

Investeringsmemorandum: Senior AI

1. Investeringstesen: Att Låsa Upp den Digitala Ekonomin för 125 Miljoner Äldre Européer

Detta memorandum presenterar en investeringsmöjlighet i Senior AI, en plattform positionerad att bli den kritiska digitala infrastrukturen för en av Europas största och mest underbetjänade demografier. 70-85 miljoner äldre européer står inför ett digitalt utanförskap orsakat av två samtidiga revolutioner: den påtvingade digitaliseringen av grundläggande samhällstjänster och den explosiva men otillgängliga framväxten av en ny AI-driven kreativ ekonomi. Senior AI adresserar detta inte bara som en social utmaning, utan som en fundamental marknadsmöjlighet. Investeringen sker vid en unik brytpunkt av teknologisk mognad, demografisk nödvändighet och ett allt starkare regulatoriskt tryck från EU. Vi investerar inte i en app, utan i ett tillgänglighetslager för hela den digitala ekonomin, skräddarsytt för en generation som nu behöver det som mest.

Investeringsmöjligheten kan sammanfattas i fyra huvudpunkter:

- En Massiv, Oadresserad Marknad Driven av Demografi och Policy. Europa har 125 miljoner invånare över 65 år, varav 70-85 miljoner saknar grundläggande digital kompetens. Denna grupp, som växer snabbt, tvingas nu online av stängda bankkontor och digitala vårdtjänster. EU-direktiv som European Accessibility Act (2025) och Digital Decade 2030 skapar ett akut behov av lösningar som kan överbrygga denna klyfta, vilket ger Senior AI en strukturell medvind.
- En Teknologisk Vallgrav Grundad i ett Nytt Interaktionsparadigm. Senior AI har utvecklat och validerat ett paradigmskifte för hur äldre interagerar med komplex teknologi. Genom det patentsökta "Conversation Atlas"-gränssnittet och icke-destruktiv förgrening av konversationer löser plattformen de grundläggande kognitiva

hinder som gör att dagens röstassister och AI-verktyg misslyckas. Detta är inte en inkrementell förbättring, utan en grundläggande innovation inom HCI (Human-Computer Interaction).

- Validerad Produkt-Marknadsanpassning med Överlägsna Utfall. I TRL 5-tester (Technology Readiness Level) har Senior AI redan levererat mätbara, överlägsna resultat jämfört med etablerade jättar som Alexa och Google. Med mer än en fördubbling av slutförda uppgifter, 50 % lägre kognitiv belastning och en 80-procentig minskning av användarfel har vi empiriska bevis på att vår lösning fungerar där andra misslyckas.
- En Kapitaleffektiv, Högmarginlig Affärsmodeell Anpassad för Europa. Genom en hybrid B2C- och B2B2C-modell adresserar vi marknaden snabbt och kostnadseffektivt. Partnerskap med kommuner, banker och försäkringsbolag minskar kundförvärvspriset (CAC) och skapar en stabil, återkommande intäktsbas. Den EU-suveräna, GDPR-först-arkitekturen skapar en omedelbar konkurrensfördel gentemot amerikanska och asiatiska aktörer.

Denna investering ger oss möjligheten att inte bara generera betydande avkastning, utan också att bygga en hörnsten i Europas framtida digitala och sociala infrastruktur. För att fullt ut förstå potentialen måste vi först analysera det fundamentala problem som Senior AI löser.

2. Problemet: Två Revolutioner Skapar en Digital Klyfta på €14 Miljarder

Problemet är inte enbart socialt; det är ett akut marknadsmislyckande som skapats av två samtidiga och oförlåtande revolutioner. Den första är den tvingande digitaliseringen av nödvändiga tjänster som bank, vård och myndighetskontakt. Den andra är framväxten av en ny, komplex AI-driven kreativ ekonomi. Denna dubbla omställning skapar en exkluderingskris för 70-85 miljoner äldre européer, som lämnas utan verktyg för att hantera sin vardag, sin ekonomi, sin hälsa och sin kreativitet. Detta utgör en omedelbar marknadsmöjlighet värd upp till €14 miljarder årligen.

