

Innovasjon Norge — Oppstartstilskudd 1

Søknad og vedlegg for Innovasjon Norge Oppstartstilskudd 1 (150K NOK) — markedsavklaring for Drop.

- [Søknad — Drop Oppstartstilskudd 1](#)
- [Vedlegg: Detaljert budsjett](#)
- [Vedlegg: CV — Alem Basic](#)
- [Innleveringssjekkliste](#)

Søknad — Drop Oppstartstilskudd 1

Søknad om Oppstartstilskudd 1

Drop — Rimelig remittance og QR- betalinger for alle i Norge

Søker: BASIC AS **Organisasjonsnummer:** 932 516 136 **Opererer som:** ALAI **Kontaktperson:** Alem Basic **E-post:** alem@alai.no **Telefon:** +47 40 47 42 51

Prosjektnavn: Drop — Fintech-app for rimelige pengeoverføringer og lokale QR-betalinger **Søkt beløp:** 150 000 NOK **Prosjektperiode:** 9 måneder **Søknadsdato:** 18. februar 2026

1. Prosjektbeskrivelse

1.1 Idé og Formål

Drop er en fintech-app utviklet for alle som bor i Norge og ønsker å sende penger til utlandet billigere, eller betale i lokale forretninger uten dyre terminalgebyrer. Appen kombinerer to tjenester som vanligvis er separerte:

- Remittance (pengeoverføringer):** Send penger til 30+ land med 0,5% gebyr — langt under konkurrentene Wise (0,7-1,5%), Western Union (5-10%) og MoneyGram (4-8%)
- QR-betalinger:** Betal i butikken ved å skanne en QR-kode, med 1% gebyr til merchant — billigere enn Vipps (1,75-2,75%)

Drop benytter en **pass-through PSD2-modell** (PISP/AISP) og holder aldri kundens penger. Alle betalinger initieres direkte fra brukerens bankkonto via Open Banking-integrasjon med BankID-samtykke. Dette eliminerer behovet for banklisens og reduserer regulatorisk risiko betydelig.

1.2 Hvorfor Dette Er Viktig

Norge har rundt **1 million innbyggere med innvandrerbakgrunn** (SSB) som årlig sender **5,7 milliarder NOK** til utlandet (World Bank). Samtidig finnes det **30 000-50 000 lokale små bedrifter** (kebab-sjapper, kiosker, bakerier, frisører, restauranter) som betaler **1,75-2,75% i Vipps-gebyrer** for korttransaksjoner.

Ingen eksisterende aktør i Norge kombinerer disse to behovene. Drop skaper en **flywheel-effekt**: Brukere som sender remittance blir vant til appen → begynner å bruke QR-betaling lokalt → merchantene anbefaler appen → nye brukere sender også remittance.

1.3 Hva Er Nytt?

- **Ingen holder begge tjenester:** Vipps har ikke remittance. Wise har ikke lokale QR-betalinger. Western Union har verken mobilapp eller moderne UX.
- **Pass-through modell:** Drop holder aldri penger, kun fasiliteter transaksjoner via Open Banking. Dette reduserer compliance-byrde og kapitalkrav.
- **Inkluderende:** Målgruppe er ALLE som bor i Norge — ikke bare diaspora. QR-betalinger gjør appen relevant for daglig bruk.

1.4 Status Nå

Drop har allerede:

- MVP (Minimum Viable Product) deployet til staging-miljø
- 217 automatiserte tester
- Fullstendig teknisk arkitektur (Next.js 16, React 19, SQLite, BankID SCA)
- 9 frontend-sider (landing, pålogging, onboarding, dashboard, send penger, skann QR, transaksjonshistorikk, profil, merchant-dashboard)
- 24 API-ruter (autentisering, mottakere, remittance, QR-betalinger, kortstyring, merchant-registrering, valutakurser)
- Juridisk compliance-vurdering (ingen bruk av ordet "banking" uten lisens-disclaimer)
- Sikkerhetstrussel-modell (8 risikoområder identifisert og mitigert)

Hva mangler: Kundeinnsikt, juridisk struktur for PSD2-agentmodell, BankID-integrasjon, og pilottesting med reelle brukere og merchanter.

2. Marked og Muligheter

2.1 Målgruppe

Primær: Alle innbyggere i Norge som sender penger til utlandet eller ønsker billigere betalingsløsninger i lokale butikker.

