

Steuerberatung 2030

Was nach den zehn KI-Thesen kommt - sieben Kapitel über Produktivität, Nachwuchs, Nachfolge und den Wettbewerb um den Mandanten.

Redigierte und zusammengeführte Gesamtfassung. Leitformel: Von der Deklarationskanzlei zur Beratungsplattform - weniger menschliche Minuten je Vorgang, mehr menschlicher Wert je Entscheidung.

Stand: 10. August 2026

INHALT

Steuerberatung 2030

Warum diese Serie	3
Verbände-Check: Was öffentlich vorliegt	4
Die Regionalverbände im Überblick	6
Wo die Verbände vage bleiben	7
Sieben Konsequenzen bis 2030	8
Vom Mangelmarkt zum Stockfish-Moment	9
Kapitel 1 · Die letzte Komfortzone	10
Kapitel 2 · Der Stockfish-Moment	12
Wenn Verwaltung nicht mehr genügt	14
Kapitel 3 · Wenn Verwaltung keine Beratung mehr ist	15
Kapitel 4 · Wer bekommt die Produktivitätsdividende?	17
Der Beruf nach der Routine	19
Kapitel 5 · Wer will noch Steuerberater werden?	20
Kapitel 6 · Die stille Übergabe	22
Wer sitzt künftig neben dem Unternehmer?	24
Kapitel 7 · Wer macht eigentlich noch die Steuererklärung?	25
Von der Deklarationskanzlei zur Beratungsplattform	27
Zehn Fragen an den DStV	28
Quellen und Faktenbasis	29

Warum diese Serie

Künstliche Intelligenz ist in der Steuerberatung angekommen. Die entscheidende Frage lautet nicht mehr, ob Kanzleien sie einsetzen werden, sondern welche wirtschaftlichen Konsequenzen daraus entstehen. Der Deutsche Steuerberaterverband hat mit seinen zehn Thesen zur generativen KI selbst eine weitreichende Diagnose formuliert: Standardaufgaben werden automatisiert, Wissen verliert einen Teil seines Exklusivitätswertes, Beratung und Gestaltung gewinnen an Bedeutung. Diese Serie setzt genau dort an und denkt die Konsequenzen bis 2030 weiter.

Im Mittelpunkt stehen nicht einzelne Werkzeuge, sondern Geschäftsmodell und Berufsbild. Was geschieht mit Preisen und Margen, wenn Standardvorgänge erheblich weniger menschliche Arbeitszeit benötigen? Wird aus dem Fachkräftemangel durch höhere Produktivität wieder Wettbewerb? Wer bildet die nächste Generation von Experten aus, wenn KI klassische Juniorarbeit übernimmt? Welche Rolle spielt die Altersstruktur des Berufsstandes? Und wer besitzt künftig die wichtigste Kundenschnittstelle zum mittelständischen Unternehmer?

Die sieben Kapitel folgen einer klaren Bewegung. Zunächst endet die Komfortzone des bisherigen Geschäftsmodells. Dann verschiebt der Stockfish-Moment den Wert von Information zu Urteil. Anschließend trennt sich Verwaltung von Beratung und die Frage nach der Produktivitätsdividende wird unvermeidlich. Nachwuchs und Ausbildung geraten unter Anpassungsdruck, der Generationenwechsel wird zum Transformationsfenster, und am Ende beginnt der Wettbewerb um jene Position, die bislang fast selbstverständlich dem Steuerberater gehörte: die unmittelbare Nähe zum Unternehmer.

Die Serie versteht sich nicht als Angriff auf den Berufsstand oder seine Verbände. Im Gegenteil: Sie nimmt die inzwischen formulierte Transformationsdiagnose ernst. Sie fragt, was geschieht, wenn man sie konsequent zu Ende denkt. In der vorliegenden Fassung wurden Wiederholungen entfernt, Übergänge ergänzt, statistische Angaben auf den Stand 1. Januar 2026 aktualisiert und die sieben Einzelbeiträge zu einem zusammenhängenden Dossier redigiert.

Die Verbände sind weiter, als ihr Ruf

Wer die öffentlich zugänglichen Mitgliederunterlagen systematisch liest, kann DStV und BStBK nicht vorwerfen, Künstliche Intelligenz verschlafen zu haben. Der DStV ist der inhaltliche Knoten eines föderalen Systems aus 15 regionalen Verbänden mit rund 36.500 Mitgliedern; die BStBK setzt den berufsrechtlichen und organisatorischen Rahmen. Zusammen ist seit 2025 ein beachtliches Paket entstanden.

Die Materialkette auf Bundesebene

ZEIT	DOKUMENT UND FUNKTION
Februar 2025	DStV-Whitepaper <i>KI-Assistenten</i> (11 Seiten): Anwendungsfelder von Mandantenmanagement und Buchführung bis Textarbeit, Wissensmanagement und Personal.
Juli 2025	Die <i>zehn Thesen zur generativen KI</i> : Automatisierung der Standards, Vertrauens- und Technologiekompetenz, neue Ausbildung, Plattformmärkte und technologische Souveränität.
August 2025	DStV-Whitepaper <i>KI-Agenten</i> (22 Seiten) plus 9-seitiger Einstiegsleitfaden: 90-Tage-Pilot, Kennzahlen, Anbieterbeispiele und ein Go-live-Schwellenwert von 25 Prozent Zeitersparnis.
Januar 2026	Marktübersicht über elf KI-Recherche- und Assistenzwerkzeuge. Verglichen werden Funktionen, Quellen, Datenschutz, Schnittstellen, Tests, Support und Preise.
Januar 2026	BStBK-FAQ <i>KI im steuerberatenden Berufsstand</i> (37 Seiten): Strategie, Kosten, Verschwiegenheit, Datenschutz, Qualitätssicherung, Dokumentation, Risiken und Mandantenkommunikation; einschließlich Muster-KI-Register.
April 2026	DStV-Muster-KI-Anwendungsrichtlinie (16 Seiten): Werkzeug-, Anwendungsfall-, Daten- und Risikologik, vier Risikostufen, Human-in-the-loop, Freigabe und Schulung.
Seit Mai 2026	Sechsteilige DStV-Serie <i>Zukunft gestalten</i> zu Orientierung, Strategie, Zusammenarbeit, Wertschöpfung, Wirkung und Veränderung.

Die Diagnose ist angekommen. Die Verbände erklären inzwischen brauchbar, wie KI sicher eingeführt werden kann. Offen bleibt, was sie wirtschaftlich auslöst.

