

DATEV

magazin



Zukunft mit System

Wie das digitale Ökosystem von DATEV funktioniert und warum es Steuerberatern die Existenz sichert. → 10

Vorsicht beim Vererben

Warum verpachtete Betriebsimmobilien nicht mehr steuerlich privilegiert sind → 24

Lieber kooperieren

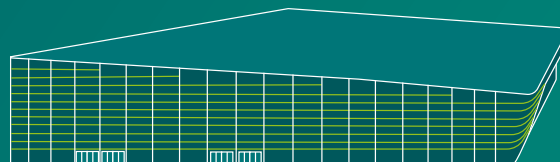
Sich bei der Betriebsprüfung querzustellen, kann jetzt noch teurer werden → 28

Dialog mit der Zukunft

Mehr als 2000 Teilnehmer kamen am 3. Juni nach Nürnberg, um über die Perspektiven des Berufsstands zu diskutieren. Ein Tag des intensiven Austauschs – und vieler beeindruckender Zahlen.



3 Hallen

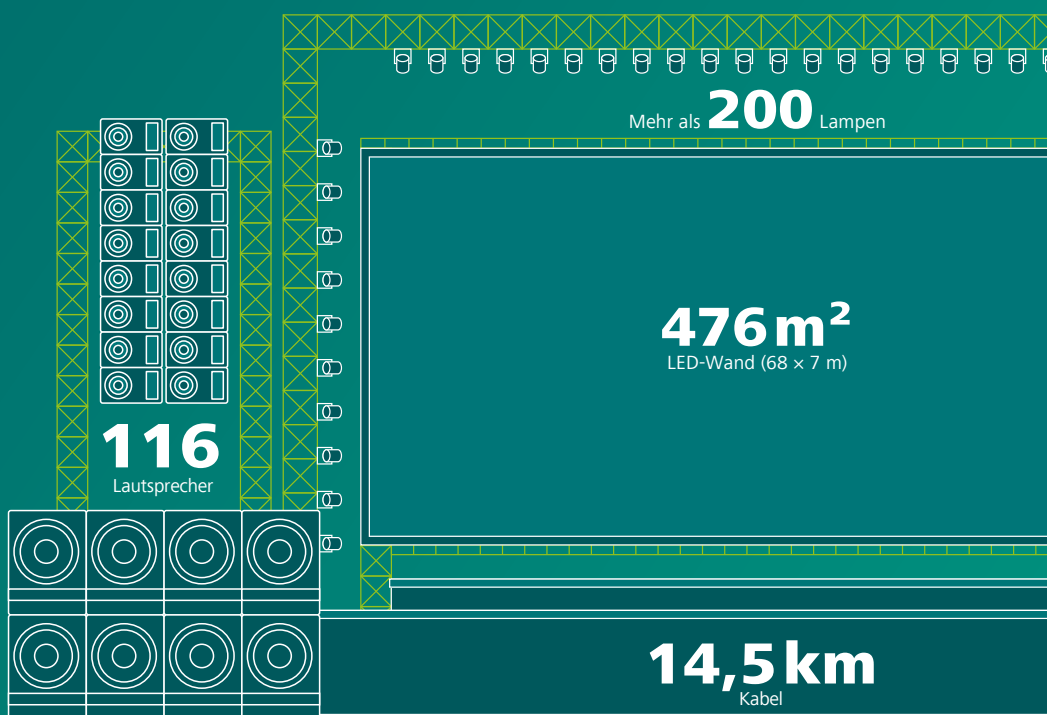


mit Outdoor-Bereich und fast
30.000 m²
Gesamtfläche

Büchertisch mit über
750
verkauften
Büchern



– größtenteils von den
Autoren persönlich signiert



35

Arbeitsplätze
für Kundengespräche



480
Minuten
Kurzpräsentationen



Zum Nachbericht der
Veranstaltung:
→ [go.datev.de/nach-
bericht-kongress-2025](https://go.datev.de/nachbericht-kongress-2025)



Liebe Leserinnen und Leser,

in einer zunehmend vernetzten Welt braucht Zukunft Stabilität – und Offenheit zugleich. Die digitale Transformation bringt eine Dynamik mit sich, die Kanzleien täglich fordert: Prozesse müssen schneller, effizienter und zugleich flexibler werden.

Genau hier setzt das DATEV-Ökosystem an. Es vereint DATEV-Software mit Lösungen starker Partner, sorgt für nahtlose Integration und schafft Freiräume für das, was zählt: gute Beratung.

Wie in der Natur leben auch digitale Ökosysteme vom Miteinander. Jeder trägt dazu bei und profitiert gleichermaßen. Möglich wird diese Zusammenarbeit durch Programmierschnittstellen, sogenannte APIs. Sie sind das technologische Rückgrat des Ökosystems: Sie verbinden Softwarekomponenten, schaffen Effizienz, fördern Innovation und ermöglichen, dass Kanzleien und Mandanten gemeinsam wachsen.

In dieser Ausgabe geben wir Einblicke in das strategische Fundament des DATEV-Ökosystems – und zeigen ganz konkret, wie APIs und Partnerlösungen den Alltag erleichtern. Zudem sprachen wir mit Stefan Hummel, der seit Juli die Verantwortung für das digitale Ökosystem und die Marktplatz-Partnerschaften bei DATEV übernommen hat.

Wer heute die richtigen Verbindungen schafft, ist morgen bereit für alles, was kommt.

**EINE ANREGENDE LEKTÜRE
WÜNSCHT IHNEN**

KERSTIN PUTSCHKE

Chefredakteurin DATEV magazin

FOLGEN SIE UNS



In dieser Ausgabe



Perspektiven

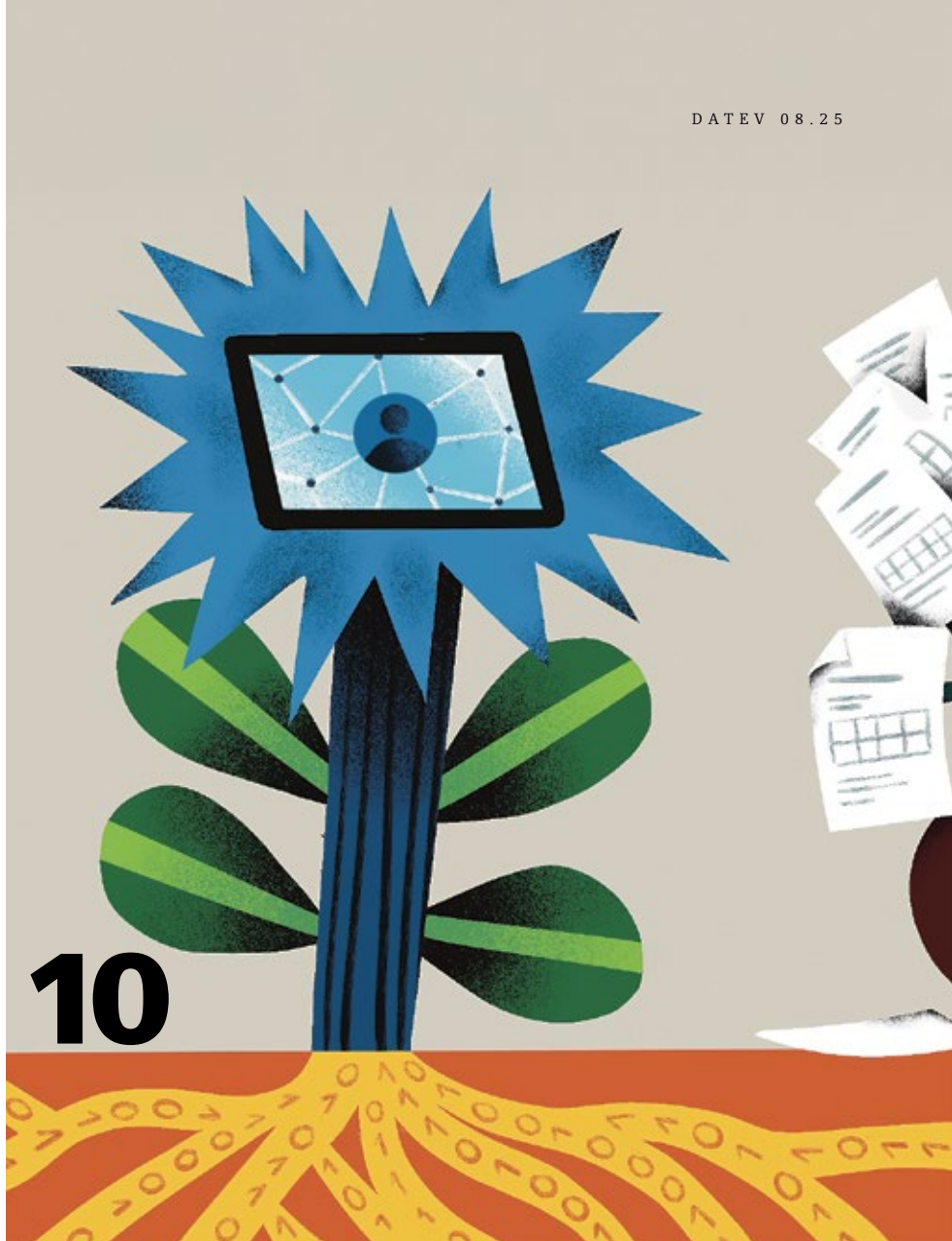
CEO Prof. Dr. Robert Mayr erklärt, warum DATEV auf starke Partner setzt und gleichzeitig den Kernkompetenzen treu bleibt. → Seite 8

