KI-PRAXIS SACHSEN

WHITEPAPER FÜR KANZLEIINHABERINNEN UND KANZLEIINHABER

KI in der Steuerkanzlei

Was heute funktioniert, was erlaubt ist und wie sich der Einstieg rechnet

Christoph Schubert

Diplom-Kaufmann · KI-Einführung in kleinen und mittleren Unternehmen · Dresden

STAND OKTOBER 2026

Inhalt

○ FÜR WEN IST DIESES WHITEPAPER?

Für Inhaberinnen und Inhaber von Kanzleien mit etwa 5 bis 50 Beschäftigten, die wissen wollen, wo KI in ihrer Kanzlei wirklich hilft, was sie dabei beachten müssen und wie ein Einstieg aussieht, der sich rechnet. Am Ende steht ein **Selbstcheck** (Paket „Umsetzung“, Kapitel 8), mit dem Sie in zehn Minuten sehen, wo Ihre Kanzlei steht.

Das Whitepaper besteht aus einer Executive Summary und vier Paketen. Jedes Paket lässt sich auch für sich lesen und weitergeben.

TEIL	KAPITEL
Executive Summary	Das Wichtigste auf einer Seite
Paket 1: Lage und Möglichkeiten	1 Warum jetzt: die Lage der Kanzleien; 2 Was KI in der Kanzlei heute kann und was nicht
Paket 2: Recht und Datenschutz	3 Der rechtliche Rahmen
Paket 3: Wirtschaftlichkeit und Mandanten	4 Rechnet sich das? Die wirtschaftliche Seite; 5 Mandanten mitnehmen
Paket 4: Umsetzung	6 Das Team mitnehmen; 7 Der Einstieg in fünf Schritten; 8 Selbstcheck: Wo steht Ihre Kanzlei?
Anhang	9 Über den Autor; 10 Quellen

Dieses Whitepaper gibt einen Überblick und ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Rechtliche Aussagen beziehen sich auf den genannten Stand und die angegebenen Quellen. Alle Zahlen sind mit Quelle belegt; Rechenbeispiele sind als solche gekennzeichnet und frei gewählt, Einschätzungen des Autors ebenso.

Executive Summary

Steuerkanzleien haben mehr Arbeit, als ihre Teams bewältigen können, und KI ist in den Kanzleien angekommen. Dieses Whitepaper zeigt, wo KI heute hilft, was rechtlich gilt, wie sich der Einsatz rechnet und wie ein Einstieg aussieht.

59,1 %
unbesetzte offene Stellen in Einzelkanzleien (2018: 35,9 %)
STAX 2024 Sonderauswertung

ca. 7 von 10
Kanzleien fühlen sich überlastet, davon 21 % erheblich
DATEV-Seismograf, Juni 2026

gut die Hälfte
der Kanzleien nutzt KI regelmäßig (2025: knapp ein Drittel)
DATEV-Digitalisierungsumfrage 2026, DATEV-Pressemappe

58 %
nennen Akzeptanz bzw. Eignung der Mandanten als Hemmnis der Digitalisierung
DATEV-Digitalisierungsumfrage 2026

Die wichtigsten Aussagen:

01 **Kapazität statt Kostensenkung.** KI hilft, mit dem vorhandenen Team mehr zu schaffen.

02 **Die Kanzleisoftware ist die Basis, nicht die ganze Lösung.** Die Lücken liegen im Posteingang, bei der Belegnachforderung, bei Bescheiden, Fristen und in der Einführung im Team.

03 **Der Rechtsrahmen ist klar genug, um anzufangen.** Verschwiegenheit, Datenschutz und Berufsrecht setzen Grenzen, aber keine Verbote.

04 **Die Gebührenordnung spielt der Kanzlei in die Hände.** Wo nach dem Gegenstandswert abgerechnet wird, bleiben gesparte Stunden als Marge in der Kanzlei.

05 **Mandanten wollen bessere Leistung, keine KI-Debatte.** Wer schneller, verlässlicher und vorausschauender arbeitet, gewinnt Vertrauen.

06 **Das Team entscheidet über den Erfolg.** Ein kleiner Pilot mit Freiwilligen und gemessenen Ergebnissen überzeugt mehr als jede Präsentation.

07 **Klein anfangen, messen, dann ausrollen.** Zwei Abläufe, 90 Tage, ein klares Zeitziel.

○ EMPFEHLUNG

Klären Sie zuerst den Rahmen, messen Sie dann zwei Abläufe mit großem Zeitverlust und kleinem Risiko und starten Sie einen Pilot von rund drei Monaten. Entschieden wird mit echten Zahlen.

Die vier Pakete lassen sich einzeln lesen und weitergeben, jeweils in 5 bis 7 Minuten: 1 Lage und Möglichkeiten · 2 Recht und Datenschutz · 3 Wirtschaftlichkeit und Mandanten · 4 Umsetzung mit Fahrplan und Selbstcheck.

01

PAKET 1 · LAGE UND MÖGLICHKEITEN

KAPITEL 1

Warum jetzt: die Lage der Kanzleien

PAKET 1: LAGE UND MÖGLICHKEITEN

Dieses Paket beschreibt die Ausgangslage der Kanzleien: Personalmangel, steigende Mengen und Mandanten, die selbst digitaler werden. Danach zeigt es nüchtern, was KI in typischen Kanzleiabläufen heute leistet, wo die Grenzen liegen und was die Forschung dazu sagt. So erhalten Sie eine realistische Einordnung, bevor Sie über Werkzeuge entscheiden.

LESEZEIT ETWA 6 MINUTEN

1.1 Der Engpass heißt Personal

Die Zahlen der Kammern und Verbände zeichnen ein klares Bild: Kanzleien haben mehr Arbeit, als sie mit ihren Teams bewältigen können.

KENNZAHL	WERT	STAND	QUELLE
Unbesetzte offene Stellen in Einzelkanzleien	**59,1 % (2018: 35,9 %)**	Bezugsjahr 2023	STAX 2024 Sonderauswertung
Unbesetzte offene Stellen in Berufsausübungsgesellschaften	**29,1 %**	Bezugsjahr 2023	STAX 2024 Sonderauswertung
Kanzleien, die sich überlastet fühlen	**rund 7 von 10, davon 21 % erheblich**	Juni 2026	DATEV-Seismograf
Ausbildungsverhältnisse Steuerfachangestellte	**17.081 (minus 1,3 %)**	01.01.2026	BStBK-Berufsstatistik laut IWW
Durchschnittsalter der Berufsangehörigen	**53,6 Jahre; 30,7 % sind älter als 60**	01.01.2025	BStBK-Berufsstatistik 2024

WAS DAS BEDEUTET

Wachstum über zusätzliche Mitarbeitende ist für viele Kanzleien kaum noch möglich. Gleichzeitig steht in vielen Kanzleien in den nächsten Jahren die Nachfolge an. Wer eine Kanzlei übergeben oder übernehmen will, braucht Abläufe, die nicht an einzelnen Köpfen hängen.

1.2 Der Berufsstand im Überblick

Bundesweit sind 89.549 Berufsangehörige und 15.232 Berufsausübungsgesellschaften bei den Steuerberaterkammern registriert (Stand 01.01.2026; BStBK-Berufsstatistik laut IWW). Zwei Drittel der 53.803 Steuerberaterpraxen sind Einzelpraxen (Stand 01.01.2025; BStBK-Report 05/2025). In Sachsen zählt die Kammer 3.012 Mitglieder, darunter 2.423 Steuerberater (Stand 01.01.2025; BStBK-Berufsstatistik 2024).

Die typische Kanzlei ist damit klein oder mittelgroß. Genau dort sind Zeit und Personal am knappsten, und genau dort fehlt meist jemand, der sich hauptberuflich um Digitalisierung kümmern kann.

1.3 KI ist in den Kanzleien angekommen

KENNZAHL	WERT	STAND	QUELLE
Kanzleien, die KI regelmäßig nutzen	**gut die Hälfte (2025: knapp ein Drittel), große Kanzleien fast drei Viertel**	Frühjahr 2026	DATEV-Digitalisierungsumfrage 2026, DATEV-Pressemappe
Größte Hemmnisse der Digitalisierung	**Akzeptanz bzw. Eignung der Mandanten 58 %, fehlende Zeit 56 %, Implementierungsaufwand 52 %**	2026	DATEV-Digitalisierungsumfrage 2026
Treiber der Digitalisierung	**Effizienzsteigerung 72 %; Ausgleich des Fachkräftemangels 46 %**	2026	DATEV-Digitalisierungsumfrage 2026
Kanzleien, die erwarten, dass KI den Beruf sehr stark verändert	**63,0 % (Einzelkanzleien), 77,2 % (Berufsausübungsgesellschaften)**	Bezugsjahr 2023	STAX 2024 Sonderauswertung
Kanzleien, die nahezu papierlos arbeiten	**43 %**	Mai 2025	DATEV-Digitalisierungsumfrage
Firmen mit definierter KI-Strategie	**22 %; sie sehen doppelt so häufig KI-getriebenes Umsatzwachstum**	2025, international	Thomson Reuters, Future of Professionals 2025

Zwei Beobachtungen stecken in diesen Zahlen. Erstens: KI wird genutzt, aber oft ohne Plan. Einzelne Mitarbeitende probieren Werkzeuge aus, eine Strategie fehlt. Zweitens: Die größten Hemmnisse der Digitalisierung sind nicht technischer Art. Es fehlt Zeit für die Einführung, und Kanzleien sorgen sich, wie Mandanten reagieren. Für KI gilt das erst recht. Genau diese beiden Punkte behandeln die Pakete „Wirtschaftlichkeit und Mandanten“ und „Umsetzung“.

