

Business Plan (Regulatory)

Virksomhetsplan — Drop (ALAI Holding AS)

Dokument: Virksomhetsplan for søknad om konsesjon som betalingsforetak **Formål:** Vedlegg til konsesjonssøknad til Finanstilsynet **Virksomhet:** ALAI Holding AS, org.nr 932 516 136 **Produkt:** Drop (getdrop.no) **Versjon:** 1.0 **Dato:** 2026-02-12 **Utarbeidet av:** Ledelsen **Planperiode:** 2026-2029 (3 år)

1. Selskapsinformasjon

1.1 Oversikt

Felt	Verdi
Selskapsnavn	ALAI Holding AS
Organisasjonsnummer	932 516 136
Selskapsform	Aksjeselskap (AS)
Stiftelsesdato	Se Brønnøysundregistrene
Forretningsadresse	Oslo, Norge
Daglig leder	Alem Cerimagic (CEO/Founder)
Produktnavn	Drop
Domene	getdrop.no
Bransje	Betalingsformidling og pengeoverføringer

1.2 Eierstruktur

Eier	Eierandel	Type
Alem Cerimagic	100%	Privatperson

1.3 Konsernstruktur

ALAI Holding AS (932 516 136)

└─ Drop (produkt – betalingsformidling)

└─ Basic Consulting (datterselskap – konsulentvirksomhet)

2. Virksomhetsbeskrivelse

2.1 Forretningside

Drop er en betalingsapp for alle innbyggere i Norge og Skandinavia som tilbyr to kjernetjenester:

1. **Pengeoverføringer til utlandet (remittance)** — rimeligere grensekryssende overføringer til 30+ land
2. **QR-betalinger i butikk** — betalinger via QR-kode med lavere gebyrer enn eksisterende løsninger

2.2 Visjon

Gjøre internasjonale pengeoverføringer og daglige betalinger enklere og rimeligere for alle i Skandinavia.

2.3 Misjon

Leverer en brukervennlig, sikker og rimelig betalingsplattform som kombinerer grensekryssende overføringer og butikkbetalinger i en app.

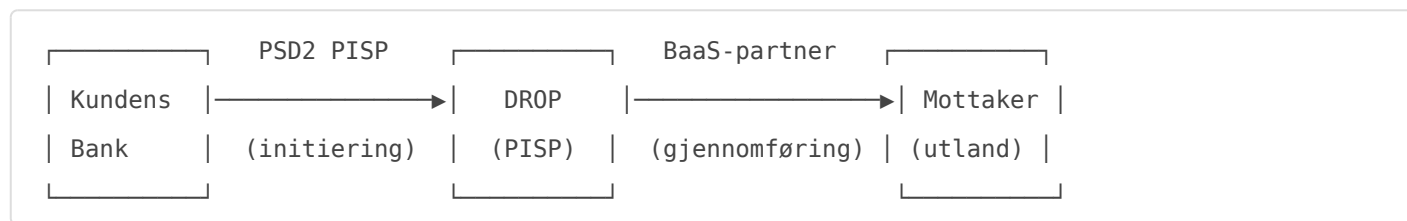
2.4 Verdier

- **Tilgjengelig** — for alle, uansett bakgrunn
- **Transparent** — klare gebyrer, ingen skjulte kostnader
- **Sikker** — BankID-verifisering, robust AML-program, datakryptering
- **Rimelig** — lavere gebyrer enn etablerte aktører

3. Forretningsmodell

3.1 Pass-through-modell (PSD2)

Drop opererer en **pass-through-modell**. Selskapet holder aldri kundemidler:



- **PISP (Payment Initiation Service Provider):** Drop initierer betaling fra kundens norske bankkonto via PSD2-grensesnitt
- **AISP (Account Information Service Provider):** Drop leser saldo/transaksjonshistorikk (med kundens samtykke)
- **BaaS-partner:** Utfører den faktiske grensekryssende overføringen via sine lisenser og korrespondentbanknettverk

