



awicontaxGroup Zukunftskompass 2026

Wie Steuerberatung und der Mittelstand Digitalisierung, KI und Spezialisierung gemeinsam denken



Inhaltsverzeichnis

- 4** Editorial
- 6** Executive Summary: awicontax Zukunftskompass 2026
- 8** **Kapitel 1**
Gesetze und Regulierung: Die Rahmenbedingungen der Steuerberatung in der digitalen Transformation
- 10** **Kapitel 2**
Digitalisierung und Künstliche Intelligenz: Die technologischen Treiber der Steuerberatung
- 14** **Kapitel 3**
Spezialisierung und Geschäftsmodelle: Von der klassischen Steuerberatung zur branchenspezifischen Beratung als Wachstumsmotor
- 17** **Kapitel 4**
Fachkräfte und Organisation: Der Mensch im Zentrum der Transformation
- 20** **Kapitel 5**
Richtige Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit als Alleinstellungsmerkmal
- 22** **Kapitel 6**
Auswertung der Kanzlei Interviews: Szenarien für die Steuerberatung der Zukunft
- 24** **Kapitel 7**
Ergebnisse der Mandantenbefragung: Die Erwartungen des Mittelstands an die Steuerberatung der Zukunft
- 26** **Kapitel 8**
Spiegelung und Auswertung: Kanzleien und Mandanten im Mittelstand im Vergleich
- 30** **Kapitel 9**
Branchen im Wandel Wie Gesundheitswesen, IT, E-Commerce, Handwerk und Franchise die Steuerberatung der Zukunft prägen
- 34** Die datenbasierte Steuerberatung als Zukunftsgestaltung des Mittelstands
Von Heiko Geiger und Dr. Jürgen Karsten, Geschäftsführung der awicontaxGroup

Der awicontax Zukunftskompass 2026 verbindet erstmals qualitative onlinegestützte Leitfadeninterviews mit zwanzig Steuerberatungskanzleien und einer repräsentativen Befragung von 1.500 Entscheiderinnen und Entscheidern aus mittelständischen Unternehmen der Branchen Gesundheitswesen, IT, E-Commerce, Handwerk und Franchise.

Durch die parallele Erhebung entsteht ein einzigartiges Bild: Erwartungen und Selbstwahrnehmung werden systematisch gespiegelt, Unterschiede sichtbar gemacht und gemeinsame Handlungsspielräume aufgezeigt. Die Studie bietet damit eine fundierte Grundlage für die Transformation der Steuerberatung und zeigt, wie Kanzleien und Mittelstand ihre Zukunft gemeinsam gestalten können.

Hinweis zur Sprache

Zur besseren Lesbarkeit verwenden wir in dieser Studie überwiegend maskuline bzw. neutrale Formulierungen und verzichten auf Genderzeichen. Alle personenbezogenen Bezeichnungen beziehen sich gleichermaßen auf Frauen, Männer und nichtbinäre Personen.



Editorial

Von Heiko Geiger und Dr. Jürgen Karsten,
Geschäftsführer awicontaxGroup

Die Steuerberatung steht an einem Wendepunkt. Der awicontax Zukunftskompass 2026 macht sichtbar, wie sehr Kanzleien und mittelständische Unternehmen gleichermaßen vor Veränderungen stehen und welche Chancen in der Transformation liegen. Die Befragungsergebnisse aus unserem aktuellen Kompass belegen, dass Digitalisierung, Künstliche Intelligenz und branchenspezifische Beratung längst nicht mehr nur Zukunftsthemen sind, sondern konkrete Erwartungshaltungen. Zugleich ist der Fachkräftemangel zur entscheidenden Stellschraube geworden. Mit über 10.000 unbesetzten Stellen in der Steuerberatung und Schließungsrisiken für kleine und mittlere Kanzleien bis 2028 wird deutlich: Ohne gezielte Gegenmaßnahmen droht eine Erosion der Beratungs-

landschaft. Genau deshalb brauchen Unternehmen heute Partner, die mehr leisten als Deklaration. Steuerberater müssen als Zukunftsgestalter auftreten. Steuerberater werden zum Ermöglicher, die Unternehmen strategisch begleiten, Digitalisierung vorantreiben und durch Spezialisierung Mehrwerte schaffen.

Unsere Befragungen zeigen, dass Mandanten ihren Steuerberater als Vertrauensperson und strategische Partner erwarten. Gleichzeitig beschreiben Kanzleien selbst, dass sie diese Rolle einnehmen wollen. Gefragt ist eine Steuerberatung, die Prozesse digitalisiert, Mandanten proaktiv informiert und durch branchenspezifisches Wissen echte Wettbewerbsvorteile bietet.

Für uns als Steuerberatungsgruppe heißt das, den Wandel proaktiv zu gestalten. Unsere Aufgabe sehen wir darin, integrierte Beratungsstrukturen zu

entwickeln, die Steuerberatung, Wirtschaftsberatung und Rechtsberatung mit weiteren für die Zukunftsfähigkeit des Mittelstands entscheidenden Services verbinden. Auf diese Weise schaffen wir Synergien, die über einzelne Disziplinen hinausreichen und ermöglichen Beratung aus einer Hand: technologisch führend, menschlich und strategisch wirksam. Zugleich begegnen wir damit dem Fachkräftemangel, stärken die Attraktivität des Berufstandes und erfüllen die wachsenden Erwartungen mittelständischer Unternehmen.

Der Mittelstand braucht heute Partner, die nicht nur Zahlen verwalten, sondern Zukunft ermöglichen. Der Steuerberater wird zum Enabler, also zum Möglichmacher, der Daten in Entscheidungen übersetzt, Unsicherheit in Orientierung und Komplexität in Klarheit. Diese neue Rolle verlangt betriebswirtschaftliches Denken, digitale Kompetenz und kommunikative Stärke. Künstliche Intelligenz unterstützt diesen Wandel: Sie automatisiert Routinen, erkennt Muster und liefert datenbasierte Prognosen. Doch der entscheidende Mehrwert entsteht erst durch Interpretation und durch die Verbindung technischer Präzision mit menschlichem Urteilsvermögen. Die awicontaxGroup bietet hier datengetriebene und datengestützte Beratung, die wirt-

schaftliche Zusammenhänge erkennt, verständlich macht und in konkrete Handlungsempfehlungen übersetzt. So entsteht aus Daten echte Steuerungssmartelligence sowie ein Wettbewerbsvorteil für Kanzleien und Mandanten gleichermaßen.

Der awicontax Zukunftskompass liefert nicht nur eine Analyse, sondern eine klare Agenda. Er ruft Kanzleien dazu auf, ihre Rolle neu zu definieren, und ermutigt Unternehmen, diesen Weg gemeinsam mit ihren Beratern zu gehen. Wir sind überzeugt: Wer jetzt in Digitalisierung, Spezialisierung und Kooperation investiert, gestaltet nicht nur die Zukunft der Steuerberatung, sondern stärkt die Widerstandskraft des gesamten Mittelstands.

Gemeinsam für Sie

Heiko Geiger und
Jürgen Karsten





Executive Summary: awicontax Zukunftskompass 2026

Der awicontax Zukunftskompass 2026 zeigt ein Bild der Steuerberatung im Wandel. Ziel dieser Studie ist es, die Perspektiven von Kanzleien und ihren Mandanten nicht getrennt nebeneinander zu stellen, sondern systematisch miteinander zu verschränken. Für diese Untersuchung sind zwei Wege beschritten worden: Zum einen sind zwanzig Kanzlei-Leitungen (Mitglieder der Geschäftsführungen) aus unterschiedlichen Regionen in leitfadengestützten Interviews befragt worden, um qualitative Analysen zu ermöglichen. Zum anderen sind in Kooperation mit dem Meinungsforschungsinstitut Civey 1.500 Entscheider aus mittelständischen Unternehmen repräsentativ befragt worden, um Erwartungen, Prioritäten und Einschätzungen quantifizierbar zu machen. Diese Kombination aus qualitativer und quantitativer Methode verleiht der Studie wissenschaftliche Tragfähigkeit und journalistische Anschaulichkeit zugleich.

Die Ergebnisse aus Sicht der Kanzleien zeichnen ein Bild der Transformation. Steuerberater beschreiben Digitalisierung und den Fachkräftemangel als größte Herausforderungen. Sie betonen zugleich, dass Spezialisierung und Kooperation Chancen bieten, den Berufsstand neu zu positionieren. Die Kanzleien verstehen, dass ihr Auftrag nicht mehr allein in der Deklaration von Zahlen liegt, sondern zunehmend in der Rolle als Sparringspartner, Innovationsbegleiter und als Navigator durch rechtliche und wirtschaftliche Komplexität. Cloudlösungen, Automatisierung und Künstliche Intelligenz werden als notwendig erkannt, der Umsetzungsstand ist jedoch heterogen. Manche Kanzleien verfügen bereits über digital in-

tegrierte Prozesse, andere kämpfen mit Medienbrüchen und Akzeptanzproblemen. Fast alle berichten, dass die Suche nach qualifiziertem Personal und die Gestaltung attraktiver Arbeitsmodelle den Alltag bestimmen. Gleichzeitig rücken strategische Ziele wie Branchenspezialisierung, die Entwicklung moderner Organisationsformen und eine professionelle Kommunikation stärker ins Zentrum.

Die Stimmen aus dem Mittelstand zeichnen ein komplementäres Bild. Unternehmer erwarten von ihrer Steuerberatung in erster Linie Effizienz, Qualität und Orientierung. Sie sehen in Künstlicher Intelligenz einen Hebel zur Kostensenkung, für schnellere Prozesse, für präzisere Analysen und für geringere Fehlerquoten.

Steuerberater werden von fast der Hälfte der Befragten als Vertrauensperson beschrieben, von mehr als vierzig Prozent als strategischer Partner und von knapp einem Drittel sogar als Unternehmensberater. Damit artikuliert der Mittelstand deutlich, dass er eine Erweiterung der Rolle wünscht: Steuerberater sollen nicht nur Pflichten erfüllen, sondern Gestaltungsspielräume eröffnen. Bei der Bewertung für die Auswahl einer Kanzlei zählen in erster Linie erwartete Fachkompetenz und persönliche Beratung sowie Empathie, das heißt die Fähigkeit des Beraters, sich in die Situation des Mandanten hineinzuversetzen.

Digitale Angebote werden als selbstverständlich vorausgesetzt, aber nicht als Differenzierungsmerkmal wahrgenommen. Branchenspezifisches Wissen gilt für die Mehrheit als relevant, besonders in Branchen wie Gesundheitswesen und Technologie. Darüber hinaus erwarten die Befragten, dass ihre Steuerberater sie durch den Dschungel regula-

torischer Veränderungen führen und ihnen bei der Einführung digitaler Werkzeuge beratend zur Seite stehen.

Wenn beide Perspektiven miteinander gespiegelt werden, entsteht ein klarer Befund: Die Vorstellungen von Kanzleien und Mandanten bewegen sich aufeinander zu, doch sie treffen noch nicht deckungsgleich zusammen. Kanzleien sprechen von den Mühen der Digitalisierung und der Einführung von KI-basierten Tools, während Mandanten die Ergebnisse längst einfordern. Beide Seiten stimmen darin überein, dass der Steuerberater als strategischer Partner unverzichtbar ist, doch Mandanten erwarten spürbare Praxisbelege, nicht nur programmatische Erklärungen.

Spezialisierung gilt auf beiden Seiten als Zukunftsfeld, doch während Kanzleien ihre Ansätze noch entwickeln, fordern Mandanten bereits konkrete branchenspezifische Kompetenzen. Kommunikation schließlich erscheint als Schlüsselthema: Kanzleien entdecken sie zunehmend als strategische Ressource, während Mandanten regelmäßige, klare und verständliche Informationen längst als Grundvoraussetzung begreifen.

Aus sozialwissenschaftlicher Sicht lassen sich diese Unterschiede als typische Dynamik zwischen Angebots- und Nachfrageseite deuten. Kanzleien argumentieren aus der Binnenlogik organisatorischer Machbarkeit, Mandanten formulieren ihre Erwartungen aus der Nutzerlogik. Die Differenz ist kein Defizit, sondern beschreibt den Raum, in dem Innovation entstehen kann. Zukunftsfähigkeit erwächst dort, wo Kanzleien diese Erwartungen aktiv aufnehmen und sie in ihre Geschäftsmodelle übersetzen.