1.4 Auch die Mandanten digitalisieren sich

Die Mandanten ziehen mit. 57 % der Unternehmen ab 20 Beschäftigten nutzen inzwischen KI (Bitkom, September 2026). Über DATEV Unternehmen online werden Belege von mehr als 1,8 Millionen Unternehmen mit ihren Kanzleien ausgetauscht, und im ersten Halbjahr 2026 liefen über 51 Millionen E-Rechnungen über DATEV (DATEV-Pressemappe zur Jahrespressekonferenz 2026). Mit den nächsten Stufen der E-Rechnungspflicht ab 2027 wächst der Anteil digital eingehender Rechnungen weiter (BMF-Schreiben vom 15.10.2024).

Für Kanzleien heißt das: Die Daten kommen zunehmend digital und strukturiert an. Damit steigen die Möglichkeiten, Routinearbeit zu automatisieren. Und es steigt die Erwartung der Mandanten, dass ihre Kanzlei mithält.

02

KAPITEL 2

Was KI in der Kanzlei heute kann und was nicht

„KI“ ist ein Sammelbegriff. Für eine Kanzlei sind drei Arten wichtig:

- **Regel- und Mustererkennung:** erkennt wiederkehrende Fälle, etwa Buchungsvorschläge aus der Historie. Diese Technik steckt seit Jahren in der Kanzleisoftware.
- **Dokumentenverständnis:** liest Belege, Bescheide und E-Mails und zieht die relevanten Angaben heraus.
- **Sprachmodelle (generative KI):** fassen zusammen, entwerfen Texte, beantworten Fragen und können, eingebunden in Abläufe, kleine Arbeitsschritte selbstständig vorbereiten („KI-Agenten“).

Entscheidend ist nicht die Technik, sondern der Ablauf, in dem sie steckt. Die folgende Übersicht zeigt, wo KI in typischen Kanzleiabläufen heute steht.

2.1 Prozesslandkarte

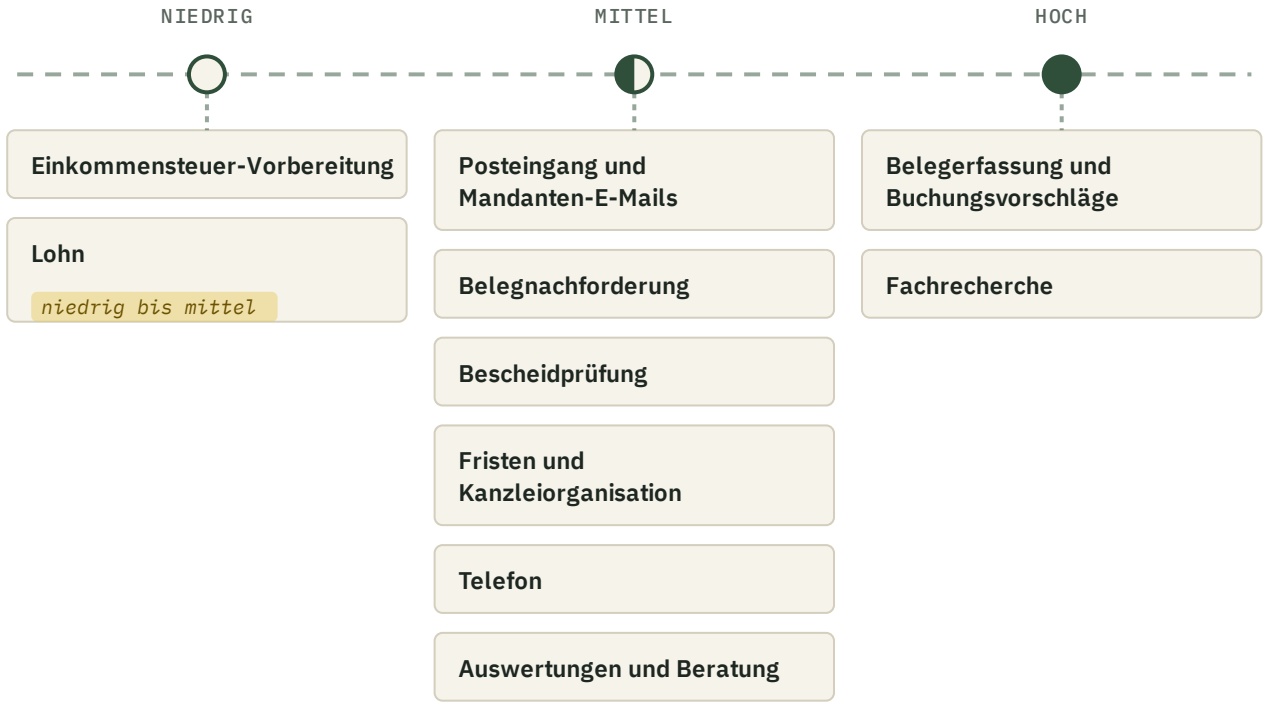

ABBILDUNG 1 · REIFE NACH ABLAUF (EINSCHÄTZUNG DES AUTORS)

ABLAUF	WAS KI HEUTE LEISTET	REIFE	WAS BEIM MENSCHEN BLEIBT
Belegerfassung und Buchungsvorschläge	liest Rechnungen und Kontoumsätze, schlägt Buchungen aus der Historie vor	hoch, in der Kanzleisoftware enthalten	Freigabe, Sonderfälle, Abschlussbuchungen
Posteingang und Mandanten-E-Mails	sortiert Eingänge, ordnet Mandanten zu, erkennt Fristen, entwirft Antworten	mittel, junge Spezialanbieter	Entscheidung und Versand
Belegnachforderung	erkennt fehlende Belege, erstellt gebündelte Anforderungslisten, erinnert	mittel, junge Spezialanbieter	Rückfragen bei Unklarheit
Bescheidprüfung	gleicht Bescheid und Erklärung ab, markiert Abweichungen	mittel; vielfach noch regelbasiert	Bewertung, Einspruchsentscheidung
Fristen und Kanzleiorganisation	liest Fristen aus Schreiben, schlägt Aufgaben vor	mittel	Fristenkontrolle bleibt Pflicht der Kanzlei
Einkommensteuer-Vorbereitung	sortiert Unterlagen, prüft Vollständigkeit gegen das Vorjahr	niedrig, kaum fertige Produkte	steuerliche Würdigung
Lohn	Vorerfassung, Beantwortung typischer Lohnfragen	niedrig bis mittel	Abrechnung und Verantwortung

ABLAUF	WAS KI HEUTE LEISTET	REIFE	WAS BEIM MENSCHEN BLEIBT
Fachrecherche	Dialogrecherche mit Quellenangaben aus Verlagsdatenbanken	hoch, breites Angebot	Prüfung der Quellen, Anwendung auf den Fall
Telefon	nimmt Anrufe an, erkennt Anliegen, legt Rückrufe an	mittel, mehrere Anbieter	Gespräche mit Beratungsbedarf
Auswertungen und Beratung	fasst Zahlen zusammen, erklärt Abweichungen, entwirft Mandantenschreiben	mittel	Interpretation und Empfehlung

Einschätzung des Autors auf Grundlage einer Marktsichtung im Oktober 2026. „Reife“ beschreibt die Verfügbarkeit erprobter Produkte, nicht die Qualität einzelner Anbieter.

2.2 Die Kanzleisoftware ist die Basis

Die großen Anbieter von Kanzleisoftware bauen KI in ihre Produkte ein. Bei DATEV gehören dazu Buchungsvorschläge für Rechnungen und Bankumsätze, ein KI-Assistent für Texte und Dokumente (DATEV Copilot) sowie KI-gestützte Recherche (DATEV KI; DATEV Copilot). Andere Anbieter wie Wolters Kluwer, Agenda, Stotax oder Haufe gehen ähnliche Wege.

Für die Kanzlei heißt das: Was die eigene Software schon kann, sollte sie zuerst ausschöpfen. Es lohnt sich nicht, Buchungsvorschläge nachzubauen. Die Lücken liegen zwischen den Programmen und im Alltag: im Postfach, in der Kommunikation mit Mandanten, bei Bescheiden und Fristen und vor allem in der Frage, wie das Team die Werkzeuge tatsächlich nutzt.