Krisen kan kvantifieras genom följande punkter:

- Digitalisering av Nödvändiga Tjänster: Grundläggande samhällsfunktioner har snabbt blivit digitala. Mellan 25-30 % av alla bankkontor har stängt, e-recept är nu obligatoriska i många länder och 80-90 % av myndighetstjänsterna är endast tillgängliga online.

- Resultat: Systematiskt Misslyckande. Konsekvensen är att 40-60 % av äldre användare helt enkelt ger upp när de försöker utföra en digital uppgift. De misslyckas med att betala räkningar, boka läkartider eller förnya recept, vilket leder till förlorad autonomi och ökad sårbarhet.
- **Inaccessibel AI-revolution:** Tusentals kraftfulla AI-verktyg som ChatGPT, Midjourney, Perplexity och Adobe Firefly har potential att berika äldres liv genom kreativitet, lärande och utforskning. Men deras komplexa gränssnitt gör dem i praktiken otillgängliga, vilket utesätter en hel generation från den nya kreativa ekonomin.

Nuvarande Lösningar Misslyckas

Marknaden saknar effektiva lösningar. Befintliga alternativ är antingen för enkla för att lösa komplexa problem eller för komplexa för att kunna användas av målgruppen.

Lösning	Kritisk Brist
Alexa / Google Assistant	Förlorar kontext efter 3-5 konversationsturer. Oförmöga att hantera flerstegsuppgifter som kräver minne och förståelse.
ElliQ	Dyr hårdvara (\$250 + \$60/mån). Begränsad till sällskap och påminnelser; kan inte utföra transaktioner eller komplexa uppgifter.
AI-sviter (t.ex. Adobe)	Designade för professionella användare. Gränssnitten är inte anpassade för äldres kognitiva behov eller digitala kompetensnivå.

Denna situation skapar ett politiskt tryck. EU:s Digital Decade 2030-mål om 80 % digital kompetens har en nuvarande lucka på 40-50 procentenheter för denna demografi. Samtidigt kräver European Accessibility Act att kritiska digitala tjänster ska vara tillgängliga senast i juni 2025. Tiden håller på att rinna ut för en lösning, och Senior AI är positionerad för att leverera den.

3. Lösningen: Ett Nytt Paradigm för AI-Interaktion

Senior AI är inte ytterligare en app; det är ett fundamentalt nytt tillgänglighetslager för hela AI-ekosystemet. Vår innovation ligger inte i att bygga en ny språkmodell, utan i att skapa ett helt nytt interaktionsparadigm designat från grunden för kognitiv tillgänglighet. Vi gör

tusentals befintliga AI-tjänster – från ChatGPT till BankID-integrationer – användbara för äldre genom ett enda, enhetligt och säkert gränssnitt.

Fyra Tekniska Genombrott

Lösningen bygger på fyra sammankopplade tekniska innovationer som tillsammans skapar en överlägsen användarupplevelse och en stark konkurrensfördel.