FOKUS

- 10 Verwurzelt**
Wie natürliche und digitale Ökosysteme das Überleben ihrer Teilnehmer sichern.
- 15 Verzeichnis**
Die wichtigsten Begriffe im digitalen DATEV-Ökosystem.
- 16 Vernetzt**
Wie Schnittstellen Softwareprogramme verschiedener Anbieter verbinden.
- 18 Verbunden**
Wie Steuerberater Frank Nebl externe Partner für die Digitalisierung nutzt.
- 20 Verständlich**
Das digitale DATEV-Ökosystem in Zahlen.
- 22 Verstärken**
Wie Stefan Hummel den Bereich digitales Ökosystem und DATEV-Marktplatz-Partnerschaften lenkt.

PRAXIS

- 24 Immobilien umparken**
Ein Urteil zur Erbschaftsteuer bei Parkhäusern hat Auswirkungen auf viele andere Branchen.





COVER: CLARA NABI; FOTOS: BETTINA THEUERKAUF, DANIEL TRATSCH, DATEV EG; ILLUSTRATIONEN: CLARA NABI, MINA KIM

- 28 Mitwirkung sinnvoll**
Betriebsprüfer haben ein neues Sanktionsinstrument.
- 30 KI ganz konkret**
Praktische Tipps vom Digitalisierungsexperten Dr. Tim Niesen.

DATEV

- 32 Einer von uns**
Wie Manuel P. Stöhr auf ungewöhnliche Weise für sich wirbt.
- 35 Verlängerung**
Die DATEV E-Rechnungsplattform bleibt noch länger kostenfrei.
- 36 Starke Stütze**
Was Genossenschaften so krisenfest macht.

STANDARDS

- 02 Zahlen, bitte
- 03 Editorial
- 06 Register
- 38 Recht kurios, Impressum
- 39 Update

Experten in dieser Ausgabe:



Dr. Jörg Burkhard

Der Steuerrechtler weiß, welche Folgen mangelnde Kooperation bei der Betriebsprüfung haben kann: → **Seite 28**



Prof. Tobias Kollmann

Ist als Digitalisierungsexperte offen für alle Ökosysteme, allzu offene bergen allerdings Risiken, sagt er: → **Seite 10**



Sarah Benecke

Die Redakteurin des DATEV magazins schätzt Genossenschaften – nicht nur, weil sie für eine arbeitet: → **Seite 36**



Berndt Schult

Ein Gerichtsurteil wälzt die Immobilienbesteuerung um. Der Erbrechtsspezialist erklärt die Details: → **Seite 24**

28



Mehr entdecken



Fachinformationen für Fachleute

Viele Leser schätzen die Fachbeiträge im DATEV magazin, in denen Steuer- und Rechtsexperten ein konkretes Problem aus ihrem Fachgebiet ausführlich erläutern. Finden Sie dazu mehr auf datev.de.



→ go.datev.de/oekosystem-magazin

Register

WISSEN, WAS
WICHTIG WIRD

Fakten für Fachleute



Bereit für die Cloud

Die Zukunft der Zusammenarbeit ist digital. DATEV unterstützt Kanzleien und ihre Mandanten mit konkreten Lösungen und praxisnahen Schritten auf dem Weg in die Cloud.

→ go.datev.de/cloud-nutzen



Digitaler Finanzbericht

Der Digitale Finanzbericht (DiFin) ist ein bundesweit standardisiertes Übermittlungsverfahren zur digitalen Einreichung von Jahresabschlüssen. Über den Rückkanal erhalten Sie aktuelle Kreditinformationen.

→ go.datev.de/beitrag-difin



DATEV Info online

In der Veranstaltung DATEV-Datenservices: Schnittstellen im Rechnungswesen und der Personalwirtschaft erfahren Sie mehr zu Implementierung und Funktionalität.

→ www.datev.de/shop/78532



VERIFICATION OF PAYEE

Änderungen im Zahlungsprozess ab Oktober

Alle Unternehmen und Kanzleien müssen sich von Oktober an auf Anpassungen in ihren Zahlungsprozessen einstellen. Grund ist die verpflichtende Empfängerüberprüfung (VoP) durch die Banken. Im Optimalfall handelt es sich nur um einen zusätzlichen Mausklick. Eine „rote Ampel“ kann aber Verunsicherungen und Klärungsaufwand nach sich ziehen. Darauf gilt es sich bereits im Vorfeld vorzubereiten.

Weitere Informationen unter: → go.datev.de/vop-aenderungen-oktober



Datenübertragung

Bitte beachten Sie, dass wir im Rahmen der Portfolioentwicklung künftig Daten aus Ihrem Kanzleisystem erheben, um Sie bei Ihren Umstellungen zu unterstützen. Weitere Details im DATEV Hilfe-Center: *Zustimmungs-erklärung zur Übertragung von Konfigurations-, Nutzungs- und Produktinformationen* – Nummer 1020979.

→ www.datev.de/hilfe/1020979



DATEV-FACHBUCH

Betriebswirtschaftliche Auswertung

DATEV BWA, Controlling-report und Frühwarnservice gibt Rat zu den betriebswirtschaftlichen Auswertungen als Informations- und Steuerungsinstrumente für mittelständische Unternehmen.

→ www.datev.de/shop/35878

SPEKTRUM
MITTELSTAND

Zahlen, die hoffen lassen

Erstmals seit zwei Jahren deutet sich im deutschen Mittelstand eine Wende zum Besseren an. Das zeigen die Umsatzzahlen vom Mai 2025 des DATEV Mittelstandsindex im Juni. Eine flächendeckende Erholung ist zwar noch nicht in Sicht, doch die Entwicklung einzelner Branchen macht Hoffnung.

2,8

Prozent über dem Vorjahreswert lagen die Umsätze kleiner und mittelgroßer Firmen im Mai 2025. Dies deutet auf eine Stabilisierung hin; die Abwärtsdynamik ist gestoppt.

4,8

Prozent betrug das Umsatzplus im Handel. Das ist ermutigend, denn eine Erholung der Konsumlaune ist wichtig für einen nachhaltigen wirtschaftlichen Aufschwung.

4,0

Prozent ging es für die Baubranche nach oben, die lange ein konjunkturelles Sorgenkind war. In der Gastronomie dagegen setzte sich der Abwärtstrend mit –7,0 Prozent fort.

Aktuelle Zahlen unter:
→ mittelstandsindex.datev.de



DIGITALISIERUNG

Ökosystem ganz praktisch

Wer Lohnprozesse digitalisiert, spart nicht nur Zeit – sondern minimiert auch Fehlerquellen. Im Praxisbeispiel lesen Sie, wie sich Mandanten gemeinsam mit Corporate Partnern und der passenden DATEV-Software im Bereich der Lohnabrechnung zukunftsfähig aufstellen können.

→ go.datev.de/smarteprozesse-pws

„Wachstum gelingt dort, wo alle miteinander verbunden sind“

Digitale Ökosysteme sind das Fundament erfolgreicher Zusammenarbeit. Warum wir bei DATEV bewusst auf starke Partnerschaften setzen und dennoch an unseren Kernkompetenzen festhalten. Und was eine Bergwanderung damit zu tun hat.