Der awicontax Zukunftskompass verdeutlicht, dass die Steuerberatung in den kommenden fünf Jahren drei Dimensionen integrieren muss: digitale Exzellenz, branchenspezifische Tiefe und kommunikative Nähe. Keine dieser Dimensionen kann isoliert gedacht werden. Kanzleien, die Automatisierung und KI implementieren, müssen dies mit Fachwissen für spezifische Branchen verbinden und zugleich die Fähigkeit entwickeln, Mandanten in klarer Sprache



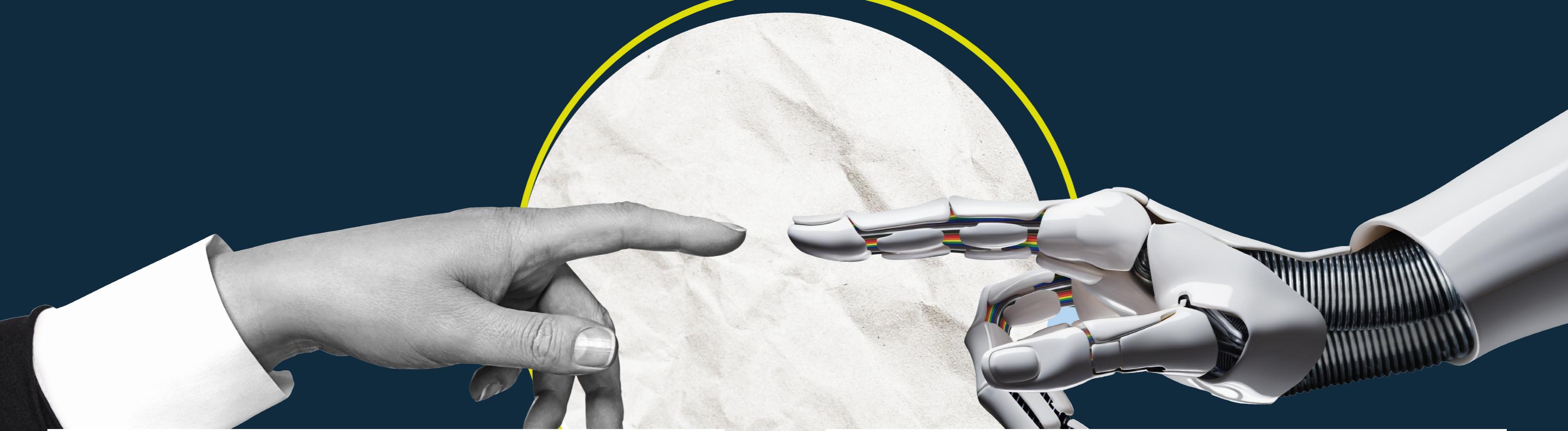
zu informieren und strategisch zu begleiten. Persönliche Nähe und technologische Professionalität sind keine Gegensätze, sondern zwei Seiten derselben Erwartungshaltung.

Digitalisierung darf nicht als internes IT-Projekt verstanden werden, sondern als Teil des Leistungsversprechens gegenüber den Mandanten: ein Service, der Effizienz, Transparenz und Sicherheit schafft. Künstliche Intelligenz muss dabei über Pilotphasen hinausgehen und fest in die Beratungsprozesse integriert werden. Ihr Potenzial liegt nicht allein in der Automatisierung, sondern in der Fähigkeit, Muster zu erkennen, Zusammenhänge zu analysieren und Trends sichtbar zu machen, bevor sie in den Kennzahlen erscheinen.

Branchenspezialisierungen dürfen nicht nur auf dem Papier bestehen. Sie gewinnen erst dann an Wert, wenn sie durch praxisnahe Fallstudien, Fachbeiträge und konkrete Beratungsprodukte erlebbar werden. Kommunikation wiederum darf nicht reaktiv auf Veränderungen antworten, sondern muss als kontinuierlicher Dialog mit Mandanten, Mitarbeitenden und Partnern verstanden werden und offen, vorausschauend sowie strategisch geführt werden.

Die Steuerberatung der Zukunft begleitet den Wandel nicht passiv, sie gestaltet ihn aktiv. Steuerberater sollten ihn vorwegdenken – als Treiber einer Beratungskultur, die wirtschaftliche Klarheit, technologische Intelligenz und menschliche Nähe verbindet.

Damit liefert der awicontax Zukunftskompass nicht nur eine Bestandsaufnahme, sondern einen Handlungsrahmen. Er zeigt, wie Steuerberater ihre Rolle neu definieren können, wie Mandanten ihre Erwartungen formulieren und wie beide Seiten gemeinsam den Wandel gestalten. Die zentrale Botschaft lautet: Die Steuerberatung der Zukunft entsteht nicht im Rückblick, sondern im Zusammenspiel von Technik, Fachkompetenz und Beziehung sowie in der Bereitschaft, Veränderung als Chance zu begreifen.



Kapitel 1

Gesetze und Regulierung:

Die Rahmenbedingungen der Steuerberatung in der digitalen Transformation

Die Steuerberatung in Deutschland steht auf einem rechtlichen Fundament, das von nationalen Gesetzen, europarechtlichen Vorgaben und internationalen Standards gleichermaßen geprägt ist. Die Befragung der Kanzleien im Rahmen des awicon-tax Zukunftskompass verdeutlicht, dass die rechtlichen Entwicklungen für die Zukunftsfähigkeit des Berufsstands von entscheidender Bedeutung sind. Vor allem das Steuerberatungsgesetz (StBerG), die Abgabenordnung (AO), das Berufsrecht und die zunehmenden EU-Digitalisierungsinitiativen stellen den Rahmen, innerhalb dessen Kanzleien agieren müssen. Zugleich machen diese Regelungen sichtbar, dass der Handlungsspielraum in der Praxis oft enger ist, als es die Dynamik technologischer Innovationen eigentlich erlauben würde. Das Steuerberatungsgesetz bildet den Kern des Berufsrechts. Es legt fest, wer zur geschäftsmäßigen Hilfeleistung in Steuersachen befugt ist, defi-

niert Rechte und Pflichten und schützt die Berufsbezeichnung. Für die Kanzleien hat dieses Gesetz eine doppelte Funktion: Einerseits gewährleistet es Qualitätsstandards und schafft Vertrauen bei Mandanten, da nur entsprechend qualifizierte Personen den Beruf ausüben dürfen. Andererseits wirkt es in Teilen hemmend, insbesondere wenn es um die Integration neuer Technologien oder die Kooperation mit berufsforeignen Partnern geht. In der Befragung wird immer wieder betont, dass die Innovationsfähigkeit der Kanzleien durch die engen Regelungen eingeschränkt ist. Gerade im Kontext von KI-basierten Anwendungen oder Kooperationen mit Legal-Tech-Anbietern stellt sich die Frage, wie weit die Grenzen der berufsrechtlichen Zulässigkeit reichen. Neben dem StBerG nimmt die Abgabenordnung eine Schlüsselrolle ein. Als „Grundgesetz“ des Steuerrechts regelt sie die zentralen Verfahrensfragen, von der Steuererklärung über die Datenaufbewahrung bis hin zu Verjährungsfristen. Für die

Praxis der Kanzleien sind vor allem die Digitalisierungsvorschriften von Bedeutung. Die elektronische Übermittlung über ELSTER ist längst Standard, aber die Einhaltung der Aufbewahrungspflichten nach GoBD sowie der Datenschutzbestimmungen nach DSGVO stellt viele Kanzleien weiterhin vor Herausforderungen. Verstöße in diesen Bereichen können gravierende rechtliche Folgen haben, weshalb Investitionen in Compliance-Systeme, revisionssichere Dokumentation und interne Kontrollmechanismen zunehmend als unerlässlich gelten. Mandanten erwarten dabei von ihren Kanzleien, dass diese die komplexen Vorschriften nicht nur kennen, sondern auch in konkrete, digitale Lösungen übersetzen können. Auch das Berufsrecht der Steuerberater hat erheblichen Einfluss auf die Gestaltungsmöglichkeiten. Verschwiegenheit, Unabhängigkeit und Eigenverantwortlichkeit zählen zu den Grundprinzipien, die den Beruf auszeichnen. Doch gerade an den Schnittstellen digitaler Mandantenkommunikation wie etwa über Social Media oder digitale Mandantenportale entstehen Grauzonen. Kanzleien äußern im Rahmen dieser Befragung die Sorge, dass innovative Kommunikationsformen nicht eindeutig geregelt sind und daher potenzielle Risiken bergen. Zudem ist die Zusammenarbeit mit anderen Berufsgruppen, insbesondere IT-Dienstleistern und Unternehmensberatern, durch die engen Vorschriften nur eingeschränkt möglich. Das führt in der Praxis dazu, dass Synergien ungenutzt bleiben und digitale Transformation langsamer verläuft, als technisch

möglich wäre. Die Wahrnehmung der Kanzleien in Bezug auf die Regulierungsdichte ist ambivalent. Auf der einen Seite erkennen sie an, dass die zunehmende Reglementierung neue Beratungsfelder eröffnet und ihre Rolle als Compliance-Partner stärkt. Auf der anderen Seite klagen sie über die hohen Kosten der Umsetzung, den zusätzlichen Dokumentationsaufwand und die Unsicherheit, die aus teils unklaren Regelungen entsteht. Laut STAX 2024 gaben fast sieben von zehn Kanzleien an, dass die regulatorischen Anforderungen in den vergangenen fünf Jahren deutlich zugenommen haben. Mehr als die Hälfte sieht europäische Vorgaben als zentrale Herausforderung für die kommenden Jahre. DATEV-Studien aus dem Jahr 2023 belegen zudem, dass ein Großteil der Kanzleien erhebliche Investitionen in Compliance-Software plant, um den steigenden Anforderungen gerecht zu werden. Insgesamt zeigt sich, dass Gesetze und Regulierung einerseits Stabilität schaffen, andererseits aber auch erheblichen Veränderungsdruck ausüben. Die Steuerberatung der Zukunft wird maßgeblich davon abhängen, inwiefern es Kanzleien gelingt, flexibel und innovativ auf die sich wandelnden Rahmenbedingungen zu reagieren. Wer rechtliche Anforderungen nicht nur als Belastung, sondern als Chance für neue Beratungsleistungen begreift, kann sich langfristig als unverzichtbarer Partner im Mittelstand positionieren.

Kapitel 2

Digitalisierung und Künstliche Intelligenz: Die technologischen Treiber der Steuerberatung

Die Digitalisierung und der Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI) haben sich in den vergangenen Jahren von einem Randthema zu einem der zentralen Faktoren des Wandels in der Steuerberatung entwickelt. Kaum ein anderer Faktor prägt die Arbeitsweise von Kanzleien so stark wie der technologische Fortschritt. Die Befragung der Kanzleien im Rahmen des awicontax Zukunftskompasses bestätigt diesen Befund: Während digitale Anwendungen in vielen Kanzleien inzwischen fester Bestandteil des Alltags sind, unterscheiden sich der Reifegrad und die konsequente Nutzung noch erheblich. Parallel dazu gewinnt der Einsatz von Künstlicher Intelligenz an Bedeutung, auch wenn er in der Praxis bislang eher punktuell erfolgt. Zusammen zeigen diese Entwicklungen, dass Technologie zur entscheidenden Stellschraube für Effizienz, Qualität und Wettbewerbsfähigkeit geworden ist. Von der Finanzbuchhaltung über Lohnabrechnungen bis hin zu Steuererklärungen basieren wesentliche Teile der Wertschöpfung auf dieser technischen Plattform. Mit der zunehmenden Verlagerung in die Cloud und der Einführung digitaler Mandantenportale hat sich das Rollenverständnis allerdings stark verändert. Mandanten erwarten nicht länger die physische Übergabe von Belegen, sondern eine nahtlose digitale Schnittstelle, die jederzeit Zugriff auf Daten ermöglicht. Laut der aktuellen DATEV-Digitalisierungsstudie nutzen inzwischen über zwei Drittel der Kanzleien Cloud-Anwendungen, während gleichzeitig knapp ein Drittel noch überwiegend mit hybriden oder papierbasierten Prozessen arbeitet. Diese Kluft spiegelt sich auch in den Befragungsergebnissen wider: Während einige Kanzleien bereits weitgehend medienbruchfreie Prozesse implementiert haben, kämpfen andere mit Schnittstellenproblemen und einem zögerlichen Kulturwandel im Team. Ein zentrales Thema der Digitalisierung ist die Automatisierung von Standardprozessen. Beleg-Upload-Apps, automatische Verbuchungen, elektronische Rechnungsverarbeitung und Dokumentenmanagementsysteme gehören mittlerweile zum Alltag. Viele Kanzleien berichten, dass diese Tools die Bearbeitungszeiten pro Mandant deutlich reduzieren und gleichzeitig Fehlerquellen verringern. Der Weg hin zu durchgängig automatisierten Prozessen ist jedoch oft durch technische Hürden blockiert. Unterschiedliche IT-Systeme, fehlende Schnittstellen und Datenschutz

bedenken verhindern, dass die Potenziale vollständig ausgeschöpft werden. Hinzu kommt, dass die Einführung neuer Systeme von den Mitarbeitenden nicht immer vorbehaltlos angenommen wird. Besonders erfahrene Fachkräfte empfinden Automatisierung bisweilen als Eingriff in ihre gewohnte Arbeitsweise. Damit technologische Innovationen nicht auf Widerstand stoßen, braucht es ein aktives Change Management, das Orientierung gibt, Beteiligung ermöglicht und Vertrauen schafft. Entscheidend ist eine Unternehmenskultur, die Offenheit, Lernbereitschaft und gegenseitige Wertschätzung fördert - nur so kann Digitalisierung im Team wirklich gelebt werden.