Sekundær: SMB-bedrifter (spesielt i innvandrerrike områder) som ønsker lavere transaksjonsgebyrer enn Vipps/kortterminal.

2.2 Markedsstørrelse

Segment	Volum	Kilde
Innvandrere i Norge	~1 000 000	SSB
Årlig remittance fra Norge	5,7 milliarder NOK	World Bank
Gjennomsnittlig remittance-transaksjon	~1 000 NOK	World Bank
SMB-bedrifter i Norge	~195 000	SSB
Lokale bedrifter (estimat for QR)	30 000-50 000	SSB (beregning)

Serviceable Addressable Market (SAM): Med konservativt 10 000 aktive brukere som hver sender 3 transaksjoner per måned á 1 000 NOK (0,5% gebyr = 5 NOK), tilsvarer dette: 10 000 brukere × 3 tx/mnd × 5 NOK = **150 000 NOK/mnd** fra remittance alene.

Med 500 merchanter som hver prosesserer 50 000 NOK/mnd (1% gebyr = 500 NOK): 500 merchanter × 500 NOK = **250 000 NOK/mnd** fra QR-betalinger.

Totalt SAM: ~400 000 NOK/mnd = **4,8 millioner NOK/år.**

2.3 Konkurransesituasjon

Aktør	Remittance	QR-betalinger	Diaspora-fokus	Gebyr
Vipps	<input type="checkbox"/> Kun Norge	<input type="checkbox"/> Men dyrt for merchant	<input type="checkbox"/>	1,75-2,75% (merchant)
Wise	<input type="checkbox"/> Cross-border	<input type="checkbox"/> Ingen merchant-tjeneste	<input type="checkbox"/>	0,7-1,5%
Revolut	<input type="checkbox"/> Men generisk	<input type="checkbox"/> Begrenset	<input type="checkbox"/>	0,5-1,5%
Western Union	<input type="checkbox"/> Men dyrt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Men gammel UX	5-10%
MoneyGram	<input type="checkbox"/> Men dyrt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Men gammel UX	4-8%
Drop	<input type="checkbox"/> Billig	<input type="checkbox"/> QR (1%)	<input type="checkbox"/> Alle i Norge	0,5% + 1%

Unikt konkurransefortrinn: Drop er den eneste aktøren i Norge som kombinerer rimelige pengeoverføringer med lokal QR-betaling. Dette skaper en dobbel verdiproposisjon og reduserer customer acquisition cost (CAC) gjennom gjensidig nettverkseffekt.

2.4 Remittance-korridorer

Prioriterte destinasjoner (basert på SSB-data om innvandrergupper):

- **NOK → RSD** (Serbia) — stor diaspora i Oslo
 - **NOK → BAM** (Bosnia-Hercegovina) — stor diaspora i Oslo
 - **NOK → PKR** (Pakistan) — betydelig gruppe
 - **NOK → TRY** (Tyrkia) — voksende gruppe
 - **NOK → PLN** (Polen) — arbeidsinnvandring
 - **NOK → EUR** (euroområdet) — generell bruk
-

3. Teamet

3.1 Nøkkelpersoner

Alem Basic — Gründer, CEO og teknisk leder

- 25+ års erfaring innen software-utvikling og systemarkitektur
- Nåværende stilling: Senior Tech Lead, Entur AS (Norges nasjonale reiseplanlegger)
- Kompetanse: Systemarkitektur, full-stack utvikling, cloud, AI/ML, DevOps
- Personlig motivasjon: Innvandrerbakgrunn fra Bosnia — kjenner remittance-problemet førstehånds

SnowIT (snowit.ba) — Utviklingsteam

- 10+ erfarne utviklere basert i Bosnia-Hercegovina
- Kompetanse innen full-stack utvikling, mobilutvikling og QA
- Kostnadseffektivt nearshore-team med norsk ledelse og bosnisk leveranse

3.2 Kompetansebehov

Oppstartstilskuddet skal dekke:

1. **Juridisk rådgiver:** PSD2-agentmodell, BankID-samtykke, hvitvaskingsloven, GDPR-compliance
 2. **BankID/Open Banking-integrasjon:** Teknisk partner for produksjonsmiljø
 3. **UX-designer:** Finpusse brukergrensesnitt basert på kundefeedback
-

4. Fremdriftsplan

4.1 Fase 1: Kundeintervjuer og Validering (Måned 1-3)

Mål: Verifisere at betalingsvillighet og brukerbehov stemmer med antakelsene.

