



Friedhelm Best

Cross-Border Interim Manager

DDIM.

Internationale Komplexität ist mein Maschinenraum.

Ich übernehme die Gesamtverantwortung für internationale Tochtergesellschaften, wenn Ergebnis, Struktur und Führung unter Druck stehen. Als Geschäftsführer und Regionalleiter Europa und Asien Pazifik habe ich Organisationen stabilisiert, Profitabilität wiederhergestellt und nachhaltiges Wachstum aufgebaut.

Mein Fokus liegt auf klarer Steuerung von P&L, Liquidität und operativer Performance. Ich treffe schnelle Entscheidungen, setze konsequent um und schaffe messbare Ergebnisse innerhalb weniger Monate. Projekte übernehme ich dort, wo unternehmerische Führung sofort Wirkung zeigen muss.

Strategische Schwerpunkte

- Internationalisierung & Skalierung
- HQ-Region Alignment
- KPIs & Performance Management
- Komplexitätsreduzierung & Strukturaufbau
- Prozess Management

Operative Expertise

- Sales-Ops, KAM, Pipeline-Management
- Restrukturierung (Orders, Revenue, EBIT, Working Capital)
- Technologieintensive Industrien
- Turnaround & Transformation

Rollen/Funktionen

- Interim CEO / Managing Director
- Interim Regionalleitung
- Fractional CEO, COO
- General Management
- Reorganisation / Restrukturierung

Gelieferte Performance - Wirkung in Zahlen

+160%

Angebotsvolumen
25 > 65 Mio. €

+24 pts

EBIT
Steigerung

20 Mio €

Großprojekte
bis zu diesem Wert

2x

Umsatz Verdoppelung
in 4-5 Jahren

400

Digital Bahnübergänge
erfolgreich implementiert



Headquarter - APAC Brückenbauer

Nahtlose Integration zwischen europäischer Konzernlogik und asiatischer Marktdynamik



Kommerzielle Performance

Sales-Ops, Key Account Management, präzises Forecasting und Pipeline-Steuerung



Operative Stabilisierung

Struktur, Tempo und Führung in komplexen Delivery-Umfeldern



Technologie-Expertise

Tiefes Verständnis für Industrieautomation, Maschinenbau und Elektrotechnik



Regional Organisation in Asien Pazifik - Profitabilität und Marktwachstum

Rolle:

Vice President & Geschäftsführer

Branche:

Industrie Automatisierung

Länder:

Australien, Malaysia, Singapur

Umsatz:

>20 Mio. EUR

Mitarbeiter:

>80

Herausforderungen:

Heterogene Neiderlassungen, dezentrale Strukturen, unzureichende Marktkenntnis und ineffiziente Prozesse führten zu Margen- und Marktanteilsverlusten. Kulturelle Unterschiede, fehlende Standardisierung und Kommunikationsprobleme erschwerten die Zusammenarbeit und verlangten eine Neuausrichtung.

Maßnahmen:

Aufbau einer starken Regionalorganisation, Zusammenführung zentraler Funktionen, Regionalisierung der Vertriebsleitung, Einführung eines regionalen Marketingteams Prozessharmonisierung und. Ineffiziente Standorte wurden geschlossen, Best-Cost Location ausgebaut und Qualitätsmanagement nach Konzernvorgabe eingeführt.

Ergebnisse:

Umsatzwachstum von 12 % p.a., Book-to-Bill-Ratio von 1,0 auf 1,4 gesteigert, vollständige Kreditrückzahlung, 28 % weniger Administrationskosten und gestärkte Marktposition in Asien-Pazifik durch vereinheitlichte Prozesse und gesteigerte Effizienz.

Aufbau einer europäischen Vertriebsorganisation - Effektive Verkaufsstrategie für nachhaltigen Auftragseingang

Rolle:

Sales Director & Geschäftsführer

Branche:

Industrie Automatisierung

Länder:

Frankreich, Italien, Niederlande

Umsatz:

>35 Mio. EUR

Mitarbeiter:

>75

Herausforderungen:

Die Vertriebsorganisation war fragmentiert, Synergien und strategische Abstimmung fehlten. Wachstumspotenzial blieb ungenutzt, da lokale Teams und Partnernetzwerke nicht ausreichend eingebunden waren, neue Märkte wie Bahntechnik und Atomenergie sowie Regionen ohne Tochtergesellschaften konnten nicht optimal erschlossen werden.

Maßnahmen:

Aufbau einer regionalen Vertriebsstruktur, Stärkung lokaler Teams, Einsatz von Key-Account-Management und Sales Channel Management, Ausbau der lokalen Service- und Schulungskapazitäten. Einführung neuer Kundenlösungen, enge Kooperation mit Distributionspartnern und Anpassung von Lösungsstrategien an lokale Bedürfnisse.

Ergebnisse:

Durch Gewinnung neuer Kunden und Großprojekte, starkes Wachstum in Bahntechnik- und Atomenergiemärkten (28 % Umsatzanteil), sowie Expansion in afrikanische Länder wurde ein nachhaltige jährliche Wachstumsrate von 16 % erreicht, welche das Zweifache vom Marktwachstums entspricht.

