



FundConnect

Førde 11.11.19

Joachim Leiros
Roger Karlsen
Sindre Holtan
Olve Eid
Preben Johannessen

Innholdsfortegnelse

Innholdsfortegnelse	2
Executive Summary	3
Prosjektidè	4
FundConnect realiserer to typer tokens:	5
Aktivitet. Tidsplan og flaskehalsvurdering.	6
Flaskehalsvurdering	7
Økonomianalyse	8
Følsomhetsanalyse	9
Markedsplan	10
Risikovurdering/Beredskapsplan	11
Beredskapsplan	11
Varslinger:	12
Organisering og samarbeidskontrakt	12
Referanseliste	13
Vedlegg	14

Executive Summary

- Innsamlingstjeneste med alternative betalingsløsninger
- Kunder:
 - De som trenger penger og de som vil gi penger. Alt fra privatpersoner til startup-prosjekter.
- Behov:
 - Kunder uten bankkonto.
 - Redusere behov for tillit.
 - Gi mer innsyn
 - Bedre opplevelse for kundene
- Konkurrenter:
 - Kickstarter og GoFundMe som er godt integrerte innsamlingstjenester. Både begge er konkurrenter fordi vi skal ha innsamling for alt. Både det GoFundMe støtter og Kickstarter. FundConnect skal dekke begge behovene som gjør oss til konkurrenter mot GoFundMe og Kickstarter.
- Prosjektplan:
 - Varigheten for prosjektplanen skal være 1 år. Starten på prosjektet er 1 Januar 2020 og prosjekt skal være ferdig innen 2020 og klar for lansering. Samtidig vil FundConnect eventuelt tjene penger under prosjekt. Planen er å lage 1 milliard tokens. Tokens'a skal fordeles utover. Hvor 40% av de(400 000 000) skal gå til investorer. Investorer for tokens'a billiere enn andre. 10% av de skal være private investorer og resten 30% skal være åpent marked for hvem som helst til å investere.
- Nøkkeltall fra budsjett
 - 6 741 000 ,- i utviklingsfasen.
 - 8 965 000 ,- per år i driftkostnad.
 - Inntekter fra STO. 73 000 000 kroner.
- De 3 viktigste risikoene
 - Token salget går kaputt. Ingen har lyst til å investere i tjenesten.
 - Bryte lov i et annet land. Kan skape "major backlash" for kompaniet.
 - At vi ikke får kunder/brukere. Folk heller vil benytte seg av de innsamlingstjeneste som eksisterer.

Prosjektidè

FundConnect er en innsamlingstjeneste som blir realisert som en nettside. På FundConnect vil brukere finne innsamlingsaksjoner som eksisterer i hele verden. På den brukervennlige nettsiden kan brukere filtrere innsamlinger etter kriterier og temaer, eller starte sin egen innsamling. FundConnect vil være tilgjengelig for alt fra veldedighet, hjelpearbeid og kreative selvrealiserende prosjekter.

Målet for FundConnect er å bli en inkluderende internasjonal løsning da FundConnect ikke vil stille krav om at brukere har tilgang til en bankkonto for å benytte seg av tjenesten. Dette realiseres ved at tjenesten vil bruke blokkjedeteknologi som betalingsløsning i tillegg til vanlige banktjenester.

Nåværende tjenester som f.eks. Kickstarter eller GoFundMe tilbyr lignende tjenester som er utilgjengelig for de som står uten tilgang på banktjenester. De nevnte tjenestene tar også gebyrer på rundt 5% av summen. Ved å benytte blokkjedeteknologi vil FundConnect kunne ta en betydelig mindre andel i gebyr og nå ut til brukere som ikke har mulighet til å benytte seg av de foreløpige løsningene.