Ein Ökosystem ist mehr als nur die Summe seiner Teile. In der Natur entsteht aus der Wechselwirkung verschiedenster Organismen ein stabiles Gleichgewicht – jeder trägt seinen Teil zum Gelingen bei. Ich erinnere mich noch gut an eine Wanderung in den Bayerischen Alpen als Teenager, bei der mir das erstmals so richtig bewusst wurde: Der Waldboden voller Moose und Pilze, das Rascheln im Unterholz, das Konzert der Vögel. Nichts funktioniert isoliert – alles hängt zusammen. Diese Erfahrung hat mein Verständnis von Ökosystemen geprägt. Und sie ist überraschend aktuell – auch für unsere digitale Welt.

Was mich damals beeindruckt hat, war nicht nur die Vielfalt, sondern das scheinbar mühelose Zusammenwirken aller Beteiligten. Kein zentraler Plan, aber ein gemeinsames Ziel: Leben ermöglichen, gemeinsam zum Vorteil aller. Wenn ich heute auf die Herausforderungen unserer Zeit blicke – zunehmende Komplexität, Fachkräftemangel, steigender Veränderungsdruck –, dann sehe ich auch hier: Isolierte Lösungen greifen zu kurz. Was wir brauchen, ist Verbundenheit – technologisch und menschlich.

In einem vernetzten System sind wir stärker, schneller, resilienter

Genau diesen Gedanken übertragen wir bei DATEV auf das digitale Zeitalter: Digitale Ökosysteme ermöglichen eine hochvernetzte Zusammenarbeit zwischen Softwareanbietern, Plattformen, Kanzleien und Mandantinnen und Mandanten. Sie sind die Basis für moderne Arbeitsteilung, für durchgängige Prozesse – und letztlich für bessere Beratung.

Ich bin fest davon überzeugt, dass wir in einem vernetzten System stärker, schneller und resilienter agieren können – insbesondere dann, wenn sich jede beteiligte Komponente ihrer Rolle bewusst ist und ihren Beitrag klar definiert. Das setzt Vertrauen voraus – in die Technik, in die Partner, aber vor allem auch in sich selbst.



Prof. Dr. Robert Mayr ist CEO der DATEV eG sowie Steuerberater und Wirtschaftsprüfer.



Vernetzen Sie sich mit Prof. Dr. Robert Mayr auf LinkedIn.



Ein funktionierendes Ökosystem lebt von dieser Balance zwischen Eigenständigkeit und Verbundenheit.

Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels ist das kein Nice-to-have, sondern ein Muss. Wenn spezialisierte Lösungen nahtlos ineinandergreifen, entsteht Effizienz. Wenn Partner mit uns an gemeinsamen Standards arbeiten, entsteht Innovation. Und wenn wir als Genossenschaft Verantwortung für dieses Gesamtgefüge übernehmen, entsteht Vertrauen.

Deshalb öffnen wir unser Portfolio zunehmend für Partner – ohne dabei unsere DNA aufzugeben. Unsere zentralen Steuerlösungen, unsere genossenschaftlich verankerten Kernkompetenzen entwickeln wir weiterhin selbst. Denn sie sind der Kern dessen, was DATEV ausmacht. Unsere Mitglieder erwarten zu Recht, dass sie sich auf uns verlassen können – in puncto Qualität, Aktualität, Datensicherheit und Verlässlichkeit.

Es geht um Offenheit mit Verantwortung. Und um Zukunft mit Haltung.

Digitale Ökosysteme sind also kein Selbstzweck. Sie sind Mittel zum Zweck – und dieser Zweck ist klar: die Entlastung und Zukunftsfähigkeit unseres Berufsstands durch durchgängige digitale Prozesse zwischen der Kanzlei und ihren Mandantinnen und Mandanten. Das zählt im Übrigen auch auf unser großes strategisches Ziel ein, unser Produktportfolio vollständig in die Cloud zu heben.

Im Fokusthema dieser Ausgabe lesen Sie, wie wir dieses Ökosystem weiter ausbauen – mit Blick auf Cloud, künstliche Intelligenz (KI) und Partnering. Es geht um Offenheit mit Verantwortung. Und um Zukunft mit Haltung. Denn eines ist sicher: Was einer nicht schafft, das schafft ein starkes Netzwerk. Ein digitales Ökosystem. Oder – um es mit meinem Bild vom Bergwald zu sagen: Wachstum gelingt dort, wo alle zum gegenseitigen Nutzen miteinander verbunden sind. ○

**Herzlich
Robert Mayr**

Nürnberg, im Juni 2025

A stylized illustration featuring a woman in a blue jacket and yellow skirt holding a white document. She stands next to a blue tree whose branches are adorned with computer chips instead of leaves. The background includes a green vine, a yellow and black striped bee, and a large blue cloud-like shape.

Betriebssystem für die Zukunft

Das digitale Ökosystem von DATEV bietet einen verlässlichen und sicheren Rahmen für die rasanten Veränderungen durch die Digitalisierung. Es macht Steuerberatungskanzleien nicht nur schneller und effizienter. Es sichert auch langfristig ihre Existenz.

Text: Jörg Peters Illustrationen: Clara Nabi



Seinen Kunden verspricht business consulting wohl schnelle und unbürokratische Hilfe. Wenn alle Lohnbuchhalter im Unternehmen gleichzeitig erkrankt sind, die Abteilungsleiterin kündigt oder die einzige Finanzbuchhalterin in den Mutterschutz geht, stehen die Interimmanager kurzfristig bereit und legen ohne Einarbeitungszeit sofort los. Rund 30 Experten sind bundesweit bei Klienten im Einsatz.

Für die Unternehmensberatung selbst bedeutet das: 30 Spesenabrechnungen, 30 Reisekostenabrechnungen, Woche für Woche, Monat für Monat. Schnell und unbürokratisch war daran gar nichts – bis der eigene Steuerberater den schwäbischen Managementvermittlern einen Tipp gab.

Seither erfassen die Führungskräfte auf Zeit sämtliche Reisekosten in einer App des DATEV-Marktplatz Premium Partners Circula. Keine E-Mails, kein Papier – die Daten fließen digital vom Einsatzort des Interimmanagers in die Buchhaltung und werden von dort mit einem Mausklick ins Lohn- und Gehaltsabrechnungsprogramm von DATEV importiert. „Das ist ein gutes Beispiel, wie wir eine Fremdsoftware in die DATEV-Welt einbinden können“, sagt Birgit Ennemoser, Geschäftsführerin Personal und Lohn bei Auren, der Steuerberatungskanzlei, die business consulting wohl den Rat mit der App gab. Sie freut sich insbesondere über „große Effizienzgewinne“.

Millionen Jahre altes Vorbild

Der Fall steht exemplarisch für das DATEV-Ökosystem, in dem Mandanten und Kanzleien digital zusammenarbeiten. Dieses System steht auch externen Partnern offen, sodass Geschäftspartner über die Grenzen verschiedener Softwareanbieter hinweg interagieren und Daten austauschen können. Wie in einem natürlichen Ökosystem profitieren dabei alle Teilnehmer: Die Kooperation wird einfacher und effizienter.

Die Parallelen zwischen digitalen und natürlichen Ökosystemen sind erstaunlich. Beide bestehen aus komplexen Netzwerken, deren Elemente eng miteinander verflochten sind und die dabei in ständiger Wechselwirkung stehen. Während im Wald jede Pflanze, jedes Tier und jedes Bakterium seine Rolle im großen Ganzen spielt, sind es im Digitalen die Plattformen, Nutzer, Datenflüsse und Algorithmen. Beide Systeme leben von Anpassung, Rückkopplung und Ressourcennutzung – ob es sich um Wasser und Sonnenlicht oder Rechenleistung und Nutzeraufmerksamkeit handelt.

Die Natur macht es seit Millionen von Jahren vor: Ökologische Systeme sind anpassungsfähig.

66

Softwarehersteller haben ihre Produkte für eine Anbindung an die DATEV E-Rechnungsplattform registriert.

246

Anwendungen anderer Hersteller sind als Partnerlösungen auf dem DATEV-Marktplatz verfügbar.

146

Anbieter haben seit der Freigabe der Online-APIs einen DATEV-Datenservice in ihren Softwarelösungen umgesetzt.

