 784	2 421 870	5 922 577	1 739 134	3 806 168
Försäljning	1 249 706	2 169 230	3 500 008	1 375 326	2 864 144
Årlig tillväxt i %	n/a	74%	61%		108%
Övriga intäkter	77 078	68 140	0	0	54 750
Aktiverat arbete för egen räkning	0	184 500	2 422 569	363 808	887 274
Kostnader					
- Direkta kostnader	-560 143	-704 817	-1 480 824	-485 773	-831 435
(i %)	42%	29%	25%	28%	22%
Handelsvaror	-560 143	-704 817	-1 480 824	-485 773	-831 435
= Bruttovinst	766 641	1 717 053	4 441 753	1 253 361	2 974 733
Bruttomarginal/TB 1 (i %)	58%	71%	75%	72%	78%
- Indirekta kostnader	-627 240	-1 723 642	-6 128 164	-1 990 275	-4 806 272
(i %)					
Lönekostnader inkl soc + pens	-203 646	-358 664	-2 645 857	-889 722	-1 754 770
Övriga kostnader	-423 594	-1 364 978	-3 482 307	-1 100 553	-3 051 502
= Resultat före avskrivningar och amortering	139 401	-6 589	-1 686 411	-736 914	-1 831 539
TB2 (i %)	11%	0%	-28%	-42%	-48%
- Avskrivningar	-58 779	-95 679	-607 918	-72 761	-481 413
- Resultat efter avskrivningar	80 622	-102 268	-2 294 329	-809 675	-2 312 952
- Amortering	0	0	0		
= Rörelseresultat	80 622	-102 268	-2 294 329	-809 675	-2 312 952
Rörelsemarginal/TB 3 (i %)	6%	-4%	-39%	-47%	-61%
- Ränteintäkter	19 373	357	4 934	317	178
- Räntekostnader	-103	-5 882	-22 985	-3 931	-20 880
- Extraordinarie intäkter/kostnader	0	0	0		
= Resultat efter finansiella poster	99 892	-107 793	-2 312 380	-813 289	-2 333 654
- Skatt / Förlustavdrag	-29 517	0	657 943	0	653 000
= Resultat efter skatt	70 375	-107 793	-1 654 437	-813 289	-1 680 654

7.2 BALANSRÄKNING

(in SEK)	2005-12-31	2006-12-31	2007-12-31	2007-06-30	2008-06-30
Tillgångar					
Anläggningstillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar					
Balanserade utgifter för forskning och utvecklingsarbeten	235 117	323 938	1 629 659	614 985	1 692 084
Summa immateriella anläggningstillgångar	235 117	323 938	1 629 659	614 985	1 692 084
Materiella anläggningstillgångar					
Handelsplattform	0	0	647 559	138 629	990 994
Anläggningstillgångar ack avskr	0	0	0		
Summa materiella anläggningstillgångar	0	0	647 559	138 629	990 994
Finansiella anläggningstillgångar					
Andelar i koncernföretag	0	0	160 000	100 000	160 000
Skattefordran	0	0	657 943	0	653 000
Summa finansiella anläggningstillgångar	0	0	817 943	100 000	813 000
Summa anläggningstillgångar	235 117	323 938	3 095 161	853 614	3 496 078
Omsättningstillgångar					
Lager					
Färdiga varor och handelsvaror	90 484	67 293	54 853	72 193	62 483
Förskott till leverantörer	0	0	0	18 166	31 200
Summa lager	90 484	67 293	54 853	90 359	93 683
Kortfr fordringar					
Kundfordringar	237 598	142 673	411 404	6 725	196 105
Skattefordringar	0	0	0		
Momsfordringar	0	0	0		
Övriga fordringar	41 398	136 525	309 780	1 189 536	331 849
Förutbetalda kostnader/upplupna intäkter	38 167	13 003	34 164	37 747	35 964
Summa kortfr fordr	317 163	292 201	755 348	1 234 008	563 918
Kortfritiga placeringar					
Övriga kortfristiga placeringar					
Kassa, bank	51 431	77 505	197 626	1 019 082	58 929
Summa oms tillgångar	459 078	436 999	1 007 827	2 343 449	716 530
Summa tillgångar	694 195	760 937	4 102 988	3 197 063	4 212 608

(in SEK)	2005-12-31	2006-12-31	2007-12-31	2007-06-30	2008-06-30
Eget kapital, skulder					
Eget kapital					
Bundet eget kapital					
Aktiekapital	-100 000	-100 000	-500 000	-100 000	-563 500
Reservfond		0	0		
Summa bundet eget kapital	-100 000	-100 000	-500 000	-100 000	-563 500
Fritt eget kapital					
Överkursfond			-1 950 000	-2 100 000	-4 172 500
Balanserat resultat	0	-70 375	37 417	37 418	2 349 798
Årets resultat	-70 375	107 793	1 654 437	813 289	1 680 654
Övr fritt eget kap					
Summa fritt eget kapital	-70 375	37 418	-258 146	-1 249 293	-142 048
Summa eget kapital	-170 375	-62 582	-758 146	-1 349 293	-705 548
Skulder					
Långfristiga finansiella skulder					
Skulder till kreditinstitut	0	0	-450 000	-1 122 000	-1 078 757
Skulder till koncernföretag	0	0	-98 322	0	-60 000
Avräkningar	0	0	0		
Checkräkningskredit	0	0	0		
Summa långfristiga finansiella skulder	0	0	-548 322	-1 122 000	-1 138 757
Kortfristiga finansiella skulder					
Leverantörsskulder	-427 786	-381 317	-2 131 414	-373 281	-1 930 307
Skulder till kreditinstitut					
Skatteskuld	-6 853	-307 038	-161 468		
Övriga skulder	-58 446			-261 459	-52 302
Obeskattade reserver					
Övriga förutbetalda intäkter/upplupna kostnader	-30 735	-10 000	-503 638	-91 030	-385 694
Summa kortfristiga skulder	-523 820	-698 355	-2 796 520	-725 770	-2 368 303
Summa skulder	-523 820	-698 355	-3 344 842	-1 847 770	-3 507 060
Summa EK och skulder	-694 195	-760 937	-4 102 988	-3 197 063	-4 212 608

7.3 KASSAFLÖDESANALYS

(i SEK)	2005-05-23 2005-12-31	2006-01-01 2006-12-31	2007-01-01 2007-12-31
Löpande verksamhet			
= Resultat före avskrivningar och amortering	139 401	-6 589	-1 686 411
+/- Aktiverat arbete för egen räkning	0	-184 500	-2 422 569
Förändring rörelsekapital	116 173	222 688	1 647 458
+/- Lager	-90 484	23 191	12 440
+/- Kundfordringar	-237 598	94 925	-268 731
+/- Andra rörelsefordringar	-79 565	-69 963	-194 416
+/- Leverantörsskulder	427 786	-46 469	1 750 097
+/- Andra kortfr rörelseskulder	96 034	221 004	348 068
Kassaflöde från den löpande verksamheten	255 574	31 599	-2 461 522
Investeringsverksamheten			
+/- Materiella anläggningstillgångar			-138 629
+/- Förvärv av dotterbolag			-60 000
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0	0	-198 629
Finansieringsverksamheten			
+/- Långfristiga finansiella skulder	0	0	548 322
+/- Finansiellt resultat	19 270	-5 525	-18 051
+/- Utdelningar	0	0	0
+/- Nyemission / återköp av egna aktier	100 000		2 250 000
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	119 270	-5 525	2 780 271
Årets kassaflöde	374 844	26 074	120 120
Likvida medel vid årets början	0	51 431	77 505
Kassaflöde från den löpande verksamheten	255 574	31 599	-2 461 522
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0	0	-198 629
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	119 270	-5 525	2 780 271
Likvida medel vid årets slut	51 431	77 505	197 626