1. **Branch-Preserving Conversation Atlas:** Detta är ett gränssnitt med flera upplösningar som organiserar konversationer i tre vyer: Timeline (kronologisk översikt), Key Points (viktiga beslut och fakta) och Detail (fullständig historik). Detta minskar den kognitiva belastningen dramatiskt (en innovation grundad i W3C:s riktslinjer för kognitiv tillgänglighet och HCI-forskning) och gör det möjligt för användaren att bibehålla kontexten 6-10 gånger längre än med konkurrerande system. Användaren tappar aldrig bort sig.
2. **Non-Destructive Branching via DAG (Directed Acyclic Graph):** Plattformen lagrar konversationer som en grafstruktur (DAG), vilket gör att användare kan utforska "tänk om"-scenarion utan rädsla för att förlora sin ursprungliga tanketråd. Detta minskar antalet fel med 60-80 % och bygger det självförtroende som krävs för att våga utforska (ett tillvägagångssätt informerat av forskning om HCI för äldre och interventioner för ADHD).
3. **Population-Specific Safety:** Vi har utvecklat anpassade säkerhetsmodeller som identifierar risker specifika för äldre användare (t.ex. bedrägeriförsök, ovanliga transaktioner). Varje känslig åtgärd, som en banköverföring, kräver explicita bekräftelsesteg och loggas med fullständiga granskningsspår, vilket möjliggör säker exekvering av uppgifter inom kritiska domäner som bank, vård och myndighetskontakt.
4. **EU-Sovereign Orchestration:** Hela vår arkitektur är byggd med GDPR som utgångspunkt (GDPR-first) och med stöd för europeisk digital infrastruktur som BankID och framtida eIDAS 2.0. Genom att integrera över 14 domäner på ett sätt som är förenligt med EU-lagstiftning (inklusive kommande AI Act och EN 301 549) skapar vi en teknisk och regulatorisk vallgraf som tar 24-36 månader för konkurrenter att replikera.

Dessa tekniska genombrott är inte teoretiska; de har lett till de mätbara och validerade resultat som utgör grunden för vår produkt-marknadsanpassning.

4. Validering och Traction: Kvantifierade Bevis från TRL 5

Fyra Tekniska Genombrott

Lösningen bygger på fyra sammankopplade tekniska innovationer som tillsammans skapar en överlägsen användarupplevelse och en stark konkurrensfördel.

1. Branch-Preserving Conversation Atlas Detta är ett gränssnitt med flera upplösningar som organiserar konversationer i tre vyer: Timeline (kronologisk översikt), Key Points (viktiga beslut och fakta) och Detail (fullständig historik). Detta minskar den kognitiva belastningen dramatiskt (en innovation grundad i W3C:s riktlinjer för kognitiv tillgänglighet och HCI-forskning) och gör det möjligt för användaren att bibehålla kontexten 6-10 gånger längre än med konkurrerande system. Användaren tappar aldrig bort sig.
2. Non-Destructive Branching via DAG (Directed Acyclic Graph) Plattformen lagrar konversationer som en grafstruktur (DAG), vilket gör att användare kan utforska "tänk om"-scenarion utan rädsla för att förlora sin ursprungliga tanketråd. Detta minskar antalet fel med 60-80 % och bygger det självförtroende som krävs för att våga utforska (ett tillvägagångssätt informerat av forskning om HCI för äldre och interventioner för ADHD).
3. Population-Specific Safety Vi har utvecklat anpassade säkerhetsmodeller som identifierar risker specifika för äldre användare (t.ex. bedrägeriförsök, ovanliga transaktioner). Varje känslig åtgärd, som en bankköverföring, kräver explicita bekräftelsesteg och loggas med fullständiga granskningsspår, vilket möjliggör säker exekvering av uppgifter inom kritiska domäner som bank, vård och myndighetskontakt.
4. EU-Sovereign Orchestration Hela vår arkitektur är byggd med GDPR som utgångspunkt (GDPR-first) och med stöd för europeisk digital infrastruktur som BankID och framtida eIDAS 2.0. Genom att integrera över 14 domäner på ett sätt som är förenligt med EU-lagstiftning (inklusive kommande AI Act och EN 301 549) skapar vi en teknisk och regulatorisk vallgrav som tar 24-36 månader för konkurrenter att replikera.

Dessa tekniska genombrott är inte teoretiska; de har lett till de mätbara och validerade resultat som utgör grunden för vår produkt-marknadsanpassning.

1. Validering och Traction: Kvantifierade Bevis från TRL 5

I detta skede är empirisk validering avgörande. Senior AI har avancerat bortom konceptstadiet och har samlat in konkreta, mätbara bevis på plattformens överlägsenhet från rigorösa TRL 5-tester med verkliga användare (n=30, ålder 68-87). Testerna visar att vår lösning inte bara är marginellt bättre – den representerar ett paradigmshift i användarresultat, med mer än en fördubbling av slutförda uppgifter.

