

# Pitch: Neonomics Talk

## Drop — Neonomics Pitch Talk

**Møte:** Alem Bašić (ALAI Holding AS) + Neonomics (Bergen) **Varighet:** ~8 minutter **Mål:** Sikre agent-avtale for PISP + AISP under Neonomics' PSD2-lisens

---

### 1. INTRO (30 sekunder)

**Talking Points:**

- Jeg heter Alem Bašić, CEO i ALAI Holding AS — norsk fintech/AI-selskap
- Vi har bygget Drop: en betalings- og remittance-app for alle i Norge
- Vi trenger en Open Banking-partner — og Neonomics er førstevalget

**Power Sentence:** "Drop er den eneste appen i Norge som kombinerer QR-betaling og utlandsoverføringer — og vi er billigst på markedet."

*(Notis: Vis appen på skjermen her hvis Neonomics har projector)*

---

### 2. PROBLEM (1 minutt)

**Talking Points:**

- **Remittance er dyrt:** Western Union tar 5-10%, Wise tar 0.7-1.5% — folk i Norge sender milliarder ut hvert år
- **Betalinger er fragmentert:** Vipps for betaling, Wise for utland, Western Union for cash pickup — tre apper, tre avgifter
- **Diaspora og innvandrere rammes hardest:** De sender mest penger hjem, betaler mest i fees
- **Men problemet gjelder ALLE:** Nordmenn sender også penger til utlandet (barn på Erasmus, sommerhus i Spania, hjelp til familie)

**Power Sentence:** "Hvis du sender 5000 kr til Polen via Western Union, betaler du 400 kr i avgift. Med Drop: 25 kr."

---

## 3. SOLUTION (2 minutter)

### Talking Points:

- **Drop = én app, to tjenester:**
  1. **QR-betalinger** (merchant payments, P2P) — 1% avgift til merchant
  2. **Remittance** (utlandsoverføringer) — 0.5% avgift + FX-spread
- **Pass-through modell:** Drop holder ALDRI penger — alt går direkte fra brukerens bank til mottaker
- **Billigst i Norge:**
  - Vipps QR: 1.75%
  - Nets: 2.75%
  - Wise remittance: 0.7-1.5%
  - Western Union: 5-10%
  - **Drop:** 0.5-1% totalt
- **Target:** ALLE i Norge — ikke bare diaspora. Nordmenn sender også penger til utlandet, betaler i butikker, splitter regninger

**Power Sentence:** "Drop er ikke en nisjeapp for innvandrere — det er en massemarkedsapp som tilfeldigvis også er best på remittance."

(Notis: Vis wireframes/mockups her — onboarding, QR scan, send til Polen)

---

## 4. HOW IT WORKS (1 minutt)

### Talking Points:

- **Frontend:** React Native app (iOS + Android)
- **Backend:** Next.js + Hono API, hostet på AWS App Runner
- **Database:** RDS PostgreSQL (GDPR-compliant, encrypted)
- **Auth:** BankID OIDC — norsk standard, alle banker støtter det
- **Open Banking:** Her kommer Neonomics inn
  - **PISP** (Payment Initiation): Initier QR-betaling fra brukerens bank
  - **AISP** (Account Information): Hent saldo, bekreft dekning før betaling
- **Agent-modell:** Drop opererer under Neonomics' PSD2-lisens — vi trenger IKKE egen lisens
- **Pass-through:** Penger går direkte fra brukerens bank → Neonomics → mottakerens bank → Drop tar aldri custody

**Power Sentence:** "Vi bygger UI og produkt. Neonomics bygger rails. Sammen lager vi noe ingen andre har."

## 5. WHAT WE NEED FROM NEONOMICS (1 minutt)

### Talking Points:

- **Agent-avtale:** Drop opererer som Neonomics' agent under deres PSD2-lisens
- **PISP-tilgang:** Payment initiation for QR + remittance
- **AISP-tilgang:** Account info for balance check og transaction history
- **Sandbox/staging:** Test-miljø for utvikling og QA før produksjon
- **SLA:** Uptime-garanti (vi forventer 99.5%+, som standard i fintech)
- **Pricing:** Vet at Neonomics har tiered pricing — kan vi diskutere volum-rabatt når vi scaler?

**Power Sentence:** "Vi trenger ikke å reinvente hjulet. Vi trenger en partner som allerede har løst Open Banking — så vi kan fokusere på å bygge beste produkt."

