

Dennis Kulla

Berlin · +49 157 8191 3487 · d.kulla@effizienzbuchhalter.de
www.effizienzbuchhalter.de · www.linkedin.com/in/dennis-kulla
15+ Jahre Erfahrung · Automatisierung · CFO-Sparringspartner



Interim-Buchhalter

mit 15+ Jahren Erfahrung im Konzern & Mittelstand. Ich stabilisiere Abschlussprozesse, senke Fehlerquoten und beschleunige Abläufe durch klare Standards und Automatisierung (DATEV · SAP · VBA).

Top-3-Erfolge

- **Forderungsverluste 5 % → 0,1 %** durch Mahnworkflow & Bonitätschecks (PROWIB)
- **Personalaufwand –50 %** durch Aufgabenbündelung & Automatisierung (LeitOn)
- **Liquidität gesichert** via tagesaktuelle OP-Pflege & Zahlungssteuerung (mehrere Stationen)

Schwerpunktbereiche

Monats-/Jahresabschluss · OP-Management & Mahnwesen · Automatisierung (VBA/DATEV) · Prozessstandardisierung · Teamführung & Übergangssteuerung · Reporting/Power BI · SAP S/4HANA & R/3 · DATEV Pro · Liquiditäts-/Zahlungssteuerung

Beruflicher Werdegang

Interim-Buchhaltung · Effizienz Buchhalter GmbH, Berlin · 01/2020 – heute

- Abschlussprozesse stabilisiert (Checklisten, 4-Augen-Gates) → **pünktliche Monatsabschlüsse**
- Intercompany & Zahlungsprozesse gestrafft → **Liquidität gesichert, Durchlaufzeiten runter**
- Automatisierungen (DATEV + VBA) umgesetzt → **manuelle Aufwände deutlich reduziert**

Leitung Buchhaltung · GHT Mobility GmbH, Berlin · 04/2017 – 12/2019

- 10-köpfiges Team geführt; operatives Tagesgeschäft & Abschlüsse verantwortet
- Liquiditätsplanung & -steuerung aufgesetzt → **Zahlungsfähigkeit sichergestellt**
- Qualitätsmanagement eingeführt → **Transparenz & Steuerbarkeit erhöht**

Alleinbuchhaltung · PROWIB GmbH, Berlin · 09/2016 – 03/2017

- Mahnwesen & Bonitätsprüfungen neu organisiert → **Forderungsverluste 5 % → 0,1 %**
- Abschlüsse, Anlagenbuchhaltung, Zahlungsverkehr & Kontenklärung end-to-end verantwortet

Alleinbuchhaltung · LeitOn GmbH, Berlin · 09/2011 – 09/2016

- Handlungsempfehlungen für GL, Liquidität rauf → **Reportingbasiertes Controlling etabliert**
- Aufgabenbündelung & Standardisierung → **Personalaufwand –50 %**

Ausbildung & Schulungen

Fachkraft für Buchhaltung mit DATEV · DATEV Kostenrechnung · DATEV Mahnwesen · Controlling · DATEV Zahlungsverkehr · Java-Programmierung · Dynamics NAV

EDV

DATEV Pro
Excel/VBA
SAP & Sage KHK
Navision



11/2024–07/2025 · PD – Berater der öffentlichen Hand GmbH · Projektleiter Prozessoptimierung (ad interim) · DATEV, Excel/VBA



Ausgangslage & Zielbild: Hohe manuelle Durchlaufzeiten, doppelte Arbeitsschritte, heterogene Arbeitsweisen zwischen Teilteams. Ziel: Durchsatz erhöhen, Fehlerquellen schließen, Kapazität freisetzen – ohne zusätzliche FTE.

Tagesgeschäft & Maßnahmen: Vollständige Ist-Prozessaufnahme (AR/AP/Bank/Anlagen/Close), Engpassanalyse, ROI-Roadmap mit Quick Wins vs. strukturellen Hebeln. Einführung standardisierter Kontrollen (4-Augen-Gates, Abgrenzungs-Checklisten), Arbeitskalender für den Monatsabschluss (Cut-off, Rollen, SLAs), VBA-gestützte Automatisierung (Stapelbuchungen, Prüfprotokolle, Import-/Export-Routinen), RACI-Modell und Übergaben ohne Medienbruch.