Neben der klassischen Digitalisierung steht inzwischen die Frage im Vordergrund, welche Rolle Künstliche Intelligenz in der Steuerberatung spielen kann. Die Befragungsergebnisse zeigen, dass KI-Anwendungen aktuell vor allem in Pilotprojekten eingesetzt werden. Typische Beispiele sind die automatisierte Beleg-Klassifikation, KI-gestützte Prognosen im Bereich Liquiditätsplanung oder die Nutzung von Sprachmodellen zur Beantwortung einfacher Mandantenanfragen. Studien von PwC und Deloitte zur „Future of Tax“ belegen, dass international tätige Kanzleien in den USA und Großbritannien bereits deutlich weiter sind: Dort werden KI-Systeme nicht nur für die Automatisierung, sondern auch für strategische Analysen und Risikoabschätzungen eingesetzt. In Deutschland hingegen dominiert noch die abwartende Haltung. Laut einer aktuellen Studie des Digital-Verbandes Bitkom sehen zwar 71 Prozent der Steuerberatungskanzleien in KI eine zentrale Zukunftstechnologie, doch nur 18 Prozent setzen sie aktiv in der täglichen Arbeit ein. Die Befragung verdeutlicht zugleich, dass Kanzleien in KI nicht nur einen Effizienzhebel, sondern auch einen Treiber für neue Geschäftsmodelle sehen. Durch die Automatisierung standardisierter Prozesse entsteht Raum für Beratungsleistungen, die über die reine Steuerdeklaration hinausgehen. Mandanten fordern zunehmend proaktive Analysen, Handlungsempfehlungen und strategische Impulse. KI kann hier unterstützen, indem sie komplexe Datenmengen analysiert und Trends sichtbar macht, die den Menschen allein verborgen blieben. Damit verschiebt sich auch das Berufsbild des Steuerberaters: Weg vom reinen Zahlen-Manager, hin zum strategischen Partner, der KI als Werkzeug.



Deutschland | Partnerwirtschaftliche Entscheidungsträger in Unternehmen mit unter 250 Mitarbeitern
Welche dieser Verbesserungen erwarten Sie am ehesten vom Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Steuerberatung?

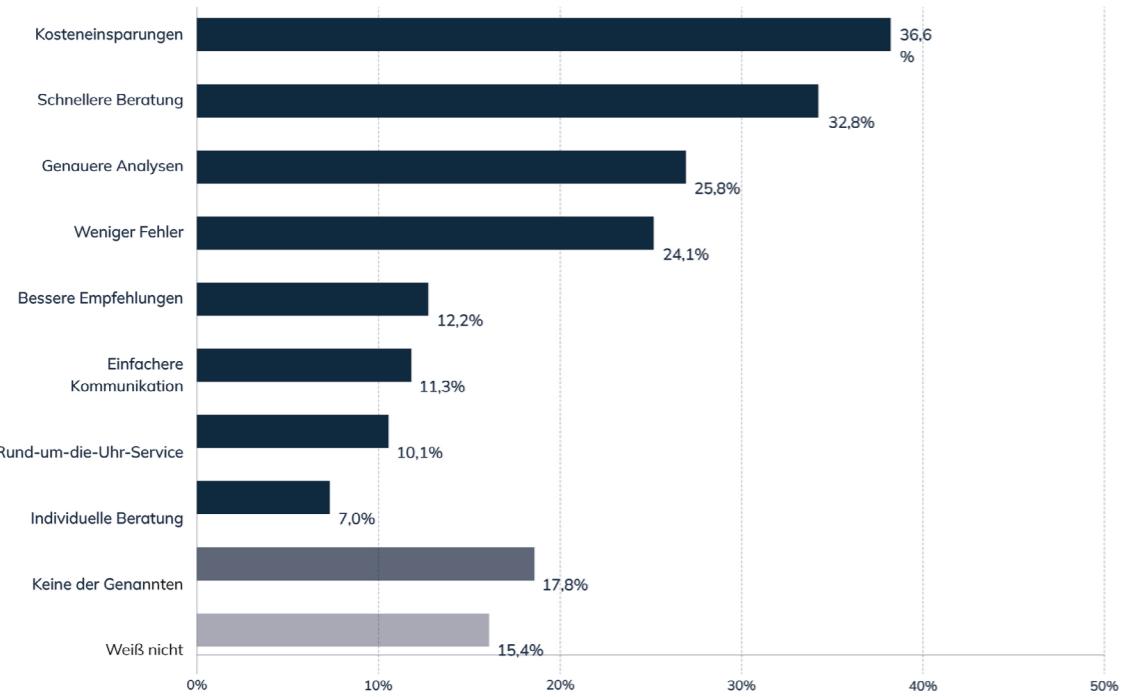


Abbildung 2: Erwartete Vorteile von KI in der Steuerberatung

Civey

Gleichzeitig sind mit der Einführung von KI erhebliche rechtliche und ethische Fragen verbunden. Datenschutz nach DSGVO, Haftungsfragen bei fehlerhaften KI-Entscheidungen und die Notwendigkeit von Qualitätsstandards sind Themen, die Kanzleien als Barrieren benennen. Hier zeigt sich ein Spannungsfeld zwischen Innovationsdruck und rechtlicher Absicherung. Während einige Kanzleien bewusst frühzeitig auf Pilotprojekte setzen, um Erfahrung zu sammeln, warten andere auf klare regulatorische Vorgaben, bevor sie in KI investieren. Die Bundessteuerberaterkammer sowie DATEV haben begonnen, Handlungsempfehlungen und Leitlinien zu entwickeln, die den sicheren Einsatz erleichtern sollen. Ein weiterer Bereich, der im Rahmen der Befragung mehrfach hervorgehoben wurde, ist die elektronische Rechnung, die ab 2025 verpflichtend eingeführt wurde. Diese Vorgabe zwingt nicht nur Unternehmen, sondern auch Steuerberatungskanzleien zur Anpassung ihrer Prozesse. Kanzleien müssen ihre Mandanten in der Umstellung begleiten und gleichzeitig die eigenen Systeme kompatibel machen. Hier zeigt sich exemplarisch, wie stark rechtliche Vorgaben und digitale Transformation miteinander verflochten sind. Während die Verpflichtung zur E-Rechnung auf den ersten Blick als zusätzlicher Aufwand erscheint, eröffnet sie langfristig die Chance, medienbruchfreie Prozesse zu etablieren und die Beratungskapazitäten auszubauen.

Zusammenfassend zeigt sich, dass Digitalisierung und Künstliche Intelligenz für die befragten Kanzleien weit mehr sind als technologische Projekte; sie markieren den Kern ihrer strategischen Weiterentwicklung. Wer frühzeitig in durchgängig digitale Prozesse und den gezielten Einsatz von KI investiert, steigert Effizienz, entlastet Mitarbeitende und schafft spürbare Mehrwerte für Mandanten. Gleichzeitig ist dieser Wandel anspruchsvoll: Er verlangt Investitionen, eine offene Lern- und Führungskultur sowie den sicheren Umgang mit rechtlichen Rahmenbedingungen. In einer stark regulierten Branche wird die Zukunftsfähigkeit davon abhängen, wie gut Kanzleien technologische Innovation mit rechtlicher Verlässlichkeit und menschlicher Empathie verbinden. Erst dann werden KI und Digitalisierung zu echten Enablers einer modernen Steuerberatung.

Kapitel 3

Spezialisierung und Geschäftsmodelle: Von der klassischen Steuerberatung zur branchenspezifischen Beratung als Wachstumsmotor

Spezialisierung und Geschäftsmodelle: Von der klassischen Steuerberatung zur branchenspezifischen Beratung als Wachstumsmotor

Die Befragung der Kanzleien im Rahmen des awicontax Zukunftskompasses zeigt deutlich, dass die Steuerberatung vor einer Neudeinition ihrer Geschäftsmodelle steht. Während die klassische Declarationsberatung über Jahrzehnte hinweg das Fundament bildete, gewinnt die Spezialisierung auf bestimmte Branchen und die Entwicklung neuer Beratungsleistungen zunehmend an Bedeutung. Kanzleien, die sich gezielt auf die Bedürfnisse spezifischer Mandantengruppen einstellen, sehen darin die Chance, sich vom Wettbewerb abzugrenzen, ihre Attraktivität für Mandanten zu steigern und die eigene Zukunftsfähigkeit zu sichern.

Ein Blick in die Befragung zeigt, dass insbesondere das Handwerk, das Franchise-System, das Gesundheitswesen, der E-Commerce – einschließlich der Besteuerung von Kryptowährungen – sowie technologieorientierte Start-ups zu den zentralen Spezialisierungs-Branchen zählen. Diese Bereiche sind durch komplexe steuerliche, rechtliche und organisatorische Besonderheiten geprägt. Im Handwerk spielen nicht nur betriebswirtschaftliche Fragen, sondern auch Werte, Traditionen und persönliche Bindungen eine zentrale Rolle. Hier zeigt sich: Erfolgreiche Beratung erfordert mehr als Fachwissen – sie verlangt die Fähigkeit, sich in die Strukturen, Denkweisen und Bedürfnisse der jeweiligen Branche einzufühlen. Empathie wird damit zu einem entscheidenden Erfolgsfaktor im Berufsbild des Steuerberaters.

Die Entwicklung hin zu branchenspezifischer Beratung verändert auch das Selbstverständnis der Steuerberatung. Während früher vor allem das

reine Zahlenmanagement im Vordergrund stand, treten nun zunehmend Fragen der strategischen Begleitung, Prozessoptimierung und Zukunftssicherung in den Vordergrund. Mandanten erwarten nicht länger nur die korrekte Steuererklärung, sondern wünschen sich Impulse, wie sie zukünftig erfolgreich sind.

Parallel dazu zeigt die Befragung, dass sich auch die Geschäftsmodelle der Kanzleien wandeln. Klassische Abrechnungen auf Stundenbasis werden zunehmend durch Pauschalen, Service-Level-Agreements und Fixpreise ergänzt. Dieses Modell entspricht den Erwartungen vieler mittelständischer Unternehmen, die Planungssicherheit und transparente Kostenstrukturen wünschen. Besonders in digitalisierten Geschäftsbeziehungen, in denen Mandanten über Portale und Schnittstellen kontinuierlich Daten austauschen, erscheinen starre Stundenmodelle nicht mehr zeitgemäß. Kanzleien berichten, dass produktbasierte Dienstleistungen, etwa Pakete für bestimmte Branchen oder Service-Levels, die Bindung zu Mandanten erhöhen und interne Prozesse effizienter gestalten.

Zahlen aus dem STAX-Bericht 2024 unterstreichen diesen Trend: Rund 42 Prozent der befragten Kanzleien geben an, dass sie bereits branchenspezifische Beratungsangebote entwickelt haben, weitere 35 Prozent planen dies in den nächsten fünf Jahren. DATEV-Studien aus dem Jahr 2023 bestätigen, dass Kanzleien mit klarer Branchenspezialisierung eine signifikant höhere Mandantenzufriedenheit erreichen. Besonders stark ausgeprägt ist dieser Effekt im Gesundheitswesen und im Handwerk, wo Mandanten eine hohe Erwartung an branchenspezifische Detailkenntnisse haben.

Wie wichtig ist Ihnen eine branchenspezifische Beratung durch Ihre Steuerkanzlei?