7.4 NYCKELTAL

	2005-05-23 2005-12-31	2006-01-01 2006-12-31	2007-01-01 2007-12-31	2007-01-01 2007-06-30	2008-01-01 2008-06-30
Rörelsens intäkter	1 326 784	2 421 870	5 922 577	1 739 134	3 806 168
Rörelsens kostnader	-1 187 383	-2 428 459	-7 608 988	-2 476 048	-5 637 707
Rörelseresultat	80 622	-102 268	-2 294 329	-809 675	-2 312 952
Resultat före skatt	99 892	-107 793	-2 312 380	-813 289	-2 333 654
Resultat efter skatt	70 375	-107 793	-1 654 437	-813 289	-1 680 654
Bruttomarginal (TB 1)	58%	71%	75%	72%	78%
Rörelsemarginal (TB 3)	6%	-4%	-39%	-47%	-61%
Eget kapital	170 375	62 582	758 146	1 349 293	705 548
Långfristiga skulder	0	0	548 322	1 122 000	1 138 757
Kortfristiga skulder	523 820	698 355	2 796 520	725 770	2 368 303
Balansomslutning	694 195	760 937	4 102 988	3 197 063	4 212 608
Avkastning på eget kapital	59%	-172%	-163%	-60%	-172%
Avkastning på totalt kapital	14%	-14%	-56%	-25%	-55%
Soliditet	25%	8%	18%	42%	17%
Kassaflöde från den löpande verksamheten	255 574	31 599	-2 461 522	0	0
Periodens kassaflöde	374 844	26 074	120 120	0	0
Likvidida medel vid periodens slut	51 431	77 505	197 626	1 019 082	58 929
Kassalikviditet	70%	53%	34%	310%	26%
Balanslikviditet	88%	63%	36%	323%	30%

KOMMENTARER TILL DEN FINANSIELLA INFORMATIONEN

Intäkter

GiftToday Sweden AB är ett bolag som varit igång i snart 4 verksamhets år

För 2005 (verksamhets 8 månader) redovisar bolaget en omsättning på 1,327 TSEK för år 2006 ökar omsättning till 2 169 TSEK en ökning med 74%.

För år 2007 redovisar bolaget en omsättning på 3 500 TSEK en ökning med 61%.

Första halvåret 2008 har bolaget redan dubblat tidigare halvårs omsättning och redovisar för första halvåret 2008 en omsättning på 2864 TSEK.

Kostnader

GiftToday's kostnader utgörs framförallt av 2 komponenter.

Löner utgör 50 % av omsättningen, detta förhållande kommer dock att minska kraftigt i samband med att volymer ökar i bolaget. Marknadsföring är bolagets näst största utgift, här läggs det mycket resurser nu och ca 40 % av bolagets omsättning går till att stärka varumärke samt driva försäljning.

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. Blä i samband med notering. För 2007 redovisar bolaget en förlust på 1 654 TSEK, detta underskott har framförallt att göra med att bolaget har rustats inför notering och därmed ökade marknadsförings och personella kostnader.

Avkastning på eget och totalt kapital

År 2005 var avkastningen på eget kapital 52 % och på totalt kapital 14,4 %. För år 2006 och 2007 var både

Investeringar

Företaget har under åren gjort stora investeringar i immateriella anläggningstillgångar. Investeringarna som rubriceras som forskningsrelaterade utgörs av kunddatabasen och uppgår 1692 TSEK. Investeringar har även tagits i bolagets handelsplattformar och här (materiella anläggningstillgångar) det är först för räkenskaps år 2007 som denna värderas och tar då upp till värde motsvarande 990 TSEK, detta motsvarar de löner programmerare och designers uppburit.

Tillgångar

Företagets tillgångar består till största delen av ovan nämnda immateriella och materiella anläggningstillgångar, vilka vid utgången av halvårsperioden 2007 (jan-juni) uppgick till 2692 TSEK. Dessutom uppgick lagret till 62 TSEK och kundfordringarna till 196 TSEK. Motsvarande

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. Under år 2007 tillfördes nytt aktiekapital och bolaget gjordes publikt, 500 TSEK.

Skulder

Företagets har endast haft kortfristiga skulder, vilka i huvudsak har utgjorts av Leverantörsskulder. Leverantörsskulder uppgick vid utgången av halvåret 2006, 373 TSEK till 1930 TSEK ett år senare (2007) Skulder uppgående till halvårsskiftet 2007 till 1078 TSEK, vilket i huvudsak var lån från aktieägare. De totala kortfristiga skulderna på halvårsrapporten 2007 uppgick till 2006 till 726 TSEK och år 2007 till 2368 TSEK. Vid utgången av 2007 hade bolaget leverantörsskulder på 1930 TSEK dessa utgöra av framförallt kostnader isamband med emission samt handelsvaror under jul. Vidare har bolaget vid bokslutet 2007 upptagit ett lån från kreditinstitut för att tecka de löpande kostnaderna i bolaget.

Kassaflöde

Kassaflödet för verksamheten 2005 var negativ med ett kassaflödesunderskott på - 48 TSEK. Aktieägarinsatsen var för 2005, 100 TSEK. Kassaflödet för 2006 genererar ett kassaflödesöverskott på 2006 med 26 TSEK. Kassaflödet för 2007 uppgick till - 2479 TSEK med ett aktieägartillskott på 2250 t TSEK kr och ett upptaget lån med 548 TSEK. Kassaflödet för första halvåret 2008 uppgick till -2956 TSEK med ett aktieägartillskott på 2286 TSEK och ett upptaget lån på 531 TSEK.

Medelantal anställda

Bolaget hade under år 2005 en person anställd. Under 2006 anställdes ytterligare en person. Under 2007 hand bolaget I snitt 8 anställda personer.

8. VERKSAMHETSBESKRIVNING

GiftToday's 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 presenttillfällen 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 2004 fått över 50 000 kunder som har skickat över 55 000 presenter. GiftToday fokuserar på att bygga starka varumärken och kundrelationer, medan lagerhållning och distribution läggs ut på producenter, grossister och externa distributörer.

8.1 VISION

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

8.2 AFFÄRSIDÉ

DET FINNS MÅNGA TILLFÄLLEN ATT GE BORT PRESENT

Livet presenterar ofantlig många presenttillfällen, både i privatlivet men även i arbetslivet, till exempel:

- Varje dag fyller 25 000 personer år i Sverige, i hela Europa över två miljoner².
- Varje månad firas det ca 4 000 giftermål och ca 120 000 bröllopsdagar i Sverige³.
- Varje år föddes ca 100 000 barn i Sverige⁴.
- Varje år examineras ca 60 000 personer på Sveriges högskolor⁵.
- Varje år byter över 1 000 000 svenskar jobb.⁶

Tabellen nedan visar en mer schematisk översikt över olika personliga presenttillfällen. Därutöver finns de 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 bara en present.

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

Bild 1 - Möjliga presenttillfällen

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

Alla människor blir glada av att få presenter, inte bara av större presenter men även av mindre presenter som uttrycker tacksamhet, uppskattning eller bara en tanke. Många av dessa tillfällen stannar i dag bara vid en

² Källa: Internet World Stats, 2007, <http://www.internetworldstats.com/stats4.htm#europe>

³ Källa: Statistiska Centralbyrån, 2001, http://www.scb.se/templates/tableOrChart___47900.asp

⁴ Källa: Statistiska Centralbyrån, 2002, http://www.scb.se/statistik/BE/BE0701/2000I02/BE51ST0303_08.pdf

⁵ Källa: Statistiska Centralbyrån, 2007, http://www.scb.se/templates/subHeading___76738.asp

⁶ Källa: Statistiska Centralbyrån, 2006, http://www.st.nu/nyheter/arbete.php?action=visa_artikel&id=565142

tanke och mycket av den anledningen är ansträngningarna med att komma på, köpa och skicka presenten. I dagens stressade samhälle är nämligen tiden och inte pengarna det största hindret till att ge mindre presenter till varandra. Detta gäller framförallt presenter till personer som man inte omgås 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 så gäller det att kunna erbjuda en tjänst som tar bort ovannämnda trösklar. GiftToday är fast övertygade 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, 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	Mäniskor har olika intressen och smak och det gäller naturligtvis även deras preferenser för present. GiftToday anser det därför som viktigt att erbjuda present 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 urvalskriterium 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 presentupplevelsen resulterar i nöjda kunder. Kärnan av hela presentupplevelsen är själva presenten, därför lägger GiftToday stor vikt på 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 GiftToday's eget presentpapper utan även enligt GiftToday's anvisningar. Även presentpapper har ett diskret GiftToday-branding. Om presenten levereras personligen (Chokladogram

och Blomsterbudet), bär buden profilkläder från Chokladogram eller Blomsterbudet. Utkörningen sker i profilerade bilar. För att säkerställa en unik presentupplevelse över tiden, kvalitetssäkrar GiftToday kontinuerligt presentsortimentet och presentupplevelsen.

8.3 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 på samma dag. Det finns möjligheten att kombinera

Nedan ett förenklad flödesschema över hur GiftTodays presenttjänster fungerar.

