



Managementberater

ZEYAD ABUL-ELLA

PROFIL

Ich konnte über 15 Jahre Erfahrungen im Bereich der erneuerbaren Energien und im Unternehmensaufbau sammeln. Dies sowohl mit zentralen Großprojekten wie auch mit dezentralen Lösungen im Gebäudesektor. Meine Leidenschaft gilt hierbei sowohl den erneuerbaren Energien wie auch der unternehmerischen Strategie und deren Umsetzung. Die Wasserstofftechnologie nimmt eine besondere Position in meinem beruflichen Werdegang ein. Das dynamische Zusammenspiel von Markt, Technologie und einem Geschäftsmodell optimal für den unternehmerischen Erfolg auszugestalten, möchte ich mit meiner Erfahrung unterstützen. Entscheidender Faktor für den Erfolg ist immer auch der Mensch. Sachliche, transparente und werteorientierte Führung zu etablieren, ist ein entscheidender Erfolgsfaktor, um das Potential aller Mitarbeitenden zu erschließen.

Als Gründer, Geschäftsführer und später Vorstandsvorsitzender verantwortete ich den initialen Unternehmensfinanzierung und den -aufbau von 1 auf rund 250 Mitarbeiter für ein technologisch anspruchsvolles weltweit neues Produkt. Unternehmertum und Ingenieurswissen, sinnstiftende Technologien und ein herausforderndes dynamisches Umfeld sind mein berufliches Erfahrungsfeld.

SOFT SKILLS

- kommunikationsstark
- empathisch
- teamfähig
- motivierend
- innovativ

IN DEN MEDIEN

[>YouT_Example_1_de<](#)

[>YouT_Example2_en<](#)

BERUFLICHER WERDEGANG

- Heute:
Hochschuldozent
Managementberater
- April 2022 - November 2023
HPS Home Power Solutions AG
Vorstandsvorsitzender / CEO
- Januar 2015 - März 2022
HPS Home Power Solutions GmbH
Gründer und Geschäftsführer
- Oktober 2012 - Dezember 2014
Heliocentris Energy Solutions AG
Bereichsleiter HPS
- Januar 2008 - September 2012
Schlaich Bergermann & Partner
Bauingenieur & Projektleiter
Solarthermische Kraftwerke

AUSBILDUNG

- 12 / 2007
TU Berlin - Bauingenieurwesen
Abschluss Dipl. Ing.

Lehre

- ab SS 2025
BHT Berlin
Lehrbeauftragter im Fachbereich III
- WS 2011/12 – SS 2025
Technische Universität Berlin
Lehrtätigkeit „Bauten zur
Gewinnung erneuerbarer Energien“

