



Managementberater

DR. HENRIK COLELL

PROFIL

Wie wir unsere zukünftige Energieversorgung auf der Basis von erneuerbaren Energien sicher und gleichzeitig klimaneutral gestalten können, beschäftigt mich mein gesamtes Berufsleben.

In den letzten 30 Jahren habe ich zwei Unternehmen gegründet und die Verantwortung für die Geschäftsführung, die Produktentwicklung sowie den Aufbau von neuen Geschäftsfeldern – auch international – übernommen. Beide Unternehmen sind auf über 250 Mitarbeiter gewachsen.

Meine berufliche Erfahrung umfasst die Themen Photovoltaik, deren Speicherung über Batterien und Wasserstoff und die Sektorenkopplung (Strom, Wärme, Mobilität). Hier verfüge ich über weitreichende Kenntnisse und ein entsprechendes Netzwerk.

Mein Wunsch ist, mein umfangreiches Wissen und meine Erfahrung an Unternehmen im Bereich Erneuerbare Energien weiterzugeben.

SOFT SKILLS

- analytisch
- lösungsorientiert
- 360 Grad Blick
- teamfähig
- empathisch
- wertschätzend

BERUFLICHER WERDEGANG

- Heute
Managementberater
- April 2022- Oktober 2024
HPS Home Power Solutions AG
Leiter Strategie und Produktmanagement
- Februar 2017 – März 2022
HPS Home Power Solutions GmbH
Gründer und Geschäftsführer
- Mai 2006- Januar 2017
Heliocentris Energy Solutions AG
CEO und CTO (ab Okt. 2011)
- August 1995 – April 2006
Heliocentris Energiesysteme GmbH
Gründer und Geschäftsführer

AUSBILDUNG

- März 1996
Freie Universität Berlin
Hemholtz-Zentrum für Energie
Promotion zum Dr.rer.nat.
- September 1990
Freie Universität Berlin
Diplom-Chemiker

BERUFLICHER WERDEGANG



SOFT SKILLS



- **Analytische Fähigkeiten**

Meine analytischen Fähigkeiten waren immer ein Garant für gute Geschäftsentscheidungen - egal ob Technik, Markt oder Finanzen.

- **Lösungsorientiert**

Lösungen für komplexe Herausforderungen zu identifizieren und so zu kommunizieren, dass sie umgesetzt werden können ist eine meiner Stärken.

- **360 Grad Sicht**

Meine Gabe das Ganze zu sehen und meine breite Erfahrung im Geschäftsaufbau erlauben mir verschiedene Bereiche im Unternehmen zu integrieren.

- **Teamfähigkeit**

Mein Arbeits- und Führungsstil ist kooperativ, geprägt von Transparenz und offener Kommunikation unabhängig von Hierarchien.

- **Empathie**

Mir fällt es leicht, mich in die Bedürfnisse und Stimmungen von Menschen und Teams zu versetzen.

- **Wertschätzung und Vertrauen**

Mein wertschätzender Umgang und meine offene Kommunikation schaffen schnell Vertrauen im Umgang mit Kund*innen und Kolleg*innen.

SPRACHEN

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch (Verhandlungssicher)
- Französisch (Grundkenntnisse)

HOBBYS

- Lesen
- Wandern
- Yoga
- Reisen

LEISTUNGEN

- **Strategieberatung und -umsetzung**

Ich unterstütze Unternehmen bei der Strategieentwicklung und -umsetzung, egal ob Start-ups in der Erschließung von ersten Geschäftsfeldern oder etablierte Unternehmen in der Transformation, der Übernahme eines Unternehmens oder der Auslandsmarkterschließung. Dabei geht es mir immer um die praktische Umsetzbarkeit, denn ohne eine realistische Strategieumsetzung bleibt am Ende nur beschriebenes Papier. Die Strategie muss zum Unternehmen passen!

- **Unternehmensentwicklung**

Unternehmen wollen wachsen – dafür gibt es verschiedene Möglichkeiten. Ich unterstütze Unternehmen in der Entwicklung von Geschäftsmodellen und in der Geschäftsentwicklung. Das kann sowohl eine neue Produkt-Roadmap sein als auch die Erschließung neuer Marktsegmente im In- und Ausland inkl. der dafür notwendigen Vorarbeit wie z.B. Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie die Erstellung von Businessplänen.

- **Implementierung von Portfolio- und Produktmanagement**

Ich unterstütze Unternehmen bei der Einführung eines Produkt- und Portfoliomanagements, um zum einen das bestehende Angebot noch besser am Markt zu platzieren und dabei gleichzeitig intern effizienter zu arbeiten - zum anderen, um die Einführung neuer Produkte von der Konzeption bis zur Auslieferung professionell zu steuern.

- **Organisation und Prozessentwicklung**

Ich unterstütze Start-ups und Wachstumsunternehmen in der Organisationsentwicklung und bei der Implementierung von Geschäftsprozessen. Dabei ist meine Devise: So viel wie nötig! Die Organisation muss zu den Menschen und zum Geschäftsmodell passen. Dies ist stets individuell und braucht die Einbeziehung der Mitarbeiter*innen und darf nicht verordnet werden!

- **Technologieberatung**

Etablierte Unternehmen fragen sich oft, ob der Einsatz neuer Technologien für ihre nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit notwendig ist – und wenn ja welche. Ich unterstütze Unternehmen bei der Auswahl, der Bewertung und der Implementierung neuer Technologien in ihr Angebotsportfolio – dies kann die Eigenentwicklung, die Kooperation oder auch über M&A passieren.

- **Finanzierung und Due Diligence**

Ich unterstütze Start-ups und Wachstumsunternehmen im Prozess der Finanzierung und zwar sowohl bei der Ansprache als auch bei der Unterlagenerstellung (Businessplan, Pitchdeck,...). Später im Prozess unterstütze ich auch bei der Erstellung von Datenräumen und der Durchführung der Due Diligence. Ebenso supporte ich Investoren bei der Durchführung einer Technical und Commercial Due Diligence im Bereich der Wasserstofftechnologie oder bei Batteriespeichern.