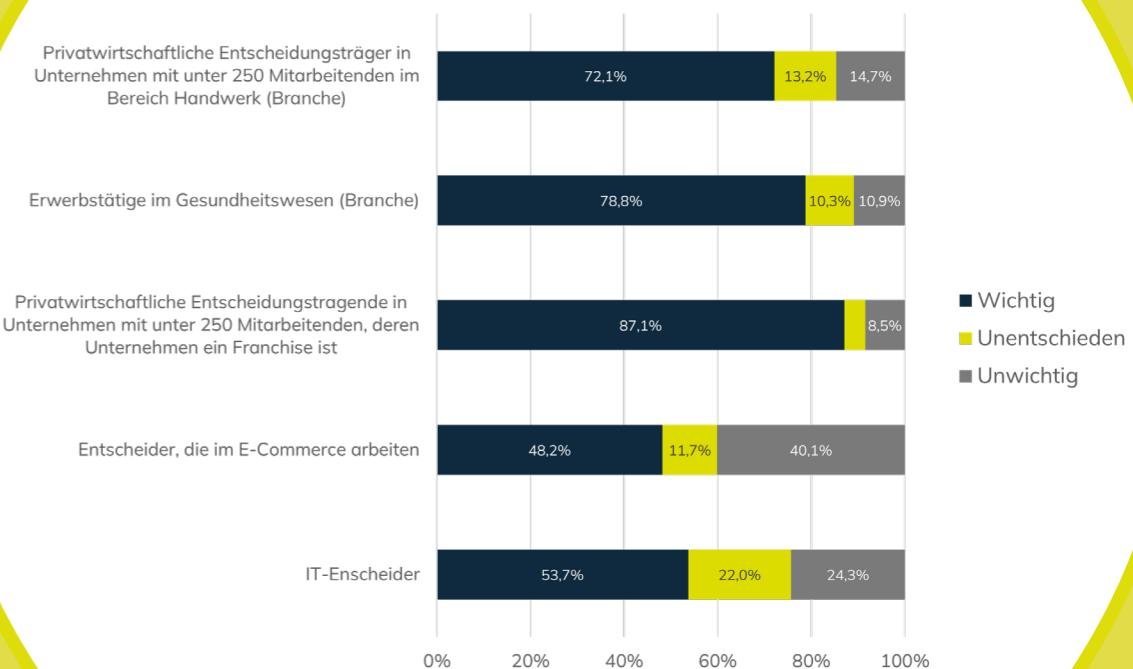


Abbildung 3: Bedeutung branchenspezifischer Steuerberatung nach Branchen

Civey



Die Befragung macht zudem deutlich, dass die Kombination von Spezialisierung und Digitalisierung entscheidend ist. Kanzleien, die branchenspezifische Lösungen entwickeln, müssen zugleich sicherstellen, dass ihre IT-Systeme die Besonderheiten dieser Branchen abbilden können. Ein Beispiel ist der E-Commerce, in dem Schnittstellen zu Plattformen wie Amazon oder Shopify in die Buchhaltung integriert werden müssen. Ebenso im Gesundheitswesen: Hier erfordert die Abbildung komplexer Abrechnungssysteme eine enge Verzahnung mit branchenspezifischer Software. Nur wenn Spezialisierung mit digitaler Kompetenz verbunden wird, können Kanzleien echte Mehrwerte schaffen. Für die Kanzleien bedeutet der Weg zur Spezialisierung auch einen kulturellen Wandel. Während die Generalistenrolle lange Zeit Standard war, erforderte die Branchennähe ein Umdenken in Personalentwicklung und Weiterbildung. Mitarbeiter müssen gezielt auf branchenspezifische Fragestellungen geschult werden, interdisziplinäre Kompetenzen sind gefragt. Viele Kanzleien setzen hier bereits auf Kooperationen mit Fachverbänden, Hochschulen und branchenspezifischen Netzwerken, um Wissen aufzubauen und zu vertiefen.

Die Geschäftsmodelle der Steuerberatung werden künftig noch stärker von Branchennähe, Produktorientierung und strategischer Beratung geprägt sein.

Für den Mittelstand entsteht dadurch die Chance, Steuerberater als langfristige Partner in der Unternehmensentwicklung zu erleben. Kanzleien, die diese Erwartungen aufgreifen, stärken ihre Marktposition nachhaltig. Gleichzeitig gilt es, die Balance zwischen Spezialisierung und Breite zu halten. Hier zeigt sich der Vorteil einer Gruppe, die individuelle Expertise mit gemeinsamer Struktur verbindet. Wer sich zu stark fokussiert, riskiert den Verlust einzelner Marktsegmente, während Generalisten Gefahr laufen, den Anschluss an spezialisierte Wettbewerber zu verlieren. Insgesamt wird deutlich, dass Spezialisierung und neue Geschäftsmodelle zu den entscheidenden Weichenstellungen der Steuerberatung bis 2030 gehören.

Die Befragung zeigt, dass viele Kanzleien diesen Weg aktiv einschlagen. Erfolgreich werden jene sein, denen es gelingt, branchenspezifisches Wissen mit technologischer Kompetenz und KI-Know-how zu verknüpfen, transparente Geschäftsmodelle zu entwickeln und dabei die hohen Standards des Berufsrechts zu wahren. Wer diesen Anspruch erfüllt, wird die Steuerberatung der Zukunft prägen – als Partner, datengenerierter Enabler und Innovationstreiber des Mittelstands.

Kapitel 4: Fachkräfte und Organisation

Der Mensch im Zentrum der Transformation

Jede digitale Transformation beginnt mit einer Kulturen. Im Zentrum steht nicht die Technik, sondern der Mensch – mit seinen Werten, Einstellungen und Bedürfnissen. Kanzleien, die Veränderung erfolgreich gestalten wollen, brauchen eine Kultur, die Offenheit, Vertrauen und gegenseitige Wertschätzung fördert. Empathie wird dabei zu einer Schlüsselkompetenz in Führung und Zusammenarbeit: Sie schafft Verständnis für unterschiedliche Perspektiven, reduziert Widerstände und stärkt den Zusammenhalt im Team. Werte wie Verantwortung, Fairness und Respekt bilden das Fundament, auf dem Innovation und Wachstum entstehen können. So wird Kultur zum eigentlichen Motor der Transformation und Empathie zu ihrem verbindenden Element.

Wenn KI und der digitale Reifegrad in den Kanzleien die entscheidenden technischen Treiber der Steuerberatung sind, dann ist die Fachkräftesituation ihr zentraler menschlicher Engpass. Die Befragung der Kanzleien im Rahmen dieser Untersuchung hat deutlich gezeigt, dass kaum ein Thema die Branche so stark prägt wie der Mangel an qualifizierten Mitarbeitern. Steuerberater sehen sich einer doppelten Herausforderung gegenüber: Einerseits steigt der Bedarf an neuen Kompetenzen durch die zunehmende Digitalisierung, andererseits sinkt das Angebot an Fachkräften aufgrund demografischer Entwicklungen und veränderter Erwartungen an die Arbeitswelt. Diese Gemengelage macht die Personal- und Organisationsentwicklung zu einem strategischen Kernfeld für Kanzleien.

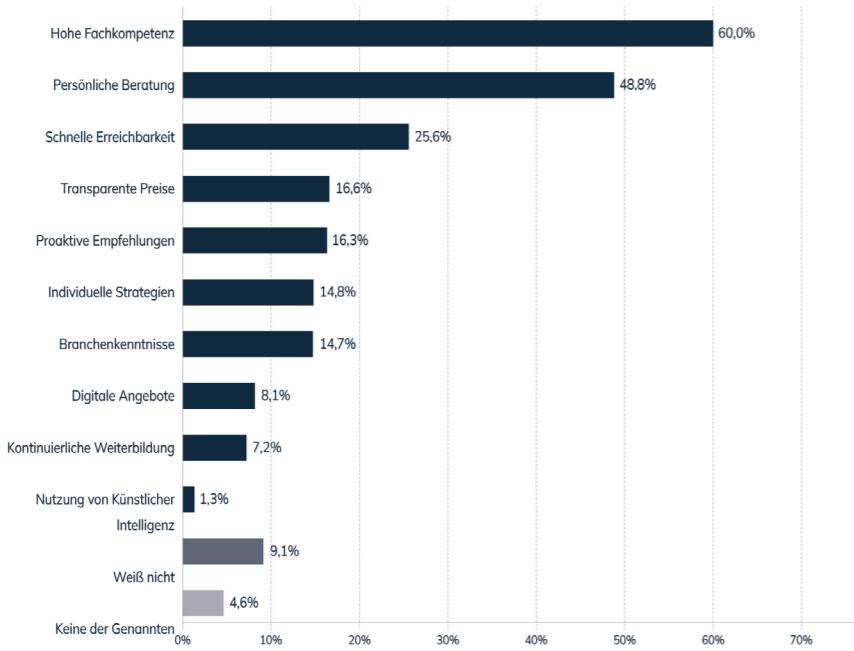
Die demografische Entwicklung verschärft die Lage. Nach Angaben des Statistischen Bundesamts wird die Zahl der Erwerbstätigen im Alter zwischen 20 und 65 Jahren in den kommenden Jahren zurückgehen. Für die Steuerberatung bedeutet das: Der Wettbewerb um Talente wird härter. Schon heute berichten laut STAX 2024 mehr als 70 Prozent der

Kanzleien, dass sie erhebliche Schwierigkeiten haben, qualifiziertes Personal zu finden. Besonders betroffen sind Positionen, die tiefgehendes Fachwissen erfordern, etwa in der Jahresabschlussbereitung oder in der steuerlichen Gestaltungsbereitung. Auch DATEV weist darauf hin, dass die Personalgewinnung inzwischen von vielen Kanzleien als größere Herausforderung betrachtet wird als die technologische Transformation.

Ein Grund dafür liegt in den gestiegenen Anforderungen an die Qualifikationen. Während klassische Buchhaltungstätigkeiten zunehmend automatisiert werden, benötigen Kanzleien Mitarbeiter, die digitale Prozesse beherrschen, Datenanalysen interpretieren und Mandanten in komplexen regulatorischen Fragen beraten können. Damit verschiebt sich das Kompetenzprofil von der reinen Fachexpertise hin zu einer Kombination aus steuerlichem Know-how, technologischem Verständnis und kommunikativen Fähigkeiten. Die Befragung zeigt, dass Kanzleien diesen Trend erkannt haben und verstärkt in Aus- und Weiterbildung investieren. Interne Schulungsprogramme, Kooperationen mit Hochschulen und die Förderung von Soft Skills stehen ganz oben auf der Agenda.

Neben der Gewinnung von Fachkräften ist die Bindung bestehender Mitarbeiter ein entscheidender Faktor. Viele Kanzleien haben verstanden, dass Wertschätzung, transparente Karrierewege und eine moderne Arbeitskultur maßgeblich darüber entscheiden, ob Mitarbeiter langfristig bleiben. Flexible Arbeitszeitmodelle, Teilzeitangebote und die Möglichkeit, im Homeoffice zu arbeiten, sind inzwischen in vielen Kanzleien Standard. Laut Bitkom-Studie 2024 erwarten inzwischen mehr als 60 Prozent der Arbeitnehmer in der Steuerberatung flexible Arbeitsbedingungen als Grundvoraussetzung für eine Bewerbung. Kanzleien, die hier hinterherhinken, laufen Gefahr, im Wettbewerb um Talente abgehängt zu werden.

Deutschland | Partnerwirtschaftliche Entscheidungsträger in Unternehmen mit unter 250 Mitarbeitern
Welche dieser Eigenschaften sind Ihnen bei der Auswahl einer Steuerberatung besonders wichtig?



Mehrfachantwort möglich | Stat. Fehler Gesamtergebnis: 13,1% | Stichprobengröße: 1.500 | Befragungszeitraum: 21.08.25 – 13.09.25 | Ausgewertet nach Gesamtergebnis

Abbildung 4: Kriterien bei der Wahl einer Steuerberatung

Civey

Die Befragung zeigt auch, dass die Organisationsstrukturen im Wandel sind. Traditionell hierarchisch aufgebaute Kanzleien entwickeln sich zunehmend zu flexiblen Teamstrukturen, in denen Verantwortung auf mehrere Schultern verteilt wird. Dies gilt insbesondere für Kanzleigruppen, die durch ihre Größe in der Lage sind, Spezialisierungen im Team abzubilden. Einzelkanzleien hingegen punkten häufig durch ihre persönliche Nähe und flache Hierarchien, stoßen aber bei komplexeren Mandaten oder in der digitalen Transformation schneller an ihre Grenzen. Hier gewinnen Kooperationen mit anderen Kanzleien oder externen Dienstleistern an Bedeutung, um die notwendige Schlagkraft sicherzustellen.

