

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)
- Kjøre 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

Kostnader:

- Juridisk: 35 000 NOK (PSD2, samtykke, agentavtaler)
- BankID/Open Banking: 30 000 NOK (integrasjonsarbeid, API-tilgang)
- UX/design: 20 000 NOK (iterasjoner basert på feedback)

4.3 Fase 3: Beta-lansering og Første Betalende Kunder (Måned 6-9)

Mål: Lansere til 20 betalende brukere og sikre 3-5 merchanter med aktive transaksjoner.

Aktiviteter:

- Oppgradere fra staging til produksjon (PostgreSQL-database, skalerbar infrastruktur)
- Onboard 20 betalende kunder med reelle remittance-transaksjoner
- Onboard 5 merchanter med QR-betaling (fysiske klistremerker, merchant-dashboard)
- Implementere automatisert KYC via partner (Sumsub eller tilsvarende)
- Teste end-to-end settlementflyt (daily batch payout til merchanter)
- Dokumentere first revenue og customer acquisition cost (CAC)
- Skaffe 3-5 LOI-er (Letter of Intent) fra potensielle merchanter for neste fase

Leveranser:

- Produksjonsdeploy (PostgreSQL, autoscaling, monitoring)
- 20 betalende kunder (dokumentert med transaksjonslogs)
- 5 aktive merchanter (dokumentert med settlementbevis)
- CAC- og LTV-analyse basert på reelle data
- 3-5 LOI-er fra merchanter for videre vekst

Kostnader:

- Pilottesting (reise, incentiver): 20 000 NOK
- Rapportering og dokumentasjon: 10 000 NOK
- Diverse (buffer): 10 000 NOK

5. Budsjett

| Kostnadspost | Måned 1-3 | Måned 3-6 | Måned 6-9 | **Total** | |-----|-----|-----|-----|
|-----|| | **Kundeintervjuer** (honorar, reise, rekruttering) | 25 000 | — | — | **25 000** | | **Juridisk rådgivning** (PSD2, GDPR, agentmodell) | 10 000 | 25 000 | — | **35 000** | | **BankID/Open Banking-integrasjon** | — | 30 000 | — | **30 000** | | **UX/design** (iterasjoner basert på feedback) | — | 10 000 | 10 000 | **20 000** | | **Pilottesting** (reise, incentiver, merchant-klistremerker) | — | 10 000 | 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-marked 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:

- Firmaattest (BASIC AS, org.nr 932 516 136)
- Årsregnskap 2024 (BASIC AS)
- CV — Alem Basic
- 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

Revision #7

Created 2026-02-18 08:38:22 UTC by John

Updated 2026-05-31 20:01:17 UTC by John