BERUFLICHER WERDEGANG

2025	Selbstständiger Managementberater Lehrbeauftragter der BHT Berlin
2024	
2023	04 2022 – 11 2023 HPS Home Power Solutions AG Vorstandsvorsitzender / CEO • Formwechsel – Umwandlung der GmbH in die AG • Vorbereitung IPO • 500. picea verkauft kumulierter Auftragseingang von 0 auf >40 Mio.€
2022	• Auszeichnung Platz 16 Focus Wachstumschampion 2019-2022 (aus 1414 Unternehmen). • Umstellung des Geschäftsmodells von B2C auf B2B Vertrieb • Vorbereitung der Internationalisierung mit ersten Pilotprojekten in der DACH Region
2021	
2020	01 2015 – 03 2022 HPS Home Power Solutions GmbH Gründer und Geschäftsführer • Strategiedefinition, Businessplanung, Kapitalakquise • Unternehmensgründung gemeinsam mit Dr. Henrik Colell • Produktentwicklung, Fördermittelakquise, Patente, Entwicklungskooperationen mit Universitäten, Forschungseinrichtungen und Unternehmen • Unternehmensaufbau von 1 auf 250 Mitarbeiter, Personalentwicklung, Core Value Definition • Strukturaufbau im Unternehmen, Erweiterung der Geschäftsführung • Nach einer reinen FuE Phase, initialer Aufbau von Marketing, Vertrieb, Pilotfertigung und deutschlandweiten Installations- und Serviceteams • Fertigungsüberführung an Serienfertiger • Gewinn des Innovationspreises Berlin Brandenburg & E-Award der Intersolar • Erfolgreiche Platzierung in überregionalen Medien in Print, Fernsehen und neuen Medien • Markt- und Technologieführerschaft mit über 100 installierten Systemen und der höchsten medialen Reichweite für private Wasserstoffenergiespeicher im Gebäudesektor. • Erste Kooperationen mit Hausherstellern, Energieversorgern und Immobilienunternehmen
2019	
2018	
2017	
2016	
2015	
2014	10 2012 - 12 2014 Heliocentris Energy Solutions AG Bereichsleiter • Leitung des neu gegründeten Geschäftsbereichs „HPS“ bei der Heliocentris AG mit Verantwortung für die P&L der HPS Geschäftseinheit, deren Strategie, Geschäftsentwicklung, Produktentwicklung sowie Management und Marketing. Definition und Entwicklung der Heliocentris Home Power Lösung.
2013	
2012	01 2008 - 09 2012 Schlaich Bergermann & Partner Projektingenieur, Projektleiter • Solarthermische Parabolrinnen Kraftwerke mit einer Leistung von 50MW und einem Bauvolumen von rund 300 Mio. € in Spanien, Ägypten und den USA • Design, Lastermittlung inkl. Betreuung und Auswertung spezifischer Windgutachten, Auslegung und Konstruktion • Qualifizierung der Stahlbauer, Freigabe der Fertigungsstraßen • Maßgebliche Mitentwicklung der neusten Generation des momentan größten Parabolrinnenkollektors in gefördertem F&E Projekt
2011	

SOFT SKILLS



- **Motivation**

Jede Tätigkeit steht in einem Zusammenhang zu einem Unternehmensziel und erhält dadurch eine tiefere Sinnhaftigkeit. Diesen Zusammenhang sichtbar zu machen, gepaart mit einer transparenten, sachbezogenen Führung auf Augenhöhe und dem Vertrauen Gestaltungsraum und Verantwortung in die Hände von Mitarbeitenden zu geben, entfacht Motivation und Leistungsfähigkeit.

SPRACHEN

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

- **Innovationskraft**

Lösungen zu finden auch außerhalb des üblichen Rahmens war 10 Jahre stete Aufgabe beim Aufbau eines innovativen Technologieunternehmens mit weltweit neuem Produkt. Technisch, regulatorisch, in Marketing und Vertrieb, sowie politischer Kommunikation, war Neuland zu betreten und stets neue Lösungen zu finden.

- **Empathie**

Empathische Fähigkeiten waren Voraussetzung zum Aufbau von Mitarbeitern, Teams, Unternehmenskultur und einem Partnernetzwerk.

- **Kommunikation**

Sowohl intern im Unternehmensaufbau und der Mitarbeiterführung wie auch extern gegenüber Investoren, Gesellschaftern, Politik und Medien im Funk, Fernsehen und sozialen Medien gehörten zu meinen Aufgaben der letzten 15 Jahre.

- **Teamfähigkeit**

Der Erfolg des Teams gehört allen Mitgliedern gemeinsam. Ein zielorientiertes Handeln, welches durch das erfolgreiche Ergebnis des Teams motiviert ist, verschiebt den Fokus vom Ego auf das Team und die Aufgabe. Gerne nehme ich jede Aufgabe im Team ein, die für den Gesamterfolg die im Moment jeweils notwendige ist.