Ein besonderes Augenmerk liegt auf der Ausbildung. Der Nachwuchs gilt als Schlüssel für die Zukunftsfähigkeit der Branche. Viele Kanzleien setzen auf eine enge Verzahnung von Praxis und Studium, duale Studiengänge sowie auf die aktive Begleitung

junger Fachkräfte durch Mentoring-Programme. In der Befragung wurde mehrfach betont, dass Ausbildung nicht nur Fachwissen vermitteln, sondern auch digitale Kompetenzen und unternehmerisches Denken fördern müsse. Damit verändert sich auch die Rolle der Kanzlei: Sie wird mehr und mehr zu einem Ausbildungs- und Entwicklungszentrum, das Talente anzieht, fördert und langfristig bindet.

Darüber hinaus ist die Nachfolgeplanung eng mit der Fachkräftesituation verknüpft. Zahlreiche Kanzleien stehen vor einem Generationswechsel. Laut Bundessteuerberaterkammer wird in den kommenden zehn Jahren ein signifikanter Teil der heutigen Kanzleileitungen in den Ruhestand gehen. Die Frage, wie Nachfolge geregelt wird, entscheidet daher nicht nur über die Zukunft einzelner Kanzleien, sondern über die Stabilität des gesamten Berufsstands. Die Befragung verdeutlicht, dass immer mehr Kanzleien dieses Thema frühzeitig angehen und Übergabestrategien entwickeln, die von inter-

ner Nachfolge bis hin zu Zusammenschlüssen mit anderen Kanzleien reichen.

Die Befragungsergebnisse machen deutlich, dass die Steuerberatung in den kommenden Jahren nicht nur technologisch, sondern vor allem organisatorisch wachsen muss. Die Fähigkeit, attraktive Arbeitsbedingungen zu schaffen, Talente systematisch zu fördern und Strukturen an die veränderten Anforderungen anzupassen, entscheidet über die Zukunftsfähigkeit von Kanzleien. Der Mensch bleibt das Herzstück der Steuerberatung – doch seine Rolle verändert sich. Aus Fachangestellten werden Prozessmanager, aus Steuerberatern werden Strategen, und aus Kanzleien werden lernende Organisationen und datengenietete Systeme, die permanent an der Schnittstelle zwischen Recht, Wirtschaft und Technologie arbeiten.

Fachkräfte und Organisation sind vor diesem Hintergrund der entscheidende Hebel für die Transformation der Branche. Wer es schafft, eine wert-

schätzende und empathische Unternehmenskultur mit innovativen Ausbildungs- und Weiterbildungsangeboten zu verbinden, wird nicht nur Fachkräfte gewinnen und halten, sondern auch die Grundlage für eine nachhaltige Kanzleientwicklung legen. Damit wird der Fachkräftemangel nicht nur zur größten Herausforderung, sondern auch zur größten Chance für die Steuerberatung der Zukunft.



Kapitel 5

Richtige Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit als Alleinstellungsmerkmal

Die Befragung der Kanzleien im Rahmen des awicontax Zukunftskompass zeigt eindrucksvoll, wie stark sich die Rolle des Steuerberaters verändert.

Richtige Kommunikation ist die Eintrittskarte, doch nachhaltig wirksam wird sie erst durch fachliche Kommunikation: Was nicht erklärt, sichtbar gemacht und in den Alltag der Mandanten übersetzt wird, entfaltet kaum Wirkung. In einem Umfeld wachsender Komplexität, hoher Informationsdichte und digitaler Erwartungshaltungen wird Kommunikation damit zum Transportmittel für die Leistungserbringung.

Der Wandel der Mandantenbeziehung führt weg von punktueller Deklaration hin zu einem kontinuierlichen Dialog. Mandanten erwarten Orientierung, Einordnung und proaktive Impulse, nicht nur bei Gesetzesänderungen, sondern auch bei Investitionsentscheidungen, ESG-Fragen, Digitalisierungsvorhaben oder internationalen Entwicklungen. Kanzleien, die diese Erwartung erfüllen wollen, müssen steuerliche, betriebswirtschaftliche und technologische Inhalte verständlich verdichten und in klare Handlungsempfehlungen übertragen. Kommunikation bedeutet in diesem Verständnis nicht bloß das Verteilen von Informationen, sondern das

kuratierte Vermitteln von Relevanz: Was ist wichtig, warum ist es wichtig und was ist jetzt zu tun? Kommunikation ist nicht nur ein Informationsinstrument, sondern Ausdruck von Empathie und Haltung. In einer Branche, die stark von Vertrauen geprägt ist, entscheidet der Ton über die Wirkung. Wie komplexe Themen erklärt, wie Entscheidungen begründet und wie Unsicherheiten angesprochen werden, bestimmt maßgeblich die Wahrnehmung von Kompetenz und Nähe. Empathische Kommunikation bedeutet, die Perspektive des Gegenübers einzunehmen, zu verstehen, was Mandanten bewegt, welche Sorgen Mitarbeitende haben und welche Orientierung Führung geben kann. Sie schafft Resonanz, wo reine Information oft wirkungslos bleibt.

Besonders im Kontext digitaler Transformation wird Empathie zur Brücke zwischen Technik und Mensch. Wer Veränderungen erklärt, statt sie nur umzusetzen, und wer zuhört, statt nur zu senden, schafft Vertrauen und Beteiligung. Kommunikation verbindet Fachwissen mit Verständnis, Strategie mit Beziehung und macht aus Informationsaustausch einen echten Dialog.

Sichtbarkeit nach außen ist dabei keine Kür, sondern Voraussetzung für Wachstum und Bindung. Wer seine Haltung, Spezialisierungen und Qualitätsansprüche nicht erkennbar macht, bleibt im

Markt austauschbar. Professionell geführte Kanäle über Mandantenportale, Newsletter und Webinare bis hin zu Fachbeiträgen und Veranstaltungen schaffen eine wiedererkennbare Präsenz. Sie machen Expertise prüfbar, erhöhen Vertrauen und wirken zugleich als Magnet für Talente. In Regionen und Branchen, in denen Kanzleien mit spezifischem Know-how auftreten, führt diese Kontinuität der Kommunikation zu einer stabilen Positionierung: Die Kanzlei wird als zuständiger Ansprechpartner wahrgenommen, lange bevor ein konkretes Mandat entsteht.

Kommunikation ist ein zentraler Faktor für erfolgreiche interne Transformation. Digitale Projekte, der Einsatz von KI und der Aufbau neuer Leistungsfelder gelingen nur, wenn das „Warum“ und das „Wie“ im Team verstanden werden. Regelmäßige und transparente Kommunikation – vom kurzen Videocall bis zur strukturierten Wissensaufbereitung – schafft Orientierung, reduziert Reibung und beschleunigt die Umsetzung. Projekte scheitern oft dort, wo Kommunikation als nachgelagerter Schritt betrachtet wird, und gelingen dort, wo sie als Führungsaufgabe verstanden und aktiv gestaltet wird. Mit der Rolle als strategischer Partner steigen die inhaltlichen Anforderungen. Der Steuerberater wird zum Navigator, der Risiken und Optionen in den Kontext der individuellen Unternehmenslage

stellt. Diese Rolle verlangt Präzision in Sprache und Struktur: Komplexe Sachverhalte sind so aufzubereiten, dass Entscheidungsträger mit begrenzter Zeit schnell zu tragfähigen Entscheidungen gelangen.

Eine weitere Entwicklung betrifft die Art und Weise, wie Sichtbarkeit im digitalen Raum entsteht. Lange Zeit war Suchmaschinenoptimierung (SEO) die Grundlage digitaler Auffindbarkeit. Heute jedoch wenden sich immer mehr Nutzer mit ihren Fragen an generative KI-Systeme wie ChatGPT oder Copilot. Für Kanzleien bedeutet das, dass Inhalte nicht mehr allein nach Keywords optimiert werden dürfen. Entscheidend ist vielmehr, dass sie faktenbasiert, nachvollziehbar und reputationsstark sind. Sichtbarkeit entsteht in Zukunft durch Relevanz, Zitierfähigkeit und Glaubwürdigkeit. Kanzleien müssen daher beginnen, ihre Expertise in Formaten wie Fachartikeln, Whitepaper oder Interviews so aufzubereiten, dass sie auch in den Antwortlogiken generativer Systeme aufgegriffen werden. Dieser Wandel von SEO zu „Generative Engine Optimization“ (GEO) markiert eine kommunikative Zäsur, die Kanzleien zwingt, strategischer und professioneller über ihre digitale Präsenz nachzudenken.

Kapitel 6

Auswertung der Kanzlei Interviews: Szenarien für die Steuerberatung der Zukunft

Die Befragung der Kanzleien für den awicon-tax Zukunftskompass hat deutlich gezeigt, dass die Steuerberatung in Deutschland an einem Wendepunkt steht. Digitalisierung, Spezialisierung und neue Rollenbilder prägen bereits heute den Wandel, doch die eigentlichen Weichenstellungen liegen in den kommenden fünf Jahren. Zukunftsszenarien lassen sich nur bedingt exakt vorhersagen, sie zeigen jedoch deutlich, welche Chancen, Risiken und Entwicklungen für den Berufsstand absehbar sind. Dabei geht es nicht nur um technologische Fragen, sondern um die gesamte Struktur von Kanzleien, die Erwartungen der Mandanten, den Fachkräftemarkt und die Positionierung im internationalen Vergleich. Ein erstes Szenario, das sich aus der Befragung ableiten lässt, betrifft die zunehmende Automatisierung. Standardisierte Tätigkeiten, von der Belegverarbeitung bis zur Erstellung einfacher Steuererklärungen, werden durch KI-gestützte Systeme weitgehend automatisiert sein. Für Kanzleien bedeutet das, dass klassische Routinetätigkeiten in den Hintergrund treten. Stattdessen verschiebt sich der Schwerpunkt auf Daten generierte Beratung, Analyse und strategische Begleitung. Die Befragung zeigt, dass viele Kanzleien diesen Wandel bereits antizipieren und entsprechende Kompetenzen aufbauen.

Ein zweites Szenario aus dieser Befragung beschreibt den Fachkräftemarkt. Der Mangel an qualifiziertem Personal wird sich aufgrund des demografischen Wandels weiter verschärfen. Prognosen des Statistischen Bundesamts gehen davon aus, dass die Zahl der Erwerbstätigen in den nächsten zehn Jahren deutlich sinken wird. Kanzleien, die

attraktive Arbeitsbedingungen bieten, flexible Modelle ermöglichen und in Weiterbildung investieren, werden im Wettbewerb um Talente die Nase vorn haben. Gleichzeitig wird Automatisierung in Teilbereichen den Druck auf den Personalbedarf reduzieren, jedoch nicht ersetzen. Der Mensch bleibt unverzichtbar, allerdings mit einem neuen Kompetenzprofil: Technologieverständnis, strategisches Denken und Kommunikationsstärke treten an die Stelle rein manueller Routinen.

Ein drittes Szenario betrifft die Geschäftsmodelle. Kanzleien, die branchenspezifische Pakete anbieten, können ihre Position im Markt stärken. Parallel dazu wird die Bedeutung von Spezialisierungen weiter zunehmen. Ob Handwerk, Gesundheitswesen, E-Commerce oder Start-ups, die Branchenexpertise wird zum entscheidenden Differenzierungsmerkmal. Die Befragung zeigt, dass Kanzleien dies bereits erkannt haben und aktiv auf branchenspezifisches Know-how setzen.

Die Befragung hat auch gezeigt, dass Mandanten künftig noch stärker auf proaktive Kommunikation und strategische Impulse setzen werden. Steuerberater werden zunehmend als Innovationspartner gesehen, der frühzeitig auf Risiken hinweist und Chancen aufzeigt. Dies verändert auch die Erwartungen an Kommunikationsstrategien: Sichtbarkeit entsteht nicht mehr nur durch klassische Marketinginstrumente, sondern durch faktenbasierte, digitale und für generative Systeme optimierte Inhalte. Kanzleien, die ihre Expertise sichtbar machen, werden langfristig einen Vorsprung erzielen.

Risiken bestehen vor allem im Fachkräftemangel, im Investitionsbedarf für neue Technologien und im regulatorischen Druck. Kanzleien müssen erhebliche Mittel in IT-Sicherheit, Compliance-Systeme und di-

gitale Infrastrukturen investieren. Wer diesen Aufwand scheut, läuft Gefahr, abgehängt zu werden. Chancen wiederum liegen in der Differenzierung durch Spezialisierung, im Aufbau neuer Geschäftsmodelle und in der Positionierung als strategischer Partner des Mittelstands. Zusammenfassend lassen sich drei zentrale Leitbilder beschreiben, die nicht isoliert nebeneinander stehen, sondern in einem systemischen Zusammenhang gedacht werden müssen. Die befragten Kanzleien machen deutlich, dass die Zukunft der Steuerberatung nur dann tragfähig ist, wenn digitale Integration, Spezialisierung und organisatorische Lernfähigkeit zusammengedacht werden. Auf diese Weise entsteht das Bild einer Kanzleilandschaft, die alle Dimensionen integriert: Routinearbeiten werden digital automatisiert, während branchenspezifisches Wissen für komplexe Beratungen bereitgestellt wird. Gleichzeitig entwickeln sich Kanzleien zu lernenden Organisationen, die Mitarbeiter fördern, moderne Arbeitsmodelle leben und eine offene Kommunikationskultur pflegen.