Transformation OEM-Vertrieb - Strategischer Wandel hin zu kundenorientierten Lösungen

Rolle:

Programm Manager

Branche:

Elektrotechnik

Länder:

Deutschland, Frankreich, Italien, Polen, Tschechien

Umsatz:

>85 Mio. EUR

Projektteam:

>65 Teilnehmer

Herausforderungen

Der Fokus auf produktorientierten Komponentenverkauf führte zu Marktanteilsverlusten. Ziel war die Umstellung auf einen kundenzentrierten Ansatz mit Fokus auf anwendungsorientierte Lösungen und ausgewählten Kundensegmenten.

Maßnahmen

Eine zuvor entwickelte OEM-Vertriebsstrategie wurde in 12 Ländern umgesetzt. Dazu gehörten Potenzialanalysen, Erarbeitung von Geschäftsplänen, Aufbau von OEM-Teams, Durchführung von Schulungen und Marketingkampagnen sowie die Einführung von Value-Added Services und Produkthanpassungen.

Erfolge

Die Neuausrichtung steigerte das Cross-Selling-Geschäft um 9,1 % und erzielte in drei Jahren eine jährliche Wachstumsrate von 10,2 %. Die Strategie wurde als Erfolgsmodell in ein späteres Post-Merger Integration Projekt übernommen.



Vita - Internationale Stationen im Mittelstand

Asia-Connect Executive Partners Pte. Ltd., Singapur

Partner

Unterstützung von Unternehmen in Asien durch temporäre Führungskräfte auf Executive-Ebene, operative Projektumsetzung sowie grenzüberschreitende Transformationsleistungen

seit 2025

BEST-inter APAC Pte. Ltd., Singapur

Gründer & Interim Manager

BEST-inter unterstützt das Wachstum deutscher Mittelstandsunternehmen in Asien-Pazifik, durch vertrauensvolles Interim Management, operative Exzellenz und kulturelles Verständnis.

seit 2024

HIMA Asia-Pacific Pte. Ltd., Singapur

Australien, Malaysia, Taiwan, Südkorea

Vice President Region Asia Pacific & Geschäftsführer

Aufbau Regionalorganisation und Restrukturierung in Australia, Südkorea und Malaysia, zur Gewinnung von Marktanteilen und Steigerung der Profitabilität, sowie Entwicklung neuen Märkten, wie Bahnindustrie und Digitalisierungslösungen in O&G und Chemie.

2016 - 2024

HIMA Paul Hildebrandt GmbH, Brühl

Frankreich, Italien, Benelux, Slowakei

Sales Director Europe & Africa und Geschäftsführer

Schaffung einer Regional Organisation und Restrukturierung von Vertrieb & Marketing zur Verdoppelung des Kerngeschäftes und Gewinnung von Großprojekten und Ausbau des Services Umsatzes.

2011 - 2016

Eaton Industries GmbH (ehemals Moeller GmbH), Bonn

Director Global Key Account Manager Industry

Aufbau des globalen Key Account Management und anschließend Integration in Eaton Organisation. Etablierung einer OEM Vertriebsorganisation in Europa und Ausrichtung auf vertikale Märkte zur Gewinnung von Marktanteilen und Großkunden

2002 - 2011

HARTING Deutschland GmbH & Co. KG, Minden

Key Account Manager Automotive Production

Aufbau eines Key Account Management für Automobilhersteller zur Erreichung von Hersteller Freigaben und Leitung von Projekten für den Vertrieb bei Maschinen- und Anlagenbauern

1996 - 2002

Ausbildung

Executive Education

2019, INSEAD, Singapur
Leading Business Transformation in Asia

Diplom Wirtschaftsingenieur (FH)

1995, Fachhochschule Ostfriesland, Emden
Diplomarbeit an der De Montfort University
Leicester, England

Diplom Ingenieur (FH) Feinwerktechnik

1993, Fachhochschule Wilhelmshaven
Diplomarbeit am Bremer Institut für
Angewandte Strahltechnik (BIAS)

Mitgliedschaften & Ehrenämter

Singaporean-German Chamber of Industry and Commerce (AHK Singapur)

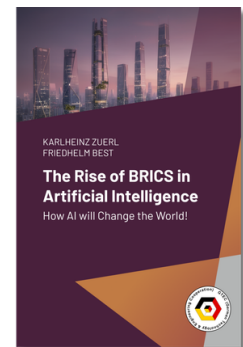
seit 2018 - Vorsitzender des Komitee für Mittelstand und regionale Märkte
2020 - 2024 - Vize Präsident und Vorstandsmitglied

IChemE Safety Center, Australien

2018 - 2024 - Firmenrepräsentant

Publikation

The Rise of BRICS in
Artificial Intelligence -
How AI will Change the World!
Buch - Co-Autor | [Amazon](#)



Esenser Straße 259, 26607 Aurich
160 Robinson Road, #14-04 SBF Center, Singapore 068914
friedhelm.best@best-inter

+49 174 6214548
+65 9335 7198
www.best-inter.biz