For å kunne tilfredsstille kravene som er satt til prosjektet tar FundConnect i bruk blokkjedeteknologi. Det vil gi de ikke har tilgang til en bankkonto både kunne bidra eller starte sitt eget innsamlingsprosjekt. Ved å Ta i bruk blokkjedeteknologi vil FundConnect kunne tilby lavere gebyrer enn andre tjenester. Et biprodukt av å bruke denne teknologien er raskere og billigere overføringer internasjonalt. Tjenesten vil også benytte seg av Smart contracts, som gjør at flere i prosessene automatiseres og behovet for tillit reduseres. Ved å benytte seg av en blokkjede vil det gi mulighet for mer innsyn og bedre oversikt over transaksjonene.

Da transaksjonene er irreversible kan de ikke endres med mindre det er bred enighet blant blokkprodusentene, noe som reduserer behovet for innblanding av alle partene og vil gjøre tjenesten pålitelig for brukere. For å forhindre hvitvasking og svindel må alle kunder som samhandler med blokkjeden være AML/KYC-verifisert. Derfor har FundConnect valgt å bruke Wobli-nettverket. Wobli er søsterkjeden av EOS som bygger bro mellom bank- og fintech-industrien og blokkjeden [1].

Det er valgfritt for brukeren om de vil samhandle med blokkjeden direkte eller benytte seg av tjenesten via vanlige banktjenester. Uansett vil alle ledd og overføringer logges som transaksjoner på blokkjeden.

Tjenesten signerer transaksjoner for de som foretrekker den tradisjonelle veien via en banktjeneste for et konkurransedyktig gebyr. Bidragsyterne får alle en profil med oversikt over alle prosjektene de har bidratt til og det er mulig å vise en detaljert oversikt over nøyaktig hva pengene skal eller har blitt brukt til da innskudd blir øremerket og kan spores. Overføringene logges på blokkjeden delvis automatisk og det kan stilles krav til prosjektet angående for eksempel bokføring av økonomi og framgang. Det vil være en moderert tjeneste på FundConnect hvor bidragsyterne kan opprette tvister hvis de mener det aktuelle prosjektet er uredelig. Prosjektet risikerer da å få fremtidige utbetalinger stoppet og en smart contract sørger for at resterende verdier blir tilbakebetalt. I tillegg vil det gi insentiv til å dokumentere framgang og levere.

FundConnect realiserer to typer tokens:

*Security token **FUND**:*

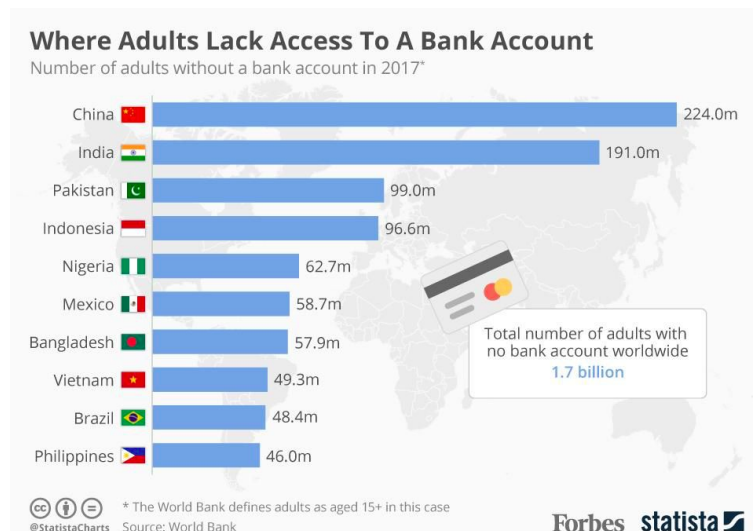
30% av disse fordeles til investorer som representerer verdien av selskapets eiendeler og utbytte.

*Utility token **FUNDST**:*

Disse representerer en-til-en verdi i dollar, altså en stabil valuta som brukes av kunder når de samhandler med smart contracts på blokkjeden direkte og flyttes i bakgrunnen for alle transaksjoner. For å sikre at valutaen holder samme verdi vil tjenesten bruke algoritmer til å regulere verdien av tokens ved å dynamisk slippe ut eller fjerne tokens fra markedet. Hensikten er å holde verdien stabil slik at den ikke endres i perioden fra ett prosjekt blir finansiert til det er fullført. En prosent av alle transaksjoner vil bli fordelt til eierne av FUND som utbytte.