In diesem integrierten Modell bilden sich zunehmend leistungsfähige Beratungsgruppen, in denen Steuerberatung, Wirtschaftsberatung und Rechtsberatung eng verzahnt sind. Solche Netzwerke bündeln Kompetenzen, schaffen Synergien und ermöglichen eine ganzheitliche Betreuung des Mittelstands. Die Befragung deutet darauf hin, dass dieser Trend an Dynamik gewinnt: Mandanten wünschen sich Lösungen aus einer Hand und schätzen Partner, die juristische, steuerliche und betriebswirtschaftliche Expertise verbinden. Kanzleien, die diesen Anspruch erfüllen, sichern nicht nur ihre Marktposition, sondern setzen auch Standards für die Branche. Vor diesem Hintergrund wird deutlich, dass die Zukunft nicht durch die Wahl eines einzelnen Leitbildes gestaltet wird, sondern durch die Integration aller relevanten Dimensionen. Das Modell der digitalen, spezialisierten und lernenden Kanzlei, eingebettet in kooperative Beratungsgruppen, beschreibt am treffendsten die Entwicklung in der Steuerberatung der Zukunft.



Kapitel 7

Ergebnisse der Mandantenbefragung:

Die Erwartungen des Mittelstands an die Steuerberatung der Zukunft

Die Mandantenperspektive wurde im Rahmen einer repräsentativen Online-Befragung in Kooperation mit dem Meinungsforschungsinstitut Civey erhoben. Zwischen dem 21. August und dem 14. September 2025 wurden 1.500 Entscheiderinnen und Entscheider aus privatwirtschaftlichen Unternehmen mit bis zu 250 Mitarbeitenden befragt. Damit liegt ein breiter Querschnitt mittelständischer Stimmen vor, der einen validen Eindruck vermittelt, welche Anforderungen Unternehmer an die Steuerberatung der Zukunft stellen.

Ein zentrales Ergebnis betrifft den Einsatz künstlicher Intelligenz. Die Mehrheit der Befragten sieht hierin erhebliche Chancen für die eigene Steuerberatung. An erster Stelle werden Kosteneinsparungen genannt: Rund 36,6 Prozent der Entscheider erhoffen sich, dass KI durch Automatisierung repetitiver Aufgaben die Gebührenlast senken und Prozesse effizienter gestalten kann. Auf Platz zwei folgt mit 32,8 Prozent die Erwartung einer schnelleren Abwicklung von Buchhaltungsprozessen, insbesondere durch die automatisierte Erfassung und Verbuchung von Belegen. 25,8 Prozent betonen den Wunsch nach genaueren Analysen und Prognosen, während 24,1 Prozent weniger Fehler durch menschliche Routinearbeit erwarten. Auffällig ist, dass das Gesundheitswesen die Effizienz- und Genauigkeitsgewinne noch stärker betont als andere Branchen. Dies verweist auf branchenspezifische Anforderungen: Gerade dort, wo sensible Daten und komplexe Abrechnungslogiken dominieren, wird von KI ein erheblicher Qualitätsbeitrag erwartet.

Auch die Frage nach der künftigen Rolle des Steuerberaters liefert aufschlussreiche Ergebnisse. Knapp die Hälfte der Befragten (49,6 Prozent) sieht

den Steuerberater in erster Linie als Vertrauensperson – also als einen Partner, der Verlässlichkeit und Sicherheit in einer komplexen Steuer- und Rechtslandschaft garantiert. 43,7 Prozent wünschen sich den Steuerberater explizit als strategischen Partner, der über die reine Deklaration hinaus Impulse für Investitionen, Finanzierungsentscheidungen oder digitale Transformation gibt. Rund ein Drittel (30,5 Prozent) verortet den Berufsstand in der Nähe zur klassischen Unternehmensberatung. Diese Werte verdeutlichen: Mandanten fordern eine deutliche Rollenverschiebung. Der Steuerberater soll nicht länger nur „Zahlen verwalten“, sondern gestaltend eingreifen und mit Daten generierten Know-how Orientierung geben. Insbesondere Mandanten aus technologiegetriebenen Branchen wie IT und Franchise erwarten eine stärkere Innovations- und Digitalisierungsorientierung.

Die Ergebnisse machen deutlich, dass sich mit dem Einsatz von KI auch die Beratungskultur grundlegend verändert. Steuerberater benötigen künftig ein datenbasiertes Mindset und fundiertes KI-Know-how, um die Potenziale neuer Technologien verantwortungsvoll und wirksam zu nutzen. Entscheidend ist die Fähigkeit, Daten nicht nur technisch zu verarbeiten, sondern strategisch zu interpretieren und daraus belastbare Handlungsempfehlungen abzuleiten. Diese neue Denkweise verbindet analytische Präzision mit betriebswirtschaftlichem Verständnis und erfordert Offenheit gegenüber technologischen Entwicklungen.

Ein weiteres zentrales Thema ist die Auswahl von Steuerberatungskanzleien. Hier dominieren klassische Kriterien, die dennoch neue Deutung erfahren. 60 Prozent der Befragten nennen erwartete Fachkompetenz als entscheidenden Faktor. Erwartete persönliche Beratung folgt mit 48,8 Prozent auf

Platz zwei, während schnelle Erreichbarkeit mit 25,6 Prozent ebenfalls hoch gewichtet wird. Digitale Angebote liegen überraschenderweise erst dahinter. Dies verdeutlicht, dass die Digitalisierung zwar als selbstverständlich vorausgesetzt wird, Mandanten aber primär weiterhin auf Expertise und persönliche Nähe achten. Interessant ist dabei die Interpretation: Digitale Services werden nicht als eigenständiges Kriterium, sondern als Hygienefaktor verstanden. Erst wenn digitale Angebote fehlen, wirkt sich dies negativ auf die Kanzleiwahl aus. Für die Steuerberatung bedeutet dies, dass digitale Professionalität Voraussetzung ist, Differenzierung jedoch über Fachwissen und persönliche Interaktion erfolgt.

Auch im Bereich digitale und technische Kompetenz formulieren die Mandanten klare Erwartungen. Besonders hoch gewichtet wird das Wissen um regulatorische Neuerungen und deren aktive Weitergabe an Mandanten. Erwartet werden zudem der souveräne Einsatz moderner Softwarelösungen, funktionierende Schnittstellen und eine Beratung zu digitalen Prozessen. Mehr als die Hälfte der Befragten gibt an, dass sie vom Steuerberater Orientierung bei der Auswahl und Einführung digitaler Tools erwarten. Auch die Beratung zu neuen Technologien wie Blockchain oder KI-basierten Fi-

nanzanwendungen wird mehrheitlich als wichtig bewertet. Für die Praxis heißt das: Steuerberatungskanzleien müssen ihre eigene digitale Kompetenz sichtbar machen und zugleich die Rolle des „Digital Guides“ für ihre Mandanten übernehmen. Die Befragungsergebnisse lassen sich in drei Kernbotschaften zusammenfassen. Erstens: Mandanten begreifen Künstliche Intelligenz als Hebel für Effizienz und Qualität, sie erwarten konkrete Mehrwerte wie Kostensenkung, Schnelligkeit und Genauigkeit. Zweitens: Die Rolle des Steuerberaters wandelt sich vom Erfüllungsgehilfen zum strategischen und datenbasierten Berater und Vertrauensanker. Mandanten wollen Impulse und Orientierung, nicht nur Abwicklung. Drittens: Fachkompetenz und persönliche Beratung bleiben die entscheidenden Auswahlkriterien, werden jedoch durch digitale Professionalität und branchenspezifisches Wissen ergänzt. Damit entsteht ein komplexes Erwartungsprofil: Mandanten fordern sowohl technologische Exzellenz als auch menschliche Nähe, sowohl Spezialisierung als auch ganzheitliche Begleitung.



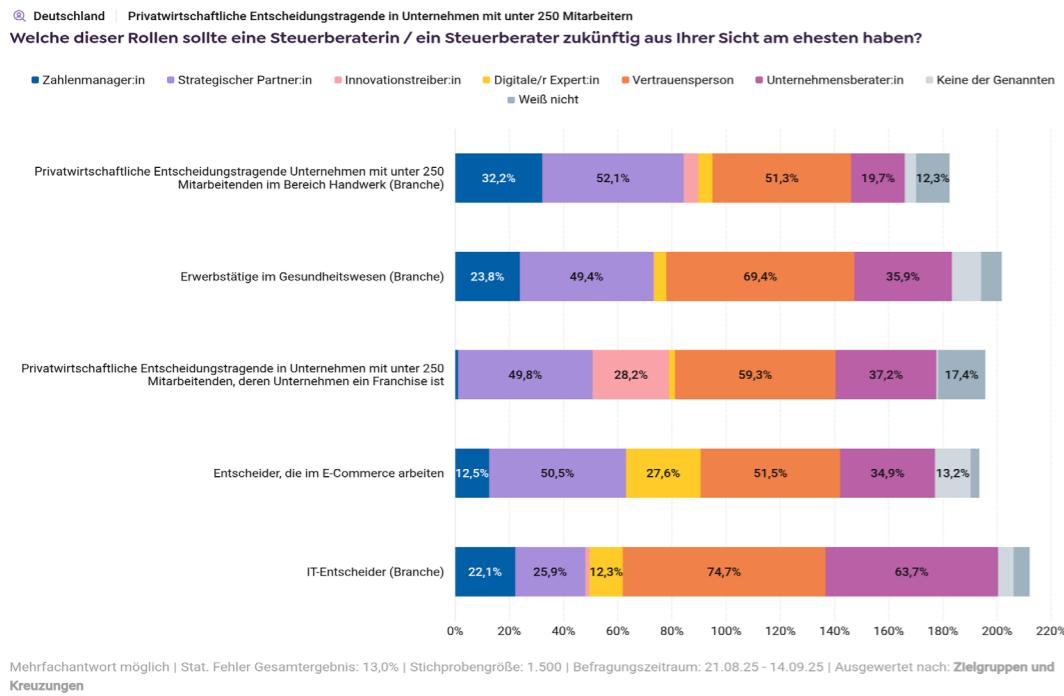


Abbildung 5: Wahrgenommene Rolle des Steuerberaters der Zukunft

Kapitel 8

Spiegelung und Auswertung: Kanzleien und Mandanten im Mittelstand im Vergleich

Die parallele Befragung von Steuerberatungs-kanzleien und mittelständischen Mandanten eröffnet die Möglichkeit, Erwartungen und Selbstbilder systematisch gegenüberzustellen. Diese Spiegelung zeigt sowohl bemerkenswerte Übereinstimmungen als auch signifikante Lücken, die über die Zukunftsfähigkeit von Kanzleien entscheiden können. Auf Basis der beiden Datensätze lässt sich ein differenziertes Bild der Steuerberatung in den

nächsten zehn Jahren zeichnen.

Ein erster zentraler Befund betrifft die Digitalisierung und den Einsatz von Künstlicher Intelligenz. Während Kanzleien die Digitalisierung überwiegend als große Herausforderung wahrnehmen und den eigenen Reifegrad häufig kritisch einschätzen, formulieren Mandanten klare Erwartungen an Effizienz, Genauigkeit und Geschwindigkeit. Für die Mehrheit der Mandanten gilt KI als Hebel, um Kosten zu senken und Prozesse zu beschleunigen. Kanzleien sehen diese Potenziale ebenfalls, beto-

nen jedoch die Hürden, fehlende Schnittstellen, Akzeptanzprobleme im Team sowie Investitionsdruck. In dieser Gegenüberstellung zeigt sich ein Erwartungs-Gap: Mandanten nehmen Digitalisierung als Selbstverständlichkeit wahr, Kanzleien hingegen als Baustelle. Für die Zukunft bedeutet das: Kanzleien müssen aus der Verteidigungshaltung herauskommen und Digitalisierung nicht nur intern bewältigen, sondern offensiv als Serviceversprechen kommunizieren.