Aktiviteter:

- Gjennomføre 20-30 dybdeintervjuer med målgruppen (innvandrere som sender penger hjem, merchant-eiere i innvandrerrike områder)
- Kartlegge prefererte remittance-korridorer (hvilke land prioriteres?)
- Teste wireframes og brukerflyt (onboarding, send penger, skann QR)
- Identifisere juridiske og regulatoriske barrierer gjennom samtaler med potensielle bankpartnere

Leveranser:

- Intervjurapport (20+ intervjuer dokumentert)
- Prioritert liste over korridorer (basert på etterspørsel)
- Revidert produktveikart
- Juridisk veikart for PSD2-agent-modell

Kostnader: 25 000 NOK (honorar til intervjuere, reise, rekruttering av respondenter)

4.2 Fase 2: Pilottesting (Måned 3-6)

Mål: Lansere begrenset pilot med 10 brukere og 5 merchanter for å teste full brukerflyt.

Aktiviteter:

- Inngå avtale med juridisk rådgiver for PSD2-agentmodell-dokumentasjon
- Implementere BankID-integrasjon for sterk kundeautentisering (SCA)
- Integre Open Banking API (AISP for saldoavisning, PISP for betalingsinitiering)
- Rekruttere 10 pilotkunder (remittance) og 5 pilot-merchanter (QR-betaling)
- Kjøpe 30-dagers pilot med reelle transaksjoner (demo-modus, ingen ekte penger)
- Samle inn feedback via ukentlige oppfølgingssamtaler
- Iterere på UX basert på faktisk bruk

Leveranser:

- PSD2-agentmodell juridisk dokumentasjon
- BankID-integrasjon (staging-miljø)
- Open Banking-kobling (demo-modus)
- Pilotrapport med brukerfeedback
- Oppdatert UI/UX basert på piloterfaringer

000 | 10 000 | **20 000** | | **Reise** (Oslo, Bergen, møter med partnere) | 5 000 | 5 000 | — | **10 000** | |
Rapportering og dokumentasjon | — | — | 10 000 | **10 000** | | **TOTAL** | **40 000** | **80 000** | **30 000** | **150 000 NOK** |

Budsjettnøkkel og Antagelser

- **Juridisk:** Basert på timespris 2 000 NOK/time, estimert 17,5 timer (avtaler, PSD2-dokumentasjon, GDPR-compliance)
- **BankID-integrasjon:** Engangskostnad for teknisk partner, API-tilgang og testmiljø
- **UX-designer:** Frilans-designer 1 500 NOK/time, estimert 13 timer
- **Kundeintervjuer:** Honorar 500 NOK per intervju (20 intervjuer), pluss reise og rekruttering
- **Pilottesting:** Incentiver til pilot-merchanter (gratis QR-klistremerker, onboarding-støtte)

6. Bærekraft og Samfunnsnytte

6.1 Økonomisk Inklusjon

Drop gjør finansielle tjenester billigere og mer tilgjengelige for grupper som tradisjonelt betaler høye gebyrer for pengeoverføringer. Ved å kutte gebyrer fra 5-10% (Western Union) til 0,5% sparer brukerne betydelige beløp årlig.

Eksempel: En person som sender 5 000 NOK per måned til familien i Serbia:

- Western Union (7% gebyr): 350 NOK/mnd = **4 200 NOK/år**
- Drop (0,5% gebyr): 25 NOK/mnd = **300 NOK/år**
- **Årlig besparelse: 3 900 NOK per bruker**

Med 10 000 brukere betyr dette **39 millioner NOK i årlige besparelser** for norske husholdninger.

6.2 Reduksjon av Kontantbruk

Norge jobber mot et kontantfritt samfunn. Drop fremmer digital betaling i små bedrifter som tradisjonelt er avhengig av kontanter (kebab-sjapper, kiosker, taxier). QR-betaling eliminerer behovet for kontanttelling, bankbesøk og svart økonomi.

6.3 Støtte til Småbedrifter

SMB-bedrifter betaler 1,75-2,75% i Vipps-gebyrer. Drop tilbyr 1% gebyr — en besparelse på opptil 63%. For en liten restaurant med 100 000 NOK månedlig omsetning betyr dette:

- Vipps (2,5% gebyr): 2 500 NOK/mnd = **30 000 NOK/år**
- Drop (1% gebyr): 1 000 NOK/mnd = **12 000 NOK/år**
- **Årlig besparelse: 18 000 NOK per merchant**

Med 500 merchanter betyr dette **9 millioner NOK i årlige besparelser** for norske småbedrifter.