200

weitere Anbieter befinden sich aktuell im Onboardingprozess und planen, einen DATEV-Datenservice umzusetzen.



Wenn die Umwelt sich verändert, ändern sich auch die Beziehungen innerhalb des Ökosystems. Neue Arten entstehen, andere verschwinden. Wer überlebt, ist oft nicht der Stärkste, sondern der Anpassungsfähigste.

Auch digitale Ökosysteme müssen sich laufend an neue Anforderungen, Technologien und Kundenbedürfnisse anpassen. Unternehmen, die in starren Strukturen verharren, haben in diesem Umfeld wenig Chancen. Ob biologisch oder digital: Ökosysteme funktionieren am besten, wenn sich alle Teilnehmer aufeinander verlassen können, Ressourcen sinnvoll geteilt werden und die Kommunikation reibungslos läuft. Digitale Ökosysteme machen sich diese uralten Prinzipien zunutze. Nicht nur, um effizienter zu arbeiten, sondern auch, um gemeinsam zu wachsen und resilient in die Zukunft zu gehen.

Das Angebot von DATEV umfasst derzeit mehr als 200 verschiedene Anwendungen, vom Rech-



PRÄSENZ-SEMINAR

„DATEV-Datenservices Rechnungswesen zur Prozessautomatisierung nutzen“ gibt Ihnen einen Überblick
→ datev.de/shop/78480





”
***Wir müssen
priorisieren und
entscheiden, wie wir
die Kanzleien am
besten unterstützen.***
“

JUTTA RÖßNER

DATEV-Geschäftsleitungsmitglied und Leiterin
Ecosystem and Enterprise Architecture Management

nungswesen über Personalwirtschaftsprogramme, Steuern, Organisation und Planung bis zu Lösungen für Wirtschaftsberatung und Abschlussprüfung. Hinzu kommt noch einmal die gleiche Anzahl an Anwendungen von externen Partnern. „Wir machen das, was wir am besten können, und unsere Partner machen wiederum, was sie am besten können“, sagt Jutta Rößner, DATEV-Geschäftsleitungsmitglied und Leiterin Ecosystem and Enterprise Architecture Management.

Beispiel Lohnabrechnung: „Das ist ein Feld, auf dem DATEV absolut spitze ist.“ Bei Programmen zur Reisekostenabrechnung hingegen gibt es spezialisierte Partner wie Circula. Was also liegt näher, als den Kanzleien und ihren Mandanten Zugang zu den Produkten dieser Anbieter zu gewähren?

Als verantwortungsvoller Dienstleister orchestriert DATEV das digitale Ökosystem: Die Genossenschaft definiert die technischen Standards und Schnittstellen – und garantiert damit für Zuver-



Fest verwurzelt:

Das DATEV-Ökosystem sorgt für sichere Datenflüsse, effiziente Nutzung von Ressourcen und klare Kommunikation.

lässigkeit und Sicherheit. Ähnlich handhabt es der US-Technologiekonzern Apple: Das Betriebssystem des Mac- und iPhone-Herstellers ist zwar in sich geschlossen, profitiert aber seit jeher von der Anbindung des App-Stores, in dem Entwickler unter kontrollierten und geprüften Bedingungen das Angebot mit ihrer Kreativität und Innovationskraft erweitern und bereichern.

Elementarer Bestandteil des Erfolgs

So ist ein weltweit attraktives Ökosystem entstanden, das Apple zwar weitgehend kontrolliert, das aber Entwicklern ausreichend Freiraum lässt. Dadurch lohnt es sich für sie, Kreativität und Ehrgeiz in die Plattform zu investieren, über die sie viele Nutzer ansprechen und Umsätze generieren können. Vor allem profitieren am Ende die Nutzer von funktionalen Lösungen in einer sicheren, kontrollierten Umgebung.

Der Auf- und Ausbau des digitalen DATEV-Ökosystems ist elementarer Bestandteil und Voraussetzung für den Erfolg des steuerberatenden Berufsstands. Denn die digitale Transformation krempelt das Geschäft in nie da gewesenem Tempo um, etwa durch Cloud-Computing und künstliche Intelligenz (KI). Ohne ineinandergreifende und aufeinander abgestimmte Komponenten ist die Geschwindigkeit des Wandels kaum mehr zu »



”

Wenn es um sensible Daten geht, spielen Qualität und Integrität eine große Rolle.

“

TOBIAS KOLLMANN

Professor für Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftsinformatik an der Universität Duisburg-Essen

bewältigen. „Wir pflegen unsere eigene Software, schon weil der Gesetzgeber sehr aktiv ist. Das heißt, wir decken schon mit sehr viel Entwicklerkapazität das Bestandsgeschäft ab“, sagt Jutta Rößner. „Wir müssen priorisieren und entscheiden, wie und womit wir die Kanzleien am besten unterstützen. Was tun wir selbst und wo setzen wir etwas mit Partnern um?“

Früher sei DATEV selbst der Mittelpunkt des eigenen Ökosystems gewesen, erinnert sich Rößner. „Heute steht die Kanzlei mit ihren Mandanten im Zentrum und arbeitet in der Cloud mit den Lösungen von uns und unseren Partnern. Das Ziel war und ist, Möglichkeiten für neue Geschäftsideen zu schaffen und die digitalen Geschäftsprozesse durchgängiger zu machen.“

Sicherheit hat höchste Priorität

Das DATEV-Ökosystem ist überwiegend geschlossen, um ein Maximum an Kundenschutz, Sicherheit und Qualität zu gewährleisten. Gleichzeitig öffnet es sich punktuell, um Innovation und Zusammenarbeit zu ermöglichen. Man spricht daher von einem „kontrolliert offenen Ökosystem“, vergleichbar mit anderen Plattformanbietern wie SAP oder Apple.

Der Digitalexperte Tobias Kollmann hält das für den richtigen Weg. „Offene Systeme wie Linux, teilweise offene Systeme wie Android von Google oder bedingt offene Systeme wie Etsy leben vom einfachen Zugang einer großen Zahl an Nutzern und Programmierern, damit sie skalieren können. Aber dieser unkontrollierte Zugang macht sie auch anfälliger für Missbrauch“, sagt der Professor für

Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftsinformatik an der Universität Duisburg-Essen, zu dessen Forschungsschwerpunkten die digitale Wirtschaft und das Phänomen digitaler Marktplätze gehören. Ob Steuern, Rechnungswesen, Lohn- oder Finanzbuchhaltung: Bei DATEV gehe es um sensible Daten, wobei sowohl die Qualität als auch die Integrität eine große Rolle spielten. „Niemand verbietet es Betreibern geschlossener Ökosysteme, innovativ zu sein, indem Partner von außen zugelassen und gefördert werden. Anders als offene Systeme haben sie aber das Qualitätsmanagement immer in der Hand.“

Ein wichtiger Teil dieses Ökosystems ist der DATEV-Marktplatz. Hier sind Lösungen anderer Softwarehersteller gelistet, die DATEV-Produkte sinnvoll ergänzen und sich ideal in die DATEV-Welt einfügen. Diese Anwendungen sind über die DATEV-Datenservices an die hauseigenen Programme angebunden, was einen sicheren,

FOTOS: DATEV E&G



BERATUNGSPAKET

Weitere Informationen zu „Schnittstellen für die digitalen Prozesse in der Personalwirtschaft“

→ datev.de/shop/79045



automatisierten Datenaustausch ermöglicht. Damit die verschiedenen Produkte optimal aufeinander abgestimmt sind, überprüft DATEV regelmäßig die technischen Schnittstellen zwischen den DATEV-Lösungen und denen der DATEV-Marktplatz Partner. „Unsere Standardschnittstellen, die sogenannten APIs, sind besser geworden. Es ist ein sehr komplexes Thema, und wir behandeln sie im Endeffekt wie ein eigenes Produkt“, sagt DATEV-Geschäftsleitungsmitglied Rößner. „Wenn heute Partner ein API nutzen möchten, geht es viel schneller als noch vor wenigen Jahren. Das kommt den Mitgliedern zugute, weil die Prozesse schneller durchgängig werden.“

Seit Anfang 2023 hat jeder Softwarehersteller die Möglichkeit, einen DATEV-Datenservice zu implementieren; zuvor war dies den DATEV-Marktplatz Partnern vorbehalten. Um sich mit dem digitalen Ökosystem von DATEV zu verknüpfen, »



Perfekte Symbiose:
Das DATEV-Ökosystem verknüpft die Vorteile eigener und fremder Softwarelösungen.