Bei der Rolle des Steuerberaters herrscht überraschend viel Übereinstimmung. Mandanten wünschen sich in großer Zahl einen vertrauenswürdigen Partner, der strategische Impulse gibt. Kanzleien wiederum beschreiben die Zukunfts-Rolle ihres Berufs als Sparringspartner, Innovationsgeber und strategischen Begleiter. Die Sprache unterscheidet sich, der Kern ist derselbe: Weg vom reinen Zahlenverwalter, hin zum Navigator durch komplexe Transformationsprozesse. Die Herausforderung liegt weniger in der Rollenbeschreibung, sondern in der konsequenten Umsetzung im Alltag. Mandanten erwarten, dass diese Rolle nicht nur auf Folien existiert, sondern spürbar wird – durch proaktive Hinweise, verständliche Empfehlungen und echte Innovationsimpulse.

Auch bei den Auswahlkriterien zeigen sich Unterschiede in Gewichtung und Wahrnehmung. Mandanten nennen erwartete Fachkompetenz und erwartete persönliche Beratung als wichtigste Kriterien, während digitale Angebote nachrangig

bewertet werden. Kanzleien hingegen berichten, dass sie Digitalisierung als Differenzierungsfaktor betrachten. Hier offenbart sich eine interessante Diskrepanz: Mandanten setzen digitale Professionalität stillschweigend voraus, betrachten sie aber nicht als Alleinstellungsmerkmal. Für Kanzleien bedeutet dies, dass technologische Kompetenz unverzichtbar ist, aber nur dann wirkt, wenn sie mit klarer Expertise und persönlicher Nähe kombiniert wird. Der Mehrwert entsteht nicht durch Tools allein, sondern durch deren sinnvolle Einbettung in Beratung und Kommunikation.

Besonders deutlich zeigt sich die Übereinstimmung beim Thema Spezialisierung. Mandanten bewerten branchenspezifisches Wissen zunehmend als entscheidenden Qualitätsfaktor, während Kanzleien Spezialisierung längst als strategisches Zukunftsfeld erkannt haben. Damit besteht eine klare Schnittmenge in den Erwartungen. Für Kanzleien bedeutet dies jedoch, Spezialisierung nicht als bloßes Schlagwort zu verstehen, sondern sie gezielt und differenziert auszubauen – angepasst an die jeweiligen Branchenlogiken und Unternehmenskulturen. Gerade im Handwerk, wo Werte wie Vertrauen, Kontinuität und persönliche Beziehung zentral sind, zeigt sich, dass erfolgreiche Beratung nur gelingt, wenn Steuerberater die Kultur und Arbeitsrealität ihrer Mandanten verstehen und in ihre Beratungspraxis integrieren.



In Bezug auf Personal und Organisation lässt sich ein indirektes Spiegelbild zeichnen. Kanzleien sehen den Fachkräftemangel als größte Bedrohung und investieren in flexible Modelle, Weiterbildung und Nachwuchsgewinnung. Mandanten erwähnen dieses Thema kaum, nehmen aber unmittelbar wahr, wenn Personalengpässe zu Verzögerungen oder sinkender Servicequalität führen. Hier liegt ein verdecktes Risiko: Mandanten formulieren es nicht explizit, doch sie erwarten Kontinuität, Erreichbarkeit und Qualität. Kanzleien müssen daher Personalstrategien nicht nur entwickeln, sondern auch in der Kommunikation nach außen verdeutlichen, dass trotz Fachkräfte-mangel Zuverlässigkeit gewährleistet bleibt. Diese Aufgaben sind im Verbund besser lösbarer.

Kommunikation schließlich ist das Feld, auf dem sich Chancen und Defizite am stärksten überlagern. Kanzleien erkennen Kommunikation zunehmend als strategische Ressource und sprechen von der Notwendigkeit proaktiver Information. Mandanten bestätigen dies, indem sie sich regelmäßiger Updates, verständliche Einordnungen und eine klare Sprache wünschen. Auffällig ist, dass Mandanten digitale Kommunikationskanäle als selbstverständlich ansehen, während Kanzleien sie teilweise noch als Innovation begreifen. Hier gilt es, das Tempo zu erhöhen: Kommunikation muss inhaltlich stärker auf die Bedürfnisse der Mandanten abgestimmt werden und zugleich technisch professionell gestaltet sein. Nur dann erfüllt sich das Rollenbild des Steuerberaters als vertrauensvoller Navigator.

Die Spiegelung der beiden Perspektiven lässt sich auf drei wesentliche Themen verdichten.



Digitalisierung und KI: Mandanten erwarten Ergebnisse, Kanzleien kämpfen mit Prozessen.



Rolle und Vertrauen: beide Seiten fordern den Steuerberater als strategischen Partner.



Spezialisierung und Kommunikation: Übereinstimmung im Ziel, Unterschiede in der Ausgestaltung.

Diese Themen markieren zugleich die Handlungsfelder, in denen Kanzleien ihre Zukunfts-fähigkeit sichern können.

Aus sozialwissenschaftlicher Perspektive lässt sich dieses Bild als klassische Erwartungsdynamik beschreiben: Mandanten formulieren Anforderungen aus der Nutzerlogik, Kanzleien berichten aus der Binnenlogik organisatorischer Machbarkeit. Die Differenz ist nicht Defizit, sondern Entwicklungsraum. Je klarer Kanzleien Erwartungen aufnehmen, priorisieren und in ihr Geschäftsmodell übersetzen, desto größer ihre Legitimität und Wettbewerbsfähigkeit. Zugleich entsteht hier der Mehrwert für Mandanten: eine Steuerberatung, die digitale und datenbasierte Exzellenz mit branchen-spezifischer Tiefe und persönliche Nähe verbindet.



Kapitel 9

Branchen im Wandel Wie Gesundheitswesen, IT, E-Commerce, Handwerk und Franchise die Steuerberatung der Zukunft prägen

Auf Basis der Civey-Erhebung im Rahmen des awicontax Zukunftskompass zeigt sich, dass die Erwartungen mittelständischer Unternehmen an ihre Steuerberatung weit stärker differenziert sind, als es auf den ersten Blick scheint. Hinter den allgemeinen Trends zu Effizienz, Vertrauen und strategischer Begleitung verbergen sich branchenspezifische Muster, die das Beratungsverständnis der Zukunft prägen werden. Besonders deutlich treten sie in vier Sektoren zutage, die exemplarisch für den Wandel stehen: Gesundheitswesen, Informationstechnologie, E-Commerce und Franchise.

Gesundheitswesen:

Präzision, Vertrauen und regulatorische Sicherheit

Die Befragungsergebnisse zeigen, dass die Branche überdurchschnittlich hohe Erwartungen an Genauigkeit, Effizienz und persönliche Betreuung stellt. 55,5 Prozent der Befragten erwarten von Künstlicher Intelligenz Kosteneinsparungen, 51,5 Prozent schnellere Buchhaltungsprozesse und 43,9 Prozent präzisere Analysen. Gleichzeitig bezeichnen 69,4 Prozent ihren Steuerberater als Vertrauensperson: so viele wie in keiner anderen Branche.

Diese Werte spiegeln die spezifischen Rahmenbedingungen wider: sensible Gesundheitsdaten, komplexe Abrechnungssysteme, hohe Regulierung und geringe Fehlertoleranz. 78,8 Prozent der Befragten halten branchen-

spezifische Expertise daher für wichtig oder sehr wichtig.

Für Kanzleien eröffnet sich hier ein strategisches Feld. Erfolgreiche Beratungsmodelle kombinieren steuerliche, betriebswirtschaftliche und rechtliche Aspekte wie etwa bei Praxisgründungen, Nachfolgeregelungen oder der Implementierung digitaler Systeme. Zunehmend gefragt sind zudem Beratungen zur Einführung der E-Rechnung, zur IT-Sicherheit und zu KI-gestützten Praxisverwaltungen. Damit wird der Steuerberater zum Lotsen zwischen Regulierung, Technik und Wirtschaftlichkeit – und zu einem Stabilitätsanker in einem stark normierten Umfeld.

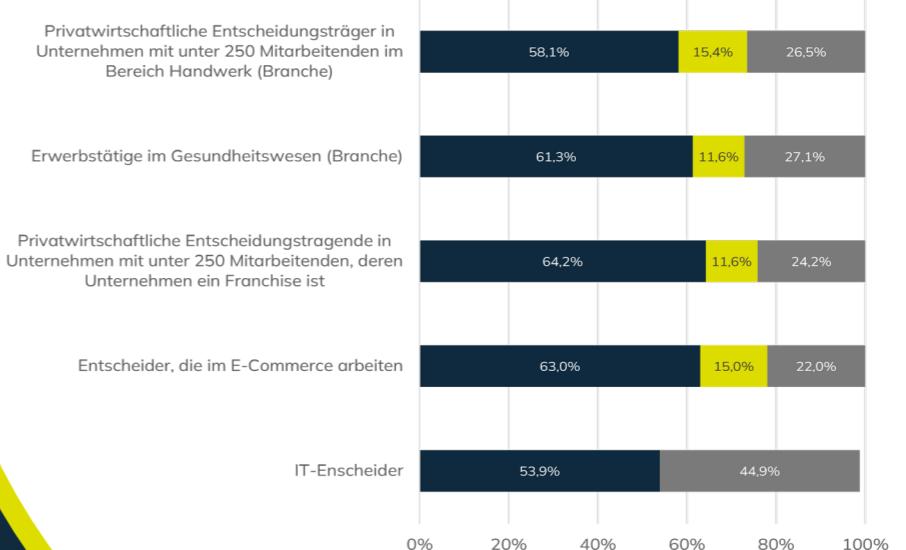
IT-Branche: Innovationspartner und Technologiebegleiter

Kaum eine Branche artikuliert so klare Erwartungen an digitale und strategische Kompetenz wie die IT-Wirtschaft. 74,7 Prozent der Befragten sehen den Steuerberater als potenziellen Innovationstreiber, 63,7 Prozent als strategischen Partner. Mit 87,1 Prozent Zustimmung zur Relevanz branchenspezifischer Beratung belegt die IT-Branche Spitzenwerte. Der Grund liegt auf der Hand: IT-Unternehmen erwarten keine klassische Deklarationsberatung, sondern Partner, die ihre Wertschöpfungslogik verstehen, Lizenzmodelle über Forschungszulagen bis zu internationaler Steuerstrukturierung. KI wird in diesem Umfeld nicht als Rationalisierungswerkzeug, sondern als Innovationsinstru-

ment begriffen. 55,5 Prozent der Befragten erwarten eine schnellere Buchhaltung, 43,9 Prozent bessere Empfehlungen und 47 Prozent präzisere Analysen.

Für Kanzleien bedeutet das eine doppelte Herausforderung. Sie müssen nicht nur technologische Prozesse beherrschen wie etwa Cloud-Accounting und digitale Mandantenportale, sondern auch deren betriebswirtschaftliche Implikationen verstehen. Steuerberater werden zu so genannten Tax Tech Beratern, die Geschäftsmodelle mitdenken, Investitionsentscheidungen begleiten und steuerliche Chancen technologischer Entwicklungen erschließen.

Wie wichtig ist es Ihnen, dass Ihre Steuerberatung Sie aktiv zu neuen Technologien, Anwendungen und regulatorischen Neuerungen im Bereich der Steuerberatung berät?



Civey

E-Commerce: Geschwindigkeit, Skalierung und Echtzeitberatung

Im E-Commerce steht der Faktor Zeit im Mittelpunkt. Skalierbare Geschäftsmodelle verlangen nach schnellen Entscheidungen und digitaler Reaktionsfähigkeit. 51,3 Prozent der Befragten erwarten Kosteneinsparungen durch KI, 34,9 Prozent schnellere Buchhaltung und 25,2 Prozent individuelle Beratung.

Die Branche sieht Steuerberater zunehmend als strategische Partner (59,3 Prozent) und Innovationsbegleiter (51,5 Prozent). Branchenspezifisches Wissen wird mit 53,7 Prozent als wichtig eingeschätzt: ein Wert, der mit der zunehmenden Regulierung im Onlinehandel weiter steigen dürfte. Themen wie das, One-Stop-Shop-Verfahren oder internationale Umsatzsteuerpflichten setzen spezifische Fachkenntnisse voraus.

Kanzleien, die Schnittstellen zu Plattformen

wie Amazon oder Shopify technisch und prozessual integrieren, gewinnen hier Vorsprung. Der Steuerberater wird Teil der operativen Infrastruktur: Er sorgt für Datenkonsistenz, automatisierte Buchungen und Echtzeitanalysen. 44 Prozent der Befragten nennen Erreichbarkeit als entscheidendes Auswahlkriterium – ein Indiz für den Bedarf an unmittelbarer Kommunikation.