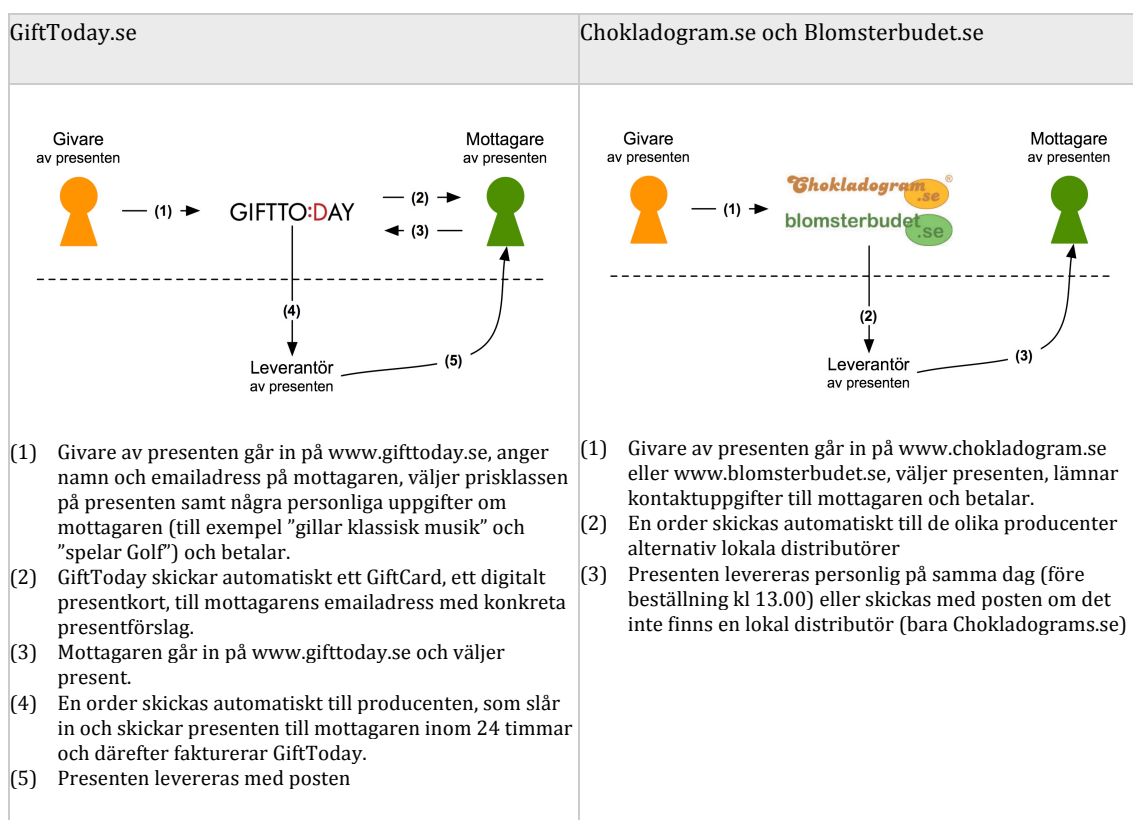


Bild 2 -Flödesschema av GiftTodays presenttjänster (förenklad version)

8.3.1 GIFTTODAY.SE

Bekrivning

Att skicka ett GiftCard	Ett digitalt GiftCard skickas från webbsidan gifttoday.se via e-post till en mottagare. Kunden anger bara beloppet som önskas ges i present och mottagaren får välja själv den present som önskas. Det enda som kunden behöver är en e-postadress till mottagaren. Utöver detta kan kunden förfinas presentens urval och ange mottagarens intressen och personlighet som i sin tur resulterar i att mottagaren får en valbar present som ändå är personligt anpassat. Exempelvis, är mottagaren en livsnjutande gourmand och får ett GiftCard värt 200 SEK så kan presentförslaget bli exempelvis en fin choklad.
Att få ett GiftCard	Mottagaren får ett e-post bestående av ett GiftCard. Den innehåller information om vem som skickat kortet, ett meddelande från kunden samt länkning för att komma till GiftTodays sida där presenterna finns. Genom att klicka på länken kommer mottagaren in till den aktuella priskategorin och kan välja från GiftTodays brett utbud av presenter. Om personen inte finner en present som passar så kan personen utnyttja sökfunktionen på GiftToday.se och hitta andra produktkategorier inom samma prissegment som presentkortet är betalat för. När mottagaren har gjort sitt val av present så behöver han/hon bara fylla i adressen dit presenten ska levereras. Nu behöver mottagaren endast vänta in att presenten levereras. Så enkelt är det för mottagaren. Allt tar bara högst 5 minuter!
Leveransen av presenten	Efter att mottagaren har bestämt vart presenten ska levereras så 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 beställt.

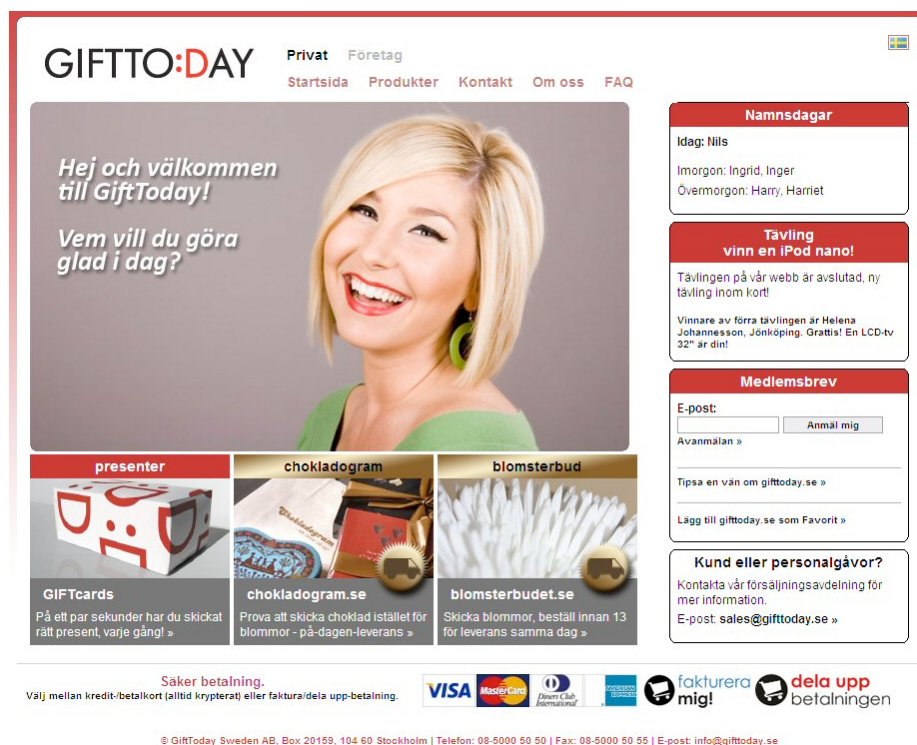


Bild 3 -Gifttoday.se

PRESENTSORTIMENT

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

Generella presenter

Choklad	Delikatesser	Böcker	Heminredning	Kontor
Choklad Kakor Tårter Nougat Marzipan	Kaffe Te Oliv Olja Kryddor Marmelad Pasta	Kokböcker Resor Historia Atlas Noveller Musik	Vardagsrum Ljus Dofter Glass 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 Lipstick Badoljor Shampoo Balsam Tvål Bad salt	Scarf Bälten Väskor Handskar	Pennor Tändare Dagbok Beauty Box Nyckelringar	Sports bag Ryggsäckar Träningsredskap	Örhängen Smycken

Presenter för män

Kropp	Mode	Accessoarer	Sport
After shave Cologne Skin cream Shaving Kit Rakhyvlar	Slipsar Bälten Kalsonger Strumpor	Klockor Plånbok Pennor Manschettknappar	Sports bag

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 (till exempel till Norge). Ansvaret för dessa frågor ligger hos kunden, GiftToday tillhandahåller dock utförlig information om det.

8.3.2 CHOKLADOGRAM.SE

Beskrivning

Att skicka ett Chokladogram	Kunden går in på Chokladogram.se och väljer där ut en eller flera chokladprodukter ur ett varierande utbud. Därefter väljer kunden eventuellt en plustjänst i form av inslagning, en nalle, en bok. Därför väljer kunden ett kort med personlig text, ange mottagarens och sina uppgifter och godkänner beställningen genom att välja betalning. Denna tjänst konkurrerar direkt mot 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.
Att få ett Chokladogram	I stället som för ett GiftCard så 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.
Leveransen av ett Chokladogram	Chokladogram.se genererar en beställning till ett administrativt system som respektive leverantör loggar in i och ansvarar för att leveransen blir av. Kort och körorder printas ut lokalt och i realtid. Adminsystemet håller kontroll på lagersaldo på respektive ort och leverantören får påfyllnad 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 leverantör som levererar ut till mottagaren. Utkörningsleverantören får chokladleveranserna direkt från choklad leverantörerna och GiftToday/Chokladogram mellanfakturerar. Kunden som beställer Chokladogrammet betalar till Chokladogram som avräknar till utkörningsleverantör. De orter som är olönsamma i utkörningsperspektiv kommer postas.