Tjenesten FundConnect vil hovedsakelig bestå av en brukervennlig nettside som fungerer som knytter bidragsytere og prosjekter sammen. Nettsiden vil vise en oversikt over innsamlingsaksjoner hvor hver enkelt bruker har en bidrags- og innsamlingsprofil. Det vil være enkelt for brukerne å finne, bidra og danne sine egne innsamlingsaksjoner for ulike formål. Tjenesten vil integrere Google Chrome utvidelsen Scatter for enklere autentisering av brukere for og utførelse av transaksjoner i blokkjeden. Det vil være rom for å utvikle en mobil applikasjon til Android og iOS som tilbyr de samme tjenestene.

Per 2017 er det fortsatt rundt 1.7 milliarder mennesker i verden som står uten tilgang på bankkonto. FundConnect vil gjøre det mulig for alle disse menneskene å delta på innsamlingsaksjoner, enten som bidragsyter eller som mottaker [2].

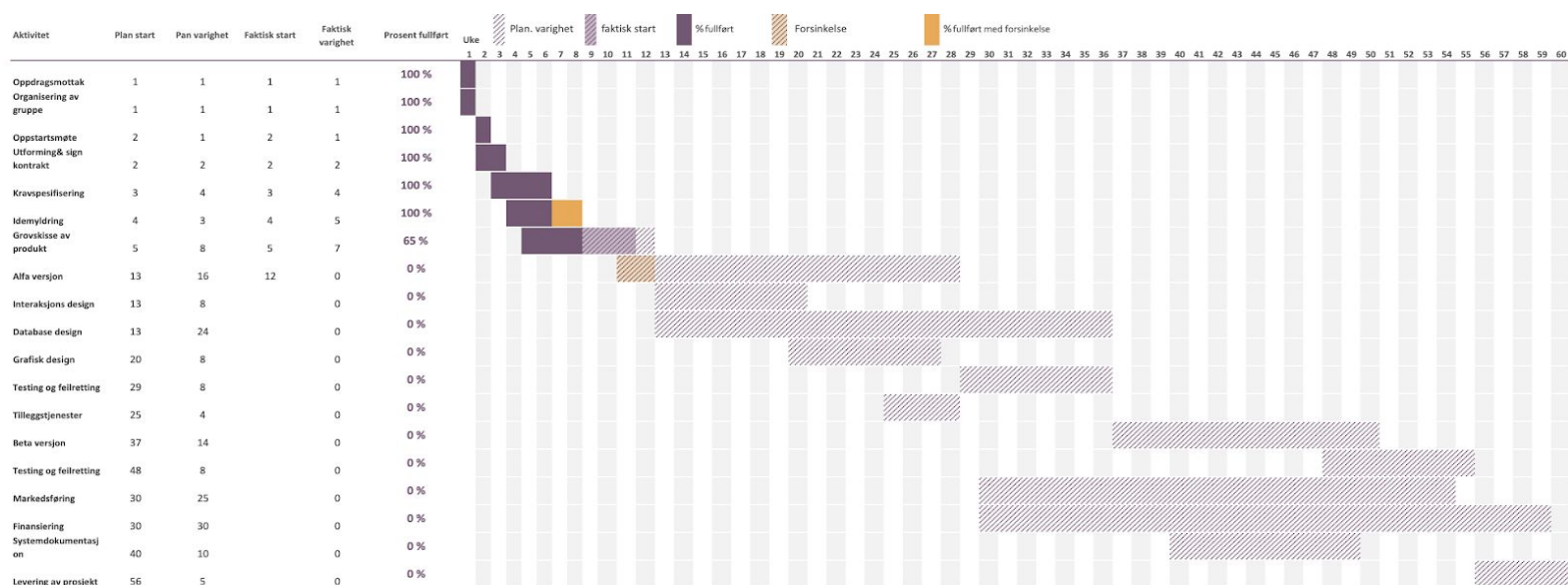


I startfasen ønsker FundConnect å fokusere markedsføringen i Kina og India da dette er de to landene hvor det er flest personer uten bankkontoer. Per 2017 står 224 millioner mennesker Kina og 191 millioner av Indias befolkning uten bankkonto. [3] Av disse anser FundConnect det som ett realistisk og langsiktig mål å rekruttere 10%, 41,5 millioner av disse som kunder i løpet av de fem første årene.