Das stärkste Material liegt bei Governance

Am überzeugendsten sind die Unterlagen dort, wo Kanzleien Ordnung in den Einsatz bringen müssen. Die BStBK-FAQ verbindet Berufsrecht, Verschwiegenheit, Datenschutz, Qualitätssicherung und Mandantenkommunikation. Die DStV-Musterrichtlinie übersetzt diese Pflichten in eine betriebliche Logik aus Werkzeugregister, Anwendungsfallregister, Risikostufen, Freigabe und Schulung. Für eine Kanzlei, die nicht bei spontanen ChatGPT-Experimenten stehen bleiben will, ist das ein belastbarer Anfang.

Drei Einschränkungen

Erstens: Die empirische Basis bleibt dünn. Die Marktübersicht beruht ausdrücklich auf Anbieterfragebögen; unabhängige Tests zu Halluzinationen, Quellenqualität, Zeitgewinn oder Fehlerquoten fehlen. Das Agenten-Whitepaper arbeitet mit 43 Nachweisen, darunter zahlreiche Anbieterblogs, LinkedIn-Beiträge, Pressemitteilungen und allgemeine US-Unternehmensdaten. Daraus entsteht Orientierung, aber noch kein belastbarer Wirksamkeitsnachweis für deutsche Steuerkanzleien.

Zweitens: Praktische Anhänge fehlen. Die Muster-Richtlinie nennt neun sinnvolle Anlagen - unter anderem Werkzeug- und Anwendungsfallregister, QS-Leitfaden, Prompt-Regeln, Schulungsprofil, Mandantencheckliste, Aufwand-Nutzen-Matrix und Krisenplan. Sie werden jedoch nur aufgezählt, nicht mitgeliefert. Gerade die Dokumente, die den Alltag standardisieren würden, muss jede Kanzlei selbst erstellen.

Drittens: Transparenz und Aktualisierung brauchen mehr Disziplin. Der Kontakt eines Mitautors des Agenten-Whitepapers verweist auf Dr. Mailo; im Leitfaden steht Dr. Mailo an erster Stelle einer Auswahl von fünf als pilotgeeignet bezeichneten Anbietern. Eine Auswahlmethodik oder gesonderte Interessententransparenz ist nicht ausgewiesen. Das beweist keinen sachlichen Fehler, markiert aber eine vermeidbare Transparenzlücke. Die BStBK-FAQ vom 27. Januar 2026 weist zudem als Rechtsstand Juli 2025 aus. Seit 2. August 2026 gelten die Transparenzpflichten des Art. 50 EU AI Act; die FAQ nennt dazu an einer Stelle Februar 2025, später korrekt August 2026. Sie gehört aktualisiert.

STARK	NOCH NICHT STARK GENUG
Governance, Verschwiegenheit, Datenschutz, Human-in-the-loop, Register, Pilotlogik und Sensibilisierung.	Unabhängige Benchmarks, belegte Wirtschaftlichkeit, Preismodelle, Personalfolgen, Plattformstrategie und messbare 2030-Ziele.

Die Regionalverbände verteilen - und ergänzen punktuell

Öffentlich sichtbar ist ein klares Muster: Die regionalen Verbände verbreiten DStV-Material über Newsletter, Zeitschriften und Seminare. Eigenständige Leitfäden entstehen nur punktuell. Das ist keine Untätigkeit; es ist Arbeitsteilung. Mitgliedergeschützte Skripte und Aufzeichnungen waren nicht vollständig prüfbar und werden deshalb nicht inhaltlich bewertet.

VERBAND	ÖFFENTLICH SICHTBARER SCHWERPUNKT
Baden-Württemberg	DStV-Weitergabe und Seminare; wenig frei zugängliches eigenes Leitmaterial.
Bayern (LSWB)	KI-Tag, Verbandsmagazin, TAXMAX-KI-Lernen und Seminare.
Berlin-Brandenburg	StbgKI-Zugang, Seminare und Positionierung zu Vertrauen, Verantwortung und irreführender KI-Werbung.
Bremen	SmaLeTax-Lernprojekt, Magazinbeiträge und Haftungsgrundlagen.
Düsseldorf	DStV-Nachdrucke, Magazin, '10 goldene Regeln'; Skripte teils nur im Mitgliederarchiv.
Hamburg	Ausführliche Magazinbeiträge 1/2025 und 3/2025 sowie Seminare.
Hessen	Eigenes Praxis-Whitepaper und kostenfreier Mitgliederkurs zum EU AI Act mit Zertifikat.
Köln	Nachdrucke und Seminare; öffentlich nur begrenztes eigenes Leitmaterial.
Mecklenburg-Vorpommern	Vor allem Weitergabe, Hinweise und Seminare.
Niedersachsen/Sachsen-Anhalt	Whitepaper 'KI in der Praxis', sechsteilige KI-Readiness und laufender KI-Fitnessclub.
Rheinland-Pfalz	Vor allem Weitergabe und Seminarangebote.
Sachsen	Praxisformat 'KI-Radar' mit Werkzeug- und Anwendungsfallüberblick.
Schleswig-Holstein	Seminare und Beitrag zum künftigen Geschäftsmodell als externer Controller.
Thüringen	Videothek, Digitalisierungskurs, DATEV-KI-Workshop, DATEVGPT und LexChat.
Westfalen-Lippe	Workshops für junge Berater und Beiträge zum KI-Einsatz der Finanzverwaltung.

Besonders praxisnah sind Hessen sowie Niedersachsen/Sachsen-Anhalt; Berlin-Brandenburg setzt zusätzlich einen klaren Akzent bei Berufsverantwortung und Mandantenvertrauen. Bei mehreren anderen Verbänden bleibt die öffentlich sichtbare Eigenleistung bewusst schlank, weil das DStV-Material den gemeinsamen Kern bildet.

Wo die Verbände vage bleiben

Die Unterlagen beantworten inzwischen die Frage, *wie* eine Kanzlei KI geordnet und berufsrechtlich vertretbar einführt. Sie beantworten kaum die unangenehmere Frage, *wie sich dadurch die Ökonomie des Berufs verändert*: Preise, Marge, Personalbedarf, Ausbildung, Konsolidierung, Plattformmacht und die Verteilung der Produktivitätsdividende.

FELD	WERT	URTEIL
Grundverständnis	8/10	Die Tragweite für Rollen und Standardarbeit ist erkannt.
Governance	8/10	Brauchbarer Rechts-, Risiko- und Organisationsrahmen.
Konkrete Umsetzung	6/10	Pilotlogik und Register, aber wichtige Anlagen fehlen.
Unabhängige Evidenz	3/10	Kaum neutrale Tests oder belastbare Kanzleimessungen.
Geschäftsmodell und Preise	2/10	Preisdruck und Verteilung des Nutzens bleiben randständig.
Personal und Nachwuchs	2/10	Die neue Erfahrungsleiter wird nicht systematisch gebaut.
Plattform und Kundenschnittstelle	3/10	Souveränität wird benannt, Machtfragen bleiben offen.
Messbare Strategie 2030	2/10	Keine gemeinsamen Zielwerte für Produktivität und Wertschöpfung.