Bild 4 - Chokladogram.se

PRESENTSORTIMENT

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

Märken	Leverantörer
- Cavalier - Duc d'O - Pierre Ledent - Ulrica Hydman-Vallien - Venchi - Suchard - Marquise de Sévigné - Grand Belgian Chocolates - Jodier - Guylian - Chocolate of Sweden (GiftToday's egen private label)	- Åre chokladfabrik - Ryfors konfektyr - Beligiska chokladimporten - P&P Choklad - KraftFood - CloettaFazer - Konfekta - Confinia - 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 bäbisen).

LEVERANSORTER

För närvarande erbjuder GiftToday personlig leverans på samma dag i Stockholm, Jönköping, Göteborg, Malmö, Lund, Norrköping, Gävle, Helsingborg, Trelleborg, Umeå, Karlstad, Kalmar, Örebro, Hässleholm, Kristianstad, Eskilstuna & Uppsala och når därmed ca 46 % av Sveriges befolkning⁷. En komplett förteckning över kommuner där GiftToday erbjuder personlig leverans på samma dag finns i bilaga A. Antal orter i Sverige med personlig leverans på samma dag kommer att utökas kraftig under de närmaste månaderna. Det finns även möjlighet att skicka Chokladogram med posten till alla orter där det inte erbjuds personlig leverans.

⁷ Källa: Statistiska Centralbyrån, 2005. http://www.scb.se/templates/Product___12991.asp

8.3.3 BLOMSTERBUDET.SE

Beskrivning

Att skicka ett Blomsterbud	Blomsterbudet är byggt på samma skalbara system som chokladogram bara det 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 sker av leverantören av chokladogram och skall vara personligt överlämnat.
Leveransen av ett Blomsterbud	Adminsystemet hänger ihop med Chokladograms system och utkörningen samkörs med Chokladogram. Blommorna hämtas upp hos en lokal blomsterhall som Blomsterbudet har avtal med. Orter där ingen utkörning finns kommer en klassisk blomsterförmedlingslösning finnas, blomsterbutik på lokal ort ansvarar då för leveransen. Dessa orter 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

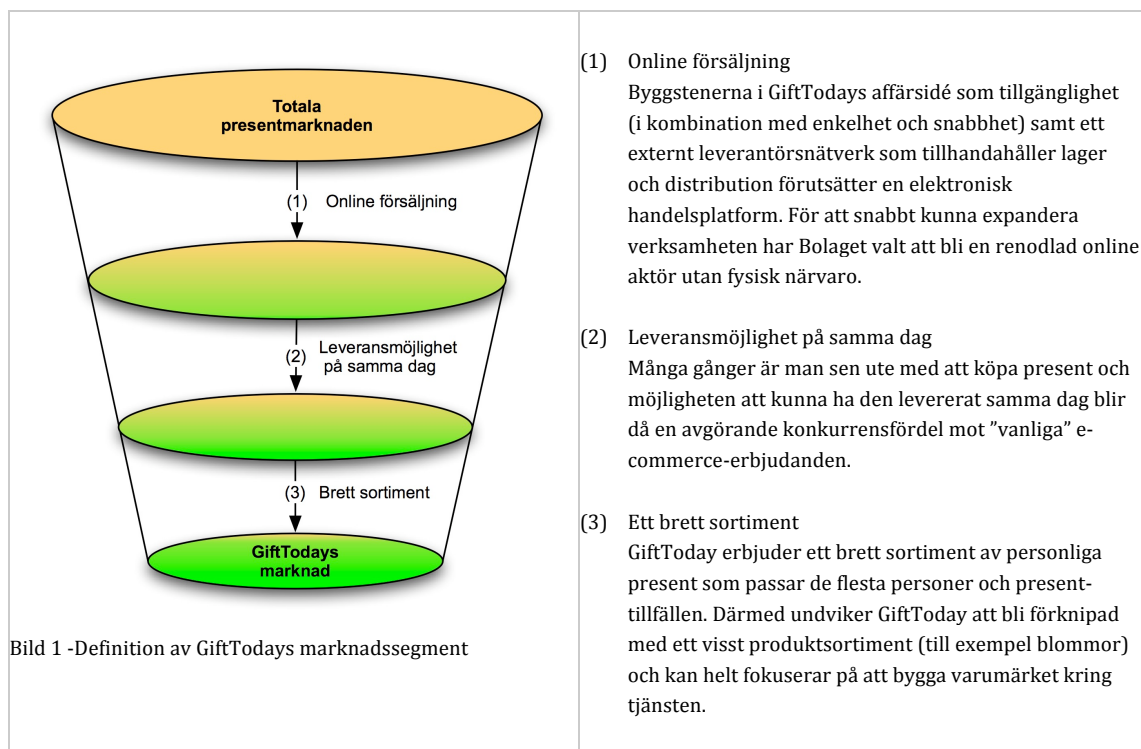
Eftersom det är samma leverantörer som levererar Blomsterbud och Chokladogram, är det samma orter där GiftToday kan erbjuda personlig leverans av Blomsterbudet, det vill säga i dagsläget Stockholm, Jönköping, Göteborg, Malmö, Lund, Norrköping, Gävle, Helsingborg, Trelleborg, Umeå, Karlstad, Kalmar, Örebro, Hässleholm, Kristianstad, Eskilstuna och Uppsala. Det finns av för närvarande ingen möjlighet att skicka Blomsterbudet med posten, skulle dock nya förpackningsmöjligheter tas fram kommer dessa möjligheter att urvärderas.

8.4 MARKNAD

Det finns ingen vedetage definition av presentmarknaden, men den kan i största allmänhet definieras som den delen av den totala svenska detaljhandeln på 430 miljarder SEK⁸ som omfattar produkter och tjänster som ges bort som en present på ett eller annat sätt.

8.4.1 RELEVANT MARKNADSSEGMENT

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



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

8.4.2 MARKNADENS STORLEK

På grund av presentmarknadens otydliga 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 marknadssegment enorma storlek.

- Blomsterförmedlingsmarknaden i Sverige uppgår till ca 500 miljoner SEK⁹, varav över 30 % eller 150 miljoner SEK kan tillräknas online-marknaden.¹⁰
- Presentförsäljning under julhandeln 2006 uppgick till ca 50 miljarder SEK¹¹
- Marknaden för presentreklam (inom B2B segmentet) är värderad till över 2 miljarder SEK.

⁸ Svensk detaljhandel 2005. Källa: Svensk Handel: Handels, roll, sida 5, 2005

⁹ 2002, Källa: <http://www.accentequity.se/morenews2003.asp?adressID=55>

¹⁰ Baseras på Euroflorists andel av online-beställningar på över 30%. Källa: http://www.realtid.se/ArticlePages/200501/26/20050126131448_Realtid213/20050126131448_Realtid213.dbp.asp

¹¹ Källa: Dagens Industri 2006-11-15

2 756 000 personer, eller 40 % av Sveriges 6 890 000 Internetanvändare¹² hade under våren 2006 beställt varor eller tjänster via Internet för privat bruk¹³. Om bara varannan av dessa Internetanvändare skulle köpa ett 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 närmare 2 miljarder SEK.

8.4.3 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, nyttjar 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 födelsedagar, 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.

¹² Källa: <http://www.internetworldstats.com/stats4.htm#europe>

¹³ Källa: Statistiska Centralbyrån, http://www.scb.se/templates/tableOrChart___187923.asp

8.5 MARKNADSSTRATEGI

8.5.1 VARUMÄRKESTRATEGI

BAKGRUND

Tanken med GiftTodays varumärkena 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, inkluderat en stark idé, internationellt gångbart, dessutom är det redan ett "dataspråk" som stämmer med var tjänsterna kommer att finnas.

			
GiftTodays viktigaste kundvärde: Glädje	Ett internationellt gångbar, modern symbol för Glädje	Symbolen vridit 90 grader till vänster blir "dataspråk"	GiftTodays varumärke

Bild 6 -Varumärket

STRATEGI

Varumärkera 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 att också kommuniceras men alltid tillsammans med GiftToday. Detta också för att stärka upp just varumärket GiftToday, annars blir det en svår och framförallt kostsam utmaning att marknadsföra tre eller ännu fler olika varumärken.

