

DER LOBBYIST DER GRÜNDER*INNEN

THE FOUNDERS' LOBBYIST

In unserer Rubrik „Talk im Innenhof“ stellen wir Ihnen Mitarbeiter*innen in ihren unterschiedlichen Rollenbildern vor. Für diese Ausgabe sprach Silvia Haselhuhn (CMC) mit Hans Peter Blahowsky, der seit 2018 als Startup-Coach bei uns arbeitet.

Peter, was macht ein Startup-Coach am AIT?

Meine Motivation ist, das Thema Entrepreneurship am AIT voranzutreiben. Wir wollen am AIT potenzielle Gründer*innen-Teams identifizieren und auf ihrem Weg zur Gründung eines Startups unterstützen. Ein Startup ist eine temporäre Organisation, die nach einem Geschäftsmodell sucht, das wiederholbar und skalierbar ist. Darin liegt auch der Unterschied zu einem Unternehmen: Startups suchen nach einem attraktiven Geschäftsmodell, während Unternehmen bereits ein solches Geschäftsmodell haben und es erfolgreich umsetzen und weiterentwickeln. Als Startup Coach begleite ich Gründer*innen-Teams auf ihrem Weg. Ich bin so gesehen der Interessensvertreter der Gründer*innen am AIT. Eine Gründung ist immer mit Risiko verbunden. Gründer*innen brauchen viel Mut, denn es gibt Unsicherheiten und Mehrdeutigkeiten auf diesem Gebiet. Eine Gründung wirft viele Fragen auf: Ist der Markt „ready“ für unsere Lösung? Können wir am Markt reüssieren? Schaffen wir das finanziell? Ich sehe mich auch als „Startup Catalyst“ – ein Katalysator, der schlussendlich chemische Reaktionen ermöglicht und beschleunigt.

Was ist das Spannende an deinem Job?

Das Spannende ist der Weg und Suchprozess, auf dem ich die Gründer*innen begleite. Da kommen viele verschiedene Fachbereiche und unterschiedliche Marktsegmente mit immer neuen Rahmenbedingungen zusammen. Ich lerne hier ständig dazu und sammle neue Erfahrungen. In Wien gibt es ein sehr reiches „Ökosystem“ für Startups. Da wollen wir uns entsprechend in die Netzwerke einbringen, diese nutzen und das AIT

als „Kaderschmiede für Startups“ positionieren.

Was waren deine vorherigen beruflichen Stationen vor dem AIT?

Ich habe an der Technischen Universität Graz Maschinenbau studiert und habe dann mein Doktorat im Bereich Computational Fluid Dynamics abgeschlossen. Mich haben dann schnell die Bereiche Produktmanagement und Vertrieb gereizt. Ich habe 17 Jahre lang im internationalen Vertrieb im Automobilbereich gearbeitet und habe dadurch ganz unterschiedliche Kulturen kennengelernt. 2009 habe ich mit drei anderen Kollegen ein Unternehmen gegründet – einen Betrieb für die Zuliefererindustrie. Ich bin sehr stolz darauf, dass wir damals ohne Fremdkapital den Start geschafft hatten. Unser Headquarter war in den

USA, wir hatten aber auch internationale Dependancen, z.B. in Deutschland, und mussten so von Anfang an eine sehr auf virtuelle und kollaborative Methoden ausgerichtete Organisation aufbauen. 2017 habe ich mich zurückgezogen und bin 2018 ans AIT gewechselt. Hier zunächst als Coach für unsere Business Manager*innen, dann aber sehr schnell verstärkt mit Blick auf die Gründung von Start-ups.

Was braucht es noch am AIT?

Ich wünsche mir, dass die Themen „Startups und Entrepreneurship am AIT“ noch stärker zum Tragen kommen. Neue Gründungen innerhalb der Firma sind keine Konkurrenz zur Firma, sondern eine Symbiose. Kolleg*innen, die ausgründen, dürfen wir nicht als Verlust ansehen, sondern als Bereicherung. Wir



Silvia Haselhuhn spoke to Hans Peter Blahowsky about the tasks and challenges of the start-up coach at AIT.

müssen das Thema Entrepreneurship möglichst früh in der Strategie mitdenken. Ich wünsche mir einen „open mind“ für Startups und ein vertieftes Verständnis für neue Verwertungsschienen. Und natürlich Anerkennung für unsere Gründer*innen: Es braucht Mut, das Risiko einer Gründung einzugehen. Und dieser Mut muss mit Anerkennung und Wertschätzung honoriert werden.

