

Oppstartstilskudd 1 — Søknad (v2)

Søknad om Oppstartstilskudd 1

Drop — AI-drevet betalingsplattform for rimelige pengeoverføringer og sikre QR-betalinger 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 — AI-drevet betalingsplattform med intelligent svindeldeteksjon, regulatorisk compliance-motor og sanntids valutahåndtering **Søkt beløp:** 150 000 NOK **Prosjektperiode:** 9 måneder **Søknadsdato:** 18. februar 2026

1. Prosjektbeskrivelse

1.1 Idé og Formål

Drop er en AI-drevet betalingsplattform som gjør kompleks finansteknologi usynlig enkel for sluttbrukeren. Bak den intuitive brukeropplevelsen ligger fire avanserte teknologiske systemer:

1. **AI-basert svindeldeteksjon** som overvåker hver transaksjon i sanntid
2. **Automatisert regulatorisk compliance-motor** som håndterer PSD2, AML, GDPR og SCA-krav på tvers av EØS-jurisdiksjoner
3. **Sanntids valutakursoptimalisering** med intelligent routing mellom betalingskorridorer
4. **Ende-til-ende sikkerhetsarkitektur** med BankID-autentisering, kryptert kommunikasjon og mønstergjenkjenning

Disse systemene muliggjør to brukerrettede tjenester:

1. **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%)
2. **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. Denne tilsynelatende enkle modellen krever imidlertid omfattende regulatorisk compliance-automatisering — nettopp det Drop's teknologiske plattform er bygget for å håndtere.

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?

Forretningsmodell:

- **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.

Teknologisk innovasjon:

- **AI/ML-basert transaksjonsovervåking** som lærer og tilpasser seg nye svindelmønstre i sanntid — ikke regelbasert som eksisterende løsninger, men adaptiv intelligens som forbedres kontinuerlig
- **Automatisert regulatorisk compliance-motor** som håndterer PSD2, AML, GDPR og SCA-krav på tvers av jurisdiksjoner uten manuell inngripen — kritisk for skalering til nye land
- **Sanntids valutakursmotor** med smart routing mellom betalingskorridorer for å minimere kostnader — ikke statiske kurser fra én leverandør, men dynamisk aggregering fra flere kilder

- **Ende-til-ende sikkerhetsarkitektur** med BankID SCA, kryptert kommunikasjon og mønstergjenkjenning for å beskytte sårbare brukere

1.3b Teknologisk Dybde

Drop's teknologiske kompleksitet ligger i fire parallelle systemer som arbeider sammen i bakgrunnen, usynlige for sluttbrukeren men kritiske for plattformens funksjon:

a) AI-basert svindeldeteksjon

En maskinlæringsmodell analyserer transaksjonsdata i sanntid og scorer risiko for hver transaksjon basert på:

- **Transaksjons mønstre:** Frekvens, beløp, destinasjoner, tidspunkt
- **Brukeratferd:** Avvik fra historisk bruksmønster
- **Anomalideteksjon:** Identifisering av atypisk oppførsel som kan indikere svindel eller kompromitterte kontoer

Det som skiller Drop fra eksisterende løsninger er at modellen ikke er regelbasert (statiske terskelverdier), men adaptiv — den lærer kontinuerlig fra nye transaksjoner og tilpasser seg nye svindelmetoder uten manuell oppdatering. Dette er kritisk i et landskap der svindelmetoder endres raskt.

b) Regulatorisk compliance-motor

PSD2-modellen høres enkel ut — "vi holder ikke penger, bare initierer betalinger" — men i praksis krever det automatisering av kompleks regulatorisk logikk:

- **PSD2 (PISP/AISP):** Autentisering av betalingsinitieringer og kontoinformasjon på tvers av EØS-banker
- **Hvitvaskingsloven (AML):** Automatisert KYC-verifisering, transaksjonsovervåking, rapportering av mistenkelige transaksjoner
- **GDPR:** Samtykke-håndtering, data minimering, rett til sletting
- **SCA (Strong Customer Authentication):** BankID-integrasjon med fallback-mekanismer