6.4 Miljømessig Bærekraft

Digital betaling reduserer behovet for fysiske kontanttransporter, bankbesøk og papirbaserte kvitteringer. Drop integreres direkte med Open Banking (PSD2), noe som eliminerer mellomliggende infrastruktur og energiforbruk.

7. Utløsende Effekt (Addisjonalitet)

7.1 Uten Tilskudd

Uten Oppstartstilskudd vil Drop-utviklingen:

- Ta betydelig lengre tid (estimert 2+ år i stedet for 9 måneder)
- Være begrenset til teknisk MVP uten reell kundeinnsikt
- Mangle juridisk klarhet rundt PSD2-agentmodell (potensielt regulatorisk risiko)
- Ikke kunne gjennomføre pilottesting med reelle merchanter og brukere
- Risikere at større aktører (Vipps, Revolut) lukker markedsmuligheten før Drop kommer i produksjon

7.2 Med Tilskudd

Med Oppstartstilskudd kan Drop:

- Akselerere fra teknisk MVP til markedsklar løsning på 9 måneder
- Gjennomføre strukturerte kundeintervjuer (20-30 intervjuer) for å validere product-market fit
- Sikre juridisk compliance via PSD2-agentmodell før produksjonslansering
- Integre BankID og Open Banking med profesjonelle partnere
- Pilotteste med reelle brukere og merchanter før større investering
- Dokumentere first revenue og CAC/LTV for videre funding-runder

Konkret addisjonalitet: Tilskuddet muliggjør overgangen fra teknisk prototype til **betalt kundevalidering og juridisk produksjonsklarhet** — to kritiske milepæler som er nødvendige for videre funding og skalering.

8. Internasjonalt Potensial

8.1 Norden-ekspansjon (År 1-2)

Drop er utviklet med PSD2-modell (EU-standard) og kan derfor ekspandere til andre nordiske land uten å søke separate banklisenser i hvert land:

- **Sverige:** 2,4 millioner innvandrere (SCB), lignende remittance-behov
- **Danmark:** 800 000 innvandrere (Statistics Denmark)
- **Finland:** 500 000 innvandrere (Statistics Finland)

Teknisk infrastruktur er allerede klar for multi-currency (EUR, SEK, DKK). Eneste barrierer er lokalisering (språk) og markedsføring.

8.2 EU-ekspansjon (År 2-3)

PSD2-direktivet gjelder hele EØS-området. Drop kan derfor ekspandere til:

- **Tyskland:** 22 millioner innvandrere (Destatis) — Europas største marked
- **Nederland:** 4,5 millioner innvandrere (CBS)
- **Belgia:** 2,5 millioner innvandrere (Statbel)
- **Østerrike:** 2,3 millioner innvandrere (Statistik Austria)

Skaleringsstrategi: År 1 = Norge (produkt-market fit, first revenue) År 2 = Norden (lokalisering, marketing) År 3 = EU core markets (Tyskland, Nederland, Belgia)

8.3 Hvorfor Dette Er Viktig for Norge

En vellykket norsk fintech-løsning som ekspanderer internasjonalt:

- Skaper høyt-kvalifiserte arbeidsplasser i Norge (engineering, compliance, kundesupport)
 - Posisjonerer Norge som fintech-hub i Norden
 - Genererer eksportinntekter fra utenlandske markeder
 - Tiltrekker internasjonale investorer til norsk startup-økosystem
-

Vedlegg

Påkrevde dokumenter:

1. Firmaattest (BASIC AS, org.nr 932 516 136)
2. Årsregnskap 2024 (BASIC AS)
3. CV — Alem Basic
4. Budsjett (se seksjon 5)

Tilleggsdokumenter (valgfrie):

- Teknisk arkitekturdokument (arkitektur, sikkerhet, PSD2-modell)
- MVP staging-miljø (<https://drop-staging.fly.dev/>)
- Business case v2.1 (markedsanalyse, konkurranseanalyse, finansielle projeksjoner)

Kontaktinformasjon:

Alem Basic BASIC AS / ALAI alem@alai.no +47 40 47 42 51

Utkast utarbeidet: 18. februar 2026 Status: KLAR FOR GJENNOMGANG

Vedlegg: Detaljert budsjett

Detaljert budsjett — Drop Oppstartstilskudd 1

Søker: BASIC AS (org.nr 932 516 136) Periode: 9 måneder Totalt tilskudd: 150 000 NOK

Budsjettfordeling per måned

Budsjettpost	Total	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9
Kundeintervjuer	25 000	5 000	5 000	5 000	3 000	3 000	2 000	1 000	500	500
Juridisk rådgivning	35 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	3 000	1 000	1 000
BankID /Open Banking	30 000	0	0	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	3 000	2 000
UX/Design	20 000	0	3 000	5 000	5 000	5 000	2 000	0	0	0
Pilottesting	20 000	0	0	0	2 000	3 000	5 000	5 000	3 000	2 000
Reise og møter	10 000	2 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Rapportering	10 000	0	0	0	0	0	0	0	5 000	5 000
Sum per måned	150 000	12 000	14 000	21 000	21 000	22 000	20 000	15 000	13 500	11 500

Beskrivelse per post

1. Kundeintervjuer (25 000 NOK)

Formål: Validere produkthypoteser og behovskartlegging hos målgruppen.

- **M1-M3:** Intensive intervjuer med potensielle brukere (både innvandrere og nordmenn) for å validere betalingsbehov, smertepunkter med dagens løsninger, og prisvilje
- **M4-M6:** Oppfølgingsintervjuer for validering av UX-konsepter og iterative forbedringer
- **M7-M9:** Pilotbruker-feedback og produktjusteringer

Leveranse: Intervjurapporter, innsiktsoppsummeringer, personas

2. Juridisk rådgivning (35 000 NOK)

Formål: Sikre at Drop overholder finansregulering, PSD2, personvern og forbrukerrettigheter.

- **M1-M6:** Løpende juridisk rådgivning for:
 - PSD2 compliance (PISP/AISP lisenser)
 - GDPR og personvernrutiner
 - Vilkår og betingelser for brukere
 - Partneravtaler med banker/betalingstjenester
- **M7-M9:** Juridisk kvalitetssikring før lansering

Leveranse: Juridiske vurderinger, compliance-dokumentasjon, brukeravtaler

3. BankID/Open Banking integrasjon (30 000 NOK)

Formål: Teknisk integrasjon mot BankID og Open Banking API-er (PSD2).

- **M3-M9:** Teknisk setup og testing av:
 - BankID autentisering og KYC
 - Open Banking API-tilgang (AISP for balanse, PISP for betalinger)
 - Sandbox-testing med bankpartnere
 - Sikkerhetsarkitektur og API-håndtering

Leveranse: Fungerende BankID-login, Open Banking integrasjon, testkjøringer

4. UX/Design (20 000 NOK)

Formål: Profesjonell brukeropplevelse og visuell identitet.

- **M2-M6:** Design av:
 - Brukergrensesnitt for mobilapp (iOS og Android)
 - Brukertester og iterasjoner basert på feedback
 - Visuell identitet (logo, farger, typografi — allerede delvis gjort)
 - Informasjonsarkitektur

Leveranse: Figma-design, UI-kit, navigasjonsflyt

5. Pilottesting (20 000 NOK)

Formål: Brukertesting av MVP med reelle brukere før full lansering.

- **M4-M9:** Pilotprogram med:
 - 50-100 testbrukere (tidlige adopters)
 - Strukturert feedback-innsamling
 - Iterativ produktforbedring
 - Bug-fixing og stabilisering

Leveranse: Testrapporter, bug-logg, produktjusteringer

6. Reise og møter (10 000 NOK)

Formål: Fysiske møter med partnere, potensielle kunder, og rådgivere.

- **M1-M9:** Reiser til:
 - Kundeintervjuer (Oslo, Bergen, andre byer)
 - Bankmøter for API-partnerskap
 - Juridiske konsultasjoner
 - Networking-events og messer

Leveranse: Møtereferat, partneravtaler

7. Rapportering til Innovasjon Norge (10 000 NOK)

Formål: Dokumentasjon og rapportering av fremdrift og resultater.

