SB.

INTERIM COO · FRACTIONAL COO · SPARRING

Sebastian Bruns

Operative Führung auf Zeit

Geschäftsführung oder COO-Rolle bei Vakanz, Integration nach einer Übernahme oder in Wachstumsphasen. Vor Ort, remote oder hybrid, auf Tagesbasis.

VERFÜGBARKEIT
ab sofort

FORMATE
Interim 3–4 Tage/Woche · Fractional 1–2 Tage/Woche · Sparring tageweise

REGION
Deutschland, Österreich, Schweiz · Raum München

sebastian@sebastianbruns.com www.sebastianbruns.com linkedin.com/in/sebastianbruns

PROFIL

Siebzehn Jahre Führungsverantwortung: zehn Jahre Aufbau und Leitung der amerikanischen Tochter von united-domains in Boston, sieben Jahre im Vorstand der neubau kompass AG bis zum Verkauf an Scout24 und durch die Integration in den Konzern. Operative Gesamtverantwortung für Zahlen, Menschen, Standorte und Dienstleister, Teams bis 45 Mitarbeitende, Berichterstattung an Aufsichtsrat und Gesellschafter. Von Kolleginnen und Kollegen als ruhig, zugänglich und klar beschrieben.

KOMPETENZFELDER

- Operative Gesamtverantwortung und P&L
- Aufbau von Führungsteams und zweiter Führungsebene
- Internationaler Geschäftsaufbau (USA), Standorte, Dienstleister
- Post-Merger-Integration und Transaktionsbegleitung
- Budget, Forecast, Reporting an Aufsichtsrat und Investoren
- Business-Case-Review und Sparring für Geschäftsführung

ERFAHRUNG

Sebastian Bruns · Interim Management, Wolfratshausen · Interim COO / Fractional COO, selbstständig — seit 07/2026

Operative Verstärkung für Geschäftsführungen bei Vakanz, vor und nach einem Unternehmenskauf (Due Diligence bis Post-Merger-Integration) und in Wachstumsphasen; Fractional COO für Startups und Scale-ups; Sparring für Geschäftsführung und Gesellschafter. Unternehmen mit 20 bis 150 Mitarbeitern.

neubau kompass AG, München · Vorstand (COO) — 04/2019 – 06/2026

Operative Gesamtverantwortung für alle nichtvertrieblichen Bereiche, zeitweise auch Vertrieb. Fünf Direct Reports, 45 Mitarbeitende, rund 10 Mio. € Umsatz bei 30 bis 35 Prozent EBITDA-Marge.

- Unternehmen von 20 auf 45 Mitarbeitende und von 2,7 auf rund 10 Mio. € Umsatz entwickelt, Führungsteam aufgebaut
- Verkauf an die Scout24 SE auf Verkäuferseite gesteuert: Datenraum, viermonatige Buyer Due Diligence, Käuferpräsentationen, Kaufvertragsabstimmung
- Post-Merger-Integration als Steering Committee Member und Workstream Owner für sieben Funktionsbereiche in zwölf Monaten planmäßig abgeschlossen, operatives Geschäft ohne Einbußen weitergeführt
- Sales-Integration mit Rightsizing und Migration in Konzernsysteme, Office-Footprint um 50 Prozent reduziert

ERFAHRUNG (FORTSETZUNG)

united-domains AG, Starnberg · CEO/President der US-Tochtergesellschaft, Cambridge MA — 08/2009 – 03/2019

Gründung und operative Führung der US-Einheit über zehn Jahre im Hybridmodell Boston/Starnberg.

- Aufbau von null auf 3,5 Mio. USD Umsatz und 100.000 Kunden, innerhalb eines Jahres profitabel
- Kompletter Standortaufbau: Gesellschaftsgründung, Banken, Payroll, Büro, erste Einstellungen
- Führung cross-funktionaler Teams über zwei Kulturkreise

4c media, Bayreuth · UX/UI und Frontend-Entwicklung — 2007 – 2009

AUSGEWÄHLTE REFERENZEN

> *„Er bringt die seltene Kombination aus strategischem Überblick, operativer Tiefe und menschlicher Integrität mit, die auf dieser Ebene entscheidend ist."*
>
> **Dr. Gesa Crockford** · Geschäftsführung Immobilien Scout GmbH · Käuferseite der Transaktion

> *„Ich kenne wenige Manager, die operative Exzellenz und unternehmerisches Denken so glaubwürdig verbinden. Er ist genau der Typ Führungskraft, der man ein Unternehmen anvertraut."*
>
> **Florian Huber** · ehem. Vorstand united-domains AG · ehem. Aufsichtsratsvorsitzender neubau kompass AG

> *„Er hat bei der Vorbereitung des M&A-Prozesses, bei der Präsentation gegenüber den Interessenten, in der Due-Diligence-Phase und in den Verhandlungen hervorragende Arbeit geleistet."*
>
> **Daniel Grözinger** · Partner Parklane Capital · M&A-Berater beim Verkauf an Scout24 (Übersetzung aus dem Englischen)

> *„Was mich an Sebastian am meisten beeindruckt, ist seine echte Menschlichkeit. Er hat immer ein offenes Ohr, begegnet Menschen mit Respekt und sorgt aufrichtig für ein Umfeld, in dem Menschen ihre beste Arbeit leisten können."*
>
> **Thomas Reimer** · ehem. Mitarbeiter bei united-domains und neubau kompass (Übersetzung aus dem Englischen)

Vollständige Referenzschreiben auf Anfrage.

TYPISCHE EINSATZSITUATIONEN

- Vakanz in Geschäftsführung oder COO-Rolle, Überbrückung bis zur Nachbesetzung
- Integration nach Übernahme, auf Käufer- oder Verkäuferseite
- Vorbereitung eines Unternehmensverkaufs, Datenraum und Due Diligence
- Series-A/B-Unternehmen, die operative Struktur ohne Vollzeit-COO brauchen
- Business-Case-Review und Sparring für Geschäftsführung und Vorstand

RAHMEN

Zusammenarbeit auf Tagesbasis, vor Ort, remote oder hybrid. Deutschlandweit, in Österreich und der Schweiz, auf Anfrage darüber hinaus. Reisekosten nach Aufwand. Start in der Regel innerhalb von zwei bis vier Wochen, einzelne Sparringstage kurzfristig. Tagessatz auf Anfrage.

AUSBILDUNG UND WEITERBILDUNG

- B.A. Germanistik und Angewandte Informatik, Universität Bayreuth
- INSEAD Executive Education, Transforming Your Business with AI (2026)
- NYU Stern Leadership Training (2014)
- SVPG Product Management, San Francisco (2017)

SPRACHEN

Deutsch (Muttersprache) · Englisch (verhandlungssicher)