

**w e S e e**  
**AB**

Org nr: 556315-5679  
Phone: +46-76-1120808  
+46-493-67074  
[www.wesee.eu](http://www.wesee.eu)  
[lars@wesee.eu](mailto:lars@wesee.eu)

Det här dokumentet finns på  
[www.wesee.eu/2015/GWWoffert0208.pdf](http://www.wesee.eu/2015/GWWoffert0208.pdf)  
REF 1:  
[www.wesee.eu/2015/GWWdescription.pdf](http://www.wesee.eu/2015/GWWdescription.pdf)

Dno:  
N2015/1453/IF  
Handläggare:  
Lena Svendsen

2015-02-08  
2015-02-26  
Sid 1 (5)

Till  
SVENSKA STATEN  
co Innovationsrådet

## OFFERT

### GWW - The Global Wide Web

### Innovativ Upphandling av Innovativ Teknik

---

**Som uppfinnare som kört fast i 'den svenska paradoxen' önskar jag det nya innovationsrådet framgång. Förnyelse behövs.**

Trots en banbrytande uppfinning med enorm marknad har jag kört fast. Det annorlunda och banbrytande passar inte in i vårt föråldrade innovationssystem utformat för B2B-affärsmodeller och små innovationer i stora företag.

<http://www.wesee.eu/2015/wanted.pdf>

Jag ställer gärna mina erfarenheter till innovationsrådets förfogande så att de kommer till nytta.

På följande sidor förtydligar jag det nyss sagda. Där finns även en offert av arten förkommersiell upphandling.

## Den svenska paradoxen - mom22

I Sverige saknas affärsänglar med global B2C och C2C kompetens. Investerare med den kompetensen finns, men de går inte in i tidiga skeden. Sådana prospekt hamnar därför i en 'öken'. Förväxla inte det med 'dödsdalen' som är något helt annat, se bilaga 2.

Varken Vinnova eller Almi Invest beviljar kapital utan minst lika mycket privat kapital. Utan det privata kapitalet kommer företag i prekommersiell fas ej i åtnjutande av det statliga kapitalet. Ett team kostar, utan kapital kan vi ej skapa de nya team som behövs för att Vinnova och Almi Invest skall bevilja ansökan. Det uppstår ett mom22 som blir till en ökenvandring för många av oss uppfinnare. Det har förtjänstfullt beskrivits av i *Uppfinningars betydelse för Sverige*, bilaga 2. Men det verkar som om många ej läst eller förstått den utredningen.

Om de nya 1.2 miljarder kronor riskkapital skall hanteras av Almi Invest förbättras ej situationen och det går ej att på kort tid förändra invanda B2B attityder hos personalen på Vinnova och Almi Invest. Endast redan rika företag får nytta av det kapitaltillskottet.

Kapitalbehovet för att utveckla GWW skulle kunna handläggas i form av 'innovativ upphandling av innovativ teknik', se bilaga 1. EUs undantagsregler gör sådan upphandling möjlig. Det skulle kunna vara en lämplig användning av de 1.2 miljarderna som staten tillskjutit och som på det sättet kommer Sveriges befolkning till direkt nytta. Samtidigt blir det ett bra pilotfall för en ny innovationsmodell.

### Affärsänglar saknas

Incubatorerna Lead i Linköping, Chalmers Innovation och Företagsbyggarna i Växjö klarar inte heller situationen. *Eftersom vi historiskt inte med större framgång lyckats attrahera kapital för att bygga team har vi valt att inte engagera oss när teamet saknas.* De kan ungefär det som jag själv kan, jag är ganska erfaren, och den hjälp som jag verkligen behöver får jag inte.

Jag behöver bygga ett team för att utveckla och kommersialisera GWW, ca fyra månader tar det till användbar prototyp. Med tillgång till kapital kan jag själv bygga det team som behövs. Utan kapital klarar ej heller incubatorerna av det.

Med vänlig hälsning



**Lars Cornell**

Diploma in Business Administration,  
Part of the market, Engineer,  
Inventor and Project Manager.

Det här dokumentet finns på  
[www.wesee.eu/2015/GWWoffert.pdf](http://www.wesee.eu/2015/GWWoffert.pdf)  
REF 1:  
[www.wesee.eu/2015/GWWdescription.pdf](http://www.wesee.eu/2015/GWWdescription.pdf)  
Dno:  
N2015/1453/IF

Till  
**SVENSKA STATEN**  
**co Innovationsrådet**

## OFFERT

### Innovativ Upphandling av Innovativ Teknik

**Ref:**

*Regeringen söker nya användarvänliga lösningar ...* /Anna-Karin Hatt, IT-minister (C)

*Regeringen satsar 24 mkr på offentlig innovativ upphandling.* /Pressmeddelanden 2011-09-15

*Myndigheter, landsting och kommuner kommer i fortsättningen med kompetent stöd från Vinnova att kunna genomföra upphandlingar av lösningar som ännu inte nått marknaden.*

**weSee ab** erbjuder Sveriges ungdomar upp till 18 år GWW-tekniken i form av förkommersiell upphandling.

Eftersom ungdomarna kommer att använda GWW även i skolan erbjuds även lärare i kommunal eller statlig tjänst GWW-tekniken för att möjliggöra kommunikation med eleverna.

Som option kan erbjudandet utsträckas till att gälla hela Sveriges befolkning.