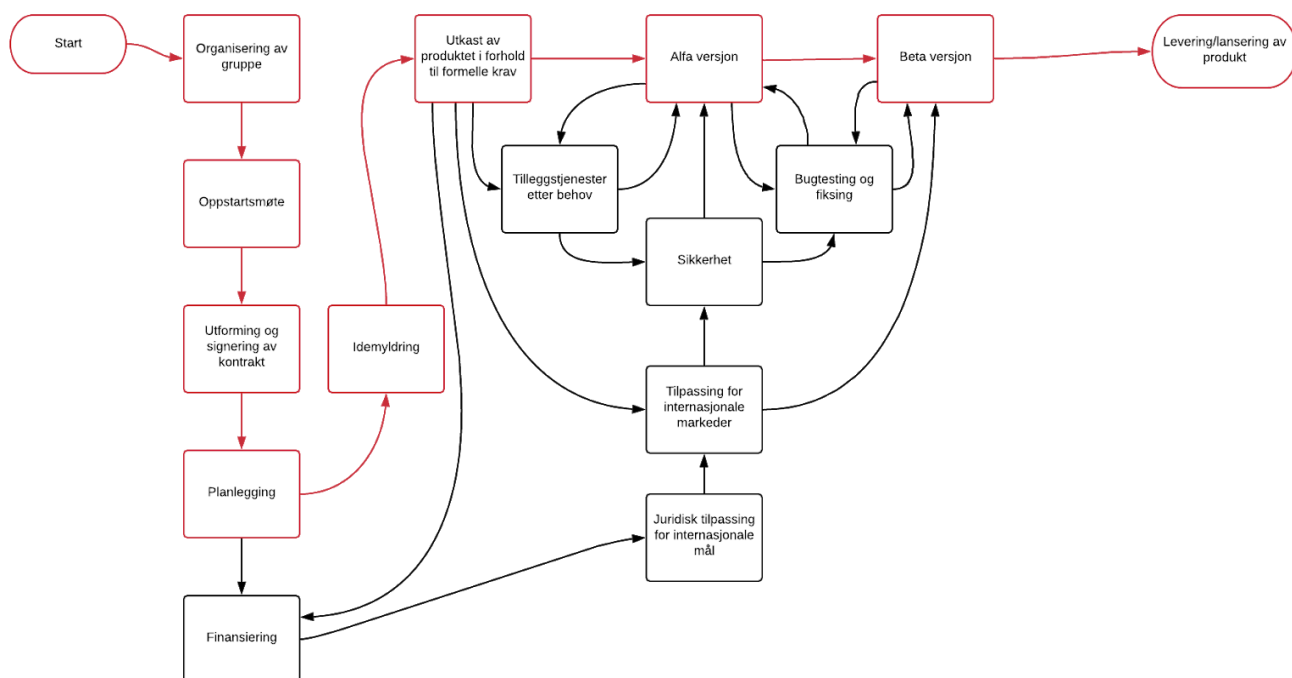
Figur 1 - Oversikt over antall innbyggere uten tilgang til bankkonto.

Aktivitet. Tidsplan og flaskehalsvurdering.