Über DATEV, Datendienste und Developer

Jede Fachwelt hat ihre eigene Sprache, auch das digitale Ökosystem von DATEV. Hier die wichtigsten Begriffe im Überblick.

Text: Ann-Kristin Schwab

□ **DATEV-Datenservices** sind digitale Schnittstellen zwischen DATEV-Software und Programmen externer Anbieter. Sie ermöglichen einen sicheren, automatisierten Datenaustausch über die DATEV-Cloud.

□ **DATEV-Marktplatz Partner** sind Firmen, die alle Anforderungen für eine Kooperation erfüllen und ihre Software auf dem DATEV-Marktplatz anbieten. Die Lösungen verfügen meist über einen DATEV-Datenservice und optimieren die Prozesse für Kanzleien und Mandanten.

□ **DATEV Schnittstellen Anbieter** sind Softwarehersteller, die keine Partnerschaft mit DATEV haben, deren Programme jedoch trotzdem über DATEV-Datenservices mit DATEV-Produkten kommunizieren können.

□ **DATEV Channel Partner** sind von DATEV qualifizierte und zertifizierte Dienstleister, die Kanzleien und Mandanten bei der Digitalisierung begleiten. Sie modernisieren IT-Infrastruktur, optimieren Prozesse oder prüfen den Einsatz von Software.

□ **DATEV-Partner-Onboarding** bezeichnet die Schulungen, mit denen DATEV seine Partner beim Einrichten der DATEV-Datenservices im Rechnungswesen und in der Personalwirtschaft unterstützt. Onlinegruppenschulungen sind kostenlos.

□ **DATEV Developer Portal** ist die Bezeichnung für eine digitale Plattform, die Softwareentwickler bei der Anbindung ihrer Programme an DATEV-Software unterstützt. Hier finden sich Schnittstellendokumentationen und Anleitungen für die Umsetzung der DATEV-Datenservices.

müssen Softwarehersteller sich zuvor im DATEV Developer Portal registrieren. Dort finden sie alle relevanten Informationen für die Anbindung an die DATEV-Schnittstellen.

Mehr Betriebssystem als Baukasten

Das digitale Ökosystem ist mehr als ein App-Store oder ein Softwarebaukasten. Es ist ein Betriebssystem für die Zukunft der Kanzlei. Wer verstehen will, warum DATEV diesen Weg geht, muss seine Wurzeln kennen: Seit ihrer Gründung 1966 ist die Genossenschaft getragen von dem Gedanken, dass man gemeinsam stärker ist. Das Ökosystem ist nichts anderes als die moderne Form der genossenschaftlichen DNA: Im Fokus steht immer die Kanzlei, die durch gemeinsame Arbeit – im Netzwerk – zukunftsfähig bleiben soll. „Genau diesen Gedanken übertragen wir bei DATEV auf das digitale Zeitalter“, sagt CEO Prof. Dr. Robert Mayr. „Digitale Ökosysteme ermöglichen eine hochvernetzte Zusammenarbeit zwischen Softwareanbietern, Plattformen, Kanzleien und Mandantinnen und Mandanten. Sie sind die Basis für moderne Arbeitsteilung, für durchgängige Prozesse – und letztlich für bessere Beratung.“

Ein wichtiger Baustein im DATEV-Ökosystem sind auch die DATEV Channel Partner, die Kanzleien und Mandanten bei der Optimierung ihrer Zusammenarbeit und Digitalisierung ihrer Prozesse unterstützen. Das IT-Systemhaus Müritz COMP hat gemeinsam mit der hanse data Steuerberatungsgesellschaft schon viele Digitalisierungsprojekte bei Mandanten umgesetzt. Dazu zählt auch die Einführung eines digitalen Dokumentenmanagementsystems beim Eigenbetrieb Rettungsdienst des Landkreises Nordwestmecklenburg (siehe Bericht Seite 18). Die Verzahnung der Lösung ELO for DATEV mit den DATEV Rechnungswesen-Programmen überzeugte den Steuerberater: „In der Kanzlei hatten wir bereits mit einem anderen Mandat der öffentlichen Hand positive Erfahrungen mit der Lösung gesammelt.“ Auch Betriebsleiter Florian Haug ist zufrieden: „Das Zusammenspiel lief von Anfang an reibungslos. So konnten wir uns ganz auf die Prozessgestaltung konzentrieren.“

Ganz ähnlich sieht es Auren-Geschäftsführerin Birgit Ennemoser, die froh ist, nicht mehr ganz so viel Arbeit in die Reisekostenabrechnungen ihrer Mandanten investieren zu müssen. „Jedem, der bei den Reisekosten eine Erleichterung haben möchte, kann ich nur empfehlen, sich diese Schnittstellenoptionen anzuschauen. Das hilft enorm. Zudem hat uns eine gute Vorbereitung maßgeblich dabei geholfen, Prozesse reibungslos zu gestalten.“ ○

Die Kellner und Türsteher im digitalen Ökosystem

Miteinander vernetzte Systeme sind der Kern der digitalen Welt, doch erst die Schnittstellen zwischen den verschiedenen Programmen ermöglichen ihr Zusammenspiel. Wie diese sogenannten APIs funktionieren und alle Beteiligten von ihnen profitieren.

Text: Carsten Fleckenstein



Vermittler zwischen den Welten Application Programming Interface – kurz: API – heißen die unsichtbaren Helfer, die verschiedene Softwarekomponenten miteinander verbinden und für deren reibungslose Interaktion sorgen. Ihre Funktionsweise ist vergleichbar mit der eines Kellners im Restaurant: Er vermittelt zwischen Gast und Küche, kennt die Menüfolge, weiß, welche Getränke dazu passen, was der Gast bestellen kann und am Ende zahlen muss. Er bringt die Bestellung des Gastes zur Küche, die das Menü zusammenstellt, es dem Kellner wieder übergibt, der es wiederum dem Gast serviert.

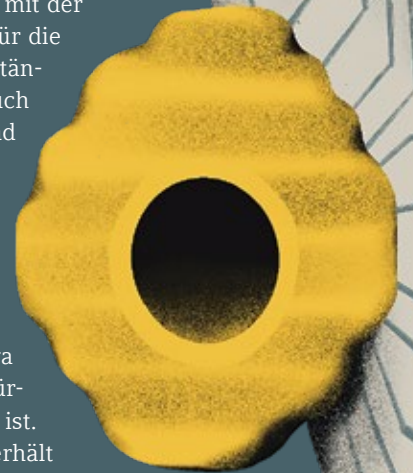
Technisch ist ein API ein Programmteil, der aus Protokollen und Informationen besteht. Über das API kommunizieren Anwendungen untereinander, tauschen Daten aus, stellen Funktionen bereit und regeln, welche Datenformate, Aufrufe und Abläufe erlaubt sind. Diese Kommunikation läuft in Echtzeit ab und verwendet häufig sogenannte JSON- oder XML-Formate.

Automatisiert, sicher, effizient Dank APIs sind fehleranfällige manuelle Prozesse wie das Abtippen aus Excel-Listen passé. Datenimporte, -exporte und wiederkehrende Prozesse laufen digital im Hintergrund, ohne menschliches Zutun, ab – wie etwa beim DATEV Buchungsdienst. Darüber senden Mandanten automatisiert und sicher strukturierte Buchungsdaten und die zugehörigen digitalen Belege aus ihrer Buchhaltungssoftware an die DATEV-Cloud. Kanzleien rufen diese in Form von kompletten Buchungssätzen im DATEV Rechnungswesen-Programm ab. Die Belegbilder werden dabei in Belege online abgelegt und sind automatisch mit den passenden Buchungssätzen verknüpft.