Die Verbände haben den technologischen Wandel verstanden und ein brauchbares Sicherheits- und Orientierungsgerüst errichtet. Aber sie bleiben genau dort vage, wo die Transformation wirtschaftlich schmerzhaft wird: bei Preisen, Personal, Nachwuchs, Plattformmacht und der Frage, wer am Ende an der automatisierten Steuerberatung verdient.

Daraus folgt die redaktionelle Konsequenz

Die faire Kritik lautet nicht: 'Die Verbände haben KI verschlafen.' Sie lautet: Die Verbände haben die Transformation beschrieben und ihre Einführung geordnet, aber ihre Verteilungs- und Geschäftsmodellfragen noch nicht beantwortet. Genau dort setzt diese Serie an - als Einladung zur Debatte, nicht als Abrechnung.

Sieben Konsequenzen bis 2030

1. Der Mangelmarkt verliert seine Schutzwirkung.

Höhere Produktivität schafft Kapazität. Kanzleien müssen stärker über Reaktion, Verständlichkeit und proaktive Leistung konkurrieren.

2. Wissen bleibt nötig, verliert aber Exklusivität.

KI demokratisiert Recherche und Voranalyse. Knapp werden Urteil, Kontext, Vertrauen und die Übernahme persönlicher Verantwortung.

3. Verwaltung und Beratung werden ökonomisch getrennt.

Deklaration bleibt notwendig, wird aber stärker industrialisiert. Beratung muss als eigenes Produkt organisiert und erkennbar gemacht werden.

4. Die Produktivitätsdividende wird zur Strategiefrage.

Eingesparte Zeit kann in Marge, Preise, Wachstum, Arbeitsentlastung oder neue Beratung fließen. Diese Entscheidung prägt das Geschäftsmodell.

5. KI verändert den Weg vom Anfänger zum Experten.

Wenn Maschinen Juniorarbeit übernehmen, muss Erfahrung gezielt durch Falltraining, Quellenkritik, Gegenprüfung und begleitete Entscheidungen aufgebaut werden.

6. Nachfolge wird zum Modernisierungsfenster.

Der demographisch ausgelöste Eigentümerwechsel erlaubt es, Mandantenbeziehungen zu bewahren und Produktionssysteme zugleich neu aufzubauen.

7. Der eigentliche Wettbewerb gilt der Kundenschnittstelle.

Steuerberater konkurrieren nicht nur mit KI, sondern mit Wirtschaftsprüfern, Anwälten, Banken, Beratungen und Plattformen um die Rolle des ersten Gesprächspartners.

Vom Mangelmarkt zum Stockfish-Moment

Die ersten beiden Kapitel zeigen, weshalb ein geschützter Beruf wirtschaftlich unter Druck geraten kann, ohne rechtlich oder gesellschaftlich überflüssig zu werden.

Kapitel 1 · Die letzte Komfortzone

Es gibt Berufe, die ihre Kunden gewinnen müssen, und solche, bei denen die Kunden froh sind, überhaupt jemanden zu finden. Die Steuerberatung gehörte in den vergangenen Jahren häufig zur zweiten Kategorie. Das deutsche Steuerrecht sorgt zuverlässig für Nachfrage, qualifizierte Mitarbeiter sind knapp, zahlreiche Kanzleien arbeiten an ihrer Kapazitätsgrenze. Daraus entstand eine komfortable Situation: Der Steuerberater war für seine Mandanten unverzichtbar, ohne ihnen deshalb jeden Tag beweisen zu müssen, dass er ein außergewöhnlicher Dienstleister ist.

Künstliche Intelligenz verändert diese Ordnung nicht, indem sie den Beruf als Ganzes beseitigt. Sie greift seine Kostenstruktur an. Dokumente können analysiert, Bescheide zusammengefasst, Sachverhalte recherchiert, Buchungsvorgänge vorbereitet und Schreiben formuliert werden. Bei anspruchsvollen Fällen muss ein qualifizierter Mensch das Ergebnis kontrollieren. Ökonomisch entscheidend ist dennoch: Wenn eine Arbeit, für die bisher zwei Stunden notwendig waren, künftig dreißig menschliche Minuten benötigt, bleibt die Leistung bestehen. Ihr Aufwand bleibt es nicht.

Die Berufsverbände haben das verstanden. Der DStV formuliert in seinen zehn Thesen zur generativen KI ungewöhnlich deutlich, dass nicht nur Arbeitsabläufe, sondern Rollenverständnis und Wertschöpfung betroffen sind. Standardaufgaben in Buchhaltung, Reporting und Deklaration werden zunehmend KI-gestützt; Beratung, Gestaltung und strategische Einordnung sollen wichtiger werden. Die Diagnose ist damit nicht mehr das Problem. Das Problem beginnt mit ihren Konsequenzen.

Denn die Branche lebt gleichzeitig in unterschiedlichen technologischen Epochen. Es wäre falsch, sie pauschal als rückständig zu beschreiben. Nach der DATEV-Digitalisierungsumfrage 2025 arbeiten 43 Prozent der Kanzleien nahezu vollständig papierlos, knapp zwei Drittel der aktuellen Dokumente werden ausschließlich digital archiviert. Zugleich fehlt 54 Prozent der Befragten die Zeit, sich intensiver mit Digitalisierung zu beschäftigen; kleinere Kanzleien können deutlich seltener Mitarbeiter für solche Projekte freistellen.

Das wäre ein klassisches Modernisierungsproblem, wenn KI nur die nächste Stufe derselben Entwicklung wäre. Digitalisierung hat bestehende Prozesse elektronisch gemacht. Generative und agentische KI stellen eine radikalere Frage: Warum muss ein Mensch diesen Vorgang überhaupt noch bearbeiten?

Damit endet die Komfortzone. Jahrzehntlang schützten den Steuerberater drei Dinge: die Komplexität des Steuerrechts, sein Informationsvorsprung gegenüber dem Mandanten und die Knappheit

qualifizierter Beratungskapazität. KI beseitigt keinen dieser Schutzschirme vollständig, schwächt aber alle drei zugleich. Sie macht Komplexität maschinell leichter bearbeitbar, gibt dem Mandanten Zugang zu Fachwissen und erhöht die Produktivität der Kanzlei.