8.5.2 MARKNADSPLAN

PRIVATMARKNADEN

Bakgrund

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

- Hur stora trafikströmmar man behöver exponeras mot på Internet (till exempel Page views)
- Hur många av dessa som klickar sig vidare till GiftToday.se (s k Click-through rate, CTR),
- Hur många som blir kunder och gör en beställning på GiftToday.se (Conversion rate, CR)
- Den totala erforderliga kostnaden (Cost per acquisition, CPA or 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.

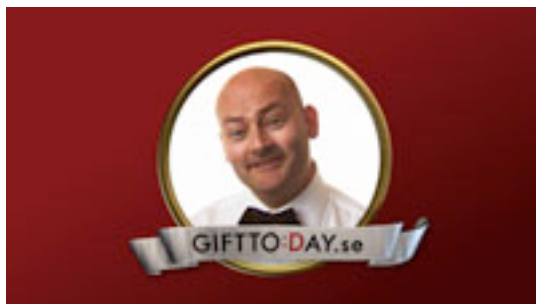
Mediakanaler

GiftToday marknadsför sig huvudsakligen på TV och på Internet.

TV

GiftToday har i början på 2008 slutat ett treårigt samarbetsavtal med TV4, som innebär att Bolagets tjänster kommer att marknadsföras på TV fram till början på 2011. Exponeringen på TV har gjort att GiftToday har skapat "awareness" för Bolagets tjänster hos en bredare publik i hela Sverige och har följaktligen resulterat i en stark ökning av antal kunder och antal beställningar.

Nedan några stillbilder från reklamfilmerna som går på TV4:



Reklamfilm på TV4 för GiftToday.se



Reklamfilm på TV4 för Chokladogram.se



Reklamfilm på TV4 för Blomsterbudet.se

Internet

På Internet fortsätter Bolaget att arbeta med följande kanaler:

Aktivitet	Beskrivning
Sökmotoroptimering Ssearch engine optimization, SEO)	Inom detta område samarbetar GiftToday med GetUpdated, ett konsultföretag inom Internetmarknadsföring. GetUpdated ser till att GiftToday hamnar så högt upp som möjligt i den organiska sökningen för relevanta sökord. Ett exempel är sökorden "skicka blommor", där GiftToday för närvarande kommer på en tredje plats, direkt efter Euroflorist och Interflora.

Sökmotorannonsering (Search engine marketing, SEM)	Sökmotorannonsering kan vara ett bra komplement till sökmotoroptimering för alla sökord där man inte komma högt upp i den organiska sökningen. Sökorden "blommor", "choklad" och "present" och liknande är dock mycket populära och därmed ofta dyra. GiftToday använder sig därför av sökmotorannonsering enbart om rekryteringskostnader ligger under beräknat kundvärde.
Relevanta onlinetjänster	GiftToday kommer dessutom att fokusera på webbaserade tjänster som passar ihop med GiftTodays presenttjänster, till exempel Birthday.se eller Match.com.
Online katalogtjänster	GiftToday har mycket goda erfarenheter med annonsering hos Eniro.se och Hitta.se sök för privatperson. Under ett år har Chokladogram genererat över 8 000 kunder till en relativt låg kostnad (CPA).
Övriga Internetportaler	GiftToday kommer att annonsera hos några av de större Internet- portalerna 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.
E-post	E-post kommer att användas konsekvent i kommunikationen med befintliga kunder (se även kapitel 6.5.3 Kundvård)

Public Relations

Public Relations kan vara en mycket kraftfull och kostnadseffektiv mediakanal om det finns ett allmänt intresse. GiftToday försöker därför att bidra till att flera presenttillfällen etableras i Sverige, som till exempel "Grandparents Day". Detta arbete har bland annat resulterat i framträdanden i P3, P4 och RixFM.

Kampanjupplägg

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

De mest populära allmänna presenttillfällen Alla Hjärtans Dag, jul, påsk, morsdag och farsdag lämpar sig utmärkt för försäljningsdrivande kampanjer och en stor del av investeringar görs innan dessa högtider. Därutöver försöker Bolaget att introducera, utveckla och kapitalisera på nya presenttillfällen som till exempel Studenten (skolavslutning) i juni, Grandparents Day i september¹⁴ och Halloween i november. Slugiltigen erbjuder namnsdagar ytterligare ett presenttillfälle, dock är intresset enligt GiftTodays erfarenhet relativt svalt.

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

¹⁴ http://sv.wikipedia.org/wiki/National_Grandparents_Day

FÖRETAGSMARKNADEN

Företagsmarknaden bearbetas både direkt genom en egen säljkår och indirekt genom distributionspartners¹⁵.



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 sin Outlook 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 7 -Exempel på företagsbrandad produkt (chokladstrut) och hälsningskort

8.5.3 KUNDVÅRD



GiftTodays kundvårds filosofi går ut på att alltid "ge mer". Bolaget arbetar aktivt med erbjudanden som är attraktiva för kunderna att vilja 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 försäljning. GiftToday ska även hjälpa sina kunder att inte glömma bort uppvakningar eller andra tillfällen då en gåva ska ges.

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

Bild 8 -Kundutskick via e-post

¹⁵ 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.

8.6 LOGISTIK

GiftToday har byggt upp ett stort nätverk av producenter, grossister och distributörer för att kunna tillhandahålla ett så brett utbud av attraktiva, högkvalitativa present som möjligt. Logistiklösningarna 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 har inget eget lager utan ansvaret för lagerhållning och leverans ligger antingen direkt hos producenterna, 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 köpt och betalt de. Detta möjliggör dessutom att GiftToday redan från början kan erbjuda ett i princip obegränsat brett utbud av presentartiklar.
- Mindre fasta kostnader. GiftToday behöver inte tillhandahålla en fast organisation som tar hand om lager, förpackning och sändning. Kostnader infaller först när en kund har beställt och betalt 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 dammar i lagret och förlorar värdet.

I genäld betalar GiftToday sina leverantörer självklart för sina tjänster och kan dessutom erbjuda de ytterligare en försäljningskanal, som kan vara betydelsefull, framförallt för mindre och medelstora leverantörer som i många fall har ingen e-handelslösning. Större leverantörer som till exempel Kosta Boda kräver dock minimivolymer för att inleder ett samarbete med GiftToday.

Denna så kallade "virtuella lagermodellen" är ett resultat av den utvecklingen 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.

LOGISTIKLÖSNING 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, skriva 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 mycket stolthet och omtanke. Många av dessa företag har ett starkt varumärke på sin lokal (ofta regional) marknad men inte kapacitet eller kunskap att expandera utanför den. Dessa unika, högkvalitativa produkter, som är annars mycket svåra att få tag i, kommer att bidra till att bygga GiftToday's varumärke. Långsiktigt har GiftToday för avsikt att ta in även 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 (till exempel till Norge). Ansvaret för dessa frågor ligger hos kunden, GiftToday tillhandahåller dock utförlig information om det.

Denna logistiklösning kallas även för *dropshipment* eller *drop shipping*.

LOGISTIKLÖSNING FÖR CHOKLADOGRAM

Chokladogram erbjuder personlig utkörning av presenten genom anslutna distributörer i en sedvanlig franchise struktur. Distributörerna är egna företagare som bedriver åkeriverksamhet och som dessutom tillhandahåller ett eget lager för att kunna leverera presenten omgående. Distributörerna ansvarar för sitt eget lager, inköp sker dock genom GiftToday's 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 bland annat följande orter i Sverige och når därmed ca 46 % av Sveriges befolkning:

- Stockholm
- Göteborg
- Malmö
- Helsingborg
- Uppsala
- Jönköping
- Umeå

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

LOGISTIKLÖSNING FÖR BLOMSTERBUDET (FRANCHISE STRUKTUR)

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 en "färskvare" och inte kan lagerhållas 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 de till mottagaren. Därefter fakturerar både blomsterhandlare och distributör GiftToday för sina tjänster.

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

8.7 TEKNISK PLATFOM

NUTID

GiftToday har en stark intern IT-utvecklingsstab med gemensamt över 20 års 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 vilket 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 av samtliga affärssystem inom bolaget.

FRAMTID

IT-organisationen kommer inte att förändras initialt. Om det inte kan motiveras kostnadsmässigt 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 i utvecklingsplanen en sammanslagning av samtliga affärssystem till en gemensam presentportal, Gifttoday.se.