- **Technologie**

Sowohl bei größeren Kraftwerksanlagen wie auch bei dezentralen Lösungen im kleinen Leistungsbereich, war in der Vergangenheit die Aufgabe eine bestmögliche Lösung zu finden und zu realisieren. Dazu gehört die Technologieevaluation und Bewertung bestehender Technologien, sowie auch die Entwicklung neuer Lösungen und Produkte.

HOBBYS

- (fast) alle Ballsportarten
- Essen & Reisen & Snowboarden
- Schach & Jakkolo

LEISTUNGEN

- **Strategie**

Ich unterstütze Unternehmen dabei, eine optimale Antwort auf dynamische Marktveränderungen zu finden. Markt- und Wettbewerbsanalysen, die Analyse der Kundenbedürfnisse und Wünsche sowie regulatorische und globale Entwicklungen sind einzubeziehen. Die Analyse der Produkte, Dienstleistungen und Lieferketten bieten wichtiges Wissen, um ein Unternehmen optimal auszurichten. Wo die Erweiterung oder Anpassung eines Angebots einen USP erzeugen kann, können notwendige Kompetenzen entweder intern aufgebaut oder durch strategische Kooperationen geschaffen werden. Um die Unternehmensziele zu erreichen, sind neben den genannten externen Faktoren, auch die internen zu verstehen und auszurichten. Sind die Ziele intern transparent kommuniziert, passen die Kernwerte des Unternehmens und werden diese gelebt und haben die Mitarbeiter und Führungskräfte das notwendige Wissen, die Kompetenzen und Befugnisse, um eigenverantwortlich ihre Leistung im Sinne der Unternehmensziele auszurichten?

- **Kommunikation**

Kommunikation ist intern wie extern ein kritischer Erfolgsfaktor. In meiner beruflichen Vergangenheit durfte ich erfolgreich für komplexe Themen eine Unternehmenskommunikation in verschiedensten Richtungen aufbauen und möchte diese Erfahrung gewinnbringend für neue Unternehmen einsetzen. Seien es notwendige interne Change Prozesse die Mitarbeiter betreffend, Gesellschafter, die Kundenkommunikation oder auch Interessenshalter aus der Politik die zu adressieren sind - gerne unterstütze ich dabei, durch eine offene Kommunikation alle Beteiligten Parteien auf ein gemeinsames Ziel und Vorgehen auszurichten und damit den Unternehmenserfolg zu unterstützen.

- **Produkt & Technologie**

Ich unterstütze Unternehmen bei der Identifizierung und Nutzung von Marktchancen sowie bei der Entwicklung innovativer Produkte im Bereich erneuerbare Energien und im besonderen im Zusammenhang mit Wasserstoff. Auch bei einem Hardwareprodukt kann oft durch eine Digitalisierung ein erweitertes Produktangebot geschaffen werden. Ich unterstütze die Analyse und strategische Positionierung neuer Produkte, eine zielgerichtete Entwicklung bis hin zur Markteinführung, immer mit dem Ziel, ein profitables Produktgeschäft zu etablieren und Wettbewerbsvorteile zu generieren.

Technologisches Know How ist ein äußerst wertvolles Gut und ein signifikanter Wettbewerbsvorteil. Ich unterstütze Unternehmen dabei, technologisches Know How zu identifizieren, zu sichern, in neue Produkte zu übersetzen und Wertschöpfung zu vertiefen.

- **Finanzierung**

Das für eine Geschäftsentwicklung notwendige Kapital zur Verfügung zu haben ist eine zwingende Startvoraussetzung für eine erfolgreiche Unternehmung. Das Management sollte seine Kraft und Expertise auf die Geschäftsentwicklung fokussieren. Ich unterstütze Unternehmen dabei den Finanzierungsprozess erfolgreich durchzuführen und das Management bestmöglich dabei zu entlasten. Die Unterlagenerstellung und Ausgestaltung der Investorenansprache und ggf. die Steuerung von Dienstleistern, die Erstellung von Datenräumen und die Begleitung des Prozesses gehören hierbei zu operativen Themen.