Motoren tilpasser seg automatisk til regulatoriske endringer gjennom konfigurerbare regelsett — kritisk for skalering til nye EØS-land uten at hver jurisdiksjon krever manuell kode-endring. Dette reduserer time-to-market fra måneder til dager.

c) Sanntids valutakursoptimalisering

Drop aggregerer valutakurser fra flere leverandører (banker, fintechs, valutavekslere) og evaluerer i sanntid hvilken korridor som gir best pris for brukeren:

- **Korridor-routing:** NOK → EUR → RSD kan være billigere enn NOK → RSD direkte

- **Dynamisk prising:** Kurser oppdateres hvert minutt, routing-algoritmen velger optimal vei
- **Kostnadstransparens:** Bruker ser total kostnad (gebyr + valutakurs) før godkjenning

Eksisterende aktører (Western Union, MoneyGram) bruker statiske kurser fra én leverandør. Drop's motor gjør betalingsruting til et optimaliseringsproblem — ikke en hardkodet tabell.

d) Sikkerhetsarkitektur

Drop's brukere er ofte sårbare for finansiell svindel (eldre, ikke-tekniske, språkbarrierer). Derfor er sikkerhetsarkitekturen designet for å beskytte uten å komplisere brukeropplevelsen:

- **Ende-til-ende-kryptering:** All kommunikasjon mellom app og backend krypteres (TLS 1.3)
- **BankID SCA:** Sterk kundeautentisering ved hver transaksjon (PSD2-krav)
- **Mønsterkjennelse:** Automatisk blokkering av transaksjoner som matcher kjente svindelmønstre (f.eks. "romance scam", "tech support scam")
- **KYC-verifisering:** Automatisert identitetsverifisering via partner (dokumentgjennkjennelse, liveness-deteksjon)

Det er nettopp denne kombinasjonen — ekstrem enkelhet for brukeren, med avanserte systemer i bakgrunnen — som utgjør innovasjonen. Teknologisk kompleksitet er ikke synlig for sluttbrukeren, men er det som gjør plattformen trygg, billig og skalerbar.

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)
- ☐ AI-modell for transaksjonsovervåking (prototype, trening pågår)
- ☐ Regulatorisk compliance-rammeverk (PSD2/AML/GDPR regler implementert)
- ☐ Valutakurs-aggregering fra flere kilder (prototype)
- ☐ Sikkerhetsarkitektur med 8 identifiserte og mitigerte risikoområder

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	☐ Kun Norge	☐ Men dyrt for merchant	☐	1,75-2,75% (merchant)
Wise	☐ Cross-border	☐ Ingen merchant-tjeneste	☐	0,7-1,5%
Revolut	☐ Men generisk	☐ Begrenset	☐	0,5-1,5%
Western Union	☐ Men dyrt	☐	☐ Men gammel UX	5-10%
MoneyGram	☐ Men dyrt	☐	☐ Men gammel UX	4-8%

Aktør	Remittance	QR-betalinger	Diaspora-fokus	Gebyr
Drop	☐ Billig	☐ QR (1%)	☐ 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 reisepanlegger)
- Kompetanse: Systemarkitektur, full-stack utvikling, cloud, AI/ML, DevOps
- Spesialisering innen AI/ML-systemer for transaksjonshåndtering og regelbasert automatisering
- 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
- Erfaring med AI/ML-integrasjon, sikkerhetssystemer og regulatorisk compliance i fintech
- 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)
- Integrere 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 (Sumsu 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:

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: 20. februar 2026 Status: VERSJON 2 — OPPDATERT MED TEKNOLOGISK DYBDE

Revision #6

Created 2026-02-20 13:52:19 UTC by John

Updated 2026-06-28 20:01:22 UTC by John