Den nya portalen kommer 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 i vilket språk som helst utan några större tekniska modifieringar. Den kommer att byggas objektorienterat i Dot.Net-teknik.

HÅRDVARA

GiftToday har gjort stora investeringar inom IT. Bland annat har en massiv serverpark som är anpassad för en kraftig expansion inköpts som täcker bolagets behov ett par år framöver. 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 kommunikations-plattform.

Alla affärssystem huserar på en kraftfull Webserver med Microsoft Windows 2003 som operativsystem. Denna webserver kommunicerar och sparar all sina data via säker anslutning med en extern kraftfull databasserver med Microsoft Windows 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 traditionell flerskiktad ASP med COM teknologi. Alla information är databasdriven från SQL Server.

Betalmodulerna är framtagna i samarbete med Samport som tillhandahåller betaltväxel för de stora bank- och kreditkorten 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.

8.8 HISTORIK

Tjänsterna Chokladogram och Blomsterbudet har sina rötter i bolaget Chokladogram HB, som grundades 2004 av Daniel Humble och Fredrik Wallström. Presentportalen GiftToday och tjänsten GiftCard har däremot sitt ursprung i bolaget Gifthoy 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 satt stopp för Gift Ahoys möjligheter att finansiera den planerade breda marknads lanseringen. 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 startade 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.
	Förvärv av GiftToday i Kristinehamn AB som blir ett helägt dotterbolag till Choklad Distribution Sverige AB
	Namnändring av Choklad Distribution Sverige AB till GiftToday Sweden AB
2008	Nyemission och upptagande av aktien till handel på AktieTorget

8.9 EXPANSIONSSTRATEGI

EXPANSION I SVERIGE

GiftCard tjänsten 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/november 2007 kommer GiftToday att börja erbjuda personlig leverans Sweden och Karlstad och i början på 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 enkelt att introducera i andra länder, framförallt i andra EU-länder där man undviker problem med momsredovisning och tuller. Inledningsvis är det bara en översättning av tjänsten till de lokala språk som krävs för att kunna komma igång. Ambitionen är dock att presentsortimentet 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	Janari 2009
Finland	Juli 2009
Tyskland	Januari 2010

I början på 2009 kommer dessutom en engelskspråkig version att lanseras som riktar sig till utländska besökare och kunder i allmänhet och engelska kunder i synnerlighet.

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, försäljning samt allmän administration från och med hösten 2009.

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 domännamn:

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

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

8.10 KONKURRENTER

Baserad på GiftTodays relevanta marknadssegment begränsas konkurrensanalysen till butiker som erbjuder online försäljning. Renodade ”brick and mortar” verksamheter som enbart säljer genom sina fysiska butiker, till exempel inredningsbutiker (som DesignTorget och Lagerhaus), varuhus (som Åhlens und Nordiska Kompaniet), smyckesbutiker, bensinstationer och andra indirekta konkurrenser inkluderas således ej.

GiftToday konkurrerar **primärt** mot andra online presentbutiker, dock fokuserar de flesta enbart på en eller få produktkategorier och erbjuder varken ett digitalt presentkort eller en personlig leverans på samma dag, vilket väsentligt begränsar antal relevanta presenttillfällen.

GiftToday konkurrerar **sekundärt** mot allmänna online butiker som erbjuder ett stort antal produkter och som kompletterar sitt erbjudande med presentfunktioner och tjänster, dock är dessa erbjudanden ofta inte top-of-mind när en presentsituation uppstår.

GiftTodays ser följande som huvudkonkurrenser:

- Interflora, Euroflorist och Webogram.se för premiumtjänsten Blomsterbudet.se
- Interflora, Grafera.com, Pralinbudet.se och Webogram.se för premiumtjänsten Chokladogram.se
- PresentkortTorget.se och Bluebox.se inom segmentet digitala presentkort
- På företagsmarknaden är Delicard huvudkonkurrenten

En komplett förteckning över GiftTodays konkurrenser med en kort beskrivning finns i Bilaga C.

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.

8.11 ORGANISATION

Ledningen består av följande personer med respektive ansvarsområde:

Magnus Tidbeck, VD (från och med 1 november 2008)

Magnus har en gedigen kunskap inom försäljning och marknadsföring. Han har varit marknadsdirektör på MTG Radio i ett par år och innan dess jobbat i hög befattning på några av Sveriges ledande reklam- och mediabyråer som Collaborate, Carat och Zenith Media.

Daniel Humble, VD (fram till 31 oktober 2008) och marknadsansvarig

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

Fredrik Wallström, Driftansvarig

Ansvarig för drift, ekonomi och personal

Fredrik har tidigare arbetat i 10 år med drift och försäljningsarbete inom diverse branscher så som städ, direktreklam och katalogbranschen.

Thomas Lennholm, IT ansvarig

Drift och utvecklingsansvarig för webb och affärssystem samt den tekniska säkerheten.

Thomas har en bakgrund som teknisk projektledare och systemutvecklare med stor erfarenhet av utveckling och programmering av affärssystem, e-handel- och webbplatser på ett av Sveriges ledande konsultföretag.

GiftToday har för närvarande fem heltidsanställda.

9. STYRELSE OCH REVISOR

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

Bengt E A Jönsson

Styrelsens ordförande, född 1955
Medlem av styrelsen sedan 2008.

Erfarenhet:

Senior Partner BBE Servisen, tidigare VD ATG, Ordförande Ticnet, VD/Nordenchef Avid Technology
Försäljningsdirektör Polaroid Oy Finland, Ekonomidirektör Norden Polaroid AB, Ekonomidirektör ASG USA och UK.

Styrelseuppdrag:

Styrelseordförande i Pool2Tusen/Idrott i Samverkan, Ståda Sverige AB och PSI Spelinvest AB (publ).
Styrelsemedlem i Svenska Simförbundet och AB Beafym samt delägare i Jönsson & Jönsson Handelsbolag.

Aktieinnehav: 0 aktier samt 0 teckningsoptioner

Lars Ivar Blomberg

Styrelseledamot, född 1957
Medlem av styrelsen sedan 2008.

Erfarenhet:

Founding Partner & VD BBE Servisen, tidigare Chairman & CEO Ogilvy Nordic, CEO Ogilvy Group Sweden, ägare och VD i Sexton 87-gruppen.

Styrelseuppdrag:

Styrelsemedlem i BBE Servisen Business Development AB, BBE Servisen Private Equity AB, BBE Capital AB, Huvudkontoret i Kristehamn AB, Exensor Technology AB, DAPstockholm AB, Creative Section AB, KEB Skincare Sweden AB, Easy Interaction AB, St. George AB och Kristinehamns Marina Centrum AB.

Aktieinnehav: 0 aktier samt 0 teckningsoptioner

Tony Michaelsen

Styrelseledamot, född 1959
Medlem av styrelsen sedan 2007

Erfarenhet

Grundare och VD för riskkapitalbolaget Huvudkontoret AB. Tidigare Vice President EF Education, Boston, USA, Projektledare The Card Challenge i Whitbread Round the World Race 1989/90, Marknads- och försäljningsdirektör TV4, Partner och medgrundare till den kommunikationsgrupp som sedermera blev Ogilvy-koncernen.

Styrelseuppdrag

Ledamot i Huvudkontoret i Kristinehamn AB, Ledamot i HKCenter KB, Ledamot i GiftToday Sweden AB (publ), Ledamot i Kristinehamns Marina Centrum AB, Ordförande i Left is Right AB, Ledamot i Kristinehamns Tennisklubb, Ledamot i Kristinehamns Tennis AB.

Aktieinnehav

164 000 aktier

Daniel Humble

Styrelseledamot, född 1972

Erfarenhet:

VD, GiftToday Sweden AB (2007 – idag), tidigare PR och marknadskoordinator CityMail AB

Styrelseuppdrag

Styrelseledamot GiftToday Sweden AB

Aktieinnehav: 1 000 000 aktier samt 400 000 teckningsoptioner

Anders Bodolla

Född 1971, Ledamot

Erfarenhet

Huvudägare av White-Eye Invest, tidigare Managementkonsult Milstolpe, Pressekreterare Socialstyrelsen, VD Allied Service Partners AB

Styrelseuppdrag i urval:

Styrelseledamot i GiftToday, Ledamot i Kommunstyrelsen, Ekerö kommun, Ersättare i Kommunstyrelsens AU, Ekerö kommun, Ledamot i Näringslivsrådet, Ekerö kommun, Styrelseledamot, Arbetsgivarorganisation Almega Serviceentreprenörerna, Styrelseledamot, Branschstyrelsen SSEF, Medlem av auktorisationsnämnden SSEF, Branschstyrelsen, Styrelseledamot, Moderaterna på Ekerö, Ledamot av länsförbundet i Stockholm, Moderaterna, Styrelseledamot i ASP AB, Styrelseledamot i ASP Holding AB

Aktieinnehav: 1 000 000 aktier via bolag Birongate Trading Ltd samt gällande optionsprogram.