2.3 Was KI nicht kann

- **Verantwortung übernehmen.** Für jede Erklärung, jeden Abschluss und jede Auskunft haftet die Kanzlei. Daran ändert KI nichts.
- **Fehlerfrei arbeiten.** Sprachmodelle können plausibel klingende, aber falsche Aussagen erzeugen. Deshalb braucht jeder Einsatz eine Freigabe durch fachlich qualifizierte Mitarbeitende.
- **Den Einzelfall rechtlich würdigen.** KI kann Sachverhalte ordnen und Fundstellen liefern. Die steuerliche Bewertung bleibt Aufgabe des Berufsträgers.
- **Mandantenbeziehungen ersetzen.** Mandanten bleiben einer Kanzlei treu, weil sie den Menschen dort vertrauen. KI kann dieses Vertrauen stärken, indem sie Zeit für Gespräche freimacht, aber nicht ersetzen.

FAUSTREGEL

KI bereitet vor, der Mensch entscheidet. Je klarer ein Ablauf diese Rollenteilung abbildet, desto größer ist der Nutzen und desto kleiner das Risiko.

2.4 Was die Forschung sagt

WAS DIE FORSCHUNG SAGT

- **Ohne Quellen kein Fachniveau.** In einer Studie mit 115 Klausurfragen zum deutschen Steuerrecht erreichte das beste getestete Sprachmodell ohne Gesetzeszugriff 39 % der Punkte, Studierende im Schnitt 54 bis 63 % (Wind et al. 2026).
- **Mit den richtigen Quellen besser, aber nicht fehlerfrei.** In einer kleinen österreichischen Studie lagen 16 von 20 echten Umsatzsteuerfällen richtig, wenn das System die einschlägigen Rechtsquellen nutzen konnte. Die Autoren halten die verbleibenden Fehler für die Praxis nicht akzeptabel (Luketina et al. 2026).
- **Starke Wirkung, aber nur innerhalb der Grenzen.** In kontrollierten Experimenten mit Wissensarbeit sparte generative KI rund ein Drittel der Zeit und hob die Qualität. Bei einer Aufgabe jenseits ihrer Fähigkeiten lagen KI-Nutzende dagegen 19 Prozentpunkte häufiger falsch (Noy und Zhang 2023; Dell'Acqua et al. 2026).
- **Gesparte Zeit wird nicht von allein frei.** In einer dänischen Erhebung steckten 85 % der Nutzenden gewonnene Zeit in andere Aufgaben (Humlum und Vestergaard 2025).
- **Offenlegung kostet Vertrauen, Aufdecken mehr.** In Experimenten senkte der Hinweis auf KI-Nutzung das Vertrauen, unabhängig von der Formulierung; wurde die Nutzung später aufgedeckt, war der Schaden größer (Schilke und Reimann 2025). Für gewachsene Mandatsbeziehungen ist das nicht untersucht.
- **Orientierung vor Kauf.** In einer polnischen Umfrage von 2023 nannten Steuerberater fehlendes Wissen über geeignete Werkzeuge und mangelnde Verlässlichkeit häufiger als Hürde als den Preis (Strąk und Ogonowski 2024).

Die Studien testen Modellstände von 2023 bis 2025. Die Richtung der Befunde ist stabil, die Prozentwerte veralten schnell. Für die Praxis folgt daraus, was die Faustregel sagt: Abläufe mit Quellen und Freigabe, keine freie Auskunft durch ein Sprachmodell.

03

PAKET 2 · RECHT UND DATENSCHUTZ

KAPITEL 3

Der rechtliche Rahmen

PAKET 2: RECHT UND DATENSCHUTZ

Dieses Paket fasst den rechtlichen Rahmen für KI in der Kanzlei zusammen: Verschwiegenheit, Datenschutz, EU-KI-Verordnung und Berufsrecht. Es endet mit einer Checkliste vor dem ersten Pilot und den drei Wegen, auf denen Mandantendaten verarbeitet werden können. Es ersetzt keine Prüfung im Einzelfall durch Datenschutzbeauftragten oder Rechtsanwalt.

LESEZEIT ETWA 5 MINUTEN

Der Rechtsrahmen für KI in Kanzleien wirkt auf den ersten Blick abschreckend. Bei näherem Hinsehen ist er klar genug, um sicher anzufangen. Die Bundessteuerberaterkammer hat dazu eine eigene FAQ veröffentlicht (BStBK-FAQ KI, Stand 27.10.2026, Rechtsstand September 2026), die viele Fragen beantwortet.

3.1 Verschwiegenheit

Steuerberater unterliegen der Verschwiegenheitspflicht (§ 57 StBerG) und dem strafrechtlichen Schutz von Berufsgeheimnissen (§ 203 StGB). Dienstleister, die an der Berufsausübung mitwirken, dürfen Geheimnisse erfahren, soweit das erforderlich ist (§ 203 Abs. 3 StGB). Voraussetzung ist ein Vertrag in Textform nach § 62a StBerG: Verpflichtung zur Verschwiegenheit, Belehrung über die strafrechtlichen Folgen, Beschränkung auf das Erforderliche, Regelung zu Subunternehmern. Dienstleister im Ausland sind nur zulässig, wenn der Schutz dort vergleichbar ist (§ 62a Abs. 4 StBerG). Dient ein Dienst unmittelbar einem einzelnen Mandat, ist zusätzlich die Einwilligung des Mandanten nötig (§ 62a Abs. 5 StBerG). Die BStBK hält beim KI-Einsatz im Einzelmandat eine

ausdrückliche Einwilligung für geboten; ohne sie sollten Daten anonymisiert oder pseudonymisiert werden (BStBK-FAQ KI).

Praktisch heißt das: Mandantendaten gehören nicht in private oder kostenlose KI-Konten. Für jeden KI-Dienst, der Mandantendaten verarbeitet, braucht es einen geeigneten Vertrag und eine Konfiguration, die Speicherung und Training mit den Daten ausschließt (BStBK-FAQ KI).

3.2 Datenschutz

Die Kanzlei ist für die Verarbeitung verantwortlich, KI-Anbieter und IT-Dienstleister sind Auftragsverarbeiter (Art. 28 DSGVO). Es braucht also Auftragsverarbeitungsverträge, eine Prüfung, wo die Daten verarbeitet werden, und eine Information der Mandanten über die Verarbeitung. Die Datenschutzkonferenz hat Orientierungshilfen zu KI, zu technischen und organisatorischen Maßnahmen und zu Systemen veröffentlicht, die auf eigene Dokumente zugreifen (DSK-Orientierungshilfen). Ob eine Datenschutz-Folgenabschätzung nötig ist, klärt eine Schwellwertanalyse; bei KI im Posteingang oder einem Chat für Mandanten sollte sie sorgfältig erfolgen. Ist eine Folgenabschätzung nötig, ist unabhängig von der Größe der Kanzlei ein Datenschutzbeauftragter zu benennen; ab 20 Personen, die ständig mit der Verarbeitung personenbezogener Daten beschäftigt sind, ohnehin (§ 38 Abs. 1 BDSG).

3.3 EU-KI-Verordnung

Die KI-Verordnung verlangt von Unternehmen, die KI einsetzen, Maßnahmen zur KI-Kompetenz ihrer Mitarbeitenden (Art. 4). Mit dem sogenannten KI-Omnibus, der Verordnung (EU) 2026/1744 (veröffentlicht am 24.07.2026, in Kraft seit 27.07.2026), wurde diese Pflicht abgeschwächt: Gefordert ist die Förderung der KI-Kompetenz, kein bestimmtes Niveau (Heuking; Otto Schmidt). Für Chatbots gelten seit 02.08.2026 Transparenzpflichten (Art. 50). Die Pflichten für Hochrisiko-Systeme nach Anhang III gelten ab 02.12.2027; sie betreffen übliche Kanzleianwendungen in der Regel nicht; eine Ausnahme können KI-gestützte Personalentscheidungen sein.

Praktisch heißt das: Schulungen dokumentieren, ein Verzeichnis der eingesetzten KI-Werkzeuge führen, bei Chatbots auf den KI-Einsatz hinweisen.

3.4 Berufsrecht, Haftung und Ordnungsmäßigkeit

- **Freigabe:** Steuerberater üben ihren Beruf eigenverantwortlich aus (§ 57 StBerG). KI-Ergebnisse mit steuerlicher Relevanz brauchen deshalb eine Prüfung durch fachlich qualifizierte Personen, bevor sie verwendet werden.

- **Haftung:** Für Fehler haftet die Kanzlei, auch wenn eine KI sie verursacht hat. Laut BStBK sind solche Fehler in der Regel von der Berufshaftpflicht gedeckt; die eigenen Versicherungsbedingungen sollten dennoch geprüft werden (BStBK-FAQ KI).
- **Werbung:** Aussagen über den eigenen KI-Einsatz müssen sachlich sein (§ 57a StBerG).
- **Berufsbezeichnung:** Die Bezeichnung „Steuerberater“ ist geschützt. Die Steuerberaterkammer Berlin klagt gegen ein als „KI-Steuerberater“ beworbenes Produkt (LG Berlin II, Az. 61 O 90/26, Verfahren offen; IWW). Solche Begriffe gehören nicht in die eigene Kommunikation.
- **GoBD:** Wo KI in die Buchführung eingreift, gehört sie in die Verfahrensdokumentation: welcher Schritt, welche Version, welche Schwellenwerte, wer gibt frei.
- **Softwareverträge:** Auch die Verträge mit dem Softwareanbieter setzen Grenzen. So erlauben etwa die DATEV-AGB einen automatisierten Zugriff und eine Anbindung über Schnittstellen zum automatisierten Datenaustausch nur nach vorheriger Zustimmung (DATEV AGB 2025, Besondere Bedingungen, Ziffer 2.6). Automatisierung sollte deshalb über von DATEV freigegebene Schnittstellen laufen.