- **M8-M9:** Sluttrapport med:
 - Fremdriftsoppsummering
 - Økonomisk rapportering
 - Læringsutbytte og resultater
 - Veien videre

Leveranse: Sluttrapport til Innovasjon Norge

Finansiering utover tilskuddet

Egen finansiering (fra Entur-inntekt):

- Utviklingsarbeid (backend, frontend, mobil): Dekkes av grunnlegger Alem Basic (10+ år erfaring som Tech Lead i Entur AS)
- Infrastruktur og hosting: Dekkes privat første 9 måneder
- Markedsføring: Begrenset organisk vekst i oppstartsfasen

Etter 9 måneder:

- Søke oppfølgingsfinansiering (Oppstartstilskudd 2, Etablererstipend)
- Eventuell investorkapital ved tydelig markedstraction

Ansvarlig: Alem Basic, Daglig leder BASIC AS **Kontakt:** alem@alai.no **Dato:** 2026-02-18

Vedlegg: CV — Alem Basic

CV — Alem Bašić?

Løsningsarkitekt / Tech lead / FULLSTACK utvikler E-post: alem@alai.no **Telefon:** +47 40 47 42 51 **Statsborgerskap:** Norsk **Bosatt i Norge:** 30 år

Oppsummering

Alem Bašić er en erfaren backend-utvikler og løsningsarkitekt med over 25 års erfaring fra utvikling av komplekse systemer. Han har ekspertkompetanse i Kotlin, Java, Python og moderne skyteknologier (Azure, AWS, GCP), og har levert robuste og skalerbare løsninger innen helsesektoren, transport, offentlig forvaltning og bank- og finans.

Gjennom karrieren har Alem ledet og deltatt i store prosjekter der mennesket har stått i sentrum – både som sluttbruker og som kollega. Han har jobbet med alt fra nasjonale helseløsninger som krever høy sikkerhet og tilgjengelighet, til komplekse integrasjoner i bank- og finanssektoren. I disse prosjektene har han hatt en nøkkelrolle i å kombinere teknologi med gode prosesser, slik at teamet kan levere smarte, bærekraftige løsninger som gir reell verdi.

Alem har sterk kompetanse innen systemarkitektur og data engineering, med erfaring fra Databricks, Kafka, KSQLDB, integrasjoner, testdrevet utvikling (TDD), eventdrevet arkitektur, domain-driven design og hybride løsninger. Han behersker et bredt spekter av rammeverk og verktøy, som Spring, Hibernate, Flyway, Ktor og Log4j, og velger alltid riktig teknologi for å skape fleksible og fremtidsrettede løsninger.

Som kollega er Alem kjent for å være inkluderende og hyggelig. Han setter samarbeid høyt, deler kunnskap og bidrar til et miljø der folk trives og utvikler seg. For ham handler teknologi ikke bare om kode, men om mennesker – og om å bygge løsninger som gjør hverdagen enklere.

Opprinnelig fra Bosnia og Herzegovina, har Alem bodd i Norge i snart 30 år og er norsk statsborger.

Nøkkelpunkter

- Eventdrevet arkitektur
- Data Engineering (Databricks, Kafka, KSQLDB)
- AI
- Funksjonell utvikling

- Python, SQL
 - Teamledelse
-

Prosjekterfaring

VCC 2.0 (Vita Care Companion) – Helseplattform — Care Safety Innovations (CSI) (10.2025 – dd)

Rolle: System Architect / Utviklingsleder **Teknologi:** Java, Spring Boot, Azure Cloud, Azure Container Apps, Python, Functions, Azure Service Bus, PostgreSQL, Kubernetes, Docker, Mikrotjenester, Event-drevet arkitektur, Domain-driven design, OpenAPI, CI/CD, GitHub Actions, Terraform, Grafana, Azure Monitor, REST API, OAuth 2.0, Azure Entra ID

- Skybasert helseplattform for hjemmebaserte omsorgstjenester i UK-markedet
- Totalansvar for teknisk arkitektur, ledet 3 utviklingsteam (15+ utviklere)
- 10 mikrotjenester, 11 ADRs, 77+ tekniske dokumenter
- Redusert infrastrukturkostnad med 15% gjennom arkitekturoptimalisering

Team Cloud Ops — TET Digital (Ruter) (09.2024 – 09.2025)

Rolle: Data Engineer / Løsningsarkitekt / Senior systemutvikler **Teknologi:** Java, Kotlin, AWS, Python, Kafka, Kafka Streams, EDA, IoT, MQTT, Databricks, Datadog, Grafana, Spring Boot, Apigee