In our column “Courtyard Conversation” we introduce you to the employees in their various roles. For this issue, Silvia Haselhuhn (CMC) spoke with Hans Peter Blahowsky, who joined us in 2018 as a startup coach.

Peter, what does a startup coach do at the AIT?

My motivation is to advance the topic of entrepreneurship at the AIT. At the AIT, we want to identify potential founders teams and support them on their way to founding a startup. A startup is a temporary organization looking for a business model that is repeatable and scalable. Therein also lies the difference to a company: Startups are looking for an attractive business model, while companies already have such a business model and are successfully implementing and developing it. As a startup coach, I accompany founders teams on their way. I am the representative of the founders' interests at the AIT, so to speak. A foundation is always associated with risk. Founders require a lot of courage, because of the uncertainties and ambiguities in this area. A foundation raises many questions: Is the market “ready” for our solution? Can we succeed on the market? Can we do it financially? I also see myself as a “startup catalyst” - a catalyst that ultimately enables and accelerates chemical reactions.

So what's the most exciting part of your job?

The most exciting part is the path and search process on which I accompany the founders. This brings together many different specialist areas and different market segments with ever-changing framework conditions. I am constantly learning and gaining new experience here. Vienna has a very rich “ecosystem” for startups. We therefore want to get involved in the networks, make use of them and position the AIT as a “hotbed for startups”.

What was your previous professional experience before AIT?

I studied Mechanical Engineering at the Graz University of Technology and then completed my PhD in Computational Fluid Dynamics. I was then quickly attracted to the areas of product management and sales. I worked in international sales in the automotive sector for 17 years, which gave me the opportunity to get to know very different cultures. In 2009, I founded a company with three other colleagues - a company for the supplier industry. I am very proud of the fact that we managed to get started

without any outside capital at that time. Our headquarters were in the U.S., but we also had international branches, e.g. in Germany, and we thus had to establish an organization that was very focused on virtual and collaborative methods right from the start. I left in 2017 and moved to the AIT in 2018. Here, initially as a coach for our Business Managers, but then very quickly increasingly with an eye on the founding of start-ups.

What is still lacking at the AIT?

I would like to see the topics of “Startups and entrepreneurship at the AIT” become even more prominent. New startups within the company are not a competition to the company, but a symbiosis. We must not regard colleagues who start spin-off companies as a loss, but rather as an enrichment. We need to factor entrepreneurship into our strategy as early as possible. I would like to see an “open mind” for startups and a deeper understanding of new exploitation paths. And of course recognition for our founders: It takes courage to assume the risk of starting a business. And this courage must be acknowledged and appreciated.

TIME TO THINK BIG: Entrepreneurship and start-up initiative

New knowledge is generated and new technologies developed at the AIT in many subject areas. This expertise should constitute added value for our partners and for the business location Austria. This also includes the creation of start-ups and spin-offs. The AIT supports this process in a new entrepreneurship and start-up initiative.

Do you also have an idea or a successful business case that you would like to develop into an autonomous company? Our business and start-up coach Hans-Peter Blahowsky is at your disposal! He supports AIT founders with training and expertise in cooperation with a strong network of start-up experts, funding and venture capital organisations. Seminars and workshops are organized on an ongoing basis: **The next dates for Q&A sessions (always on the last Wednesday of the month) are 23 June, 30 July and 29 September, each at 3pm via MS Teams.**

All information on this issue - such as news from the industry, dates, templates for business plans, useful tips, and much more - are now also available in a new core topic on the Intranet, which is updated regularly:

**<http://intranet.ait.ac.at/projekte/entrepreneurship/>
hans-peter.blahowsky@ait.ac.at, DW: 4069, Mobile: +43 664 88390669**