3.5 Muss die Kanzlei Mandanten informieren?

Eine ausdrückliche berufsrechtliche Pflicht, den KI-Einsatz offenzulegen, sieht die BStBK nicht. Datenschutzrechtlich sind Mandanten aber über die Verarbeitung zu informieren, und je nach Einsatz ist eine Einwilligung erforderlich (Kapitel 3.1). Eine allgemeine Empfehlung gibt die BStBK dazu nicht; sie nennt die Regelung im Mandatsvertrag als Möglichkeit, die manche Berufsträger bereits nutzen (BStBK-FAQ KI). Ich empfehle diesen Weg. Das ist auch aus Vertriebssicht klug: Wer offen und sachlich informiert, nimmt Sorgen vorweg, bevor sie entstehen (Paket „Wirtschaftlichkeit und Mandanten“, Kapitel 5).

3.6 Checkliste vor dem ersten Pilot

- ☐ Vertrag nach § 62a StBerG mit jedem Dienstleister, der Mandantendaten sieht, mit Belehrung nach § 203 StGB und Regelung zu Subunternehmern
- ☐ Auftragsverarbeitungsvertrag mit jedem KI- und Hosting-Anbieter, Liste der Unterauftragsverarbeiter
- ☐ Prüfung des Datenstandorts (EU bevorzugt, Drittland nur bei vergleichbarem Schutz)
- ☐ Technische Einstellungen: kein Training mit Kanzleidaten, keine dauerhafte Speicherung, Zugriffsrechte
- ☐ Information der Mandanten, Regelung im Mandatsvertrag, Einwilligung bei Diensten für ein einzelnes Mandat (§ 62a Abs. 5 StBerG); sonst Anonymisierung oder Pseudonymisierung

- ☐ Schwellwertanalyse, bei Bedarf Datenschutz-Folgenabschätzung und Datenschutzbeauftragter
- ☐ Rolle nach KI-Verordnung klären, Schulung dokumentieren, Hinweis bei Chatbots
- ☐ Freigabeprozess: jede steuerlich relevante Ausgabe wird von einer qualifizierten Person geprüft
- ☐ GoBD: Verfahrensdokumentation, Protokollierung, internes Kontrollsystem
- ☐ Berufshaftpflicht befragen, Haftung mit Dienstleistern regeln
- ☐ KI-Richtlinie für das Team, Verbot privater KI-Konten für Mandatsarbeit, Verzeichnis der KI-Werkzeuge
- ☐ Softwareverträge prüfen: Automatisierung nur über freigegebene Schnittstellen

Die Checkliste fasst die genannten Quellen zusammen (Rechtsstand der BStBK-FAQ: September 2026). Sie ersetzt keine Prüfung im Einzelfall durch Datenschutzbeauftragten oder Rechtsanwalt.

3.7 Wo die Daten verarbeitet werden: drei Wege

Für Mandantendaten kommt es weniger darauf an, welches Sprachmodell eine Kanzlei nutzt, als darauf, wo es läuft und welcher Vertrag dahinter steht. In der Praxis gibt es drei Wege:

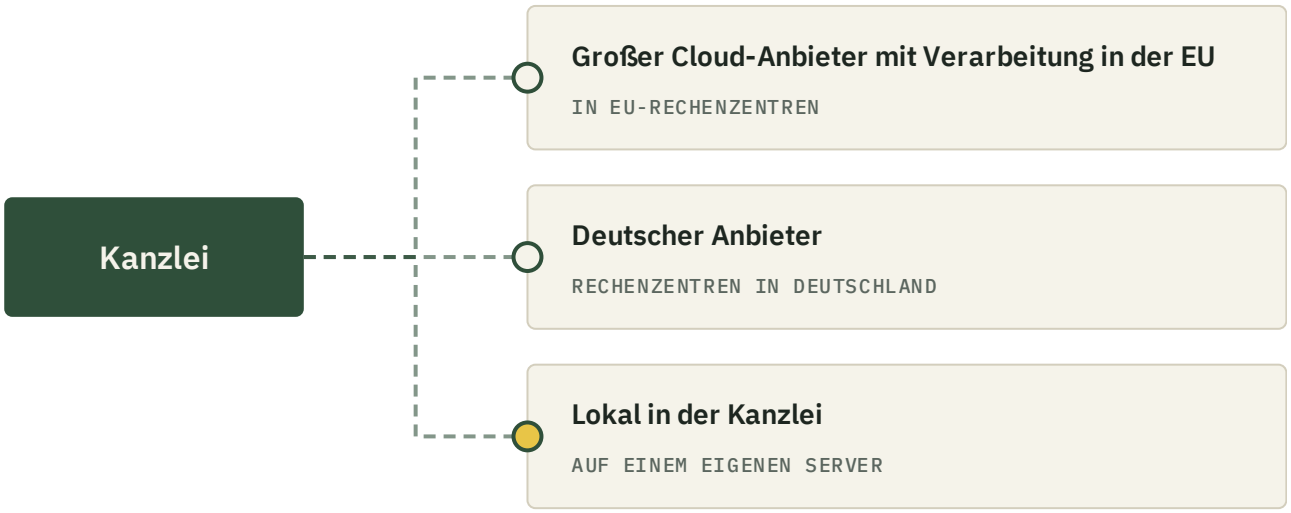

ABBILDUNG 2 · DREI WEGE DER DATENVERARBEITUNG

WEG	WAS DAS HEIßT	GEEIGNET FÜR
Großer Cloud-Anbieter mit Verarbeitung in der EU	bekannte Sprachmodelle über einen Cloud-Anbieter, der in EU-Rechenzentren verarbeitet und vertraglich auf Training mit den Daten verzichtet	anonymisierte oder pseudonymisierte Aufgaben, etwa Recherche und Textentwürfe; mit passenden Verträgen auch mehr
Deutscher Anbieter	Rechenzentren in Deutschland, teils mit Prüftestat nach dem C5-Katalog des BSI, Auftragsverarbeitung im Vertrag	Mandantendaten im laufenden Betrieb, wenn ein Vertrag nach § 62a StBerG zustande kommt

WEG	WAS DAS HEIßT	GEEIGNET FÜR
Lokal in der Kanzlei	ein offenes Sprachmodell auf einem eigenen Server; die Daten verlassen das Haus nicht	besonders sensible Abläufe; höhere Anfangsinvestition, Betrieb und Wartung müssen geregelt sein

Nicht jeder Zugang zu einem bekannten Sprachmodell bietet eine Verarbeitung in der EU an (Anthropic, Data Residency; WZ-IT, Vergleich europäischer LLM-APIs; Stand Oktober 2026). Ob ein Anbieter eine Verpflichtung nach § 62a StBerG eingeht, ist im Einzelfall zu klären. **Sinnvoll ist eine Trennung nach Sensibilität** (Einschätzung des Autors): Recherche und anonymisierte Aufgaben über die Cloud, Mandantendaten über einen deutschen Anbieter oder lokal.

04

PAKET 3 · WIRTSCHAFTLICHKEIT UND MANDANTEN

KAPITEL 4

Rechnet sich das? Die wirtschaftliche Seite

PAKET 3: WIRTSCHAFTLICHKEIT UND MANDANTEN

Dieses Paket zeigt, warum die Gebührenordnung der Kanzlei beim KI-Einsatz in die Hände spielt, wie aus gesparter Zeit Kapazität wird und was ein Einstieg kostet. Der zweite Teil behandelt die Mandanten: in welcher Reihenfolge die Kanzlei vorgeht, was sie sagt und was sie besser nicht sagt.

LESEZEIT ETWA 7 MINUTEN

4.1 Die Vergütungslogik als Vorteil

Die Steuerberatervergütungsverordnung (StBVV) kennt im Kern zwei Arten, Leistungen zu bezahlen:

GEBÜHRENART	TYPISCHE LEISTUNGEN	WAS PASSIERT, WENN KI ZEIT SPART
Wertgebühr (Tabellen, Zehntelsatz im Rahmen)	Buchführung (§ 33), Jahresabschluss (§ 35), Steuererklärungen (§ 24)	Die Vergütung bleibt, der Aufwand sinkt: **die Marge steigt**
Betragsrahmen	laufende Lohnabrechnung (§ 34 Abs. 2: 6 bis 30 Euro je Arbeitnehmer und Abrechnungszeitraum)	wie oben
Zeitgebühr (§ 13: 16,50 bis 41 Euro je angefangene Viertelstunde)	Prüfung von Steuerbescheiden (§ 28), sonstige Tätigkeiten	Weniger Zeit heißt weniger Umsatz, solange nicht umgestellt wird

Beträge nach der 5. Änderungsverordnung, in Kraft seit 01.07.2025 (BR-Drs. 61/25; StBVV).