Erbjudandet omfattar nyttjanderätt av GWW-tekniken med programvara som då kan nedladdas utan tillkommande avgift och utan reklam.

GWW kan jämföras med WWW+Firefox+PowerPoint+Instagram, men eftersom tekniken är helt annorlunda, 'hemsidor' existerar ej, blir även nyttan något annorlunda. En närmare beskrivning finns här  
[www.wesee.eu/2015/GWWdescription.pdf](http://www.wesee.eu/2015/GWWdescription.pdf)

Under det första året ingår även:

- Kundsupport med felanmälan och erfarenhetsåtermatning (verifiering).
- En DNS-liknande server inkl. Facebookartad funktion, Big Data.

Den avtalade köpesumman är XX miljoner kronor i form av förkommersiell upphandling.

weSee ab  
Lars Cornell, VD

Svenska Staten  
gm .....

## GWW KEY FACTS

<http://www.wesee.eu/2015/GWW-KEY-FACTS.pdf>

Invention name	The Global Wide Web	
Acronym	GWW	
Type of invention	Disrupt	a paradigm
Inventor and patent holder	Lars Cornell	
Type of market from day one	B2C	
	<a href="http://www.wesee.eu/market/p555.jpg">http://www.wesee.eu/market/p555.jpg</a>	
Type of market second stage	C2C	
Possible market third stage	Internet of things	
Mature market size 1:st and 2:nd	2 000 000 000	users
	6 000 000 000	items
Market size 'Internet of things', M2M	Has to be investigated	
Market value B2C and C2C	> 100 000 000	€ annually
Type of market expansion	Avalanche	
Time to prototype for validation	4	months (note)
Time to break even	+ 6	months

Note: We are now half the way to a prototype. A testbench, to make objects and links, has already been developed and tested.

<http://www.wesee.eu/tech/p027.jpg>

### Abstract

GWW, the Global Wide Web, is a technique different from the WWW. The mature market is valued at two billion users with six billion connected devices, TV-sets, computers, eBooks and mobile phones. Added to this could be 'Internet of Things'.

With GWW you can build 2D and 3D structures and you can handle languages on object level, with WWW this is not possible.

The only competitor is the WWW. But as the technology is completely different the competition is only partial.

Typical markets are B2C and C2C of avalanche type while WWW typically has traditional B2B markets.

We expect the development and the future of the company to be similar to Skype, Spotify, Google and Facebook.

## Vi hamnar utanför boxen

Marknaden för GWW är ca sex miljarder (!) TV-set, datorer, läsplattor, mobiler och kanske "Internet for Things" med B2C och C2C-marknad. Jämför Firefox, Skype, Facebook, Google, Instagram, Wordfeud, Blogger och eBay. Försäljning, tillverkning och distribution behövs inte. Dock behövs det en del marknadsföring och en funktion för att hantera betalströmmar.

Introduktion (SKAPA-priset)

[www.wesee.eu/skapa/p005.jpg](http://www.wesee.eu/skapa/p005.jpg)

Jämförelse WWW / GWW

[www.wesee.eu/2013/099market.png](http://www.wesee.eu/2013/099market.png)

Exempel på användning

[www.wesee.eu/2012/gww-use.pdf](http://www.wesee.eu/2012/gww-use.pdf)

Beskrivning av marknad

[www.wesee.eu/market/index.php](http://www.wesee.eu/market/index.php)

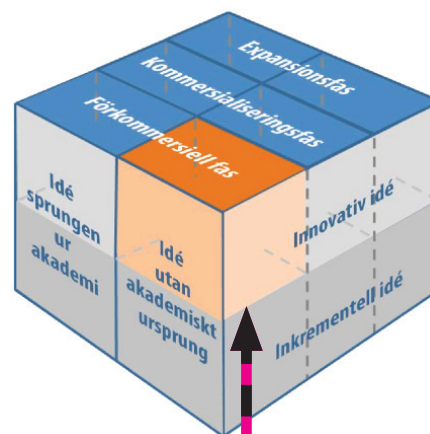
Beskrivning av teknik

[www.wesee.eu/tech/index.php](http://www.wesee.eu/tech/index.php)

Vi uppfinnare uppmanas att "tänka utanför boxen". När vi så gör det, lyckas och ger oss ut på kapitalmarknaden för att utveckla och kommersialisera uppfinningen upptäcker vi, att vi "hamnar utanför boxen". Det gäller även det kapital som Regeringen anförtrott Vinnova och Almi att förvalta.

Företaget **weSee ab** med GWW finns i den orangefärgade kvadraten i Figur 12 i rapporten "Uppfinningars betydelse för Sverige" av Frankelius och Norrman [www.vinnova.se/upload/EPiStorePDF/vr\\_13\\_03.pdf](http://www.vinnova.se/upload/EPiStorePDF/vr_13_03.pdf)

Den orangefärgade delen representerar innovativa idéer och uppfinningar som tagits fram av fristående uppfinnare. För den kategorin är befintliga innovationstöd ej väl utvecklade. Många erfarna personer pekar på att den orangefärgade delkuben är en lucka.



Svensk finansiering indelas vanligen i "sådd" + "expansion". Men det fungerar inte för B2C- och C2C-marknader där i stället "brobygggarfinansiering" behövs. När vår första prototyp går ut för verifiering på Internet befinner vi oss redan i expansionskedet.