Ingen av de i styrelsen ingående ledamöterna eller de ledande befattningshavarna under de senaste fem åren dömts i bedrägerirelaterade mål, drabbats av myndigheters sanktioner eller anklagelser, eller förbjudits av domstol att ingå som medlem av bolagets förvaltnings-, lednings- eller kontrollorgan, eller från att ha en övergripande funktion hos bolaget. Eventuella konkurser, 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.

Revisor

Helena Ståhl, revisor
Ernst & Young AB
Norra Torget 10
681 30 Kristinehamn

Telefon: 054-14 24 70
E-post: Helena.Stahl@se.ey.com

10. AKTIEKAPITAL OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Aktien noterades på Aktietorget (www.aktietorget.se) den 3 mars 2008 och stängningskursen på den första handelsdagen den 4 mars 2008 var 1,75 SEK. Stängningskurs den 30 september 2008 var 1,19 SEK. Bolagets ISIN-kod (identifikationskod för bolagets aktier) är SE0002210146 och bolagets kortnamn på Aktietorget är "GIFT".

10.1 AKTIEKAPITAL

Aktiekapitalet i GiftToday Sweden AB (publ) uppgick den 30 september 2008 till 563 500 SEK. Antalet aktier var 11 270 000. Bolagets aktier utgörs av en serie. Varje aktie medför lika rätt till andel i Bolagets tillgångar och vinst. Vid bolagsstämma får varje röstberättigad rösta för fulla antalet av denne företrädde aktier.

10.2 AKTIEKAPITALET'S UTVECKLING

Samtliga belopp är i Svenska Kronor (SEK).

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	250 000 SEK	0,05 SEK
2007 Nyemission	5 000 000	250 000 SEK	500 000 SEK	0,05 SEK
2008 Nyemission (3)	1 270 000	63 500 SEK	563 500 SEK	0,05 SEK
Totalt	11 270 000	563 500 SEK	563 500 SEK	0,05 SEK

Kommentarer:

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

(2) Kontantemission

(3) Publik nyemission i samband med notering på Aktietorget

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

10.3 AKTIEÄGARE

GiftToday Sweden AB (publ) ägs av ca 70 aktieägare. De 20 största aktieägarna per 30 juni 2008 var:

#	Ägare	Antal aktier	Antal röster
1	HK Fond i Värmland	2 464 000	21,86%
2	Rikard Jonsson	1 768 000	15,69%
3	Birongate	1 000 000	8,87%
4	Fredrik Wallström	1 000 000	8,87%
5	Daniel Humble	1 000 000	8,87%
6	Thomas Lennholm	1 000 000	8,87%
7	Daniel Österholm	948 000	8,41%
8	AB Westra partnerinvest	556 000	4,93%
9	Håkan Andersson	380 000	3,37%
10	Tony Michaelsen	164 000	1,46%
11	Anders Walls stiftelse	136 000	1,21%
12	Per Blomster	92 000	0,82%
13	Ola Thörnqvist	60 000	0,53%
14	Jan Attertröm	52 000	0,46%
15	Add2U AB (Peter Levin)	28 000	0,25%
16	Mattias Dahlberg	20 000	0,18%
17	Ange Mertner	20 000	0,18%
18	Kvarnström och Westin Holding AB	16 000	0,14%
19	Jonas Ericsson	12 000	0,11%
20	Douglas Hoover	10 000	0,09%
Totalt representerade aktier		10 726 000	95,17%
Totalt utestående aktier		544 000	4,83%
Totalt		11 270 000	100,00%

10.4 OPTIONS RÄTTER

Bolagets styrelse och ledning omfattas av ett optionsprogram bestående av totalt 1 800 000 teckningsoptioner (varje option avser teckning av en aktie).

Varje option ger rätt till teckning av en (1) aktie.

Utestående optioner lösen senast	Optionshavare	Antal aktier	Kurs (SEK)	Maximalt tillfört belopp vid full teckning (SEK)
31 december 2008	Ledning	536 000	2,00	1 072 000
31 december 2008	Styrelse	67 000	2,00	134 000
31 december 2008	BBE Capital AB	1 052 632	1,00	1 052 632
31 december 2009	Ledning	532 000	2,00	1 064 000
31 december 2009	Styrelse	66 000	2,00	132 000
31 december 2010	Ledning	532 000	2,00	1 064 000
31 december 2010	Styrelse	66 000	2,00	132 000
Summa vid fullt utnyttjande		2 326 316		4 126 316

10.5 UTDELNINGSPOLICY

GiftToday har tidigare inte lämnat någon utdelning och avser att behålla eventuella vinstmedel så länge investeringsbehoven är stora. På sikt kommer GiftToday att verka för att lämna utdelning till aktieägare i den mån Bolaget genererar vinster som inte bedöms kunna återinvesteras på ett fördelaktigt sätt. För räkenskapsåret 2008 avser styrelsen i GiftToday föreslå att ingen utdelning lämnas.

11. DOKUMENT/HANDLINGAR INFÖRLIVADE GENOM HÄNVISNING

Bolagets räkenskaper för räkenskapsåren 2006 till 2007 utgör en del av detta Memorandum och skall läsas som en del härav. I de årsredovisningar som införlivas via hänvisning ingår revisionsberättelser och redovisningsprinciper för den via hänvisning införlivade finansiella informationen.

Följande dokument/handlingar, som införlivas genom hänvisning, finns tillgängliga på Bolagets hemsida (www.gifttodaycompany.com):

- Bolagets årsredovisning för perioden 2005-05-06 - 2005-12-31
- Revisionsberättelse för årsredovisning 2005-05-06 - 2005-12-31

- Bolagets årsredovisning för perioden 2006-01-01 - 2006-12-31
- Revisionsberättelse för årsredovisning 2006-01-01 - 2006-12-31

- Bolagets årsredovisning för perioden 2007-01-01 - 2007-12-31
- Revisionsberättelse för årsredovisning 2007-01-01 - 2007-12-31

12. LEGAL INFORMATION

STYRELSENS ARBETSFORMER

Enligt GiftTodays bolagsordning skall dess styrelse bestå av högst nio och lägst tre ordinarie ledamöter och högst fem suppleanter. På bolagsstämma den 7 oktober 2008 beslutades att styrelsen skall bestå av fem ledamöter med en suppleant. Styrelsen väljs normalt på ordinarie årsstämma för ett år i taget. Vid ordinarie bolagsstämma den 7 oktober 2008 valdes Bengt E A Jönsson, Daniel Humble, Anders Bodolla, Tony Michaelsen och Lars Blomberg till ordinarie ledamöter i styrelsen, vid konstituerande styrelsemöte valdes Bengt E A Jönsson till styrelsen ordförande.

UPPFÖRANDEKODEN

Bolaget tillämpar inte Svensk Kod för Bolagsstyrning då bolaget inte har den 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

Styrelsearvoden utgår med ett basbelopp till de i styrelsen som inte är anställda i bolaget.

Det finns avtal om att lön till VD skall utgå med totalt 554 400 SEK, inklusive sociala avgifter för räkenskapsåret 2008. Vid uppsägning skall en uppsägningslön 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

Underleverantören för distribution i Stockholm ägs bla av VD (Daniel Humble) och 2 st av bolagets ledande befattningshavare (Fredrik Wallström och Thomas Lennholm). Avtalet är gällande fortlöpande drift för distribution av bolagets premiumtjänster (chokladogram och blomsterbudet). Ersättningen och avtalet är samma avtal som för de andra underleverantörerna för distribution.

Anders Bodolla genomförde under en begränsad period på ca 6 månader, managementcoachning av ledningen i bolaget via Birongate som är en av ägarna av bolaget.

Tony Michaelsen är VD för HK Kristinehamn AB, riskkapitalbolaget med ägarintressen i bolaget genom HK fond. GiftToday hyr lokaler och faciliteter för personal och centrallager. Samt har HK Kristinehamn AB management avtal med GiftToday.

13. BOLAGSORDNING

Bolagsordning för GiftToday AB (publ) med organisationsnummer 556680-2145.

§ 1. Firma

Aktiebolagets företagsnamn (firma) är GiftToday AB (publ).