Bei vielen Kernleistungen richtet sich die gesetzliche Vergütung nach dem Gegenstandswert. Daneben vereinbaren viele Kanzleien Pauschalen (§ 4 StBVV), die ebenfalls nicht an der einzelnen Stunde hängen. **Jede Stunde, die KI bei solchen Leistungen spart, bleibt als Marge in der Kanzlei, ohne dass ein Mandant mehr zahlt.** Das unterscheidet Kanzleien von vielen anderen Dienstleistern, bei denen Effizienz direkt auf den Preis drückt. Diese Logik folgt aus der Gebührenordnung. Empirische Studien dazu, wie sich KI auf Vergütung und Marge von Steuerkanzleien auswirkt, gibt es bisher nicht.

Zwei Einschränkungen gehören zur Ehrlichkeit dazu. Erstens: Innerhalb eines Gebührenrahmens bestimmt die Kanzlei den Satz unter anderem nach dem Umfang der Tätigkeit (§ 11 StBVV). Sinkt der Aufwand stark, muss sich ein hoher Satz deshalb auf Schwierigkeit, Bedeutung und Haftungsrisiko stützen. Zweitens: Wo nach Zeit abgerechnet wird, sinkt mit dem Aufwand auch der Umsatz. Dort lohnt es sich, Leistungen in faire Pauschalen zu überführen.

4.2 Kapazität statt Kostensenkung

Der wichtigste Effekt ist gewonnene Kapazität. Ein Rechenbeispiel zeigt die Größenordnung:

RECHENBEISPIEL (FREI GEWÄHLTE ANNAHMEN)

Eine Kanzlei hat 15 Vollzeitkräfte. Posteingang und Belegnachforderung binden zusammen 15 % ihrer Arbeitszeit. Ein Pilot erreicht in diesen beiden Abläufen den Wert, den der Deutsche Steuerberaterverband als Kriterium für den Go-Live eines KI-Agenten nennt: mindestens 25 % Zeitersparnis (DStV-Leitfaden KI-Agenten).

Ergebnis: 15 × 15 % × 25 % ≈ **0,56 Vollzeitstellen**. Bei rund 1.700 Jahresarbeitsstunden je Vollzeitkraft sind das gut **950 Stunden im Jahr**, die für weitere Mandate, Beratung oder den Abbau von Überstunden frei werden.

Die Zahlen sind frei gewählt. Dem Gewinn stehen Kosten für Werkzeuge, Einrichtung, Schulung und Begleitung gegenüber (Kapitel 4.4). Ob sich das in Ihrer Kanzlei rechnet, zeigt erst eine Messung vor dem Pilot. Genau deshalb folgt im Einstieg (Paket „Umsetzung“, Kapitel 7) gleich nach dem Klären des Rahmens eine Messung.

Eines zeigt die Forschung allerdings deutlich: Gewonnene Zeit wird nicht von allein frei. In einer großen dänischen Erhebung steckten 85 % der Nutzenden die gesparte Zeit in andere Aufgaben, und über die gesamte Arbeitszeit gerechnet lag die selbst berichtete Ersparnis im Schnitt bei rund 3 % (Humlum und Vestergaard 2025; siehe Paket „Lage und Möglichkeiten“, Kapitel 2.4). Große Effekte entstehen in einzelnen Abläufen, nicht flächig. Wer Kapazität gewinnen will, muss deshalb gezielt messen und vorher entscheiden, wofür die Zeit genutzt wird.

4.3 Fünf Hebel im Bestand

Neben der Effizienz gibt es Hebel, die im bestehenden Mandantenstamm liegen. KI hilft dabei vor allem, sie sichtbar zu machen:

01 **Abrechnungsqualität.** Sind Gegenstandswerte richtig angesetzt, sind Zehntelsätze begründet, enthält jede Rechnung die Pflichtangaben (§ 9 StBVV)? Eine KI-gestützte Stichprobe zeigt schnell, wo Abweichungen liegen.

02 **Umstellung auf die StBVV 2025.** Die Gebühren sind zum 01.07.2025 gestiegen, die Tabellenwerte um durchschnittlich rund 6 %, Zeitgebühr und Lohn um rund 9 % (Steuerberaterkammer Niedersachsen). Für Aufträge, die davor erteilt wurden, gilt grundsätzlich das alte Recht weiter; bei Vereinbarungen in Textform mit mindestens einem Jahr Laufzeit gelten die neuen Sätze seit 01.01.2026 (§ 41 StBVV). Eine Inventur zeigt, welche Mandate noch nach alten Sätzen laufen.

03 **Pauschalen.** Feste Pauschalen ohne Anpassungsklausel verlieren jedes Jahr an Wert. Ein Abgleich mit dem tatsächlichen Aufwand zeigt, wo eine Pauschale nicht mehr passt.

04 **Zusatzleistungen.** Die gewonnene Zeit kann in Leistungen fließen, die Mandanten freiwillig buchen: Liquiditätsvorschau, kommentierte Monatsauswertung, Hinweise zu Förderprogrammen, Begleitung bei der Digitalisierung des Mandanten.

05 **Gestaltungshinweise.** Viele Mandanten erwarten, dass ihre Kanzlei sie auf Sparmöglichkeiten hinweist, bevor es zu spät ist. Ein System kann die laufenden Zahlen aller Mandate regelmäßig gegen feste Regeln prüfen, etwa zur Jahresendplanung, und dem Berufsträger eine sortierte Liste mit Hinweisen vorlegen. Über jeden Hinweis entscheidet der Berufsträger. Der Hinweis selbst ist ein Service, die Umsetzung (Planungsgespräch, Gestaltung, Begleitung) eine bezahlte Beratung. Eine Vergütung, die sich an der erzielten Steuerersparnis bemisst, ist grundsätzlich unzulässig (§ 9a StBerG).

● WICHTIG

Ob und wie eine Kanzlei Preise anpasst, entscheidet allein der Berufsträger. Vereinbarungen über die Vergütung brauchen Textform und bestimmte Hinweise (§§ 4, 4a, 4b StBVV). Wie man das so umsetzt, dass Mandanten es als fair erleben, zeigt das nächste Kapitel.

4.4 Was ein Einstieg kostet

Die Kosten hängen stark vom Weg ab. Viele Funktionen der Kanzleisoftware sind bereits im Lizenzumfang enthalten oder günstig zubuchbar. Spezialisierte Werkzeuge für Posteingang oder Belegnachforderung werden meist je Nutzer oder je Mandat und Monat abgerechnet; typische

Einstiegspreise liegen nach Einschätzung des Autors auf Grundlage einer Marktsichtung im Oktober 2026 zwischen einigen Dutzend und einigen Hundert Euro im Monat. Wer nicht jeden Arbeitsplatz ausstattet, sondern nur die Abläufe, die es brauchen, spart hier deutlich. Hinzu kommen Einrichtung, Verträge, Schulung und Begleitung.

Eine Förderung gibt es für Steuerkanzleien derzeit kaum. Die BAFA-Förderung für Unternehmensberatung schließt Unternehmen der Steuerberatung aus (BAFA-Richtlinie, Nr. 3.2; Merkblatt). Ein Einstieg sollte sich deshalb auch ohne Zuschuss rechnen. Das gelingt am ehesten, wenn er klein beginnt, gemessen wird und sich an den Abläufen mit dem größten Zeitverlust orientiert.

05

KAPITEL 5

Mandanten mitnehmen

Die Sorge um die Akzeptanz der Mandanten ist das am häufigsten genannte Hemmnis der Digitalisierung (DATEV-Digitalisierungsumfrage 2026: 58 %). Sie ist berechtigt, aber lösbar. Entscheidend ist, wie die Kanzlei über KI spricht und in welcher Reihenfolge sie vorgeht.

5.1 Der Leitsatz

„Wir rechnen nach dem Wert Ihrer Angelegenheit und unserer Verantwortung ab, nicht nach Minuten. Die Zeit, die wir durch KI gewinnen, stecken wir in Ihre Betreuung. Wo wir nach Zeit abrechnen, zahlen Sie weniger.“

Der Satz funktioniert, weil er die geltende Logik der Gebührenordnung erklärt und ein Versprechen enthält, das die Kanzlei halten kann. Er hält aber nur, wenn die Kanzlei ihn auch lebt: Leistungen, die bisher nach Zeit abgerechnet wurden und nun in eine Pauschale überführt werden, rechnet sie auf den Aufwand nach KI-Einsatz. Bestehende Pauschalen gleicht sie regelmäßig mit Aufwand, Verantwortung und Haftungsrisiko ab.

5.2 Die Reihenfolge schützt die Beziehung

ABBILDUNG 3 · DREI STUFEN FÜR MANDANTEN

STUFE	WAS DER MANDANT ERLEBT	BEISPIELE
1 Unsichtbar	nichts, die Kanzlei arbeitet intern effizienter	schnellere Belegerfassung, vollständige Leistungserfassung, geprüfte Gegenstandswerte
2 Sichtbar besser	mehr Service bei gleichem Preis	gebündelte Belegliste statt vieler Einzelmails, systematische Bescheidprüfung, Fristenerinnerungen, kürzere Durchlaufzeiten
3 Preiswirksam	eine Preisänderung, immer mit Gegenleistung	Umstellung auf die geltende Gebührenordnung, Wahlmodell nach Belegqualität, Zusatzleistungen auf Wunsch, Planungsgespräch auf einen Gestaltungshinweis hin

Die Regel dahinter: **Kein Mandant erlebt eine Preisänderung, bevor er eine Verbesserung erlebt hat.** Bewährt hat sich außerdem, Anpassungen zu bündeln, statt einen Mandanten mehrmals im Jahr mit Preisfragen zu konfrontieren.