Resultaten, jämförda mot en baslinje bestående av ledande röstassisterenter som Alexa/Google, är entydiga:

Mått Senior AI Resultat Alexa/Google Baseline Förbättringsfaktor Uppgiftsslutförande
82-89% 35-45% 2.2x Kognitiv Belastning (NASA-TLX) 3.2 (Låg) 6.8 (Hög) 50% Lägre
Antal Fel per Uppgift 0.8-1.2 4-6 80% Färre Kontextbevarande (turer) ≥30 3-5 10x

Dessa siffror bekräftar att vår tekniska innovation direkt översätts till en dramatisk förbättring av användarens förmåga att självständigt och med mindre ansträngning hantera digitala uppgifter.

Vägen till TRL 8

Vi har en tydlig, 18-månadersplan för att skala teknologin från validerad prototyp (TRL 5) till ett komplett och kvalificerat system redo för kommersiell lansering (TRL 8). Denna plan är en trovärdig kommersialisering- och riskreduceringsstrategi.

1. Fas 1 - Alpha (M6): Lansering med 4 domäner (bank, vård, transport, myndighet) för 50-100 testanvändare. Fokus på att frysäkerhetsarkitekturen och dokumentera riskhantering enligt kommande AI Act.
2. Fas 2 - Production v1.0 (M12): En fullständig version med 14 domäner redo för 150-250 användare i pilotprogram. Målet är att klara en extern tillgänglighetsrevision (EN 301 549) och erhålla produktionsgodkännande för BankID.
3. Fas 3 - TRL 8 Complete (M18): Systemet fullt validerat och certifierat (EN 301 549, AI Act, ISO 27001) genom piloter på 10-15 platser med 250-450 användare.

Dessa starka, validerade resultat och den tydliga vägen framåt adresserar en betydande och växande marknad som idag är i stort sett oexploaterad.

5. Marknadsmöjlighet: En Adresserbar Marknad på €12.7 Miljarder

Marknaden för digital assistans för äldre är inte en nisch, utan en av de största, snabbast växande och mest underbetjänade delarna av den europeiska digitala ekonomin. Denna marknad drivs av oundvikliga demografiska och politiska krafter, vilket skapar en stabil och förutsägbar efterfrågan.

Vi har brutit ner marknadsstorleken enligt en standardiserad TAM/SAM/SOM-modell:

- TAM (Total Addressable Market): €12.7 miljarder. Detta representerar den totala europeiska marknaden, baserat på 70-85 miljoner potentiella användare med en genomsnittlig årlig intäkt per användare (ARPU) på €150-180.
- SAM (Serviceable Available Market): €6.8 miljarder. Detta är den del av marknaden som vi realistiskt kan nå med nuvarande teknologi och infrastruktur, primärt i storstads- och urbana områden i EU där digitaliseringen är som längst gången.
- SOM (Serviceable Obtainable Market, År 5): €380-410 miljoner. Detta är vår målsättning för år fem, baserat på att nå 2.0-2.3 miljoner användare inom våra initiala marknadssegment och geografier. Detta motsvarar en marknadspenetration på cirka 6 % av SAM.

Marknaden kan vidare segmenteras i tre användargrupper, vilket visar på framtida expansionsmöjligheter:

- Primärsegment: 70-85 miljoner användare med låg digital kompetens som behöver hjälp med grundläggande tjänster.
- Sekundärsegment: 23-31 miljoner användare med kognitiva utmaningar (t.ex. MCI, ADHD) som behöver avancerat kognitivt stöd.
- Tertiärsegment: 20-25 miljoner tekniskt kunniga användare som söker preventiva verktyg för att bibehålla sin digitala autonomi.