3.2 Tjenester

3.2.1 Pengeoverføringer (Remittance)

Aspekt	Beskrivelse
Hva	Grensekryssende overføring fra Norge til mottaker i utlandet
Korridorer	30+ land (oppstart med EUR, PLN, RSD, BAM, TRY, PKR)
Mottaker	Trenger ikke Drop-appen — mottar på bankkonto eller cash pickup
Gebyr	0,5% av beløpet (vs. 0,7-1,5% hos Wise, 5-10% hos Western Union)
Leveringstid	1-2 virkedager (avhengig av korridor)
Beløpsgrenser	Inntil NOK 50 000 per transaksjon (standard), høyere etter EDD

3.2.2 QR-betalinger

Aspekt	Beskrivelse
Hva	Betaling i butikk via QR-kode
Merchant-gebyr	1% (vs. 1,75-2,75% hos Vipps)
Settlement	Daglig batch-utbetaling til merchants bankkonto
Onboarding	Merchant registrerer seg i appen, mottar QR-kode

Aspekt	Beskrivelse
Teknologi	Statisk QR per merchant, skannes av kundens app

3.3 Autentisering og sikkerhet

- **BankID:** Obligatorisk ved registrering — sikrer identitet og alder (18+)
 - **PIN/biometri:** For daglig bruk i appen
 - **SCA (Strong Customer Authentication):** For transaksjoner over terskelverdi, jf. PSD2
-

4. Målgruppe og marked

4.1 Målgruppe

Drop retter seg mot **alle innbyggere i Norge og Skandinavia** som ønsker:

1. Rimeligere måter å sende penger til utlandet
2. Billigere betalingsløsninger i butikk
3. En moderne betalingsapp med gode brukeropplevelser

4.2 Kundesegmenter

Segment	Beskrivelse	Estimert størrelse	Behov
1. Regelmessige avsendere	Personer som jevnlig sender penger til utlandet	~200 000 (Norge)	Lave gebyrer, rask overføring, enkel app
2. Prisbevisste forbrukere	Alle som ønsker lavere betalingsgebyrer i butikk	~2 000 000 (Norge)	Lavere priser, enkel betaling
3. Merchanter	Butikker og tjenesteytere som ønsker lavere gebyrer	~195 000 SMB (Norge)	Lavere merchant-gebyrer, rask settlement
4. Teknologiiinteresserte	Brukere som ønsker en moderne betalingsapp	~500 000 (Norge)	God UX, innovative funksjoner

4.3 Markedsstørrelse

Metrikk	Verdi	Kilde
Remittance fra Norge (årlig)	NOK 5,7 mrd	World Bank
Antall SMB i Norge	~195 000	SSB

Metrikk	Verdi	Kilde
Betalingstransaksjoner i Norge (årlig)	~3,5 mrd	Norges Bank
Korttransaksjoner i butikk (årlig volum)	~NOK 800 mrd	Norges Bank