5.3 Was die Kanzlei sagt und was nicht

Drei Botschaften, die tragen:

- **Schneller und verlässlicher:** Unterlagen werden schneller verarbeitet, Rückfragen kommen gebündelt, Bescheide werden systematisch geprüft.
- **Sicher und verantwortet:** KI ist ein Werkzeug unter Aufsicht. Jede Erklärung und jeder Abschluss wird von Menschen geprüft und verantwortet. Mandantendaten unterliegen der Verschwiegenheit.
- **Mehr Zeit für Beratung:** Die gewonnene Zeit fließt in Hinweise, bevor es teuer wird.

Was die Kanzlei vermeiden sollte:

- KI als Grund für einen höheren Preis nennen.

- Sätze wie „Die KI hat Ihre Erklärung gemacht“.
- Werbeaussagen ohne sachliche Grundlage (§ 57a StBerG) oder Begriffe wie „KI-Steuerberater“ (geschützte Berufsbezeichnung).
- Zusagen zum Datenschutz, die technisch nicht umgesetzt sind.
- Eine Preisänderung, die der Mandant zum ersten Mal auf der Rechnung sieht.

5.4 Der häufigste Einwand

„Wenn Sie KI nutzen, müsste es doch billiger werden.“

Eine gute Antwort: „Unsere Vergütung richtet sich nach dem Wert Ihrer Angelegenheit und nach unserer Verantwortung, so wie es die Gebührenverordnung vorsieht. Die gewonnene Zeit stecken wir in Ihre Betreuung: schnellere Bearbeitung, geprüfte Bescheide, gebündelte Rückfragen. Und wo wir nach Zeit abrechnen, zahlen Sie tatsächlich weniger.“

5.5 Information im Mandatsvertrag

Mandanten sind über die Verarbeitung ihrer Daten zu informieren (Paket „Recht und Datenschutz“, Kapitel 3.2 und 3.5). Eine kurze, sachliche Regelung im Mandatsvertrag und ein Hinweis in der Datenschutzinformation schaffen Klarheit: wofür die Kanzlei KI nutzt, was sich nicht ändert (Prüfung und Verantwortung durch Menschen) und wie die Daten geschützt sind.

Wie offensiv die Kanzlei darüber hinaus kommuniziert, will überlegt sein. In Experimenten senkte der Hinweis auf KI-Nutzung das Vertrauen in die Person, die ihn gab, und keine der getesteten Formulierungen half. Wurde die Nutzung erst später aufgedeckt, war der Schaden noch größer (Schilke und Reimann 2025; siehe Paket „Lage und Möglichkeiten“, Kapitel 2.4). Untersucht wurden allerdings Fremde, keine gewachsenen Mandatsbeziehungen.

Für die Praxis heißt das: informieren, weil es geboten ist, knapp und sachlich, ohne Bezug zu Preisen und nicht als Werbebotschaft. Im Vordergrund steht die bessere Leistung, nicht das Werkzeug.

06

PAKET 4 · UMSETZUNG

KAPITEL 6

Das Team mitnehmen

PAKET 4: UMSETZUNG

Dieses Paket führt in die Praxis: wie die Kanzlei ihr Team mitnimmt, wie ein Einstieg in fünf Schritten über 20 Wochen aussieht und welche Abläufe sich für den Anfang eignen. Am Ende steht ein Selbstcheck mit 20 Aussagen, mit dem Sie in etwa zehn Minuten sehen, wo Ihre Kanzlei steht.

LESEZEIT ETWA 6 MINUTEN

Technik ist selten der Grund, warum KI-Projekte scheitern. Häufiger scheitern sie daran, dass das Team nicht mitzieht: aus Sorge um den eigenen Arbeitsplatz, aus Skepsis gegenüber der Qualität oder schlicht, weil im Tagesgeschäft keine Zeit für Neues bleibt. Fehlende Zeit nennen 56 % der Kanzleien als Hemmnis der Digitalisierung (DATEV-Digitalisierungsumfrage 2026).

6.1 Die richtige Botschaft

„KI nimmt euch Routine ab, nicht die Arbeit. Verantwortung und Freigabe bleiben bei euch.“

In Kanzleien mit Personalmangel ist das keine Beschwichtigung, sondern die Realität: Niemand wird ersetzt, weil ohnehin zu wenige Hände da sind. Die gewonnene Zeit fließt in liegengebliebene Arbeit, in Beratung und in einen geregelteren Feierabend.

6.2 Fünf Erfolgsfaktoren

01 **Freiwillige zuerst.** Ein Pilot mit zwei bis drei offenen Mitarbeitenden, die Lust auf Neues haben. Sie werden später zu Fürsprechern im Team.

02 **Skeptiker einbinden, nicht übergehen.** Wer kritische Fragen stellt, findet oft die Schwachstellen. Eine skeptische, erfahrene Kraft im Pilot erhöht die Qualität und die Glaubwürdigkeit.

03 **Messen statt behaupten.** Eine kurze anonyme Umfrage vor dem Pilot (Wo geht Ihre Zeit hin? Was nervt?) liefert die Vorher-Werte. Nach 90 Tagen wird dieselbe Frage noch einmal gestellt.

04 **Regeln statt Verbote.** Private KI-Konten werden oft schon genutzt, meist aus guter Absicht. Eine klare KI-Richtlinie mit freigegebenen Werkzeugen holt diese sogenannte Schatten-KI aus der Grauzone.

05 **Schulung dokumentieren.** Die KI-Verordnung verlangt Maßnahmen zur KI-Kompetenz (Art. 4). Kurze, praxisnahe Schulungen am eigenen Ablauf wirken besser als allgemeine Seminare und lassen sich einfach nachweisen.

6.3 Unterstützung durch Kammer und Verbände

Kammern und Verbände bieten inzwischen eigene Hilfen an: die FAQ der Bundessteuerberaterkammer zu KI, Leitfäden des Deutschen Steuerberaterverbands zu KI-Assistenten und KI-Agenten sowie regionale Angebote. Die Steuerberaterkammer Sachsen etwa bietet ein KI-Forum und ein Factsheet zum KI-Einstieg an. Diese Materialien eignen sich gut als gemeinsamer Fahrplan, weil sie aus dem eigenen Berufsstand kommen.

07

KAPITEL 7

Der Einstieg in fünf Schritten

Der Deutsche Steuerberaterverband empfiehlt für den Einstieg in KI-Agenten einen Pilot über 90 Tage mit zwei Abläufen; als Kriterium für den Go-Live nennt er mindestens 25 % Zeitersparnis (DStV-Leitfaden KI-Agenten). Daran orientiert sich der folgende Fahrplan.

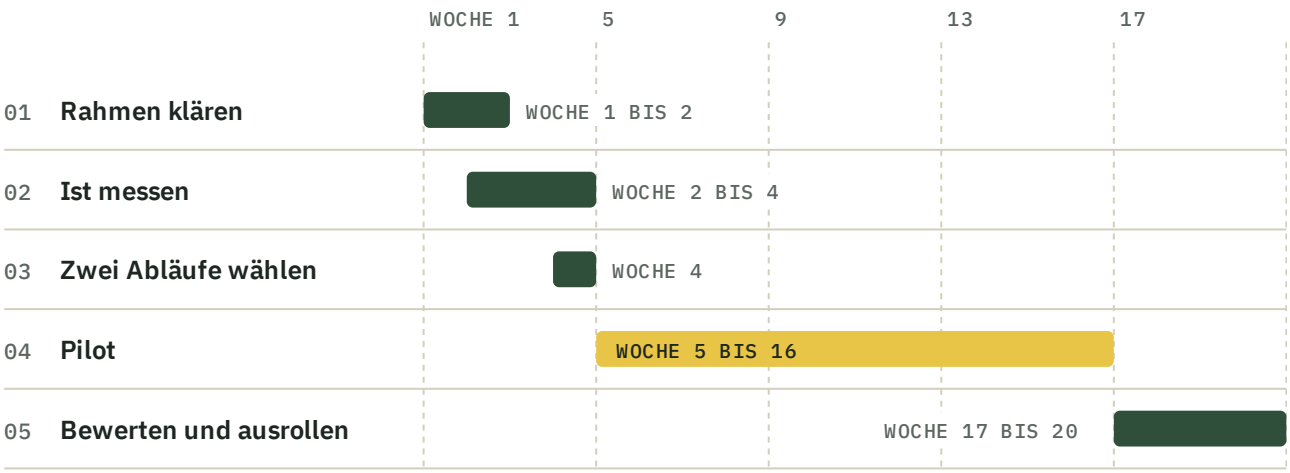

ABBILDUNG 4 · FAHRPLAN ÜBER 20 WOCHEN

SCHRITT	ZEITRAUM	INHALT	ERGEBNIS
1 Rahmen klären	Woche 1 bis 2	Checkliste aus dem Paket „Recht und Datenschutz“ (Kapitel 3.6): Verträge, Datenschutz, KI-Richtlinie, Freigabeprozess	Rahmen geklärt; offene Rechtsfragen sind benannt und an Datenschutzbeauftragten oder Rechtsanwalt gegeben
2 Ist messen	Woche 2 bis 4	Teamumfrage, Zeiterfassung je Ablauf, Mengen, Engpässe; bei Bedarf Blick in die Abrechnung	Vorher-Werte und eine Rangliste der Zeitfresser