Beachhead-strategi: Skandinavien och DACH

Vår initiala go-to-market-strategi fokuserar på Skandinavien (Sverige, Norge, Danmark) och DACH-regionen (Tyskland, Österrike). Detta strategiska val baseras på flera faktorer:

- Mogen Digital Infrastruktur: Dessa regioner har en hög penetration av digitala identitettslösningar som BankID och en väl utbyggd infrastruktur för e-recept och digitala myndighetstjänster.

- Hög Digitaliseringgrad: Både offentlig och privat sektor har kommit långt i sin digitalisering, vilket skapar ett akut behov av lösningar som Senior AI.
- Hög Betalningsvilja: Det finns en dokumenterad vilja att betala för högkvalitativa digitala tjänster som ökar livskvaliteten och självständigheten.

Även om marknaden är stor, är det Senior AI:s unika konkurrensfördelar som positionerar oss för att vinna den.

6. Konkurrensläge och Hållbar Vallgrav

Senior AI konkurrerar inte på en överfull marknad; vi skapar en ny kategori. Vår strategiska positionering ligger i skärningspunkten mellan hög uppgiftskomplexitet och en design som är specifikt anpassad för äldre. Medan konkurrenter antingen fokuserar på enkla uppgifter (som röstassistenter) eller på generiska användare (som AI-sviter), är vi ensamma om att erbjuda en lösning för komplexa uppgifter för en specifik, kognitivt fordrande målgrupp.

Denna positionering kan visualiseras i följande matris:

	Generisk Design	Äldrespecifik Design
Enkla Uppgifter	Alexa, Google Assistant	ElliQ, Senior-surfplattor
Komplexa Uppgifter	ChatGPT, Claude	Senior AI

Vi är den enda aktören i den övre högra kvadranten, där det verkliga värdet och den största marknadsmöjligheten finns.

Varför Konkurrenter Inte Kan Följa Efter Snabbt

Vår ledande position skyddas av en hållbar, flerskiktad vallgrav som är svår och tidskrävande att replikera.

1. Teknologi och IP (18-24 månaders FoU-försprång): Vårt patentsökta Conversation Atlas-gränssnitt och DAG-baserade konversationsarkitektur är resultatet av en betydande FoU-investering. Detta är en grundläggande teknisk innovation som inte kan kopieras snabbt.
2. EU-suverän Orkestrering (14+ domäner): Att bygga och underhålla integrationer med över 14 domäner (t.ex. BankID, FHIR för vårddata) och samtidigt säkerställa

efterlevnad av komplex EU-lagstiftning (GDPR, AI Act, EAA) är en enorm uppgift som skapar en hög barriär för icke-europeiska aktörer.

3. Populationsspecifik Säkerhet: Våra unika riskmodeller och valideringsdata, som har lett till en 60-80 % felreduktion, utgör en egenutvecklad tillgång. Att bygga liknande modeller kräver tillgång till samma typ av data och djup domänkunskap om målgruppens sårbarheter.
4. Nätverkseffekter: Plattformens värde ökar exponentiellt med varje ny domän som integreras. Data och insikter från en domän (t.ex. en bokad läkartid) kan sömlöst användas för att utföra uppgifter i en annan (t.ex. boka sjuktransport och meddela anhöriga). Detta skapar inläsningseffekter och ett ständigt växande värde för användaren.

Dessa konkurrensfördelar utgör grunden för en robust och skalbar affärsmodell.

7. Affärsmodell och Go-to-Market

Vi har utformat en hybrid B2C- och B2B2C-modell som balanserar snabb tillväxt med långsiktig stabilitet och optimerade kundförvärvskostnader (CAC). Detta ger oss flexibiliteten att nå enskilda konsumenter direkt samtidigt som vi bygger strategiska, storskaliga partnerskap.