Under på figur GANT(figur 2) er prosjektets varighet planlagt til 60 uker. Prosjektet starter 01/08-2019 og slutter 14/10-2020 etter 60 uker. Den kritiske linjen er illustrert i figur 3, hvilke oppgaver og deloppgaver er illustrert i figur 2. Prosjektet startes med organisering av gruppe og formaliteter. Videre starter utviklingen og prosjektet må gjennom de forskjellige fasene Idemyldring, utvikling, alfa- og betatesting hvor prosjektet finpusses og endres på i forhold til krav. Når beta-fasen er ferdig er prosjektet testet og klart for lansering. Slakk og estimer er illustrert på GANT skjemaet. Hver rute representerer en uke, slakk og estimat er representert gjennom rutenes posisjon.



Figur 2 - GANT skjema - Skjemaet viser planlagte aktiviteter og hvor lenge aktiviteten kan være aktiv før den må avsluttes før neste del-aktivitet.



Figur 3 - Kritisk linje

Flaskehalsvurdering

Etter revisjon har FundConnect besluttet å beholde den foreløpige planen for prosjektutviklingen. Prosjektet starter med det formelle ved dannelsen og går over til prosjektutvikling. I den første fasen inngår kravsetting og planlegging av prosjektet. Når prosjektet har en grov skisse starter fase to, utvikling av et førsteutkast i forhold til krav. For at denne fasen kan avsluttes må prosjektet ha fastsatte krav og gruppen fastsatt. En start og slutt dato er satt for prosjektets varighet.

Når prosjektet går over i neste fase, overgang fra alfa- og beta versjon til sluttprodukt må produktet gjennom flere sykluser hvor utviklere endrer på produktet ut i fra behov. Produktet testes og eventuelle feil rettes opp. Da beta testingen starter har FundConnect begynt med det siste steget om å tilpasse produktet til det internasjonale markedet. Her må utviklerne nå nytt ha mulighet til å legge til tjenester og tilpasse produktet. Når beta testing avsluttes er produktet klar for lansering. Slakk er bygd inn i alle

aktivitetene som garanti da dette prosjektet er deltakernes første. På den kritiske linjen er det bygd inn slakk for aktiviteter som kjøres på siden. Fra alfa til beta stadiene finnes det ingen slakk da det er milepæler i prosjektet. Disse må avsluttes før den neste fasen kan starte. Det er derfor viktig at hovedaktivitetene holdes innenfor tidsfristene, noe som burde gå smertefritt da det er lagt av god tid med mulighet for slakk.

Økonomianalyse

Budsjett utviklingsfase:

Utviklingsfase	Kostnader	(første år)
Engangskostnader:		
Bestilling av elektrisk utstyr	300,000	
Bestilling av datamaskiner + skje	100,000	
Hvite-varer	40,000	
Møbler	100,000	
Worbli tokens	100,000	
Sikkerhetsutstyr	300,000	
Totale engangskostnader	940,000	
Faste kostnader (per år)		
Lisenser	100,000	
Bankavtale	100,000	
Markedsføring	1,500,000	
Strøm	105,000	
Kaffe inkl. leie av maskin.	72,000	6,000 pr måned
Lønn for ansatte (5 stk)	3,120,000	320 i timen pr ansatte
Rengjørings hold	120,000	10,000 pr månede
Bestilling av lokale:	384,000	32,000 pr måned
Uforutsette kostnader	300,000	(Ukjente kostnader)
Sum fast kostnader	5,801,000	
Totale kostnader:	6,741,000	

Figur 4 - Budsjett utviklingsfase

Budsjett Driftsfase:

Driftsfasen	Faste kostnader	
Sosialt (fest, festeligheter osv)	200,000	
Vedlikehold server	100,000	
Uforutsette kostnader	600,000	(Ukjente kostnader)
Lønn for ansatte (10 stk)	6,240,000	19,500 Arbeidstimer
Rengjørings hold	120,000	10,000 pr måneden
Markedsføring	1,500,000	
Lisenser	100,000	
Strøm	105,000	
Faste kostnader:		
Totale kostnader:	8,965,000	
Totale kostnader 3 år:	26,895,000	

Figur 5 - Budsjett driftsfase

Følsomhetsanalyse

Salgsvolum/inntekter: via Worbli tokens

FUND tokens totalt: 1 000 000 000

STO token salg: 40% fordeles til investorer (400 000 000)