Überflüssig werden könnte deshalb nicht der Steuerberater, sondern die Vorstellung, jede Tätigkeit einer Kanzlei sei allein deshalb wertvolle Beratung, weil sie dort stattfindet. Das ist unangenehmer als die plakative Frage nach Arbeitsplatzverlusten. Es zwingt einen erfolgreichen Berufsstand dazu, genauer zu erklären, wofür seine Kunden ihn künftig bezahlen. Die Antwort kann nicht mehr nur lauten: weil Steuerrecht kompliziert ist.

Faktenbasis: DStV-Thesen zur generativen KI; DATEV-Digitalisierungsumfrage 2025.

Kapitel 2 · Der Stockfish-Moment

Die Debatte über Künstliche Intelligenz leidet unter einer falschen Frage. Immer wieder wird diskutiert, wann eine Maschine klüger sein werde als ein Steuerberater, Rechtsanwalt oder Arzt. Das klingt dramatisch, ist für die wirtschaftliche Entwicklung aber beinahe nebensächlich. Eine Maschine muss einen Beruf nicht vollständig beherrschen, um dessen Ökonomie zu verändern.

Das Schachspiel liefert dafür das präziseste Bild. Stockfish und andere Programme haben den Großmeister nicht abgeschafft. Menschen spielen weiterhin Schach, Weltmeisterschaften werden verfolgt, Trainer und Großmeister besitzen weiterhin einen Wert. Aber niemand definiert die besondere Leistung eines Großmeisters noch dadurch, dass er mehr Varianten berechnen kann als ein Computer. Die Maschine hat den Menschen nicht bedeutungslos gemacht. Sie hat verschoben, welche menschliche Fähigkeit wertvoll ist.

Genau das geschieht in der Steuerberatung. Ein KI-System muss keine vollständige Kanzlei ersetzen. Es genügt, wenn es Dokumente liest, Informationen strukturiert, relevante Vorschriften findet, einen Bescheid analysiert und einen Entwurf erstellt. Der Steuerberater erkennt den Sonderfall, wägt Gestaltungsmöglichkeiten ab, prüft die Quelle und übernimmt die Verantwortung. Der Mensch bleibt im Prozess, aber ein großer Teil der bisherigen Vorbereitung verliert seinen Status als knappe Leistung.

Das ist der Stockfish-Moment der Wissensarbeit. Für Steuerberater ist er besonders bedeutsam, weil ein Teil ihres traditionellen Wertes aus einem Informationsvorsprung entstand. Der Mandant kannte das Steuerrecht nicht, der Berater schon. Er wusste, wo er suchen musste, kannte Rechtsprechung und Verwaltungspraxis und konnte einen komplexen Sachverhalt strukturieren. Diese Fähigkeiten verschwinden nicht. Doch der Zugang zu ihnen wird breiter und billiger.

Der Unternehmer der Zukunft kommt daher nicht mehr zwangsläufig unvorbereitet zum Berater. Sein System hat einen Vertrag, einen Bescheid oder eine Investitionsfrage bereits voranalysiert, mehrere Varianten erläutert und offene Punkte formuliert. Damit verändert sich das Gespräch. Der Mandant fragt nicht mehr nur: Was steht im Gesetz? Er fragt: Welche dieser Möglichkeiten würden Sie wählen - und warum?

Genau dort beginnt der neue Wert menschlicher Beratung. Nicht Information, sondern Urteil. Nicht das Auffinden einer Regel, sondern ihre Anwendung auf ein Unternehmen, seine Eigentümer und eine konkrete Situation. Eine Maschine kann erklären, welche steuerlichen Möglichkeiten für eine Nachfolge bestehen. Sie kennt aber nicht automatisch die jahrzehntelange Geschichte zwischen Vater und Tochter,

die Risikobereitschaft der Familie oder die unausgesprochene Frage, ob der Sohn das Unternehmen überhaupt übernehmen möchte.

Der Steuerberater muss Stockfish deshalb nicht schlagen. Er muss etwas können, wofür Stockfish nicht genügt.

Wenn Verwaltung nicht mehr genügt

Sobald Standardproduktion weniger menschliche Zeit benötigt, werden Service, Preislogik und die Verwendung der gewonnenen Kapazität zu strategischen Entscheidungen.

Kapitel 3 · Wenn Verwaltung keine Beratung mehr ist

Der Name verspricht eigentlich alles: Steuerberater. Dennoch besteht der Alltag vieler Kanzleien weniger aus Beratung als aus professioneller Verwaltung. Buchhaltungen werden erstellt, Jahresabschlüsse vorbereitet, Erklärungen übermittelt, Bescheide geprüft und Fristen überwacht. Das ist anspruchsvoll, notwendig und haftungsrelevant. Aber es ist noch nicht zwangsläufig jene Beratung, die Unternehmer unter diesem Begriff verstehen.

Ein mittelständischer Unternehmer erwartet von einem Berater, dass dieser Dinge sieht, bevor sie zum Problem werden. Er könnte anrufen und sagen: Ihre Liquidität entwickelt sich auffällig, Ihre Personalkosten steigen schneller als der Umsatz, Ihre Investitionsquote ist seit drei Jahren zu niedrig, Ihre Gesellschaftsstruktur passt nicht mehr zu Ihrem Wachstum, und angesichts Ihres Alters sollten wir jetzt über die Nachfolge sprechen. Für solche Gespräche besitzt der Steuerberater eine nahezu ideale Ausgangsposition. Kaum ein externer Dienstleister kennt die wirtschaftliche Wirklichkeit eines Unternehmens besser.

Trotzdem wird dieses Wissen häufig retrospektiv genutzt. Der Jahresabschluss erklärt die Vergangenheit. Die BWA zeigt, was bereits geschehen ist. Die steuerliche Gestaltung beginnt nicht selten erst, wenn die unternehmerische Entscheidung weitgehend gefallen ist. Der Steuerberater schaut professionell in den Rückspiegel.

KI schafft erstmals die Möglichkeit, einen erheblichen Teil der rückwärtsgewandten Verwaltungsarbeit zu automatisieren und dieselben Daten zugleich für vorausschauende Beratung auszuwerten. Die Kanzlei der Zukunft beginnt ihren Morgen nicht zwingend mit einem Stapel unbearbeiteter Vorgänge. Das System zeigt, bei welchen Mandanten menschliche Aufmerksamkeit erforderlich ist: Liquiditätsrisiko bei A, ungewöhnliche Kostenentwicklung bei B, Investitionsentscheidung bei C, Nachfolgebedarf bei D. Die Maschine erzeugt den Hinweis; der Berater führt das Gespräch.