§ 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 samt förmedling av gåvor såsom konfektyr, blommor, presentartiklar samt 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 .

14. 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 omsättningstillgång 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 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.

Fåmansaktiebolag – För fåmansaktiebolag gäller särskilda regler. Dessa berör dock endast sådana aktieägare eller närstående denne, som är verksamma i bolaget i betydande omfattning. Beskrivningen av prospektet 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.

A. FÖRTECKNING ÖVER KOMMUNER MED PERSONLIG LEVERANS

Kommun-kod	Kommun	Tätort	Folkmängd 2005-12-31
0114	Upplands-Väsby	Totalt	37 624
0115	Vallentuna	Totalt	27 397
0120	Värmdö	Gustavsberg	9 682
0123	Järfälla	Totalt	61 743
0125	Ekerö	Ekerö	10 322
0125	Ekerö	Ekerö sommarstad	544
0125	Ekerö	Älvnäs	517
0125	Ekerö	Drottningholm	410
0125	Ekerö	Kungsberga	382
0125	Ekerö	Parksidan	331
0125	Ekerö	Sundby	271
0125	Ekerö	Tureholm	259
marc0125	Ekerö	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	Stockholm	41 785
0136	Haninge	Västerhaninge	14 060
0136	Haninge	Jordbro	9 316
0138	Tyresö	Stockholm	37 947
0138	Tyresö	Brevikshalvön	1 817
0138	Tyresö	Raksta	629
0138	Tyresö	Gimmersta	305
0138	Tyresö	I småort	307
0139	Upplands-Bro	Kungsängen	7 367
0139	Upplands-Bro	Bro	6 359
0139	Upplands-Bro	Brunna	3 861
0139	Upplands-Bro	Sylta	763
0139	Upplands-Bro	Mariedal	277
0139	Upplands-Bro	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
0180	Stockholm	Stockholm	770 889
0181	Södertälje	Södertälje	60 279
0181	Södertälje	Pershagen	2 214
0182	Nacka	Totalt	80 247
0183	Sundbyberg	Totalt	34 016
0184	Solna	Totalt	60 575
0184	Solna	Stockholm	60 402
0186	Lidingö	Totalt	41 892
0380	Uppsala	Uppsala	128 409
0484	Eskilstuna	Eskilstuna	60 185
0581	Norrköping	Norrköping	83 561
0582	Söderköping	Söderköping	6 951
0582	Söderköping	Västra Husby	518
0680	Jönköping	Jönköping	84 423
0680	Jönköping	Bankeryd	6 498
0680	Jönköping	Taberg	4 223
0680	Jönköping	Tenhult	2 916
0680	Jönköping	Kaxholmen	1 402
0680	Jönköping	Trånghalla	1 251
0680	Jönköping	Lekeryd	763
0680	Jönköping	Barnarp	724
0880	Kalmar	Kalmar	35 170
1280	Malmö	Totalt	271 271

1281	Lund	Lund	76 188
1282	Landskrona	Landskrona	28 670
1283	Helsingborg	Helsingborg	91 457
1283	Helsingborg	Ödåkra	4 771
1283	Helsingborg	Rydebäck	4 445
1283	Helsingborg	Hittarp	3 837
1283	Helsingborg	Påarp	2 728
1283	Helsingborg	Bårslöv	2 682
1283	Helsingborg	Mörarp	1 744
1283	Helsingborg	Gantofta	1 387
1283	Helsingborg	Kattarp	706
1283	Helsingborg	Allerum	628
1283	Helsingborg	Vallåkra	594
1283	Helsingborg	Domsten	566
1283	Helsingborg	Hasslarp	447
1283	Helsingborg	Tånga och Rögle	230
1283	Helsingborg	Utvälinge	213
1283	Helsingborg	Viken	3
1284	Höganäs	Höganäs	13 550
1290	Kristianstad	Kristianstad	33 083
1292	Ängelholm	Ängelholm	22 532
1402	Partille	Göteborg	28 648
1402	Partille	Öjersjö	2 739
1402	Partille	Jonsered	928
1402	Partille	Kåhög	825
1402	Partille	I småort	129
1480	Göteborg	Totalt	484 942
1481	Mölnådal	Totalt	58 234
2180	Gävle	Gävle	68 700
2480	Umeå	Umeå	75 645
Totalt			3 418 323
Sverige			9 047 752

** per 31 december 2007. Enligt Statistiska Centralbyrån

B. DEN VIRTUELLA LAGERMODELLEN

GiftToday's verksamhet bygger till stor del på Bolagets leverantörsnätverk och det virtuella lagret som leverantörerna tillhandahåller. Denna virtuella lagermodell ligger till grund till flera framgångsrika e-commerce bolag som bland annat Amazon.

Chris Anderson beskriver modellen med Amazon som exempel i sin bok "The Long Tail"¹⁶, och även om GiftToday har inte alltför mycket gemensam med Amazon, så är dock modellen i detta avseendet 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 housewares 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 services 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."

¹⁶ The Long Tail – Why The Future of Business Is Selling Less of More, Hyperion, New York, 2006, sidor 93-94

C. KONKURRENSÖVERSIKT

Konkurrent	Beskrivning
Interflora och Euroflorist	De största konkurrenterna är Interflora med varumärket Blommogram och Euroflorist, som i stort sätt äger blomsterbud-branschen i Sverige. De erbjuder både online och fysisk försäljning genom sina rikstäckande leverantörsnätverk. Blommograms marknadsandel uppgår till ca 70 procent medan Euroflorists marknadsandel uppgår till ca 25 procent. Interflora har för några månader sedan också börjat att leverera choklad, dock endast i Stockholm och inte tillsammans med blommor.
Webogram.se	Webogram förmedlar blommor och choklad, erbjuder dock ingen leverans på samma dag och inget presentkort.
Pralinbudet.se	En direkt konkurrent till Chokladogram, personlig leverans dock endast i Helsingborg området.
Grafera.com	En direkt konkurrent till Chokladogram, personlig leverans dock endast i Göteborg området.
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-commerce företag med ett gigantiskt utbud och avancerade presenttjänster inklusive digitalt presentkort. Erbjuder dock ingen leverans på samma dag.
iTunes Music Store	Världens största online musik- och videobutik erbjuder även digitala presentkort, dock enbart inom ett fåtal presentkategorier.
Livelt.se	En online "butik" där man kan köpa och ge bort upplevelsen, erbjuder ett mycket stort antal kategorier, inget digitalt presentkort och ingen möjlighet till leverans på samma dag.
Pocketogram.se	Postar enbart pocketböcker som presenter.
Sendly.se	En online presentbutik, dock ett begränsat antal presenter, inget digitalt presentkort och ingen möjlighet till leverans på samma dag.
Presentogram.se	En online presentbutik, dock ett begränsat antal presenter, inget digitalt presentkort och ingen möjlighet till leverans på samma dag.
Gottogram.se	En online presentbutik, dock enbart en presentkategori (godis), inget digitalt presentkort och ingen möjlighet till leverans på samma dag.
Nallebudet.se	En online presentbutik, dock enbart en presentkategori (nallar), inget digitalt presentkort och ingen möjlighet till leverans på samma dag.
Epresent.se	En online presentbutik, dock ett mycket begränsat antal presentkategorier, inget digitalt presentkort och ingen möjlighet till leverans på samma dag.
DeliCard.se	Fysiska och elektroniska gåvorkort med inriktning mot företagsmarknaden. Erbjuder enbart ett begränsat sortiment.
Supekort.se	Fysiska och elektroniska gåvorkort med inriktning mot företagsmarknaden. Erbjuder enbart ett begränsat sortiment.

D. FÖRETAGSINFORMATION

Företagsnamn	GiftToday Sweden AB (publ)
Org-nr	556680-2145
Typ av verksamhet	Presentförsäljning och distribution
Kontaktperson	Daniel Humble, VD
E-post	info@gifttoday.se
Telefon	08-50 00 50 50
Adress	GiftToday Sweden AB (publ) Strandvägen 30 681 38 Kristinehamn
Hemsida	www.gifttodaycompany.com www.gifttoday.se www.chokladogram.se www.blomsterbudet.se
Grundades	Juni 2005
Antal anställda	5
Styrelse	Bengt Jönsson (ordförande) Lars Blomberg Tony Michaelsen Daniel Humble Anders Bodolla
Revisor	Helena Ståhl (revisor) Ernst & Young AB Norra Torget 10 681 30 Kristinehamn
ISIN kod	SE0002210146
Kortnamn	GIFT
Handelspost	2 000 aktier