Runde 1: 10% selges til private investorer

Runde 2: 30% selges åpent på børs

Sannsynlig:

Pris: \$ 0.02 per token

Inntekt: \$ 8 000 000 (73 000 000 NOK)

Markedsverdi: \$ 10 000 000 (basert på 500 000 000 sirkulerende tokens)

Optimistisk:

Pris: \$ 0.20 per token

Inntekt: \$ 80 000 000 (730 000 000 NOK)

Markedsverdi: \$ 100 000 000

Ytterligere 10% selges over en 10 års periode for å sikre inntekter de første årene.

(basert på Gofundme verdt \$600 mill i 2017)

Sannsynlig markedskapital etter 7 år:

\$ 600 000 000 (pris per token \$1.2)

Inntekter fra tokens solgt gjennomsnittlig for \$0.8 per stykk over 10 års periode:

Totalt: \$ 80 000 000 (720 000 000 NOK)

Årlig: 72 millioner kroner.

Donasjoner per måned etter 7 år:

1.7 milliarder kroner hvor det antas 30% betales ved å bruke blokkjeden direkte:

4 millioner fordelt på FUND token holders, altså 2 millioner månedlig inntekt for FundConnect i tillegg til 9 millioner kroner per måned fra tradisjonelle bankoverføringer.

Siden FUNDST er en stablecoin som i prinsippet kan benyttes av alle på kryptobørsen forventes det inntekter her også, hvor mye blir ren spekulasjon. Til sammenligning har Tether (USTD) et daglig volum på 15-40 milliarder dollar.

Markedsplan

Styrker <ul style="list-style-type: none">- Billig- Mer innsyn- Alternative betalingsløsninger- Sikkert nettverk- Mindre behov for tillitt- Kontrakter og prosesser er desentralisert	Svakheter <ul style="list-style-type: none">- Kan være vanskelig å skaffe kunder da hovedfokuset ligger i Kina og India.- Er avhengig av at det blir investert i bedriften
Muligheter <ul style="list-style-type: none">- Utappet marked, de uten bankkonto.- Gi kundene en helt ny opplevelse	Trusler <ul style="list-style-type: none">- GoFundMe og Kickstarter er så godt integrert at det kan bli utfordrende å komme i gang.- Konkurrentene kan stjele eller starte med lignende konsept og ta i bruk blokkjede.

Kickstarter og gofundme er konkurrentene. Disse er konkurrenter fordi de tilbyr lignende tjenester og er godt etablert. FundConnect skiller seg fordi tjenestene er billigere og tilbyr alternative betalingsløsninger i tillegg til å gi kundene en bedre opplevelse.

Worbli som samarbeidspartner: For å forhindre hvitvasking og svindel må alle kunder som samhandler med blokkjeden være AML/KYC-verifisert. Derfor har FundConnect valgt å s Worbli-nettverket. Worbli er søsterkjeden av EOS som bygger bro mellom bank- og fintech-industrien og blokkjeden.