Ausgerechnet KI kann den Steuerberater damit menschlicher machen. Doch dieser Übergang geschieht nicht automatisch. Eine Kanzlei kann Produktivitätsgewinne ebenso dazu nutzen, mit derselben Mannschaft mehr Mandate abzuwickeln. Dann steigt zunächst die Marge, nicht die Beratungsqualität. Erst wenn zusätzliche Kapazität den Mangelmarkt abschwächt, wird Service zum sichtbaren Wettbewerbsfaktor.

Dann kann der Mandant vergleichen: Reagiert die Kanzlei innerhalb eines Tages oder einer Woche? Erklärt sie verständlich? Liefert sie Informationen oder Erkenntnisse? Wartet sie auf Fragen oder erkennt sie Probleme selbst? Ein Mangelmarkt erzieht selten zu herausragendem Service. Ein Wettbewerbsmarkt schon.

Die neue Trennlinie verläuft deshalb nicht nur zwischen analoger und digitaler Kanzlei. Sie verläuft zwischen reaktiver und vorausschauender Kanzlei. Die eine verarbeitet Vergangenheit effizienter. Die andere hilft dem Mandanten, seine Zukunft zu gestalten. Erst die zweite hat verstanden, was das Wort Berater künftig wert sein könnte.

Kapitel 4 · Wer bekommt die Produktivitätsdividende?

Über die Produktivität Künstlicher Intelligenz lässt sich angenehm sprechen, solange niemand fragt, wem sie gehört. Kanzleien sollen effizienter werden, Mitarbeiter von Routine entlastet und Mandanten schneller bedient werden. Irgendwann muss jedoch entschieden werden, was mit der eingesparten Arbeitszeit geschieht.

Nehmen wir einen Vorgang, für den bislang zwei Stunden benötigt wurden. Ein System übernimmt Recherche, Dokumentenanalyse und Entwurf; der Steuerberater kontrolliert das Ergebnis und benötigt noch dreißig Minuten. Die Produktivität hat sich vervielfacht. Zunächst kann die Kanzlei diesen Vorteil behalten: gleicher Umsatz, weniger Aufwand, höhere Marge. Das ist normaler technologischer Fortschritt.

Nur bleibt ein solcher Vorteil selten dauerhaft beim Produzenten. Ein Wettbewerber nutzt ihn, um schneller zu reagieren, mehr Service einzuschließen oder günstiger anzubieten. Was gestern technologischer Vorsprung war, wird morgen Markterwartung. Auf diesem Weg gelangt zumindest ein Teil der Produktivitätsdividende zum Kunden.

Bei Steuerberatern ist die Entwicklung komplizierter, weil ihre Vergütung durch die StBVV geprägt wird. Gegenstandswert, Gebührenrahmen, Zeitgebühren, Schwierigkeit und Haftungsrisiken lassen sich nicht auf einen simplen Stundenpreis reduzieren. Gerade daraus entsteht eine Spannung. Wenn Tätigkeiten maschinell in einem Bruchteil der bisherigen Zeit vorbereitet werden, kann die Gebührenlogik rechtlich weiter funktionieren. Der Mandant wird dennoch genauer unterscheiden, wofür er bezahlt.

Routine gerät unter Preisdruck; Verantwortung nicht zwangsläufig. Standardisierte Leistungen können günstiger oder Bestandteil von Pauschalen werden. Hochwertige Gestaltung, Unternehmensnachfolge, komplexe Transaktionen und persönliche Beratung können dagegen wertvoller werden. Der Steuerberater verdient dann nicht zwingend weniger. Er verdient sein Geld anders.

Jede Kanzlei muss deshalb bewusst entscheiden, wohin ihre Produktivitätsdividende fließt: in höhere Gewinne, niedrigere Preise, mehr Mandanten, kürzere Arbeitszeiten, bessere Arbeitsbedingungen oder neue Beratungsleistungen. Die schwächste Strategie wäre, KI ausschließlich dazu zu verwenden, die alte Leistung schneller herzustellen und zugleich darauf zu hoffen, dass der Kunde dauerhaft denselben Preis bezahlt.

Der stärkste Steuerberater der Zukunft ist womöglich nicht derjenige mit der besten KI. Es ist derjenige, der am besten weiß, was er mit der durch KI gewonnenen Zeit anfangen soll.

Einordnung: Die StBVV bleibt der rechtliche Rahmen. Das Kapitel beschreibt die wirtschaftliche Reaktion von Mandanten und Wettbewerbern, keine vergütungsrechtliche Prognose.

Der Beruf nach der Routine

Die Transformation entscheidet sich nicht nur an Software. Sie verändert den Aufbau von Erfahrung und trifft auf einen Berufsstand, in dem Eigentum und Wissen in großem Umfang übergeben werden müssen.

Kapitel 5 · Wer will noch Steuerberater werden?

Die Altersstatistik der deutschen Steuerberater liest sich wie eine Vorankündigung des Strukturwandels. Zum 1. Januar 2026 betrug das Durchschnittsalter 53,7 Jahre. 31,6 Prozent der Steuerberater und Steuerbevollmächtigten waren älter als sechzig, während nur 11,4 Prozent jünger als sechsunddreißig waren. Die naheliegende Reaktion lautet: Der Berufsstand braucht mehr Nachwuchs. Das stimmt und greift doch zu kurz. Denn bevor man junge Menschen für einen Beruf gewinnt, sollte man erklären können, wie dieser Beruf in zwanzig Jahren aussieht.

Ein Zwanzigjähriger, der heute seine Ausbildung beginnt, wird möglicherweise noch um 2070 arbeiten. Ihm zu versprechen, er werde sein Berufsleben damit verbringen, komplizierte Informationen schneller zu finden und zuverlässiger zu verarbeiten als andere Menschen, wäre angesichts der Entwicklung von KI ein merkwürdiges Angebot. Attraktiv wird der Beruf, wenn sein Zentrum sich verschiebt: Unternehmen verstehen, wirtschaftliche Entscheidungen begleiten, steuerlich gestalten, Technologie kontrollieren, Konflikte moderieren und persönliche Verantwortung übernehmen.

Das wäre vermutlich ein interessanterer Beruf als der heutige. Nur entsteht auf dem Weg dorthin ein unterschätztes Problem: Wie wird ein Anfänger zum Experten, wenn die Maschine die Anfängerarbeit erledigt? Junge Steuerberater und Steuerfachangestellte haben Erfahrungswissen erworben, indem sie Unterlagen prüften, recherchierten, Fälle vorbereiteten, Entwürfe formulierten und Fehler entdeckten. Genau diese Tätigkeiten lassen sich besonders gut automatisieren.