Abgesichert und geschützt APIs können von sowohl von DATEV selbst als auch von Partnern erstellt werden und müssen, je nach Einsatzszenario, bestimmte Anforderungen erfüllen. DATEV unterscheidet vier Klassen von APIs, abhängig von ihrer Nutzung. DATEV-weite APIs verbinden geschäftsfeldübergreifend verschiedene DATEV-Anwendungen miteinander, etwa die Lohn- mit der Finanzbuchhaltung. B2B-APIs sind für die Anbindung von Partnersoftware zuständig und über das Developer Portal auch für Dritte zugänglich. Fremd-APIs sind Schnittstellen anderer Hersteller, die von DATEV genutzt werden, etwa zur Verknüpfung mit PayPal. Interne APIs schließlich werden nur innerhalb von DATEV verwendet, Kunden und Partner haben auf sie keinen Zugriff. Alle APIs sind abgesichert – etwa durch OpenID Connect, das wie ein Türsteher prüft, ob ein Zugriff autorisiert ist. Erst mit Zustimmung des Nutzers erhält eine Anwendung Zugriff auf Daten.

Mehrwert für Kanzleien und Mandanten APIs stärken die Integration der Kanzlei in die Geschäftsprozesse der Mandanten. Sie erlauben durchgängig digitale Prozesse zwischen der Kanzleisoftware und den Systemen der Mandanten oder Institutionen wie der Finanzverwaltung. Programme externer Anbieter lassen sich direkt in die Prozesse einbinden, über die Mandanten und Kanzleien Daten tauschen – lückenlos und automatisch. Das erhöht die Effizienz auf beiden Seiten, auch kleinere Unternehmen können so von der Digitalisierung profitieren. Kanzleien wiederum können ihre eigenen IT-Systeme an DATEV-Lösungen anbinden.

Fundament für Cloud und KI DATEV verlegt seine Produkte sukzessive in die Cloud, und gerade dort sind APIs unverzichtbar. Sie vernetzen Systeme verschiedener Anbieter und ermöglichen automatisierte, grenzüberschreitende Prozesse – auch für Anwendungen auf Basis künstlicher Intelligenz (KI). APIs automatisieren nicht nur den Datenaustausch, sondern ganze Prozessketten. Sie halten das digitale Ökosystem zusammen und fördern seine Weiterentwicklung.





„Spielerisch den Umgang mit Neuerungen lernen“

Frank Nebl ist mit seiner Kanzlei hanse data auf die Betreuung kommunaler Unternehmen spezialisiert. Gemeinsam mit dem DATEV Channel Partner Mürz COMP treibt er deren Digitalisierung voran – zum Vorteil aller Beteiligten.

Text: Ann-Kristin Schwab

Der Weg zum Gipfel ist selten gerade. Kurven, schwieriges Terrain, unvorhersehbare Wetterwechsel: Jeder Schritt erfordert volle Konzentration. Doch wer sich gemeinsam auf den Weg macht, profitiert nicht nur von der Stärke des Teams, sondern auch von verschiedenen Blickwinkeln. Ein verlässlicher Partner denkt mit und motiviert, wenn der nächste Abschnitt anspruchsvoll wird. So wird eine Herausforderung zum gemeinsamen Aufstieg.

Wie auf einer anspruchsvollen Bergtour braucht es auch bei Digitalisierungsprojekten Ori-

entierung, Expertise und ein eingespieltes Team. Für Frank Nebl, Steuerberater und Geschäftsführer der hanse data Steuerberatungsgesellschaft, ist die Mürz COMP GmbH ein solcher Partner. Sie unterstützt als DATEV Channel Partner Kanzleien und Mandanten unter anderem bei der Optimierung ihrer Zusammenarbeit und IT-Infrastruktur. In den 1990er-Jahren begleitete das Rostocker IT-Systemhaus die Umstellung von MS-DOS auf Windows in der Kanzlei. Seitdem ist der DATEV Channel Partner für Frank Nebl und seine Kollegen eine feste Instanz: „Wenn es darum geht, unsere



Teamplayer: Für Steuerberater Frank Nebl sind DATEV Channel Partner eine feste Instanz bei Digitalisierungsprojekten.

Kanzleiprozesse zu verbessern, die IT-Infrastruktur up to date zu halten oder Prozesse bei unseren Mandanten anzupassen, greifen wir gern auf seine Unterstützung zurück.“

Gemeinsam mit Müritz COMP hat hanse data bereits zahlreiche Digitalisierungsprojekte bei Mandanten umgesetzt, darunter die Einführung eines digitalen Dokumentenmanagementsystems beim Eigenbetrieb Rettungsdienst des Landkreises Nordwestmecklenburg. Seit mehr als 20 Jahren betreut Frank Nebl, der auf die Beratung kommunaler Unternehmen spezialisiert ist, den Betrieb. „Für mich war entscheidend, dass wir eine intuitive Lösung finden, vergleichbar mit Outlook, über dessen Bedienung heute niemand mehr nachdenkt“, sagt der Betriebsleiter Florian Haug.

Reibungslose Prozessabläufe

Die Wahl fiel schnell auf ELO for DATEV. Die Software des DATEV-Marktplatz Premium Partners ELO Digital Office GmbH optimiert die Belegverarbeitung von der Archivierung bis zur Buchung in den DATEV-Rechnungswesen-Programmen. „In der Kanzlei hatten wir bereits mit einem anderen Mandat der öffentlichen Hand positive Erfahrungen mit der Lösung gesammelt und haben sie daher empfohlen“, sagt Steuerberater Nebl. Die enge Verzahnung der Software mit DATEV-Lösungen ermöglicht zudem einen reibungslosen Prozessablauf. Um sicherzustellen, dass der neue Rechnungsworkflow sowohl den HGB-Regelungen als auch den Anforderungen des öffentlichen Haushaltswesens genügt, begleitete Frank Nebl die Softwareeinführung intensiv.

Statt auf einen großen Umbruch setzte Florian Haug auf eine gestaffelte Implementierung: Zunächst wurde der digitale Rechnungsworkflow eingeführt, dann die Nutzung des Archivs forciert – immer engmaschig vom DATEV Channel Partner begleitet. „Nur weil man TikTok bedienen kann, heißt es noch lange nicht, dass man ein Dokumentenmanagementsystem richtig beherrscht“, sagt Haug. Umso wichtiger war es für den Betriebsleiter, seinen Mitarbeitern jemanden an die Seite zu stellen, der sie bei der Einführung praxisnah unterstützt. „Unser Ansprechpartner bei Müritz COMP war in den ersten beiden Wochen regelmäßig bei uns im Haus, um uns über die Schulter zu schauen und Fragen zu beantworten“, berichtet Haug. So konnten Berührungängste direkt abgebaut werden. Das Vorgehen zahlte sich laut Haug aus: „Wir haben bemerkt, dass unsere Mitarbeiter immer spielerischer mit der Lösung umgehen und sich gegenseitig neue Funktionen zeigen.“

”
Nur weil man TikTok bedienen kann, heißt das nicht, dass man ein Dokumentenmanagementsystem beherrscht.
“

FLORIAN HAUG

Betriebsleiter des Eigenbetriebs Rettungsdienst im Landkreis Nordwestmecklenburg

Kanzlei und Mandant verbindet der Anspruch, nicht nur Software einzuführen, sondern die gemeinsamen Prozesse sinnvoll weiterzuentwickeln. „Medienbruchfreie Lösungen für die Zusammenarbeit mit unseren Mandanten sind für uns essenziell. Da treibt uns die Digitalisierung, aber auch der Fachkräftemangel“, so Nebl. Der Steuerberater ist überzeugt, auf diesem Weg personellen Engpässen entgegenwirken zu können. Daher berät er seine Mandanten auch bei der Auswahl von Software. „Wenn möglich, versuchen wir DATEV-Lösungen bei unseren Mandanten einzuführen. Das ist die Spitze der Zusammenarbeit.“

Schnittstellen als Erfolgsfaktor

Bei Mandanten, die bereits andere Lösungen im Einsatz oder spezielle Bedarfe haben, sei der DATEV-Marktplatz seine erste Anlaufstelle, um einen reibungslosen Datenaustausch sicherzustellen. Auch für Florian Haug ist das ein entscheidender Aspekt: „Viele IT-Projekte scheitern an fehlenden Schnittstellen zu anderen Programmen. Das Zusammenspiel von ELO for DATEV mit den DATEV-Lösungen lief aber von Anfang an reibungslos. So konnten wir uns ganz auf die Prozessgestaltung konzentrieren.“

Die Einführung von ELO for DATEV beim Eigenbetrieb Rettungsdienst des Landkreises Nordwestmecklenburg zeigt, wie Digitalisierung in der Praxis erfolgreich funktioniert, wenn Kanzlei, Mandant und Partner an einem Strang ziehen: Die Prozesse werden effizienter, die Zusammenarbeit einfacher. „Ich kann die Unterstützung durch einen DATEV Channel Partner bei solchen Projekten nur empfehlen“, resümiert Nebl. Und für Florian Haug ist klar: „Das war ein großer Schritt für uns, aber einer in die richtige Richtung.“ ○



DIE KANZLEI

Fünf Steuerberater, 14 Mitarbeiter sowie vier Auszubildende umfasst das Team von hanse data. Schwerpunkte setzt die Rostocker Kanzlei bei der Betreuung von Heilberufen sowie Unternehmen der öffentlichen Hand.