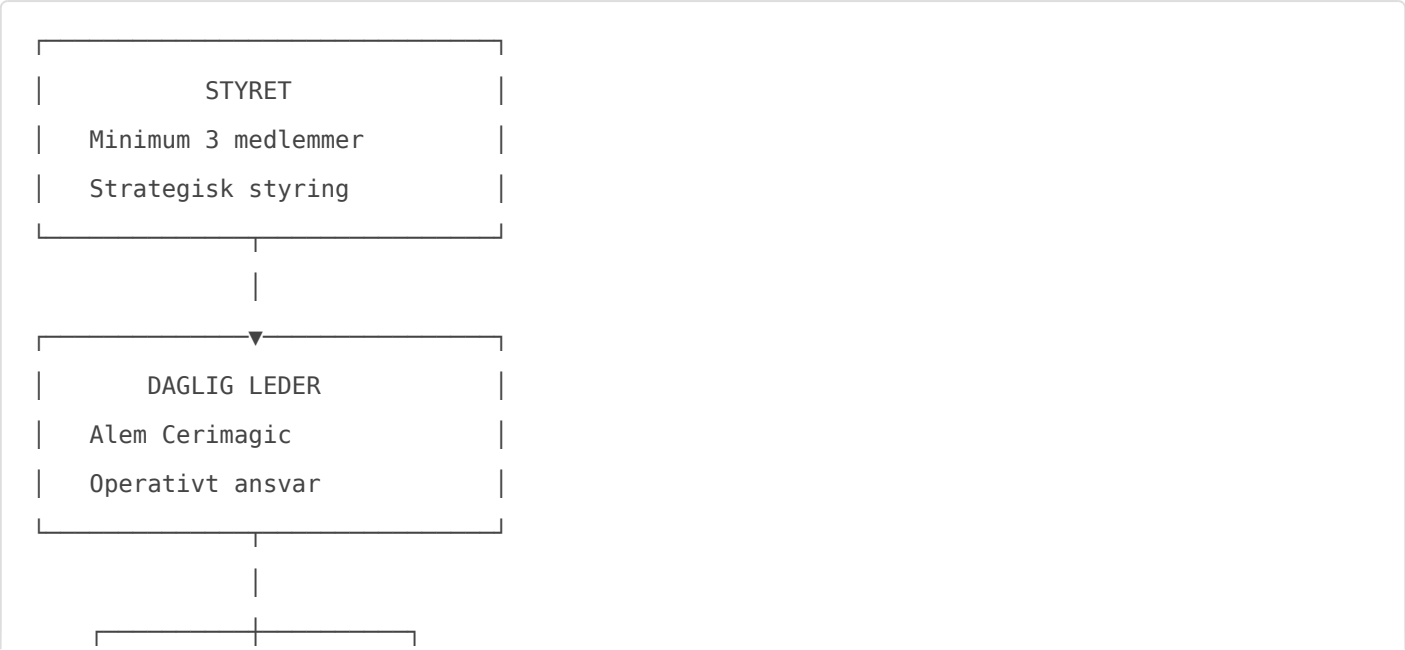
4.4 Konkurransesituasjon

Aktør	Remittance	QR/butikkbetaling	Gebyr (remittance)	Gebyr (merchant)
Vipps	Nei (kun innenlands)	Ja	N/A	1,75-2,75%
Wise	Ja	Nei	0,7-1,5%	N/A
Revolut	Ja (generisk)	Begrenset	0,5-1,5%	N/A
Western Union	Ja	Nei	5-10%	N/A
Drop	Ja	Ja	0,5%	1%

Differensiering: Ingen eksisterende aktør kombinerer grensekryssende overføringer og QR-butikkbetalinger i en plattform.

5. Organisasjonsplan

5.1 Organisasjonsstruktur (ved konsesjonssøknad)





5.2 Bemanning — planlagt utvikling

Rolle	Ved søknad	År 1	År 2	År 3
Daglig leder / CEO	1	1	1	1
CTO / Tech Lead	1	1	1	1
Compliance / AML	0,5 (ekstern)	1	1	2
Utviklere	1	2	3	5
Kundeservice	0	1	2	3
Business Development	0	1	1	2
Totalt	3,5	7	9	14

5.3 Outsourcing

Funksjon	Partner	Begrunnelse
Grensekryssende overføringer	BaaS-partner (Wise API/Thunes)	Lisensiert partner med korrespondentbanknettverk
PEP/sanksjonsscreening	Refinitiv / Dow Jones	Spesialisert dataleverandør
Revisjon	Ekstern revisor	Lovkrav
Juridisk rådgivning	Finansregulatorisk advokatfirma	Spesialisert kompetanse

6. Teknisk plattform

6.1 Arkitektur

Komponent	Teknologi
Frontend	React Native (mobil), Next.js (web)

Komponent	Teknologi
Backend	Node.js / Next.js API Routes
Database	PostgreSQL (produksjon)
Autentisering	BankID + JWT (httpOnly cookies)
Hosting	Norsk skytjeneste (GDPR-compliant)
PSD2-integrasjon	Open Banking API (PISP/AISP)
BaaS-integrasjon	Wise API / Thunes API

6.2 Sikkerhet

- Kryptering i transit (TLS 1.3) og ved lagring (AES-256)
 - BankID for sterk kundeautentisering (SCA)
 - Automatisert transaksjonsovervåking
 - Penetrasjonstesting (årlig)
 - Hendelseshåndtering og beredskapsplan
 - OWASP Top 10 som utviklingsstandard
-