SCHRITT	ZEITRAUM	INHALT	ERGEBNIS
3 Zwei Abläufe wählen	Woche 4	die zwei Abläufe mit dem größten Zeitverlust und dem kleinsten Risiko; Werkzeuge vergleichen, vorhandene Software zuerst	Pilotplan mit Ziel, Team und Werkzeug
4 Pilot	Woche 5 bis 16	zwei bis drei Mitarbeitende arbeiten mit dem neuen Ablauf; wöchentliche kurze Rückmeldung; Anpassungen	gemessene Zeitersparnis, Erfahrungen, Fehlerliste
5 Bewerten und ausrollen	Woche 17 bis 20	Ergebnis gegen das Ziel prüfen; Ausrollen ins Team, Mandanten informieren (Paket „Wirtschaftlichkeit und Mandanten“, Kapitel 5), nächste Abläufe planen	Entscheidung mit echten Zahlen

7.1 Welche Abläufe sich für den Anfang eignen

Gute Kandidaten für den ersten Pilot haben drei Eigenschaften: Sie kosten viel Zeit, sie wiederholen sich oft, und ein Fehler wird vor dem Mandanten entdeckt. Typisch sind:

- **Posteingang:** Sortieren, Zuordnen, Fristen erkennen, Antwortentwürfe.
- **Belegnachforderung:** fehlende Belege erkennen, gebündelte Listen, Erinnerungen.
- **Bescheidprüfung:** Abgleich mit der Erklärung, Abweichungsbericht.

Weniger geeignet für den Anfang sind Abläufe, bei denen ein Fehler direkt nach außen wirkt, etwa automatische Antworten an Mandanten ohne Freigabe.

○ BLICK IN EINE ANDERE BRANCHE

Ein Apotheker mit fünf Apotheken hat in sieben Monaten mit einem KI-Werkzeug ein eigenes System für seine Betriebe gebaut, ohne selbst zu programmieren. Nach eigener Auskunft gleicht es Rechnungen und Bankumsätze bei 99 % von 13.855 Belegen automatisch ab (APOTHEKE ADHOC, 22.10.2026; Angaben nicht unabhängig geprüft).

Lehrreich ist die Regel dahinter: **Das System bucht nur bei einem eindeutigen Treffer.** Alles andere legt es einem Menschen vor. Anderen Apotheken empfiehlt er, mit einem ersten Ablauf ohne Patientendaten zu beginnen.

Für Kanzleien heißt das: mit Abläufen ohne Mandantendaten beginnen und die Maschine nur dort entscheiden lassen, wo sie sicher ist.

7.2 Typische Fehler

- **Mit dem Werkzeug beginnen statt mit dem Ablauf.** Erst klären, wo die Zeit verloren geht, dann das Werkzeug wählen.
- **Ohne Vorher-Messung starten.** Ohne Vergleichswert lässt sich der Erfolg nicht belegen, und Skeptiker behalten recht.
- **Zu viel auf einmal.** Fünf Werkzeuge in fünf Abläufen überfordern jedes Team.
- **Den Rahmen nachholen wollen.** Verträge und Datenschutz gehören vor den ersten Mandantendatensatz, nicht danach.
- **Mandanten zu spät oder falsch informieren.** Ein sachliches Rundschreiben vor sichtbaren Änderungen verhindert Gerüchte.

08

KAPITEL 8

Selbstcheck: Wo steht Ihre Kanzlei?

Kreuzen Sie jede Aussage an, die für Ihre Kanzlei heute zutrifft. Zählen Sie am Ende die Kreuze. Der Check dauert etwa zehn Minuten.

A Strategie und Organisation

- ☐ Wir haben schriftlich festgehalten, wofür wir KI nutzen wollen und wofür nicht.
- ☐ Eine Person in der Kanzlei ist für das Thema KI zuständig und hat Zeit dafür.
- ☐ Wir wissen, welche drei Abläufe uns am meisten Zeit kosten.
- ☐ Wir erfassen Arbeitszeiten je Mandat und je Ablauf.

B Daten und Systeme

- ☐ Die Mehrheit unserer Mandanten liefert Belege digital.
- ☐ Wir nutzen die KI-Funktionen unserer Kanzleisoftware, die im Lizenzumfang enthalten sind.
- ☐ Unser Posteingang ist zentral organisiert (Sammelpostfach oder Dokumentenmanagement).
- ☐ Wir wissen, über welche offiziellen Schnittstellen unsere Kanzleisoftware angebunden werden kann.

C Recht und Sicherheit

- ☐ Mit allen Dienstleistern, die Mandantendaten sehen, haben wir Verträge nach § 62a StBerG und zur Auftragsverarbeitung.
- ☐ Wir haben eine KI-Richtlinie, die private KI-Konten für Mandatsarbeit ausschließt.

☐ Unser Mandatsvertrag regelt den Einsatz technischer Hilfsmittel einschließlich KI.

☐ Wir haben geprüft, ob unsere Berufshaftpflicht KI-bedingte Fehler abdeckt.

D Team

☐ Mindestens zwei Mitarbeitende würden einen KI-Pilot freiwillig mittragen.

☐ Unser Team hat eine Schulung zu KI erhalten, und sie ist dokumentiert.

☐ Wir haben eine frühere Umstellung (etwa auf digitale Belege) erfolgreich eingeführt.

☐ Wir wissen, wie das Team zu KI steht (etwa aus einer Umfrage oder Teambesprechung).

E Abrechnung und Mandanten

☐ Alle Dauermandate sind auf die StBVV in der Fassung ab 01.07.2025 umgestellt.

☐ Unsere Pauschalen haben eine Anpassungsklausel und werden regelmäßig mit dem Aufwand abgeglichen.

☐ Wir begründen die Zehntelsätze je Mandat und können sie belegen.

☐ Wir haben unsere Mandanten sachlich über unseren Umgang mit KI informiert.

Auswertung

KREUZE	EINORDNUNG	EMPFEHLUNG
0 bis 7	**Am Anfang**	Mit dem Rahmen beginnen (Bereich C) und die drei größten Zeitfresser ermitteln. Ein kleiner Pilot lohnt sich erst danach.
8 bis 14	**Auf dem Weg**	Die Grundlagen stehen teilweise. Jetzt zwei Abläufe auswählen, messen und einen 90-Tage-Pilot starten. Lücken in den Bereichen C und E parallel schließen.
15 bis 20	**Gut aufgestellt**	Die Kanzlei ist bereit für den Ausbau: weitere Abläufe, Zusatzleistungen für Mandanten, systematische Erfolgsmessung.

Schauen Sie besonders auf die einzelnen Bereiche. Fehlen in Bereich C mehr als zwei Kreuze, sollte der Rahmen vor jedem Pilot geklärt werden. Fehlen in Bereich E mehrere Kreuze, liegt oft ungenutztes Potenzial im Bestand, unabhängig von KI.

○ IHR ERGEBNIS BESPRECHEN

Gern werte ich Ihren Selbstcheck mit Ihnen in einem unverbindlichen Gespräch aus und zeige, welche zwei Abläufe sich in Ihrer Kanzlei für einen Einstieg eignen. Kontakt am Ende dieses Dokuments.

09

KAPITEL 9

Über den Autor

Christoph Schubert ist Diplom-Kaufmann und Unternehmer in Dresden. Er führt und entwickelt mehrere Unternehmen in Technik und Beratung und hat für sie die eigenen Abläufe mit KI neu aufgebaut: von der Belegverarbeitung und Buchhaltungsvorbereitung über Vertrieb und Kommunikation bis zum Wissensmanagement. Aus der eigenen Praxis kennt er Buchhaltung, Compliance und Förderanträge auch von der Mandantenseite.

Sein Ansatz für Kanzleien:

- **Unabhängig:** Er verkauft keine eigene Software und ist an keinen Anbieter gebunden. Die vorhandene Kanzleisoftware ist die Basis.
- **Umsetzung statt Foliensatz:** Er begleitet die Einführung vor Ort mit dem Team, vom Rahmen über den Pilot bis zum Ausrollen.
- **Messbar:** Vor jedem Pilot steht eine Messung, am Ende eine Entscheidung auf Basis echter Zahlen.
- **Ehrlich kalkuliert:** Der Einstieg muss sich ohne Förderung rechnen.
- **Klare Rollen:** Er berät zu Abläufen, Werkzeugen und Einführung, nicht in Rechts-, Steuer- oder Vergütungsfragen. Rechtliche Prüfungen übernehmen der Datenschutzbeauftragte oder ein Rechtsanwalt der Kanzlei; er koordiniert und bereitet vor.