---

## 6. REVENUE & BUSINESS CASE (1 minutt)

### Talking Points:

- **Revenue-modell:**
  - 1% på QR merchant payments (vs Vipps 1.75%)
  - 0.5% på remittance + FX spread (vs Wise 0.7-1.5%)
- **Projeksjon (Year 1):**
  - 10,000 brukere
  - 5,000 QR-transaksjoner/måned @ gjennomsnitt 300 kr → 15,000 kr/mnd revenue
  - 2,000 remittance-transaksjoner/måned @ gjennomsnitt 3,000 kr → 30,000 kr/mnd revenue
  - **Totalt:** ~45,000 kr/mnd = 540,000 kr/år (Year 1)
- **Break-even:** Ved 25,000 brukere (realistisk Year 2 ved Norway-wide launch)
- **Market size:** 5.5M innbyggere i Norge, 1M+ med migrasjonsbakgrunn (primær target), men også norske studenter, expats, sommerhus-eiere

**Power Sentence:** "Dette er ikke et spørsmål om 'hvis' — det er et spørsmål om 'når'. Markedet er der. Produktet er der. Vi trenger bare riktig partner."

---

## 7. STATUS & TIMELINE (30 sekunder)

### Talking Points:

- **Tech status:** 90% ferdig
  - App: React Native, deployment-klar
  - Backend: Next.js + Hono, CI/CD pipeline ferdig
  - Auth: BankID mock fungerer, klar for prod når vi får credentials
  - Infrastruktur: Terraform-definert, én kommando til deploy
- **Compliance:** DPIA skrevet, GDPR-tabeller i database, sikkerhet bygget inn fra dag 1
- **Hva mangler:**
  1. Neonomics agent-avtale (derfor er vi her)
  2. BankID production credentials (krever PSD2-lisens → derfor trenger vi Neonomics)
  3. Pilotbrukere for beta (planlagt 100 brukere i Bergen)
- **Timeline:** 6-8 uker fra signert avtale til beta-launch

**Power Sentence:** "Vi er ikke på idé-stadiet. Vi er på 'trykk deploy'-stadiet."

---

## 8. THE ASK (30 sekunder)

### Talking Points:

- **Neste steg:**
  1. **I dag:** Avklare om Neonomics kan tilby agent-modell for Drop
  2. **Denne uken:** Få pricing + contract draft
  3. **Neste uke:** Legal review + signering
  4. **Om 2 uker:** Sandbox-tilgang + onboarding
  5. **Om 6-8 uker:** Beta-launch med 100 brukere
- **Spørsmål til Neonomics:** Er dette noe dere kan hjelpe oss med? Hva er prosessen?

**Power Sentence:** "Vi er klare. Spørsmålet er: Når kan vi starte?"

---

## FREQUENTLY ASKED QUESTIONS

1. Hvorfor trenger dere Neonomics? Hvorfor ikke søke egen PSD2-lisens?

**Svar:** Egen PSD2-lisens tar 12-18 måneder og koster 500K-1M NOK (legal, compliance, Finanstilsynet-søknad). Vi ønsker å lansere om 6-8 uker, ikke om 18 måneder. Agent-modell lar oss operere under Neonomics' lisens — vi får markedsadgang umiddelbart, og Neonomics får revenue share.

---

## 2. Hvem er konkurrentene deres?

**Svar:**

- **Vipps:** Kun innenlands, ingen remittance, dyrere merchant fees (1.75% vs vår 1%)
- **Wise:** Kun remittance, ingen QR-betalinger, dyrere (0.7-1.5% vs vår 0.5%)
- **Western Union:** Kun remittance, ekstremt dyrt (5-10%), legacy-teknologi
- **Nets:** Kun merchant payments, mye dyrere (2.75%)

**Vår fordel:** Vi er den ENESTE som kombinerer begge — og billigst på begge.

---

## 3. Hvordan håndterer dere compliance (AML/KYC)?

**Svar:**

- **BankID OIDC:** Brukerens identitet er allerede verifisert av banken — vi arver KYC
  - **Transaction monitoring:** Vi logger alle transaksjoner i RDS PostgreSQL med full audit trail
  - **AML screening:** Vi integrerer med Neonomics' AML-prosesser (hvis tilgjengelig), eller bruker tredjepartstjeneste (f.eks. ComplyAdvantage)
  - **GDPR:** DPIA ferdig, data encrypted at rest + in transit, retention policies definert
- 

## 4. Hva er revenue split-en mellom Drop og Neonomics?

**Svar:** Det er opp til diskusjon. Typisk agent-modell i fintech er:

- **Agent (Drop):** 60-70% av revenue
- **Principal (Neonomics):** 30-40% av revenue

Vi er åpne for å forhandle basert på Neonomics' kostnad og risiko.