7. Inntektsmodell

7.1 Inntektsstrømmer

Inntektsstrøm	Gebyr	Beregningsgrunnlag
Remittance-gebyr	0,5%	Av overført beløp
Merchant QR-gebyr	1,0%	Av transaksjonsbeløp
FX-spread (vekslingspåslag)	0,2-0,4%	På valutaveksling

7.2 Prissammenligning

Tjeneste	Drop	Wise	Vipps	Western Union
Overføring NOK 5 000 til Serbia	25 NOK	50-75 NOK	N/A	250-500 NOK
Merchant-gebyr (kjøp NOK 200)	2 NOK	N/A	3,50-5,50 NOK	N/A

8. Finansielle prognoser (3 år)

8.1 Forutsetninger

Parameter	År 1	År 2	År 3
Remittance-brukere (kumulativt)	3 000	8 000	15 000
Aktive merchanter	200	500	1 000
Snitt remittance per bruker/mnd	2 000 NOK	2 500 NOK	3 000 NOK
Snitt omsetning per merchant/mnd	50 000 NOK	75 000 NOK	100 000 NOK
Gjennomsnittlig remittance-gebyr	0,5%	0,5%	0,5%
Merchant-gebyr	1,0%	1,0%	1,0%

8.2 Resultatprognose

Post	År 1 (NOK)	År 2 (NOK)	År 3 (NOK)
Inntekter			
Remittance-gebyr	360 000	1 200 000	2 700 000
Merchant QR-gebyr	1 200 000	4 500 000	12 000 000
FX-spread	144 000	480 000	1 080 000
Sum inntekter	1 704 000	6 180 000	15 780 000
Kostnader			
Personalkostnader	4 200 000	5 850 000	9 100 000
BaaS/partnergebyrer	240 000	600 000	1 200 000
IT-infrastruktur og drift	180 000	300 000	500 000
Compliance (screening, revisjon)	200 000	300 000	400 000
Markedsføring	600 000	1 200 000	2 000 000
Kontor og administrasjon	120 000	200 000	300 000
Sum kostnader	5 540 000	8 450 000	13 500 000
Resultat før skatt	-3 836 000	-2 270 000	2 280 000

8.3 Likviditetsprognose

Post	År 1 (NOK)	År 2 (NOK)	År 3 (NOK)
Likviditet ved periodens start	2 000 000	-1 836 000	-4 106 000
Netto kontantstrøm fra drift	-3 836 000	-2 270 000	2 280 000
Kapitaltilskudd / finansiering	0	0	0
Likviditet ved periodens slutt	-1 836 000	-4 106 000	-1 826 000

Merknad: Selskapet vil trenge ekstern finansiering (investorkapital, lån, tilskudd) for å dekke negativt resultat i år 1-2. Innovasjon Norge-tilskudd (NOK 150 000) er ikke medtatt i prognosen.

8.4 Kapitalbehov

Post	Beløp (NOK)
Startkapital (lovkrav EUR 125 000)	1 437 500
Driftsfinansiering år 1-2	6 106 000
Buffer	500 000
Totalt kapitalbehov	~8 044 000

9. Risikoer

9.1 Strategiske risikoer

Risiko	Sannsynlighet	Konsekvens	Mitigering
Konsesjon avslås	Lav	Kritisk	Grundig forberedelse, juridisk rådgiver, forhåndsmøte med tilsynet
Vipps lanserer remittance	Middels	Høy	Fokus på pris og brukeropplevelse, etablere markedsandel tidlig
BaaS-partner avslutter samarbeid	Lav	Høy	Multi-partner-strategi (Wise + Thunes)

Risiko	Sannsynlighet	Konsekvens	Mitigering
Tregere vekst enn forventet	Middels	Middels	Justere kostnader, fokusere på best-performing segmenter
Regulatoriske endringer (strengere krav)	Middels	Middels	Løpende regelverksovervåking, fleksibel arkitektur