- Modernisering av systemer for kollektivtransport
- Databricks data pipelines, millioner av hendelser daglig
- Migrering fra lokal løsning til AWS
- Kritiske forbedringspunkter → betydelige kostnadsbesparelser

Modernisering av TVM — Entur (03.2022 – 02.2024)

Rolle: Løsningsarkitekt / Senior systemutvikler **Teknologi:** Kotlin, Java, Spring Boot, Apache Kafka, KSQLDB, GCP, React, Apigee, Docker, Kubernetes

- Modernisering av Enturs billettautomatsystem

- Sanntidsintegrasjon mellom billettautomater og backend
- Event-drevet løsning med Kafka og KSQLDB

Modernisering NAV Team Mellomvare — NAV (05.2021 – 02.2022)

Rolle: Løsningsarkitekt / Systemutvikler **Teknologi:** Kotlin, Java, Spring Boot, Kafka, NAIS/Kubernetes, PostgreSQL, GCP BigQuery, Apigee

- Migrering av EREG til NAIS (Kubernetes)
- Modernisering fra JBoss, CI/CD-pipelines

B2B Bedriftsportalen — Storebrand (01.2020 – 06.2021)

Rolle: Løsningsarkitekt / Systemutvikler **Teknologi:** Kotlin, Java, Spring Boot, GCP, Kubernetes, GraphQL, OAuth 2.0, GitHub Actions

- Migrering fra Java-monolitt til mikrotjenestearkitektur på GCP/Kubernetes

Datasamarbeid (SKARO) — Skatteetaten (08.2019 – 01.2020)

Rolle: Ansvarlig arkitekt / Senior utvikler **Teknologi:** Kotlin, Java, Spring Boot, Kafka, GCP, MongoDB, PostgreSQL, Apigee, OpenShift

Fremtind Forsikring — Meld skade (01.2019 – 06.2019)

Rolle: Backendutvikler

Helfo — Frikort (05.2017 – 12.2018)

Rolle: Løsningsarkitekt / Systemutvikler **Teknologi:** Java, Kotlin, Spring Boot, Kafka, Kubernetes, React, Docker

Statens Vegvesen — EFFEKT 7 (05.2016 – 05.2017)

Rolle: Løsningsarkitekt

NAV — Bisys/Infotrygd (05.2015 – 04.2016)

Rolle: Løsningsarkitekt

NAV — Fellesregistrene (04.2012 – 05.2015)

Rolle: Teamleder / Senior utvikler

NAV — Oppdragssystem (02.2005 – 04.2012)

Rolle: Løsningsarkitekt / Senior utvikler

Arbeidserfaring

Periode	Selskap	Rolle
2024 -	ALAI (Basic AS)	Grunnlegger, daglig leder og senior konsulent
2019 - 2024	Knowit Dataess	Senior konsulent
2016 - 2018	Decisive AS	Senior konsulent
2010 - 2016	IBM AS	Senior konsulent
2008 - 2010	Empiri AS	Senior konsulent
2005 - 2008	HumanContent AS	IT-konsulent
1996 - 2001	Statnett (Sarajevo, Bosnia)	Systemutvikler

Utdannelse

- **Høgskolen i Oslo** - Bachelor i IT (2001 - 2004)
- **Universitetet i Sarajevo, Økonomisk Fakultet** - Marketing og ledelse (1995 - 1998)
- **Videregående skole i Sarajevo** - Data og automatisering (1987 - 1991)

Sertifiseringer

- Red Hat – Containers, Kubernetes and Red Hat OpenShift (2018)
 - TOGAF 9 Certified Architect (2017)
 - ITIL HP Education (2011)
-

Kurs

- Developing Applications with Cloud Functions on Google Cloud (2024)
 - Effective OAuth2 with Spring Security 5 and Spring Boot (2023)
 - Kotlin for Java Developers (2023)
 - Scaling Agile – Coaching (2023)
 - Emotional Intelligence for Leaders and Managers (2023)
 - Kotlin Unit Testing with JUnit (2023)
 - Scrum Agile Metoder (2006)
-

Språk

- **Norsk:** Flytende (muntlig og skriftlig)
 - **Bosnisk:** Morsmål
 - **Engelsk:** Flytende
-