Ergebnisse: Zeitersparnis 45–100 % in Kernprozessen, ≈ 2 FTE Kapazität gehoben, prüfungsfest/revisionssicher dokumentiert.

Auftraggeberdaten: Branche: öffentliche Beratung · Mitarbeiter: 1.250

07/2024–12/2024 · VTG GmbH · Buchhalter (ad interim) · SAP R/3 & SAP S/4HANA



Ausgangslage & Zielbild: Systemmigration R/3 → S/4HANA; operatives Tagesgeschäft durfte nicht ins Stocken geraten.

Tagesgeschäft & Maßnahmen: End-to-End-Bearbeitung von Eingangsrechnungen bis Zahlungslauf, OP-Pflege, Forderungsmanagement, Abstimmungen; parallele Arbeit in R/3 und S/4, Cutover-Drehbuch, „Hypercare“ (Fehlerlog, Korrekturroutinen), Kontierungsregeln dokumentiert, Black-/Whitelist für Zahlungslogik.

Ergebnisse: Tagesgeschäft ohne Backlogs, Zahlungsläufe 100 % termingerecht.

Auftraggeberdaten: Branche: Logistik/Waggonvermietung · Mitarbeiter: 2.850

01/2024–03/2024 · Lornamead GmbH · Buchhalter (ad interim) · QAD



Ausgangslage & Zielbild: Betriebsprüfungsnahes Umfeld, Abschluss unter Zeitdruck; sichere Zahlungsprozesse und saubere Übergabe.

Tagesgeschäft & Maßnahmen: Monatsabschlüsse, Zahlungsläufe & Direct Payments, Zahlungseingangs-Matching, AR/AP-Buchungen, Klärfalllisten und Fälligkeitensteuerung; Übergabedokumentation (Schnittstellen, Kontierungslogik, Prüfpfade).

Ergebnisse: Abschlüsse pünktlich.

Auftraggeberdaten: Branche: Konsumgüter/Kosmetik

03/2023–01/2024 · ESN / The Quality Group GmbH · Forderungsmanager (ad interim) · Büroware/Webware



Ausgangslage & Zielbild: Überfällige Forderungen belasteten Liquidität und Working Capital. Ziel: Cash schnell heben.

Tagesgeschäft & Maßnahmen: Mahn-TOM (Target Operating Model), Risikopriorisierung nach Altersklassen/Bonität, Schnittstelle Kreditversicherung, OP-Pflege, Bankbuchhaltung, automatisierte Reminder-Zyklen.

Ergebnisse: Überfällige Forderungen -70 % in 4 Monaten, DSO 54 → 38 Tage, >30-Tage-Volumen 2,1 Mio. € → 630 T€.

Auftraggeberdaten: Branche: Food/Supplements · Mitarbeiter: 1.200

01/2023–02/2023 · PD – Berater der öffentlichen Hand GmbH · Berater-Controller (ad interim) · DATEV Pro



Ausgangslage & Zielbild: Hoher manueller Aufwand in Bankbuchhaltung und Kontenabstimmung.

Tagesgeschäft & Maßnahmen: Kontenlogik geschärft, Automatisierungsbausteine für Bankimport/Regeln, Kostenstellenstruktur konsolidiert, Abstimm-Dashboard (Abweichungen, Aging, Status).

Ergebnisse: -40 % Bearbeitungszeit in der Bankbuchhaltung, Transparenz: täglicher Status statt wöchentlicher.

Auftraggeberdaten: Branche: öffentliche Beratung · Mitarbeiter: 1.250

04/2022–11/2022 · Lendis GmbH · Leiter Buchhaltung (ad interim) · DATEV



Ausgangslage & Zielbild: Kleines Setup (2 FTE), Abschlussqualität & -pünktlichkeit sollten stabilisiert werden.

Tagesgeschäft & Maßnahmen: Steuerung Monats-/Jahresabschluss, Standardisierung OP/Bank/Forderungen, Qualitätssicherung (Stichproben, Exception-Reports), Teamführung & Coaching, KPI-Board (on-time Close, Korrekturquote, Aging).

