

Anders Meiton

Från: Idébanken.se [info@idebanken.se]

Skickat: den 21 februari 2010 17:34

Till: info@idebanken.se

Ämne: Nyhetsbrev från Idébanken.se, 1-2010

[Detta brev går även att läsa på www.idebanken.se /Nyheter](http://www.idebanken.se/Nyheter)



Nyhetsbrev nr 1- 2010

Hej Idébanksvän!

I den kreativa processen att utveckla en idé är det önskvärt att man tar flest steg framåt, som i tango.

När jag för drygt ett år sedan blev kontaktad av Entreprenörutbildningen på Handelshögskolan i Göteborg blev jag mycket inspirerad. Tänk 3 studenter, blivande entreprenörer, med akademiskt stöd, coacher, styrelseordförande mm som jobbar heltid för att utveckla idébanken till en ny nivå, idebanken.se 2.0. wooh.

Men så blev det inte. Det blev ingenting. Det blev ett fiasko. Studenterna med all tänkbar uppvaktning misslyckades totalt. Svårt att säga varför. Var uppgiften för svår? Jag tror att svaret är ganska enkelt. Det är lätt att prata om Open Innovation, men att genomföra ett projekt där den genuina känslan och förståelsen för att det lönar sig att ge för att få, den saknades. Om förståelsen för vilka faktorer som är avgörande saknas, då blir det lätt att man tappar fokus. Projektet spårade ur och alla försvann ut i intet. Det märkliga så här efteråt är att ingen tog sitt ansvar. Alla fegade iväg med svansen mellan benen.

Vad att göra?

Självklart är det ingen rolig situation att konstatera att idebanken som unik innovationstjänst på nätet är tillbaka på ruta ett. Nu gäller det att finna nya vägar. Kanske har du intresse för att överta idébanken.se. Jag är öppen för det mesta. Helst vill jag att någon övertar idébanken. Allt är till salu.

Vänliga hälsningar,

Anders Meiton

0708-490627

info@idebanken.se



Vet du någon annan som vill ta del av våra nyhetsbrev framöver? Maila oss deras e-postadress så ser vi till att även de blir upplysta.

Vill du av någon outgrundlig anledning inte längre ha vårt nyhetsbrev. Skicka ett e-post meddelande med "Nej tack" så tar vi bort dig från lista. Inga problem.