Der Partner mit zwanzig Jahren Berufserfahrung kann einen KI-Entwurf kontrollieren, weil er Tausende Sachverhalte selbst gesehen hat. Doch woher bekommt der Dreißigjährige künftig dieses Urteil, wenn er die ersten tausend Fälle nicht mehr vollständig bearbeitet? Das ist kein Randproblem der Steuerberatung. Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Ingenieure und andere Wissensberufe stehen vor derselben Frage. KI verändert nicht nur Arbeit; sie greift in den Mechanismus ein, mit dem professionelle Erfahrung erzeugt wird.

Ausbildung muss deshalb stärker konstruiert werden. Nachwuchskräfte brauchen weniger Training in mechanischer Informationsverarbeitung und mehr Training an Fällen, Entscheidungen, Fehlern und Grenzsituationen. Fallbibliotheken müssen nicht nur Musterlösungen enthalten, sondern plausible Fehlwege. Junge Fachkräfte müssen lernen, einer Maschine begründet zu widersprechen, Unsicherheit zu benennen und Quellen gegeneinander abzuwägen.

Zur neuen Lernarchitektur gehören begleitete Mandantengespräche, gemeinsame Reviews, rotierende Verantwortung und bewusst

eing geplante Gegenprüfungen. Erfahrung entsteht nicht mehr automatisch aus Produktionsmenge. Sie muss als eigener Qualitätsprozess organisiert werden.

Vielleicht ist die Nachwuchskrise deshalb zugleich eine Gelegenheit. Der Beruf muss jungen Menschen nicht verkaufen, dass die Vergangenheit sicher weitergeht. Er kann ihnen einen hybriden Beruf anbieten - zwischen Steuerrecht, Technologie, Daten, Unternehmen und menschlicher Entscheidung. Sonst automatisiert der Berufsstand genau jene Leiter weg, auf der seine nächste Generation nach oben steigen sollte.

Faktenbasis: BStBK-Berufsstatistik 2025, Stand 1. Januar 2026.

Kapitel 6 · Die stille Übergabe

Vielleicht wird die Steuerberatung nicht durch einen spektakulären Technologiesprung verändert, sondern durch Tausende unscheinbare Termine beim Notar. Ein älterer Steuerberater verkauft seine Kanzlei, zwei jüngere Partner übernehmen. Eine Einzelpraxis findet keinen Nachfolger und schließt sich einer größeren Gesellschaft an. Drei Kanzleien fusionieren. Ein neuer Inhaber übernimmt Mandanten und Mitarbeiter - aber nicht mehr selbstverständlich die Prozesse seines Vorgängers.

Die Struktur des Berufsstandes macht dieses Szenario wahrscheinlich. Zum 1. Januar 2026 waren 67,1 Prozent der 53.932 Praxen ohne weitere Beratungsstellen Einzelpraxen. Zugleich war fast jeder dritte Berufsangehörige älter als sechzig. In den kommenden zehn bis fünfzehn Jahren wird deshalb nicht nur Personal ausgetauscht. Eigentum wird neu verteilt.

Darin könnte der eigentliche Beschleuniger der Transformation liegen. Einen bestehenden Betrieb grundlegend umzubauen ist schwierig. Mitarbeiter haben Routinen, Software besitzt eine Geschichte, Mandanten erwarten vertraute Abläufe, und der Inhaber hat dreißig Jahre Erfahrung damit gesammelt, wie seine Kanzlei funktioniert. Wer wenige Jahre vor dem Ruhestand steht, hat nicht zwangsläufig einen ökonomischen Anreiz, die Organisation vollständig neu zu erfinden. Das ist keine Technikfeindlichkeit, sondern Investitionslogik.

Ein Nachfolger rechnet anders. Sein Horizont beträgt vielleicht dreißig Jahre. Er kauft Mandantenstamm und Beziehungen, muss aber nicht jedes Produktionssystem übernehmen. Er kann fragen, warum ein Vorgang noch manuell bearbeitet wird, weshalb Daten zwischen Systemen doppelt erfasst werden und warum Mandanteninformationen nur für Erklärungen genutzt werden statt für laufende Unternehmensberatung.

Aus der Kanzleinachfolge wird ein Transformationsfenster. Technologisch leistungsfähige Gesellschaften können kleinere Praxen übernehmen, deren Mandanten in gemeinsame Prozesse integrieren und einen Teil der bisherigen Arbeit automatisieren. Der Skaleneffekt entsteht dann weniger aus Büros und Mitarbeiterzahl als aus einer gemeinsamen Plattform. Zwei Praxen mit demselben Umsatz besitzen plötzlich unterschiedliche Werte, wenn die eine strukturierte Daten und automatisierte Abläufe hat und die andere von einzelnen Personen und manuellen Routinen abhängt.

Der Nachfolger darf allerdings nicht den gegenteiligen Fehler machen und alles Alte für wertlos halten. In einer Steuerkanzlei steckt enormes implizites Wissen. Der bisherige Inhaber weiß, welcher Unternehmer bei bestimmten Entscheidungen vorsichtig reagiert, welche Familienkonflikte

hinter einer Gesellschaftsstruktur stehen und warum vor zwölf Jahren eine bestimmte Gestaltung gewählt wurde. Dieses Wissen steht in keiner Standarddatenbank.

Eine intelligente Nachfolge muss deshalb zwei Dinge gleichzeitig tun: Prozesse automatisieren und Erfahrungswissen sichern. Neben finanzielle, rechtliche und technologische Due Diligence gehört eine Knowledge Due Diligence. Welche Beziehungen, Entscheidungsgeschichten und Warnsignale existieren nur in den Köpfen? Was muss dokumentiert, was in Tandems übergeben und was in gemeinsamen Mandantengesprächen erlebt werden?

Am Ende kann die Transformation schneller verlaufen, als die Durchschnittskanzlei erwartet. Nicht weil alle Steuerberater gleichzeitig ihr Geschäftsmodell ändern, sondern weil die Demographie die Entscheidung übernimmt. Der Generationenwechsel ist dann nicht nur das Problem des Berufsstandes. Er wird zu seinem größten Modernisierungsprogramm.

Faktenbasis: BStBK-Berufsstatistik 2025, Stand 1. Januar 2026.

Wer sitzt künftig neben dem Unternehmer?

Wenn Deklaration zur Infrastruktur wird, muss der Steuerberater seine Rolle in einem bereits besetzten Beratungsmarkt neu begründen.

Kapitel 7 · Wer macht eigentlich noch die Steuererklärung?