Ergebnisse: Mitarbeiterzufriedenheit um bis zu 50 % (intern), On-time Close 8/8 Monate, Korrekturquote 9 % → 3 % (-67 %).

Auftraggeberdaten: Branche: B2B-Equipment as a Service · Mitarbeiter: 100

11/2021–02/2022 · PD – Berater der öffentlichen Hand GmbH · Berater-Controller (ad interim) · DATEV, Excel/VBA



Ausgangslage & Zielbild: Uneinheitliche Kostenstellenlogik, Reporting aufwendig.

Tagesgeschäft & Maßnahmen: Kostenstellenmodell entworfen & ausgerollt, VBA-Routinen zur Stammdatenpflege/Report-Erstellung, Guidelines (Buchungsbeispiele, Mapping-Tabellen), Training-Sessions.

Ergebnisse: Neues Kostenstellensystem eingeführt, erfolgreich im laufenden Betrieb verankert.

Auftraggeberdaten: Branche: öffentliche Beratung · Mitarbeiter: 1.250

06/2021–10/2021 · Gansel Rechtsanwälte · Buchhalter (ad interim)



Ausgangslage & Zielbild: Prüfintensive Corona-Hilfen und hohe Qualitätsanforderungen; skalierbarer Durchsatz.

Tagesgeschäft & Maßnahmen: Bilanz/GuV-Prüfungen, Plausibilisierungen, Kosten-/Umsatzprognosen, enges Arbeiten mit Prüf-/Fachabteilungen, Dokumentationsstandards geschaffen (Nachvollziehbarkeit, Belegketten).

Ergebniss: Durchsatz 5 Bilanzen/Woche → Platz 1 von über 10 Interim Buchhalter.

Auftraggeberdaten: Branche: Rechtsdienstleistungen · Mitarbeiter: 300

01/2021–04/2021 · NIRx Medical Technologies · Alleinbuchhalter (ad interim) · DATEV



Ausgangslage & Zielbild: Kontenklärung und Abschlussroutine im Fokus.

Tagesgeschäft & Maßnahmen: Monats-/Jahresabschluss, Anlagenbuchhaltung, Kontenklärungs-Sprints, Coaching für interne Kräfte, Standardchecklisten.

Ergebnisse: Klärfälle 320 → 95 (-70 %), Close-Dauer von 9 Tagen → 6 Tage (-33 %), Fehlerrate Post-

Close von 6 % → 2 %.

Auftraggeberdaten: Branche: Medizintechnik · Mitarbeiter: 50

09/2020–03/2021 · Johannesstift Diakonie gAG · Buchhalter (ad interim) · SAP S/4HANA



Ausgangslage & Zielbild: Aufwändige **Intercompany-Abstimmungen**, hohe Klärfalllast.

Tagesgeschäft & Maßnahmen: IC-Regelwerk (Fristen, Nachweise, Abweichungstoleranzen), Kontenklärungs-Pipeline mit SLAs, S/4-Sichten vereinheitlicht, (Abgrenzungen, Rückstellungen, Inventurpflege).

Ergebnisse: Personalaufwand -50 % in IC-/Kontenklärung, Offene IC-Differenzen 1,2 Mio. € → 0,4 Mio. €.

Auftraggeberdaten: Branche: Gesundheits-/Sozialwesen · Mitarbeiter: 11.400

08/2020–01/2021 · Duden Learnattack GmbH · Controller (ad interim)



Ausgangslage & Zielbild: Forecast-Güte & Close-Stabilität verbessern.

Tagesgeschäft & Maßnahmen: Monatsabschlüsse, Rolling Forecast, Abweichungsanalysen, Kennzahlen-Set (Cohorts, CAC/CLV-Logik, DB-Beiträge), Management-Decks.

Ergebnisse: Forecast-Abweichung -15 % von Ø -22% → -7%, Close-Zuverlässigkeit 6/6 Monatsabschlüsse on time, Entscheidungs-Time-to-Insight von 10 Tage → 3 Tage.