DATEV-FACHBUCH

Mehr zum Thema lesen Sie in *Digitalisierung von Geschäftsprozessen im Rechnungswesen* → datev.de/shop/35870



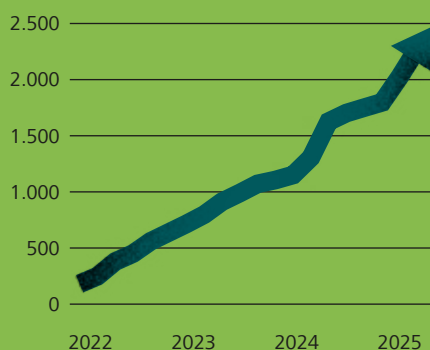
Über die Wolke

Die Zahl der Partner im digitalen Ökosystem von DATEV wächst. Und dank der Cloudtechnologie ist das Andocken ganz einfach. Ein grafischer Überblick über Daten und Entscheidungswege.

Illustration: Clara Nabi

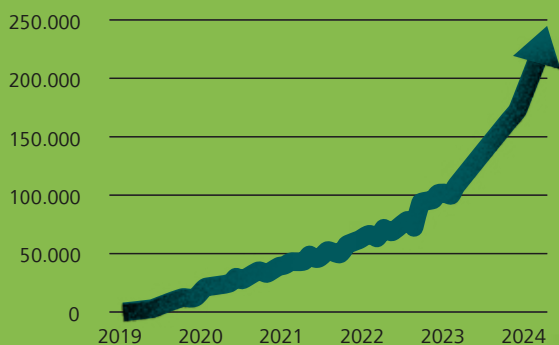
Genehmigte Bewertungen von Partnerlösungen im DATEV-Marktplatz

Entwicklung im Zeitverlauf



Datenservice-Nutzung im Zeitverlauf

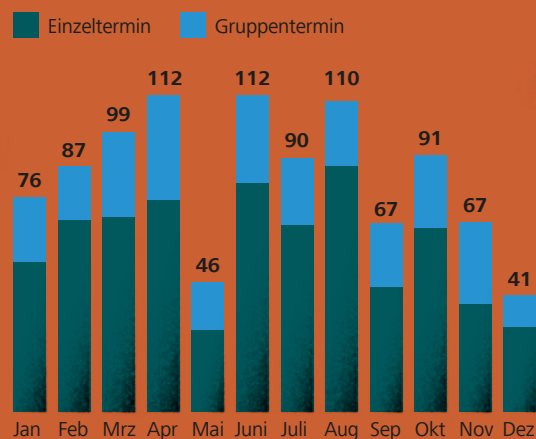
(Anzahl übertragenene Bestände)



Quelle: DATEV

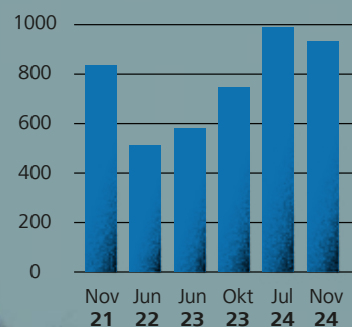
DATEV-Partner-Onboarding

Terminbuchungen in 2024



Anmeldezahlen DATEV-Marktplatz Expo

im Zeitverlauf



Mit diesen drei Schritten finden Sie den richtigen DATEV-Datenservice

1

Welche Software im Bereich Finanzbuchhaltung und/oder Personalwirtschaft nutzt Ihre Mandantin bzw. Ihr Mandant?

2

Zum DATEV-Marktplatz:
→ [go.datev.de/
marktplatz](https://go.datev.de/marktplatz)

Mehr zu den
DATEV Schnittstellen Anbietern:
→ [go.datev.de/
schnittstellenanbieter](https://go.datev.de/schnittstellenanbieter)

Zum DATEV Developer Portal:
→ [developer.
datev.de](https://developer.datev.de)

Anfrage stellen unter:
→ [go.datev.de/
software-individuell](https://go.datev.de/software-individuell)

Ist die eingesetzte Lösung auf dem DATEV-Marktplatz gelistet?

Nein

Ist die eingesetzte Software unter den DATEV Schnittstellen Anbietern zu finden?

Nein

Finden Sie auf der Website des Software-Herstellers Informationen zu einer Anbindung an DATEV-Software?

Nein

Möchte der Software-Hersteller eine Anbindung umsetzen? Dann verweisen Sie ihn auf das DATEV Developer Portal.

Nein

Bitte stellen Sie eine Anfrage an DATEV zur Umsetzung einer individuellen Schnittstelle.

3

Datenservice bestellen und einrichten

Mandantengespräch zur Schnittstelle

Ja

Ja

Ja

Ja

Ja

„Die enge Zusammenarbeit mit Partnern weiter stärken“

Stefan Hummel, neuer Leiter des Bereichs digitales Ökosystem und DATEV-Marktplatz-Partnerschaften, erklärt, wie sich die Zusammenarbeit mit Partnern weiterentwickelt – und wie die Mitglieder davon profitieren.

Interview: Markus Riedl

Als Nachfolger des langjährigen Leiters Bernd Meyer ist Stefan Hummel seit dem 1. Juli 2025 für den Bereich digitales Ökosystem und DATEV-Marktplatz-Partnerschaften verantwortlich. Im Interview spricht er über den Stellenwert des Partnerings für DATEV und die strategischen Pläne für die Zukunft, auch mit Blick auf den Weg in die Cloud.

DATEV magazin: Herr Hummel, Sie haben zum 1. Juli 2025 die Leitung digitales Ökosystem und DATEV-Marktplatz-Partnerschaften übernommen. Welche Erfahrungen bringen Sie in diese Position mit ein?

Stefan Hummel: Seit 2013 bin ich bei DATEV und habe dort die letzten zwölf Jahre unterschiedliche Themen und Produkte verantwortet. So war ich viele Jahre in der Entwicklung der DATEV-Rechnungswesen-Lösungen aktiv, wo ich den Ausbau des digitalen Ökosystems sowie die Schnittstellen zu den Finanzbuchhaltungssystemen vorangetrieben habe. Was sich dabei wie ein roter Faden durch meine bisherigen Tätigkeiten zieht, ist die enge Zusammenarbeit mit Dritten oder Partnern und die kontinuierliche Weiterentwicklung unseres digitalen DATEV-Ökosystems. Ich freue mich daher ganz besonders auf die neue, spannende Rolle und darauf, meine umfangreichen Erfahrungen aus der Produktperspektive in diese Verantwortung einzubringen.

Welchen Stellenwert haben Partnering und digitales Ökosystem in der DATEV-Strategie?

Mit dem strategischen Handlungsfeld „Ökosystem und Plattformen sicher auf- und ausbauen“ sind

die Themen Ökosystem und Partnering fest in unserer Unternehmensstrategie verankert. Die Offenheit und Integrationsfähigkeit unserer Plattform spielen eine wichtige Rolle dabei, den Kundinnen und Kunden eine ganzheitliche Prozessunterstützung zu bieten. Diese entsteht nicht nur durch unsere eigenen Lösungen, sondern auch durch die Vernetzung mit Dritten und Partnern auf Basis offener und standardisierter Schnittstellen. Durch die enge Zusammenarbeit mit Partnern stärken wir die Integration der Kanzlei in die Geschäftsprozesse des Mandanten und entwickeln neue innovative Angebote.

Wie unterstützen Sie mit Ihrer Arbeit die Mitglieder und Kunden?