Kontakt

E-MAIL
christoph@ki-praxis-sachsen.de

TELEFON
0176 61647096

WEB
ki-praxis-sachsen.de

ANSCHRIFT
Christoph Schubert · Carl-Maria-von-Weber-Straße 1 · 01259 Dresden

10

KAPITEL 10

Quellen

Alle Quellen wurden im Oktober 2026 abgerufen.

Berufsstand, Markt und Umfragen

- BStBK, Berufsstatistik 2024 (Stand 01.01.2025): https://www.stbk-nuernberg.de/images/Kammer/Mitglieder/BStBK_Berufsstatistik_2024.pdf
- BStBK-Berufsstatistik 2025, berichtet von IWW (24.04.2026): https://www.iww.de/kp/kurz-informiert/berufsstatistik-bundessteuerberaterkammer-veroeffentlicht-die-zahlen-fuer-2025-n173637
- BStBK-Report 05/2025: https://www.stbk-hamburg.de/wp-content/uploads/2025/05/05_25_BStBK-Report-1.pdf
- BStBK, STAX 2024 Sonderauswertung Digitalisierung und Fachkräfte: https://www.stbk-nuernberg.de/images/Kammer/Mitglieder/STAX_2024_Sonderauswertung_Digitalisierung_Fachkraefte.pdf
- DATEV-Seismograf, 6. Befragungswelle (8. bis 15.06.2026): https://www.datev.de/web/de/berufsgruppenuebergreifend/ueber-datev/das-unternehmen/datev-studien/datev-seismograf
- DATEV-Digitalisierungsumfrage: https://www.datev.de/web/de/berufsgruppenuebergreifend/ueber-datev/das-unternehmen/datev-studien/datev-digitalisierungsumfrage

- DATEV, Ergebnisse DATEV-Digitalisierungsumfrage 2026: https://www.datev.de/content/dam/markenassets/unternehmenskommunikation/presse/im-fokus/datev-digitalisierungsumfrage/Ergebnisse%20DATEV-Digitalisierungsumfrage%202026.pdf
- DATEV, Pressemappe Jahrespressekonferenz 2026: https://www.datev.de/content/dam/markenassets/unternehmenskommunikation/presse/im-fokus/jahrespressekonferenz/jpk-2026/Pressemappe_JPK2026_gesamt_ohne%20Sperrfrist.pdf
- Thomson Reuters, Future of Professionals 2025: https://www.thomsonreuters.com/en/press-releases/2025/june/the-ai-adoption-reality-check-firms-with-ai-strategies-are-twice-as-likely-to-see-ai-driven-revenue-growth-those-without-risk-falling-behind
- Bitkom, Presseinformation vom 14.09.2026: https://www.bitkom.org/Presse/Presseinformation/Erstmals-nutzt-Mehrheit-Unternehmen-KI
- BMF-Schreiben zur E-Rechnung vom 15.10.2024: https://lstn.niedersachsen.de/download/214737

Studien

- Dell'Acqua, F. et al. (2026): Navigating the Jagged Technological Frontier: Field Experimental Evidence of the Effects of Artificial Intelligence on Knowledge Worker Productivity and Quality. Organization Science. https://doi.org/10.1287/orsc.2025.21838
- Humlum, A. und Vestergaard, E. (2025): Still Waters, Rapid Currents: Early Labor Market Transformation under Generative AI. NBER Working Paper 33777. https://doi.org/10.3386/w33777
- Luketina, Benkel, Schuetz (2026): Using large language models for legal decision-making in Austrian value-added tax law: a comparative study. Journal of Business Analytics. https://doi.org/10.1080/2573234x.2026.2720626
- Noy, S. und Zhang, W. (2023): Experimental evidence on the productivity effects of generative artificial intelligence. Science. https://doi.org/10.1126/science.adh2586
- Schilke, O. und Reimann, M. (2025): The transparency dilemma: How AI disclosure erodes trust. Organizational Behavior and Human Decision Processes. https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2025.104405
- Strąk und Ogonowski (2024): Generative AI in the Work of a Tax Advisor: Perception and Usage. The Example of Poland. European Research Studies Journal. https://doi.org/10.35808/ersj/3782
- Wind, Sopa, Schmid, Jackl et al. (2026): SteuerLLM: local specialized large language model for German tax law analysis. Scientific Reports. https://doi.org/10.1038/s41598-026-58485-z

Praxisbeispiel

- APOTHEKE ADHOC, Carolin Ciulli: Apotheker baut eigenes KI-System (22.10.2026): https://www.apotheke-adhoc.de/nachrichten/detail/apothekenpraxis/apotheker-baut-eigenes-ki-system/

Datenverarbeitung und Anbieter

- Anthropic, Data Residency: https://platform.claude.com/docs/en/build-with-claude/data-residency
- WZ-IT, Europäische LLM-APIs im Vergleich: https://wz-it.com/blog/europaeische-llm-api-vergleich/

Kanzleisoftware und Leitfäden

- DATEV, KI bei DATEV: https://www.datev.de/web/de/ueber-datev/datev-ki/
- DATEV Copilot: https://www.datev.de/web/de/berufsgruppenuebergreifend/nachrichten/themen-im-fokus/ki-intelligent-nutzen/datev-copilot-das-kann-der-ki-assistent-heute
- DATEV, AGB 2025: https://www.datev.de/content/dam/markenassets/unternehmenskommunikation/agb/AGB%202025.pdf
- DStV, Whitepaper KI-Assistenten: Die Zukunft der Effizienz im Kanzleialltag? (Februar 2025): https://dstv.de/download-pool/whitepaper-ki
- DStV, Leitfaden Erste Schritte mit KI-Agenten (August 2025): https://www.dstv.de/download-pool/ki-agenten-leitfaden
- Steuerberaterkammer Sachsen, Factsheet KI-Einstieg: https://www.sbk-sachsen.de/files/2026/06/factsheet1-KI-Einstieg-standalone-saved.html

Recht

- BStBK, FAQ Künstliche Intelligenz im steuerberatenden Berufsstand (Stand 27.10.2026, Rechtsstand September 2026): https://www.bstbk.de/downloads/bstbk/digitalisierung/BStBK_FAQ-KI_end.pdf
- StBVV (§§ 4, 4a, 4b, 9, 11, 13, 28, 33, 34, 41): https://www.gesetze-im-internet.de/stbgebv/
- Bundesrat, Drucksache 61/25 (Fünfte Verordnung zur Änderung der StBVV): https://dserver.bundestag.de/brd/2025/0061-25.pdf

- Steuerberaterkammer Niedersachsen, Änderungen der StBVV zum 01.07.2025: https://www.stbk-niedersachsen.de/de/ihre_kammer/aktuelle_meldungen/steuerberaterverg%C3%BCtungsrecht_erh%C3%B6hung_der_gesetzlichen_verg%C3%BCtung_und_andere_%C3%A4nderungen_der_stbvv_treten_zum_1_juli_2025_in_kraft/
- StBerG (§§ 9a, 57, 57a, 62a): https://www.gesetze-im-internet.de/stberg/
- § 203 StGB: https://dejure.org/gesetze/StGB/203.html
- Verordnung (EU) 2016/679, Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO): https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2016/679/oj
- Bundesdatenschutzgesetz (BDSG), § 38: https://www.gesetze-im-internet.de/bdsg_2018/
- Verordnung (EU) 2024/1689, KI-Verordnung: https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2024/1689/oj
- Verordnung (EU) 2026/1744 vom 08.07.2026, Digital-Omnibus-Verordnung zu KI (in Kraft seit 27.07.2026): https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2026/1744/oj
- Datenschutzkonferenz, Orientierungshilfen: https://www.datenschutzkonferenz-online.de/orientierungshilfen.html
- Otto Schmidt, Wann gilt die KI-VO infolge der Änderungen durch die Digital-Omnibus-VO zur KI (14.08.2026): https://www.otto-schmidt.de/news//wann-gilt-die-ki-vo-infolge-der-anderungen-durch-die-digital-omnibus-vo-zur-ki-2026-08-14.html
- Heuking, KI-Omnibus 2026: https://www.heuking.de/de/news-events/newsletter-fachbeitraege/artikel/ki-omnibus-2026-trilog-einigung-zur-aenderung-des-ai-act-bringt-laengere-fristen-und-weniger-buerokratie.html
- IWW, Steuerberaterkammer klagt gegen KI-Tool: https://www.iww.de/kp/berufsrecht/digitalisierung-steuerberaterkammer-klagt-gegen-ki-tool-von-accountable-n173873
- BAFA, Merkblatt Förderung von Unternehmensberatungen (Ausschluss nach Nr. 3.2 der Richtlinie, Fassung 12.12.2024): https://www.bafa.de/SharedDocs/Downloads/DE/Wirtschaft/unb_merkblatt_antragsberechtigte_kmu.pdf?__blob=publicationFile&v=5

KI-PRAXIS SACHSEN

Erst der Ablauf, dann der Bau.

01 — Abläufe verstehen

02 — Lösung bauen und einführen

03 — Mitarbeiter mitnehmen

christoph@ki-praxis-sachsen.de · 0176 61647096

ki-praxis-sachsen.de