Risikovurdering/Beredskapsplan

Beredskapsplan

- **Sykdom, Skade, dødsfall** - helse-forsikring, overtidarbeid, midlertidig ansettelse/ringe vikar.
- **Svindel** - utvikle sikre løsninger som forhindrer svindel
- **hacking/cyber-attack/datakriminalitet** - ta forhåndsregler og utvikle et produkt og infrastruktur som er beskyttet mot e-kriminalitet.
- **innbrudd/ran** - sikrings-systemer, sensorer, sentralsystem, sikkerhets-kamera, bevegelse-alarm med kamera og avtale med en vekter-bedrift.
- **Internasjonale lover og regler** - Vi må ha en plan/oversikt som gjør at vi følger enhver lov- og internett regler ut i fra hvilke land og plass som det gjøres forhandlinger/business med.
- **konkurranse fra etablerte parter** - god markedsføring med konkurransedyktige betingelser.
- **sosial loffing** - sosiale sammenkomster hvor ansatte får fylt sitt sosiale behov, play hard work hard
- **ondsinnnet-ansatte** - Det vil bli gjort en background check og tatt politiattest på alle ansatte som blir hyret i firmaet.
- **usikkert strømnnett** - strømaggregat, UPS, backup på sky, backup på backup server og fysisk back-up i en bankboks i en bank er brukt for å forhindre tap av data.
- **Brann** - Brannalarm, sentralsystem og sprinklersystem utstyrt i bedriften. Det er også lagt inn manuelle brann-alarmer og brannslukningsapparater som kan bli tatt i bruk av de ansatte ved tidlig observasjon av brann. (brannkurs og brannøvelser blir tatt årlig)
- **Trusler/vold** - Ved trusler/vold vil Politiet bli varslet, og det vil bli anmeldt
- **Terror** - Det blir laget en terrorplan.
- **Lekkasje/miljøulykker** - Ved lekkasje/miljøulykker, vil det bli tidlig varsling og evakuering.
- **Eksplisjonsfare** - Ved eksplosjonsfare vil det bli gjort evakuering
- **Ulykker på reiser i utlandet** - reiseforsikring og helseordninger
- **Produksjonsstans som medfører tap/leveransesvikt.** - Backup-server som vil bli tatt i bruk.

Varslinger:

Intern varslinger: beredskapsleder, operativ leder, stableder, informasjonsansvarlig, innsatsleder

Eksterne varslinger: Brannvesenet, Politiet, Ambulanse, Dameier, REgulant, Eier av overliggende/underliggende nett, veimyndigheter, kommuner, arbeidstilsynet, DSB, NVE.

Organisering og samarbeidskontrakt

Prosjektet består av følgende deltakere:

Person	Rolle	Utdanning	Erfaring
Olve Eid	Prosjektleder	Student	Liten
Preben Johannessen	Assisterende leder	Student	HTML/CSS
Sindre Holtan	Team manager	Student	Liten
Joachim Leiros	Utvikler	Student	Liten
Roger Karlsen	Økonomisjef	Student	Java, C#

Revidert samarbeidskontrakt

1. Generelt

1.1 Bakgrunn for avtalen

I regi av Høgskulen på vestlandet har gruppen fått i oppgave å prosjektere en nettside eller app for gjennomføring av en innsamlingsaksjon.

1.2 Avtaleparter

Høgskulen på vestlandet som oppdragsgiver og deltakere ved Høgskulen på vestlandet som utviklere.

2. Den enkelte avtaleparts innsats

2.1 Framdriftsplan

Den enkelte avtalepart skal til enhver tid følge fremdriftsplanen som er presentert i gruppen. Dersom utfordringer fører til forsinkelse av arbeid skal dette gis beskjed om i god tid.

2.2 Ansvar

Den enkelte avtalepart plikter seg til å møte på obligatoriske forsamlinger med mindre trykkende plikter hindrer deltakeren i å delta.

Den enkelte avtalepart plikter seg til å utføre de oppgavene deltakeren blir tildelt. Ved gjentatt brudd av kontrakt, kan/vil den ansatte bli sparket av prosjektet.

3. Gyldighetsperiode

Perioden 01-08-2019 til 14.10.2020.

Referanseliste

[1] Worbli white paper - <https://d1r0t58ow9lja0.cloudfront.net/worbli-whitepaper.pdf>

[2] *Figur 1. McCarthy N. 1.7 Billion Adults Worldwide Do Not Have Access To A Bank Account (2017).*

Lest 25 oktober, 2019 fra

<https://www.forbes.com/sites/niallmccarthy/2018/06/08/1-7-billion-adults-worldwide-do-not-have-access-to-a-bank-account-infographic/#5d2505234b01>

[3] *Account ownership at a financial institution or with a mobile-money-service provider (% of population ages 15). (2018).* Lest September 9, 2019, fra

<https://data.worldbank.org/indicator/FX.OWN.TOTL.ZS>.