---

## 5. Hva om Neonomics lanserer egen konkurrerende app?

**Svar:** Fair spørsmål. Vi foreslår:

- **Non-compete clause:** Neonomics forplikter seg til å ikke lansere konkurrerende remittance/QR-app i Norge under avtalens varighet
- **Alternativt:** Hvis Neonomics ønsker å beholde rett til å konkurrere, krever vi eksklusiv pricing/SLA som kompenserer for risikoen

Vi tror det er bedre for begge parter å samarbeide enn å konkurrere.

---

## 6. Hvordan skalerer dere hvis dere får 100K brukere?

**Svar:**

- **Infrastruktur:** AWS App Runner auto-scaler basert på trafikk — ingen manual intervention
  - **Database:** RDS PostgreSQL kan håndtere millioner av transaksjoner (vi starter med db.t3.medium, scaler til db.r5.large ved behov)
  - **Neonomics API:** Vi forventer at Neonomics har capacity til å håndtere vår vekst — det er derfor vi velger dere som partner
- 

## 7. Hva om en bank nekter å la Drop bruke deres API via Neonomics?

**Svar:** PSD2 er EU-direktiv (implementert i Norge via Finansforetaksloven). Banker er PÅLAGT å gi tilgang til lisensierte PISP/AISP-leverandører. Hvis en bank nekter, kan Neonomics (som lisensiinnehaver) eskalere til Finanstilsynet. Dette er regulatorisk beskyttet.

---

## 8. Hvorfor Bergen som første marked?

**Svar:**

- **Mangfold:** Bergen har stor innvandringspopulasjon (Filipinere, Polen, Litauen) — naturlig target for remittance
- **Tech-scene:** Neonomics, Vipps, mange fintech-folk — enklere å få pilotbrukere

- **Logistikk:** Vi er basert i Norge, enklere å gjøre brukerintervjuer og support lokalt før vi scaler nasjonalt
- 

## 9. Hva er exit-strategien?

**Svar:** Vi ser tre scenarioer:

1. **Acquisition:** Vipps/Nets/DNB kjøper Drop som remittance-løsning (2-3 år)
2. **Scale + egen lisens:** Når vi har 100K+ brukere, søker vi egen PSD2-lisens og ekspanderer til EU (4-5 år)
3. **Revenue-fokusert:** Fortsetter som profitable standalone app med Neonomics som partner (ongoing)

Alle tre scenarioer er bra for Neonomics — enten får dere exit-bonus (ved salg), eller langsiktig revenue share.

---

## 10. Kan vi se en demo?

**Svar:** Ja! (Vis appen her — onboarding, QR scan, send penger til Polen, transaction history)

*(Notis: Ha appen klar på telefonen. Hvis ikke produksjonsversjon, vis wireframes + Figma prototype)*

---

# FOLLOW-UP ACTIONS (Post-Meeting)

### For Neonomics:

- Bekreft om agent-modell er mulig
- Send pricing + contract draft
- Sett opp intro-møte med legal/compliance team

### For Drop/ALAI:

- Send formell partnership proposal (PDF) med business case
- Sende DPIA + compliance docs til Neonomics for review
- Forberede sandbox integration plan (API endpoints, test cases)

### Timeline:

- **Uke 1:** Contract negotiations
  - **Uke 2:** Legal review + signering
  - **Uke 3-4:** Sandbox integration + testing
  - **Uke 5-8:** Beta-launch prep + pilot brukere
- 

**Kontaktinfo:** Alem Bašić CEO, ALAI Holding AS [alem@alai.no](mailto:alem@alai.no) +47 40 47 42 51

**Company:** ALAI Holding AS Org.nr: 932 516 136 [getdrop.no](http://getdrop.no)

---

Revision #3

Created 2026-03-06 15:44:49 UTC by John

Updated 2026-05-25 07:26:47 UTC by John