Auftraggeberdaten: Branche: EdTech · Mitarbeiter: 50

04/2017–12/2019 · GHT Mobility GmbH · Leiter Buchhaltung (berufliche Station) · DATEV



Ausgangslage & Zielbild: Aufbau skalierbarer Abschluss- und Steuerungsprozesse in einem dynamischen Umfeld.

Verantwortung & Maßnahmen: Leitung 10-köpfiges Team (5 Fibu/3 Office/2 IT), Monats-/Quartals-/Jahresabschluss, Liquiditätssteuerung, Qualitätsmanagement, Rollen & Vertretungen, KPI-Boards (Close-Dauer, Fehlerquote, on-time), Zahlungskalender, Governance (4-Augen-Prinzip, Vollmachten, Stichprobenpläne).

Ergebnisse: Prozesskosten bis zu -60 %, Close „on time“ 12/12, Fehlerquote 10 % → 2 %, belastbare Audit-Readiness.

Auftraggeberdaten: Branche: Mobilitätsdienstleistungen · Mitarbeiter: 1.500

09/2016–03/2017 · PROWIB Projektmanagement und Wirtschaftsberatung GmbH · Alleinbuchhalter (berufliche Station) · DATEV



Ausgangslage & Zielbild: Hohe Forderungsschreibungen (Risikodruck).

Tagesgeschäft & Maßnahmen: Mahnwesen neu aufgesetzt, Bonitätsprüfung/Scoring, Eskalationsstufen & SLA-Regeln, End-to-End-Verantwortung (Abschluss, Anlagen, Zahlungsverkehr, Kontenklärung).

Ergebniss: Forderungsverluste 5 % → 0,1 %, Cash-Risiko signifikant gesenkt.

Auftraggeberdaten: Branche: Beratung/Projektmanagement · Mitarbeiter: 50

09/2011–09/2016 · LeitOn GmbH · Alleinbuchhalter (berufliche Station) ·



DATEV

Ausgangslage & Zielbild: Stark operativ geprägte Fibu sollte effizienter und transparenter werden.

Tagesgeschäft & Maßnahmen: AR/AP, Anlagen, Kasse/Bank, Abschluss; Reporting-gestütztes Controlling, Aufgabenbündelung, Standardisierung (Vorlagen, Checklisten, Templates), Kennzahlen (Aging, Durchlaufzeiten).

Ergebnisse (KPI-sichtbar): Personalaufwand -50 %, Plan-/Ist-Transparenz spürbar erhöht.

Auftraggeberdaten: Branche: Elektronik/Industrie · Mitarbeiter: 50

12/2010–06/2011 · diso gGmbH · Alleinbuchhalter (berufliche Station) · Sage



KHK

Ausgangslage & Zielbild: Parallelverantwortung mehrerer Mandate, fristenfeste Abschlüsse.

Tagesgeschäft & Maßnahmen: End-to-End für 5 Mandate: Anlagen, Monats-/Jahresabschluss, Debitoren/Kreditoren, Zahlungsverkehr; Fristen-/SLA-Management, Übergabedoku.

Ergebniss: On-time-Close-Quote 12/12

Auftraggeberdaten: Branche: soziale Dienstleistungen · Mitarbeiter: 80

07/2008–07/2010 · TotalEnergies (Mineralölkonzern) · Sachbearbeitung (berufliche Station)



Ausgangslage & Zielbild: Konzernprozesse mit hohem Compliance-Anspruch (Kostenrückerstattung/Sanierung, Personalwirtschaft).

Tagesgeschäft & Maßnahmen: Strukturierte Fallabwicklung, Datenqualitäts-Kontrollen, Schnittstellenarbeit HR/Finanz, SLA-Tracking und Fehlerraten-Monitoring; Eskalationslogik.

Auftraggeberdaten: Branche: Mineralöl · Mitarbeiter: 103.000

Publikation (ergänzend)

04/2024–06/2024 · „Der Weg zur Effizienz Buchhaltung“ – Praxisleitfaden zur Standardisierung & Automatisierung der Finanzbuchhaltung: Rollen, Checklisten, Automationsansätze (DATEV/SAP/VBA), KPI-Sets (Close-Dauer, Fehlerquote, DSO, STP-Quote). Einsetzbar als Blaupause für Onboarding und Skalierung.