Intäktsströmmar

Vår intäktsmodell bygger på tre nivåer:

- B2C Direct (40 % av intäkterna): En prenumerationsmodell direkt till konsument med en genomsnittlig årlig intäkt (ARPU) på €120-180.
- B2B2C White-Label (45 % av intäkterna): Partnerskap med banker, försäkringsbolag och kommuner som subventionerar eller erbjuder tjänsten till sina kunder/medborgare. Detta ger en lägre ARPU (€30-50) men i stora volymer och med mycket låg CAC.
- B2B Enterprise (15 % av intäkterna): Licenser till vårdhem och kundtjänstcenter som använder plattformen för att automatisera och förbättra sin service. ARPU per säte är €600-1,200 årligen.

Go-to-Market-Strategi

Vi kommer att använda fem primära distributionskanaler för att nå våra initiala marknader:

1. B2C Direkt (SaaS): Riktad digital marknadsföring mot tekniskt kunniga äldre och deras anhöriga.
2. B2B2C White-Label (Banker & Försäkringsbolag): Diskussioner för 12 pilotprojekt pågår med ledande finansiella institutioner som Nordea, Folksam och Allianz, vilka utforskar möjligheten.
3. Kommunala Partnerskap: Pilotavtal är på plats med 3 svenska kommuner (Malmö, Uppsala, Linköping) för att använda plattformen i deras program för digital inkludering.
4. Ideella Organisationer & Seniorcenter: Vi har en pipeline med över 40 seniorcenter i Skandinavien och DACH för workshops och demonstrationer.
5. Apotek & Vårdkedjor: Diskussioner har inletts med aktörer som Apoteket i Sverige och dm-drogerie i Tyskland för distribution vid "point-of-need".

Enhetsekonomi

Vår affärsmodeLL stöds av en stark och skalbar enhetsekonomi som förväntas förbättras över tid.

Nyckeltal	Värde
LTV (Lifetime Value)	€480-540
CAC (Customer Acquisition Cost)	€140-160
LTV:CAC Ratio	3.2:1 (År 3) → 5.1:1 (År 5)
Payback Period	11-13 månader

Denna sunda enhetsekonomi, i kombination med en skalbar go-to-market-strategi, lägger grunden för de starka finansiella prognoserna som följer.

8. Finansiella Prognoserna

Den finansiella bilden för Senior AI präglas av en kapitaleffektiv väg till lönsamhet och hög tillväxt. Ett tidigt stöd från icke-utspädande finansiering (EIC Grant) minskar risken

avsevärt och accelererar vägen till marknaden. Våra prognoser bygger på en konservativ marknadspenetration och validerade antaganden om enhetsekonomi.

Nedan följer en sammanfattad 5-årsprognos:

År	Intäkter (ARR)	Antal Användare
År 1	€2.4 - 4.5 miljoner	20,000 - 30,000
År 2	€15 - 22 miljoner	110,000 - 150,000
År 3	€37 - 52 miljoner	250,000 - 350,000
År 4	€75 - 95 miljoner	500,000 - 650,000
År 5	€120 - 150 miljoner	800,000 - 1,000,000

Dessa prognoser drivs av en planerad förskjutning mot en B2B2C-majoritetsmodell, vilket sänker den blandade kundförvärvskostnaden och accelererar vägen mot lönsamhet.

Finansiella Höjdpunkter:

- Break-even: Beräknas uppnås inom 24-30 månader från finansiering.
- Bruttomarginal vid Mognad: Förväntas nå 85-90 %, i linje med ledande SaaS-bolag.
- EBITDA-marginal År 5: Prognostiseras till 52 %, vilket visar på en mycket lönsam och skalbar affärsmödell.

Dessa ambitiösa men realistiska mål kommer att drivas av ett team med den unika kompetens som krävs för att lyckas.

9. Team och Rådgivare

Grunden för Senior AI:s framgång är ett team med en idealisk och kompletterande blandning av expertis. Grundarna kombinerar djup kunskap inom AI-produktutveckling och säkerhetsarkitektur med beprövad erfarenhet av EU-policy, äldreomsorg och framgångsrik bolagsskalning inom hälso- och sjukvård.