Die Zukunft des Steuerberaters klingt in den Strategiepapieren der Branche ausgesprochen angenehm. KI übernimmt Routineaufgaben, der Mensch wird von administrativer Arbeit entlastet und kann sich endlich auf das konzentrieren, was wirklich wertvoll ist: beraten, gestalten, Entscheidungen begleiten. Aus dem Verwalter steuerlicher Pflichten wird der strategische Partner des Unternehmers. Nur besitzt diese Erzählung einen kleinen Schönheitsfehler: Auf diesen Steuerberater hat niemand gewartet.

Der Markt für Unternehmensberatung ist längst besetzt. Wirtschaftsprüfer beraten bei Transformation, Transaktionen, Finanzierung und Organisation. Strategieberatungen beschäftigen sich mit Geschäftsmodellen, Kostenstrukturen und Wachstum. Rechtsanwälte begleiten gesellschaftsrechtliche Veränderungen und Unternehmensverkäufe. Banken beraten über Finanzierung, M&A-Spezialisten über Transaktionen, IT-Berater über Digitalisierung und Technologieunternehmen über Daten und KI.

Wenn der Steuerberater seine administrative Heimat verlässt und zum allgemeinen Unternehmensberater werden möchte, betritt er einen Markt, in dem der Wettbewerb härter ist als in seinem bisherigen Geschäft. Gleichzeitig bleibt die alte Arbeit bestehen. Eine GmbH muss weiterhin Körperschaftsteuer erklären. Gemeinden wollen Gewerbesteuer. Umsatzsteuer muss berechnet, gemeldet und abgeführt werden. Jahresabschlüsse müssen erstellt und E-Bilanzen übermittelt werden.

Die Steuererklärung verschwindet nicht. Sie wird industrialisiert. Unternehmenssysteme liefern strukturierte Daten, Belege werden erkannt und verbucht, Auffälligkeiten markiert, steuerliche Sachverhalte klassifiziert und Erklärungen vorbereitet. Der Mensch erscheint dort, wo etwas nicht zum Muster passt, Gestaltungsspielraum besteht oder eine verantwortliche Entscheidung notwendig wird.

Die Kanzlei der Zukunft ähnelt damit einem zweigeteilten Unternehmen. Im Maschinenraum läuft eine hochautomatisierte Steuerproduktion. Darüber befindet sich eine Ebene, auf der Berufsträger beraten, gestalten und Verantwortung übernehmen. Produktion und Beratung gehören weiterhin zusammen, folgen aber unterschiedlichen ökonomischen Logiken.

Warum sollte ausgerechnet der Steuerberater auf der Beratungsebene gewinnen? Nicht, weil er nun ebenfalls Strategieberatung anbietet. Seine besondere Position liegt in der Verbindung von wirtschaftlicher Intimität, steuerlicher Kompetenz und zeitlicher Kontinuität. Eine Beratung kommt für ein Projekt. Der Steuerberater bleibt oft zwanzig Jahre. Er kennt nicht

nur Zahlen, sondern Eigentümer, Familien, frühere Krisen und die Geschichte wichtiger Entscheidungen.

Seine Zukunft liegt deshalb weniger in allgemeiner Unternehmensberatung als in einer spezifischen Form unternehmerischer Begleitung an der Schnittstelle zwischen Steuer, Vermögen, Finanzierung, Unternehmensentwicklung und Eigentümerentscheidung. Er muss nicht jede Leistung selbst erbringen. Er kann zum Orchestrator werden, der Rechtsanwalt, Bank, Bewertungsexperten und weitere Spezialisten hinzuholt, ohne die Verantwortung für die Gesamtfrage abzugeben.

Damit entsteht der eigentliche Wettbewerb der kommenden zehn Jahre: nicht Steuerberater gegen KI, sondern Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Anwälte, Banken, Beratungen und Plattformen im Wettbewerb darum, wer die zentrale Position unmittelbar neben dem Unternehmer besitzt. Unten im Maschinenraum läuft währenddessen weiter die Umsatzsteuer - automatisierter, billiger und mit weniger menschlichen Händen als heute.

Die Steuererklärung verliert ihre bisherige Stellung im Zentrum der Kanzlei und wird zur Infrastruktur. Darüber entscheidet sich, ob der Steuerberater ein hochbezahlter Experte bleibt: nicht daran, wie gut er eine Umsatzsteuer-Voranmeldung erstellt, sondern daran, ob der Unternehmer ihn anruft, bevor er eine wichtige Entscheidung trifft.

Von der Deklarationskanzlei zur Beratungsplattform

Die sieben Kapitel beschreiben keinen linearen Technologiewechsel, sondern eine Verschiebung der Wertschöpfung. Standardproduktion benötigt weniger menschliche Minuten. Dadurch wächst Kapazität, Wissen wird breiter verfügbar und ein Teil der bisherigen Leistung gerät unter Preis- und Rechtfertigungsdruck. Gleichzeitig werden Urteil, Verantwortung, Beziehung und die Fähigkeit, Entscheidungen rechtzeitig zu erkennen, wertvoller.

Die Beratungsplattform von 2030 ist deshalb weder eine klassische Kanzlei mit zusätzlichem Chatbot noch ein autonomes System ohne Berufsträger. Sie verbindet drei Ebenen: einen industrialisierten Maschinenraum für Deklaration und Prüfung, eine professionelle Governance für Quellen, Freigaben und Haftung sowie eine menschliche Beratungsebene, die Unternehmensdaten in Entscheidungen übersetzt.

Ob diese Transformation gelingt, lässt sich nicht an Lizenzen oder Promptzahlen messen. Entscheidend sind fünf Größen: Umsatz je Mitarbeiter, Anteil automatisierter Standardvorgänge, Beratungsumsatz im Verhältnis zum Deklarationsumsatz, Reaktionszeit zum Mandanten und Anteil proaktiv ausgelöster Beratungsgespräche.

- 1. Umsatz je Mitarbeiter:** zeigt, ob Produktivität tatsächlich steigt.
- 2. Automatisierungsanteil:** zeigt, wie viel Standardproduktion ohne manuelle Vollbearbeitung läuft.
- 3. Beratungs- zu Deklarationsumsatz:** zeigt, ob Beratung zum Geschäftsmodell oder nur zur Absichtserklärung geworden ist.
- 4. Reaktionszeit:** zeigt, ob der Mandant die technologische Verbesserung im Alltag erlebt.
- 5. Proaktive Gespräche:** zeigen, ob die Kanzlei Beratungsanlässe selbst erkennt, bevor der Mandant sie formuliert.

Eine Kanzlei ist nicht transformiert, weil sie KI verwendet. Sie ist transformiert, wenn sich Produktivität, Preislogik, Mandantenservice, Personalstruktur und Wertschöpfung messbar verändert haben. Die Leitformel bleibt deshalb: weniger menschliche Minuten je Vorgang, mehr menschlicher Wert je Entscheidung.

