

## Erstkontakt Kongress – 9 Offene Fragen für spannende Projektideen

**Technologie-Kongress:** Nach einem Vortrag nehmen Sie sich ein Herz und stellen sich an den Stehtisch zu einem Industriekunden, der aus einem für Sie interessanten Unternehmen kommt.

Wie identifiziert man nun **interessante Projektthemen**?

Gehen Sie ruhig davon aus, dass der Industrie-Kunde sich den Vortrag nicht aus wissenschaftlichem Interesse besucht hat, sondern weil er die dort vorgestellte Technologie für eine seiner nächsten Projekte benötigt.

9 offene Fragen, die es Ihnen leichter machen, daraus für beide Seiten **interessante Projektthemen** zu identifizieren:

1. Wie interessant war denn für Sie dieser Vortrag?
2. Was hat Sie an diesem Vortrag besonders interessiert?
3. Welche Meinung haben Sie denn zum Punkt X des Referenten?
4. Welche Erfahrung haben Sie denn mit dieser Technologie gemacht?
5. Welche Einstellung haben Sie generell zu dieser Technologie?
6. Welche Anwendungen sind da für Sie/ Ihr Unternehmen interessant/ sinnvoll?
7. Welchen Zeithorizont haben Sie für den Einsatz dieser Technologie?
8. Wo liegen denn für Sie bei dieser Technologie die Herausforderungen?
9. Wie möchten Sie diese Herausforderungen angehen?

**Achtung!** Antworten auf die letzten Fragen können Ihnen Hinweise auf mögliche **Kooperationsfelder** geben! Das ist auch das **Ziel**, wenn man einen Fragenzyklus in dieser Form aufbaut.

Versuchen Sie also nicht, in allgemeiner Form „Interesse zu wecken“, sondern erfragen Sie **konkrete Arbeitsfelder** des Industrie-Kunden, zu denen Sie mit Ihren Technologien einen **Mehrwert** erzielen können.

Ich wünsche Ihnen dabei viel Erfolg!  
Ihr Hans-Lothar Busch  
[h-l.busch@mehr-industrieprojekte.de](mailto:h-l.busch@mehr-industrieprojekte.de)