Klas Ehnemark – VD & Medgrundare Klas har en gedigen bakgrund inom AI och teknisk produktledning, med en djup förståelse för att bygga skalbara och säkra system. Hans expertis inom konversationell AI och EU-anpassad dataarkitektur är fundamental för att bygga bolagets tekniska vallgrav.

Martin Carlsson – COO & Medgrundare Martin bidrar med ovärderlig erfarenhet från att skala B2B- och B2B2C-bolag inom den europeiska hälso- och sjukvårdssektorn, bland annat från Blodtrycksdoktorn och Yazen. Hans kunskap om regulatoriska processer, partnerskap med offentlig sektor och kommersialisering inom vård är kritisk för go-to-market-strategin.

Plan för Teamets Tillväxt

Vi har en genomtänkt plan för att skala teamet i takt med att vi uppnår våra tekniska och kommersiella milstolpar.

- Nuvarande: 2 grundare.
- M6 (6 månader): 8-10 heltidsanställda (FTEs), med fokus på ML-ingenjörer, UX-designers och integrationsspecialister.
- M12 (12 månader): 12-15 FTEs, med tillskott inom regelefterlevnad, försäljning och support.
- M18 (18 månader): 18-22 FTEs, för att stödja expansionen till DACH-regionen.

Teamet kompletteras av en stark rådgivande styrelse med expertis inom äldreomsorg, EU-reglering och skalbar AI-teknik, vilket ger oss ett ovärderligt strategiskt stöd.

För att exekvera på denna plan söker teamet nu en specifik finansiering.

10. Finansieringsbehov och Kapitalanvändning

Vi söker ett totalt kapital på €6.5-7 miljoner för att accelerera utvecklingen från en validerad prototyp (TRL 5) till ett fullt certifierat och kommersiellt skalbart system (TRL 8) inom 18 månader. Denna finansiering kommer att positionera bolaget för en snabb marknadsexpansion och säkra vår position som europeisk marknadsledare.

Finansieringsrunda: €6.5-7 Miljoner

Finansieringen är strukturerad för att maximera kapitaleffektiviteten och dra nytta av strategiska europeiska instrument:

- EIC Grant: €2.5 miljoner (icke-utspädande). Detta anslag är avsett för teknisk och regulatorisk riskreducering för att avancera från TRL 5 till ett fullt certifierat TRL 8-system.
- EIC Equity: €2.5 miljoner. Egenkapitalinvestering från EIC-fonden för att finansiera kommersiell skalning till TRL 9, inklusive marknadsexpansion och kundförvärv.
- Co-Investment: €1.5-2 miljoner. Vi söker strategiska, värdeskapande investerare som kan bidra med expertis och nätverk för att komplettera EIC:s investering.

Kapitalanvändning (Grant-komponent €2.5M)

Det icke-utspädande anslaget på €2.5 miljoner är öronmärkt för att uppnå våra 18-månadersmål och kommer att allokeras enligt följande:

- 35 % – F&U & Produkt (€875k): Vidareutveckling av Conversation Atlas, säkerhetsmodeller och användarupplevelse.
- 25 % – Integrationer & Efterlevnad (€625k): Bygga ut till 14+ domäner och säkra certifieringar (AI Act, ISO 27001, eIDAS).
- 20 % – Pilotvalidering (€500k): Genomföra storskaliga piloter på 10-15 platser med 250-450 användare för att validera effekt och samla data.
- 10 % – Go-to-Market (€250k): Bygga upp partnerskap med kommuner och företag inför den kommersiella lanseringen.
- 10 % – Drift (€250k): Infrastruktur, DevOps och administration för att stödja utvecklingsarbetet.

Sammanfattningsvis representerar Senior AI en unik möjlighet att investera i en djupt teknologisk lösning på ett av Europas mest akuta sociala och ekonomiska problem. Med ett validerat koncept, en enorm marknad, starka konkurrensfördelar och en tydlig plan framåt, är vi redo att låsa upp den digitala ekonomin för miljoner äldre européer och skapa ett bolag av strategisk betydelse för Europa.