Zehn Fragen an den DStV

Als redaktioneller Abschluss der Serie bietet sich ein Gespräch mit Luisa Stalla, Managerin Digitale Transformation beim DStV, an. Die Leitfrage lautet: Frau Stalla, wann merken die Mandanten eigentlich etwas davon? Die folgende Agenda ist ein Fragenkatalog, kein bereits geführtes Interview.

- 1.** Wann wird ein mittelständischer Mandant erstmals konkret spüren, dass seine Kanzlei KI einsetzt - bei Preis, Geschwindigkeit oder Beratungsqualität?
- 2.** Werden automatisierbare Standardleistungen günstiger, oder wird die frei werdende Zeit als zusätzliche Beratung beim Mandanten ankommen?
- 3.** Welche fünf Kennzahlen müsste eine Kanzlei beobachten, damit aus KI-Nutzung nachweisbare Transformation wird?
- 4.** Wie viele Mitarbeiter benötigt eine durchschnittliche Kanzlei im Jahr 2035 für dasselbe Mandatsvolumen wie heute?
- 5.** Wie entsteht Erfahrungswissen, wenn KI ausgerechnet Recherche, Entwurf und Bescheidprüfung der Junioren übernimmt?
- 6.** Braucht der Berufsstand eine neue Ausbildungsarchitektur mit Fallbibliotheken, Gegenprüfung und systematischem Training von KI-Fehlern?
- 7.** Wird der Generationenwechsel die Konsolidierung beschleunigen, und wie verhindert man, dass mit kleinen Praxen auch persönliche Mandantennähe verschwindet?
- 8.** Wer sollte die gemeinsame technische Infrastruktur organisieren, damit kleine Kanzleien nicht von Plattformen und einzelnen Modellanbietern abhängig werden?
- 9.** Wie schützt der Berufsstand seine Kundenschnittstelle, wenn Banken, Wirtschaftsprüfer, Anwälte und Technologieplattformen ebenfalls zum Orchestrator des Mittelstands werden wollen?
- 10.** Woran soll der DStV im Jahr 2030 erkennen, dass aus seinen zehn KI-Thesen tatsächlich ein neues Berufsbild geworden ist?

Quellen und Faktenbasis

Die institutionellen Angaben wurden anhand öffentlich zugänglicher Primärquellen geprüft. Bewertungen, Punktwerte und strategische Schlussfolgerungen sind redaktionelle Einordnungen. Mitgliederinterne Unterlagen wurden nur berücksichtigt, soweit ihr Inhalt öffentlich einsehbar war.

Bundesebene

- 1. DStV: Profil und regionale Verbände** (15 Verbände, rund 36.500 Mitglieder).
<https://www.dstv.de/der-dstv/profil>
- 2. DStV: Themenseite Digitale Transformation**
<https://www.dstv.de/themen/digitale-transformation-1>
- 3. DStV: Generative KI - zehn Thesen**
<https://www.dstv.de/artikel-pool/tb-085-25-ls-10-thesen-generative-ki>
- 4. DStV: Whitepaper KI-Assistenten**
<https://www.dstv.de/download-pool/whitepaper-ki>
- 5. DStV: Whitepaper KI-Agenten**
<https://www.dstv.de/download-pool/ki-agenten-whitepaper>
- 6. DStV: Leitfaden KI-Agenten**
<https://www.dstv.de/download-pool/ki-agenten-leitfaden>
- 7. DStV: Marktübersicht zu elf KI-Tools**
<https://www.dstv.de/download-pool/digitale-transformation-in-der-steuerberatung-11-ki-tools-recherche-assistenz-2026-komplett>
- 8. DStV: Muster-KI-Anwendungsrichtlinie**
<https://www.dstv.de/download-pool/muster-ki-anwendungsrichtlinie-04-26>
- 9. DStV: Serie 'Zukunft gestalten'**
<https://www.dstv.de/artikel-pool/tb-061-26-ls-artikelserie-zukunft-gestalten-artikel-0-und-1>
- 10. BStBK: FAQ KI im steuerberatenden Berufsstand**
https://www.bstbk.de/downloads/bstbk/digitalisierung/BStBK_FAQ-KI_end.pdf
- 11. EU: Verordnung (EU) 2024/1689 - AI Act**
<https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2024/1689/oj/deu>

Regionen und ergänzende Prüfhinweise

12. DStV: Übersicht der 15 regionalen Mitgliedsverbände

<https://www.dstv.de/regional/ihr-regionaler-steuerberaterverband>

13. Steuerberaterverband Hessen: Publikationen

<https://www.steuerberaterverband-hessen.de/verband/publikationen/weitere-publikationen>

14. Steuerberaterverband Niedersachsen/Sachsen-Anhalt: KI im Steuerrecht

<https://stbv.tax/kuenstliche-intelligenz-im-steuerrecht/>

15. Praxis-Whitepaper 'Künstliche Intelligenz in der Praxis'

<https://stbv.tax/wp-content/uploads/2025/01/Whitepaper-KI.pdf>

16. Steuerberaterverband Bremen: SmaLeTax

<https://stbv-bremen.de/services/smaletax/>

17. Steuerberaterverband Berlin-Brandenburg: StbgKI

<https://stbvverband.de/mitglieder-intern/lefebvre-stollfuss-juris/>

18. Berlin-Brandenburg: 'Vertrauen ist die Währung von Tax & Tech'

<https://stbvverband.de/pressemitteilung-vertrauen-ist-die-waehrung-von-tax-tech-2912984/>

19. BStBK-Report Januar 2026

https://www.bstbk.de/downloads/bstbk/presse-und-kommunikation/publikationen/bstbk-report/BStBK_Pub_BStBK-Report_202601.pdf

20. Bundesministerium der Justiz: Steuerberatervergütungsverordnung

<https://www.gesetze-im-internet.de/stbgebv/>

Prüfhinweis

Die regionale Bestandsaufnahme erfasst die öffentlich sichtbaren Schwerpunkte aller 15 DStV-Mitgliedsverbände. Sie ist keine Vollständigkeitsbehauptung über geschützte Mitgliederbereiche, Seminaraufzeichnungen oder nicht indexierte Rundschreiben. Die Bewertung der Bundesmaterialien stützt sich auf die jeweils veröffentlichten Fassungen und ihren darin genannten Quellen- bzw. Rechtsstand.

Hinweis: Das Dossier ersetzt keine steuerliche, rechtliche oder betriebswirtschaftliche Einzelfallberatung. Aussagen zu Geschäftsmodellen, Konsolidierung und künftigen KI-Prozessen sind Szenarien und strategische Einschätzungen.