Erfolgreiche Kanzleien reagieren darauf mit klar definierten Service-Level-Agreements, digitalen Dashboards und planbaren Preismodellen. So wird Steuerberatung zum Echtzeit-Service, der permanent Daten auswertet und Handlungsspielräume transparent macht. Digitalisierung ist in diesem Umfeld keine Kür, sondern eine Grundbedingung.

Franchise: Steuerberatung als Systempartner

Franchise bildet eine hybride Organisationsform aus Selbstständigkeit Standardisierung und verlangen nach Beratern, die beides verstehen. Rund 80 Prozent der Befragten bewerten branchenspezifische Expertise als wichtig oder sehr wichtig. Auffällig ist, dass Franchise-Unternehmen Steuerberater nicht nur als Vertrauenspersonen, sondern als Innovationstreiber sehen.

Hier verschiebt sich das Rollenbild deutlich: Steuerberater werden zum Systempartner, der Prozesse strukturiert, Benchmarks liefert und Controlling-Mechanismen vereinheitlicht. Mandanten erwarten Unterstützung bei Lizenzgebühren, Zentralabrechnung und inter-

nationaler Expansion. Kanzleien, die mehrere Franchisenehmer eines Systems betreuen, können Synergieeffekte nutzen und Beratungsprodukte auf Systemebene skalieren. Das eröffnet ein neues Geschäftsmodell: Beratung wird zur Infrastrukturleistung. Kanzleien werden zu „Shared Service Einheiten“, die Daten bündeln, vergleichen und Optimierungspotenziale identifizieren. Dieser Ansatz zeigt, wie Spezialisierung in Kombination mit Digitalisierung neue Märkte erschließt – nicht als Nische, sondern als skalierbares Zukunftsfeld.



Handwerk: Vertrauen, Praxisnähe und generationsübergreifende Verantwortung

Das Handwerk nimmt in der Befragung eine besondere Stellung ein. Es verbindet Tradition mit unternehmerischer Verantwortung und steht zugleich vor einem massiven Generationenwechsel. Die Ergebnisse zeigen, dass Mandanten aus dem Handwerk besonders auf persönliche Beratung, Verlässlichkeit und Kontinuität Wert legen. Mehr als zwei Drittel der befragten Entscheider erwarten von ihrer Steuerberatung Unterstützung bei Nachfolge, Investitionsplanung und der Sicherung betrieblicher Strukturen. Digitalisierung wird im Handwerk zwar als wichtig erkannt, spielt jedoch vor allem eine unterstützende Rolle – sie soll Abläufe vereinfachen, nicht ersetzen.

Für Steuerberater bedeutet das, die Sprache

des Handwerks zu sprechen und die spezifische Unternehmenskultur zu verstehen. Entscheidend ist die Fähigkeit, wirtschaftliche und steuerliche Themen praxisnah zu vermitteln und gleichzeitig Vertrauen aufzubauen. Empathie, Bodenständigkeit und langfristiges Denken sind zentrale Erfolgsfaktoren in der Zusammenarbeit. Kanzleien, die diese Werte mit digitaler Kompetenz und proaktiver Beratung verbinden, werden als echte Partner auf Augenhöhe wahrgenommen – nicht als externe Dienstleister, sondern als Teil des betrieblichen Erfolgs.

Die branchenspezifische Auswertung macht drei Trends sichtbar, die über alle Sektoren hinweg gelten:



Spezialisierung als Standard:

Branchenspezifische Beratung ist kein Zusatz, sondern Grundvoraussetzung. Wer Märkte wie Gesundheitswesen, IT oder Franchise versteht, schafft Differenzierung und Vertrauen.



Digitale Professionalität als Hygienefaktor:

Mandanten erwarten automatisierte Prozesse, funktionierende Schnittstellen und sichere Cloud-Lösungen. Digitalisierung ist Voraussetzung, nicht Alleinstellungsmerkmal.



Beratungskompetenz als Wachstumsfeld:

Der Steuerberater wird zunehmend als strategischer Begleiter verstanden. Fachkompetenz, Technologieverständnis und Kommunikationsstärke bilden das neue Kompetenzdreieck.

Für Kanzleien ergibt sich daraus die Notwendigkeit, branchenspezifisches Wissen zu institutionalisieren wie zum Beispiel in Form von Branchenteams, strukturierten Wissensdatenbanken und gezielter Weiterbildung. Erfolgreiche Kanzleien dokumentieren ihr Know-how systematisch und übersetzen es in skalierbare Beratungsprodukte.

Die datengenerierte Steuerberatung als Zukunftsgestaltung des Mittelstands

Von Heiko Geiger und Dr. Jürgen Karsten,
Geschäftsführung der awicontaxGroup

Die Ergebnisse des awicontax Zukunftskompasses zeigen: Die Steuerberatung steht an einem Wendepunkt. Digitalisierung, Spezialisierung, künstliche Intelligenz und Werteorientierung verändern das Berufsbild tiefgreifend. Für uns als awicontaxGroup ist das eine Chance, Beratung neu zu denken. Der Mittelstand braucht Partner, die nicht nur Zahlen verwalten, sondern Zukunft gestalten. Der Steuerberater wird zum Enabler, der Daten in Entscheidungen übersetzt, Unsicherheit in Orientierung und Komplexität in Klarheit. Diese Rolle verlangt betriebswirtschaftliches Denken, digitale Kompetenz, kommunikative Stärke und die richtige Beratungskultur. Dazu gehört insbesondere Empathie, das heißt die Fähigkeit, sich in die Situation des Mandanten hineinzuversetzen, um gemeinsam die Zukunftsfähigkeit zu sichern. Die Sicherung der Zukunftsfähigkeit erfordert vor allem eine datengenerierte Beratung. Künstliche Intelligenz bildet dabei das Fundament einer Daten generierten Beratung. Sie erkennt Muster, analysiert Zusammenhänge und schafft die Basis für eine zukunftsfähige Strategie. KI liefert Daten, der Mensch gibt ihnen Bedeutung. Entscheidend ist das Zusammenspiel technischer Präzision und menschlichen Urteilsvermögens. Die awicontaxGroup verkörpert dieses Verständnis in ihrem Leitbild: Steuerberatung als strategische Begleitung des Mittelstands: fachlich exzellent, technologisch integriert und werteorientiert. Wir verstehen uns als Navigator zwischen Recht, Technologie und Wirtschaft und als Partner, der Orientierung gibt und Entwicklungen vorausschauend deutet.

Spezialisierung und Kooperation als Zukunftsprinzip

Spezialisierung ist die Antwort auf eine Wirtschaft, in der Standardlösungen nicht mehr ausreichen. Mandanten erwarten Berater, die ihre Branche verstehen – vom Gesundheitswesen über das Handwerk bis zu E-Commerce, IT und Franchise. Die awicontaxGroup kombiniert branchenspezifisches Wissen mit der Stärke einer bundesweit tätigen Gruppe. Jede Partnerkanzlei bleibt eigenständig, profitiert jedoch von gemeinsamer Infrastruktur, Know-how und Innovationskraft. Diese Verbindung aus lokaler Nähe und kollektiver Kompetenz ist die Basis unseres Erfolgs.

Digitalisierung ist dabei kein Selbstzweck, sondern Ausdruck unseres Serviceversprechens. Sie schafft Transparenz, Effizienz und Verlässlichkeit. Wir denken digitale Prozesse vom Mandanten her, nicht von der Technik. Daten generierte Steuerberatung verwandelt Buchhaltung in Steuerungsinstrumente und er-

möglicht proaktive Entscheidungen. So entsteht ein Zusammenspiel aus Technologie und Menschlichkeit, das Mandanten stärkt und Unternehmen voranbringt.

Kultur und Fachkräftegewinnung

Der Fachkräftemangel spiegelt den Wandel der Werte. Junge Talente suchen Sinn, Entwicklung und Wertschätzung. Kanzleien, die das bieten, werden zum Magnet für die Besten. In der awicontaxGroup verstehen wir Kultur als produktive Kraft. Wir fördern Eigenverantwortung, Teamgeist und Empathie. Wer Vertrauen schenkt und Verantwortung überträgt, schafft Bindung. Fachkräftegewinnung wird so zur Führungsaufgabe, Kultur zum Erfolgsfaktor. Menschlichkeit, Empathie, Nachhaltigkeit, Fairness und Verantwortung prägen unsere Mandantenbeziehungen und unsere Rolle als Arbeitgeber. Werteorientierung ist für uns keine Gegenthese zu Effizienz, sondern deren Voraussetzung. Vertrauen entsteht durch Transparenz, Respekt und Authentizität - innerhalb der Gruppe mit Partnern, mit Mandanten und Mitarbeitenden.

Kooperation und richtige Kommunikation als Leitprinzipien

Komplexität erfordert Zusammenarbeit. Das Partnerschaftsmodell der awicontaxGroup verbindet regionale Eigenständigkeit mit zentraler Unterstützung in IT, Technologie, Branchenexpertise, Kommunikation, HR, Weiterbildung und Management. So entstehen Synergien und Verlässlichkeit. Unsere Kommunikation ist dabei eine am Menschen orientierte Führungsaufgabe: Sie schafft Orientierung und Zusammenhalt. Die Kanzlei der Zukunft nutzt digitale Systeme, gemeinsame Leitbilder und Werte sowie standardisierte Prozesse, um Qualität unabhängig vom Standort zu sichern. Wachstum entsteht durch Systemintelligenz und kulturelle Stärke. Der Steuerberater wird zum Impulsgeber des Mittelstands. Er verbindet Daten mit Verantwortung, Technik mit Menschlichkeit, Innovation mit Vertrauen. Die awicontaxGroup steht für dieses Leitbild: eine starke Gemeinschaft für den Mittelstand, die den Wandel nicht nur begleitet, sondern gestaltet – datengeneriert, empathisch, partnerschaftlich und am Menschen orientiert.

Heiko Geiger und Dr. Jürgen Karsten
Geschäftsführung der awicontaxGroup



Quellenverzeichnis und Daten des awicontax Zukunftskompass 2026

- STAX 2024 – Statistisches Berichtssystem für Steuerberater, Bundessteuerberaterkammer, Institut für Demoskopie Allensbach, Sonderauswertung Digitalisierung & Fachkräftemangel.
- DATEV Digitalisierungsstudie 2023 – Studie zu Digitalisierungsgrad, Nutzung digitaler Tools und Cloudlösungen in Steuerberatungskanzleien.
- DATEV Marktstudien 2024 – Schwerpunkt Fachkräftegewinnung, Weiterbildung und Erwartungen an KI in der Steuerberatung.
- Bitkom 2024 – Digitalverband Bitkom, Befragung zum Einsatz und Erwartungen von Künstlicher Intelligenz in kleinen und mittleren Unternehmen.
- PwC „Future of Tax“ 2023 – Internationale Vergleichsstudie zu Trends in Steuerberatung und Steuertechnologie.
- Deloitte „Future of Tax“ 2024 – Studie zu Rollenwandel und KI-Einsatz in Steuerberatungs- und Prüfungsbranchen.
- Statistisches Bundesamt (Destatis) – Prognosen zum demografischen Wandel und zur Erwerbsbevölkerung bis 2035.
- Civey-Befragung 2025 – Repräsentative Online-Befragung von 1.500 Entscheiderinnen und Entscheidern aus mittelständischen Unternehmen (Feldzeit: 21.08.–14.09.2025), im Rahmen des „Zukunftskompass 2025“.
- Qualitative Interviews 2025 – Leitfadengestützte Befragung von 20 Steuerberatungskanzleien bundesweit, durchgeführt im Rahmen des „awicontax Zukunftskompass“.



Impressum

Redaktion: Danyal Alaybeyoglu, Dr. Jürgen Karsten
Hinweis: Die Studie awicontax Zukunftskompass 2026 wurde in Kooperation mit dem Meinungsforschungsinstitut Civey umgesetzt.
Civey hat im Zeitraum vom 21. August bis 14. September 2025 online 1.500 privatwirtschaftliche Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträger in Unternehmen mit unter 250 Mitarbeitenden befragt.

awicontaxGroup GmbH & Co. KG
Steuerberatungsgesellschaft
Sirnauer Straße 52
73779 Deizisau

E-Mail: kontakt@awicontax.de
Webseite: www.awicontaxgroup.de
Geschäftsführer: Heiko Geiger, Dr. Jürgen Karsten
Sitz: Deizisau — Amtsgericht Stuttgart, HRA 741128
USt-IdNr.: DE 367827193
Komplementär: awicontax Group Verwaltungs GmbH,
Steuerberatungsgesellschaft (HRB 793592)



awicontaXGroup

Zur
Onlineversion