9.2 Operasjonelle risikoer

Risiko	Sannsynlighet	Konsekvens	Mitigering
Sikkerhetsbrudd / datalekkasje	Lav	Kritisk	Robust IT-sikkerhet, penetrasjonstesting, beredskapsplan
Systemnedetid	Lav	Høy	Redundans, overvåking, failover-prosedyrer
Svindel / misbruk	Middels	Høy	AML-program, transaksjonsovervåking, beløpsgrenser
Nøkkelpersonrisiko	Middels	Høy	Dokumentasjon, kunnskapsdeling, gradvis teamutvidelse

10. Lanseringsstrategi

10.1 Faser

Fase	Tidsrom	Aktivitet	Mål
Pre-lansering	M1-M4	Konsesjonssøknad, partneravtaler, tech-utvikling	Konsesjon innlevert
Soft launch	M5-M6	Begrenset brukerbase, testing av systemer	200 brukere, 20 merchanter
Full lansering	M7-M12	Markedsføring, onboarding i Oslo-området	3 000 brukere, 200 merchanter
Vekst	År 2	Utvide til Bergen, Stavanger, Trondheim	8 000 brukere, 500 merchanter
Skalering	År 3	Hele Norge, vurdere Sverige/Danmark	15 000 brukere, 1 000 merchanter

10.2 Go-to-market

Kanal	Tiltak	Målgruppe
Digitalt	Google Ads, Meta Ads, influencer-samarbeid	Alle segmenter
Merchant-onboarding	Direkte oppsøkende salg i bydeler med mange SMB	Merchanter
Partnerskap	Samarbeid med BaaS-partnere, banker, organisasjoner	Alle segmenter
Referralprogram	Eksisterende brukere inviterer venner (belønning)	Eksisterende brukere
PR/media	Pressedekning, bransjearrangementer	Alle segmenter

11. Compliance-rammeverk

11.1 Oversikt

Selskapet har utarbeidet følgende compliance-dokumentasjon:

Dokument	Referanse	Status
Hvitvaskingsrutiner (AML/KYC)	<code>hvitvaskingsrutiner.md</code>	Utarbeidet
Virksomhetsinnrettet risikovurdering	<code>risikovurdering-hvitvasking.md</code>	Utarbeidet
Internkontrollrutiner	<code>internkontroll.md</code>	Utarbeidet
Egnethetsvurdering	<code>egnethetsvurdering.md</code>	Utarbeidet
Personvernpolicy / DPIA	Planlagt	Påkrevet
Beredskapsplan	Planlagt	Påkrevet

11.2 Tilsynsrapportering

Selskapet vil rapportere til følgende myndigheter:

Myndighet	Rapporteringstype	Frekvens
Finanstilsynet	Konsesjonskrav, COREP, årsrapport	Årlig + ad hoc
Økokrim/EFE	Mistenkelige transaksjoner (MT)	Ved forekomst
Datatilsynet	Personvernbrudd (72t)	Ved hendelse

Myndighet	Rapporteringstype	Frekvens
Skatteetaten	MVA-melding	Terminvis
Brønnøysundregistrene	Årsregnskap	Årlig

12. Milepælsplan

Nr	Milepæl	Frist	Avhengigheter
1	Styre oppnevnt og egnethetsvurdert	M+1	—
2	Startkapital sikret	M+2	Finansiering
3	BaaS-partneravtale signert	M+3	Partner-dialog
4	Compliance-dokumentasjon ferdig	M+2	—
5	Konsesjonssøknad innlevert	M+4	1-4
6	Tech-plattform MVP ferdig	M+5	—
7	PEP/sanksjonsscreening implementert	M+5	3
8	Transaksjonsovervåking operativ	M+5	6
9	Konsesjon innvilget (estimat)	M+10	5
10	Soft launch	M+11	9
11	Full lansering	M+13	10

13. Endringslogg

Versjon	Dato	Endring	Godkjent av
1.0	2026-02-12	Førstegangs utarbeidelse	Daglig leder

Denne virksomhetsplanen er utarbeidet som vedlegg til søknad om konsesjon som betalingsforetak hos Finanstilsynet. Planen oppdateres årlig og ved vesentlige endringer i virksomheten.