Relevans for Drop

- **Fintech-kompetanse:** 25+ år med betalingssystemer, API-integrasjoner, sikkerhet og skalerbar arkitektur hos Entur, NAV, Storebrand, Skatteetaten og Helfo
 - **Helsesektorerfaring:** Nylig ledet stor helseplattform (VCC 2.0) med 15+ utviklere – direkte overførbart erfaring til komplekse, sikkerhetskritiske systemer
 - **Personlig markedsinnsikt:** Innvandrer fra Bosnia, bosatt i Norge i 30 år – forstår remittance-behovet førstehånds
 - **Arkitekturkompetanse:** Event-drevet arkitektur, Kafka, mikrotjenester, API Management – direkte overførbart til Drop sin PSD2 pass-through modell
 - **Ledererfaring:** Teamleder, lead arkitekt, ansvarlig arkitekt i store offentlige og private prosjekter
-

Dato: 18. februar 2026

Innleveringssjekkliste

Innleveringssjekkliste — Drop Oppstartstilskudd 1

Søknad til: Innovasjon Norge

Tilskuddsordning: Oppstartstilskudd 1

Søker: BASIC AS (org.nr 932 516 136)

Dato: 2026-02-18

Dokumenter som skal leveres

Hovedsøknad

- Søknadsskjema** — Utfylt via Innovasjon Norge sitt portal
- Prosjektbeskrivelse** — Se `innovasjon-norge-soknad-draft.md`
- Budsjett** — Se `vedlegg/budsjett-detaljert.md`

Vedlegg

- Firmaattest** — Fra Brønnøysundregistrene (kan lastes ned via Altinn)
- Årsregnskap** — Se `vedlegg/arsregnskap-2024.pdf` (første regnskapsår, basert på Fiken data)
- CV — Søker** — Se `vedlegg/cv-alem-basic.md` (utkast, trenger personlige detaljer fra Alem)
- Detaljert budsjett** — Se `vedlegg/budsjett-detaljert.md`

Supplerende dokumentasjon (valgfritt, men styrker søknaden)

- Markedsanalyse** — Dokumentasjon av målgruppe og marked

- Konkurrentanalyse** — PayPal, Wise, Revolut, Vipps sammenlignet med Drop
 - Brukerinnsikt** — Tidlige intervjuer eller surveyer (hvis gjort)
 - Teknisk arkitektur** — Oversikt over PSD2/Open Banking løsning
 - Partnerbrev** — Intensjonsbrev fra potensielle banker/betalingspartnere (hvis tilgjengelig)
-

Sjekkliste før innsending

1. Formelle krav

- Selskap registrert i Norge (BASIC AS, org.nr 932 516 136)
- Søker er daglig leder eller styreleder (Alem Basic)
- Prosjektet er i oppstartsfase (Pre-revenue, validering pågår)
- Budsjett samsvarer med maksimum 150 000 NOK for Oppstartstilskudd 1

2. Innholdskrav

- Forretningsidé er tydelig beskrevet
- Målgruppe er definert (ALLE i Skandinavia, ikke bare innvandrere)
- Innovasjon og verdiløfte er dokumentert (pass-through modell, lavere gebyrer)
- Budsjett er detaljert og begrunnet
- Egenfinansiering er dokumentert (Alem's inntekt fra Entur)
- Fremdriftsplan med milepæler (9 måneder)

3. Kvalitetskontroll

- Sjekk at all tekst er på norsk bokmål
- Sjekk at beløp stemmer i budsjett (sum per måned + total = 150 000)
- Sjekk at CV har all nødvendig info (utdanning, erfaring, kontaktinfo)
- Sjekk at prosjektbeskrivelse ikke overdriver eller halucinerer fakta
- Sjekk at alle dokumenter har korrekt org.nr (932 516 136)

4. Personlige opplysninger (ALEM må fylle inn)

- CV:** Telefon, adresse, utdanning, referanser
 - Søknadsskjema:** Kontaktinfo, bankkonto for utbetaling
-

Kontaktinfo for oppfølging

Innovasjon Norge:

- **Kundesenter:** 22 00 25 00
- **E-post:** post@innovasjon norge.no
- **Portal:** <https://www.innovasjon norge.no/>

Søker (BASIC AS):

- **Daglig leder:** Alem Basic
 - **E-post:** alem@alai.no
 - **Telefon:** +47 40 47 42 51
-

Ansvarlig: Alem Basic

Sist oppdatert: 2026-02-18