Der Mehrwert für unsere Mitglieder und Kunden steht natürlich auch im Bereich digitales Ökosystem und Partnering im Mittelpunkt unseres Handelns. Mit über 230 Partnern auf dem DATEV-Marktplatz bieten wir ein umfassendes Lösungsspektrum an, das weit über das hinausgeht, was wir allein bereitstellen könnten. Mit modernen Schnittstellen wie den DATEV-Datenservices steigern wir die Prozesseffizienz der Kunden beim Einsatz von Partnerlösungen aus unserem digitalen Ökosystem. Über 230.000 Bestände wurden mittlerweile über unsere DATEV-Datenservices übertragen. So entstehen durchgängig digitale Prozesse wie am Beispiel der E-Rechnungsplattform deutlich wird – von der Rechnungsschreibung im Vorsystem des Mandanten über den digitalen Versand der E-Rechnung bis zur automatisierten Buchung in der Kanzlei. Aber auch das Thema Sicherheit



Der Netzwerker: Stefan Hummel bringt viel Erfahrung in der Zusammenarbeit mit externen Partnern mit.

3.165

Bewertungen für Partnerlösungen wurden bis April 2025 auf dem DATEV-Marktplatz erfasst.





” Ökosystem und Partnering sind fest in der Unternehmens- strategie verankert. “

STEFAN HUMMEL

Leiter des Bereichs digitales Ökosystem und DATEV-Marktplatz-Partnerschaften

diese Lösungen aktiv als wertvolle Ergänzungen des DATEV-Portfolios. Sie müssen zudem einen umfassenden Auswahlprozess durchlaufen und dort zum Beispiel die höchsten Anforderungen hinsichtlich Schnittstellen und Sicherheit erfüllen. DATEV-Datenservices können aber auch ohne Partnerschaft mit DATEV umgesetzt werden. DATEV Schnittstellen Anbieter nutzen unser offenes Ökosystem, um ihr Angebot um den Austausch von Daten mit DATEV-Lösungen zu erweitern.

Wie sind Ihre Vorstellungen von der künftigen Ausrichtung des Partnerings bei DATEV?

DATEV entwickelt das Produktportfolio konsequent und kontinuierlich in die Cloud. Im Fokus stehen die Entwicklung zukunftsfähiger Arbeitsabläufe in Kanzleien und eine einfache, digitale Zusammenarbeit mit Mandanten. Das werden wir aber nicht alles allein schaffen. Daher bauen wir auch in Zukunft unser digitales Ökosystem weiter aus und setzen auf starke Partnerschaften mit Anbietern hochwertiger Softwarelösungen. Die DATEV Geschäftsplattform und das DATEV-Cloud-Portfolio sorgen dabei für optimale Bedingungen, um in vollständigen, durchgängigen und kollaborativen Geschäftsprozessen effizient zu arbeiten. Diese Voraussetzungen gilt es für uns im Partnering zu nutzen. Deshalb haben wir etwa zum Jahreswechsel 2024/2025 alle DATEV-Marktplatz-Partnerschaften auf DATEV-Datenservices umgestellt. So entstehen moderne, flexible und innovative Softwarelandschaften, die optimal auf die Herausforderungen und Bedürfnisse unserer Mitglieder und Kunden zugeschnitten sind. ○

hat bei uns höchste Priorität. So sorgen wir mit der Cloudtechnologie in den Schnittstellen für ein hohes Maß an Sicherheit beim Datenaustausch im Ökosystem unserer Kunden.

Können Sie bitte kurz erläutern, was der DATEV-Marktplatz ist und wie er funktioniert?

Der DATEV-Marktplatz bietet Orientierung bei der Auswahl geeigneter Partnerlösungen, die unser eigenes Angebot sinnvoll ergänzen. Dazu entwickeln wir nicht nur aktiv unsere Partnerschaften weiter, sondern sorgen auch für ein positives Kundenerlebnis beim Einsatz von Partnerlösungen. Auf dem DATEV-Marktplatz unterscheiden wir zwischen zwei Kategorien: Bei der Kategorie der DATEV-Marktplatz Schnittstellen Partner entscheiden wir uns für eine Partnerschaft, und die technische Abnahme der Schnittstelle erfolgt regelmäßig. Die Lösung wird auf dem DATEV-Marktplatz platziert. DATEV-Marktplatz Premium Partnerschaften gehen noch ein Stück weiter, und wir empfehlen



Stefan Hummel

ist der neue Leiter des Bereichs digitales Ökosystem und DATEV-Marktplatz-Partnerschaften.



Vernetzen Sie sich mit Stefan Hummel auf LinkedIn.



Auf dem DATEV-Marktplatz finden Sie ergänzende Lösungen von Partnern. → www.datev.de/marktplatz

Vermögen falsch geparkt

Betriebliche Immobilien sind bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer privilegiert. Nun hat der Bundesfinanzhof entschieden: Parkhäuser mit vermieteten Stellplätzen sind kein Betriebsvermögen. Das hat Folgen – auch für Betreiber von Hotels, Pflegeheimen und Campingplätzen.

Text: Robert Brütting





Wenn die Politik Gesetze beschließt, verfolgt sie damit in der Regel einen bestimmten Zweck. Im Idealfall jedenfalls. Dass Betriebsvermögen unter bestimmten Voraussetzungen bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer privilegiert ist, soll zum Beispiel Unternehmen davor schützen, dass sie zur Begleichung der Steuerschuld Maschinen oder Immobilien verkaufen müssen, die für das Geschäft zwingend benötigt werden. „Erbschaft- und Schenkungsteuer können oft nicht aus liquidem Vermögen oder laufenden Erträgen beglichen werden“, sagt Bernd Schult, Rechtsanwalt und Steuerberater bei Forvis Mazars in Berlin. „Um Arbeitsplätze, Investitionsfähigkeit und letztlich den Bestand des Betriebes nicht zu gefährden, gibt es gesetzliche Verschonungsregeln.“

Darauf berief sich auch der Erbe eines Parkhauses. Sein Vater hatte ihm die Immobilie samt Grundstück im Jahr 2000 verpachtet, seither vermietete der Sohn die Stellplätze an wechselnde Kurzparker – so wie zuvor schon sein Vater. Als dieser 2018 starb, fiel der Gebäudekomplex an den Sohn als Alleinerben. Das zuständige Finanzamt stufte das Parkhaus jedoch nicht als steuerlich zu begünstigendes Betriebsvermögen, sondern als Verwaltungsvermögen ein. Und erhob Erbschaftsteuer. Der Erbe war empört, klagte durch alle Instanzen bis zum Bundesfinanzhof (BFH) – und verlor (Az. II R 27/21 vom 28. Februar 2025).

Nicht jede Form betrieblichen Vermögens wird steuerlich begünstigt

Selbst viele Fachleute waren überrascht. Wie konnte das sein?

Unternehmen oder Unternehmensanteile können anders als andere Vermögenswerte bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer begünstigt werden, Entlastungen von 85 bis zu 100 Prozent sind möglich. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass es sich dabei zu mindestens 90 Prozent um betriebsnotwendiges Vermögen handelt, das vom Unternehmen selbst genutzt wird. Geht es dagegen um Immobilien, die Dritten zur Nutzung überlassen werden, stufen die Finanzbehörden diese als sogenanntes Verwaltungsvermögen ein – und das ist steuerlich nicht begünstigt, von einigen Ausnahmen abgesehen (siehe Kasten Seite 27).

Zwar kann auch Verwaltungsvermögen bei der Erbschaftsteuer begünstigt sein, wenn etwa – wie im vorliegenden Fall – der Erblasser einen »

ursprünglich selbst betriebenen Gewerbebetrieb unbefristet verpachtet und den Pächter als Erben eingesetzt hat. Diese sogenannte Rückausnahme gilt jedoch nicht für Unternehmen, die bereits vor der Verpachtung nicht die Voraussetzungen der erbschaftsteuerlichen Privilegierung erfüllt haben. Also, wenn das Parkhaus schon Verwaltungsvermögen war, als noch der Vater es betrieb. Dies sei der Fall, urteilte der BFH, zumal es sich um vermietete Parkplätze handele, nicht um Wohnungen, die der Gesetzgeber aus Gründen des Gemeinwohls bei der Erbschaftsteuer ebenfalls bevorzugt behandelt.

Die Entscheidung des Gerichts weist weit über den konkreten Einzelfall hinaus

„Dass neben der Überlassung der Parkfläche weitere gewerbliche Leistungen erbracht wurden, etwa eine Ein- und Ausfahrtkontrolle oder Zahlungsdienstleistungen, war für das Urteil irrelevant“, sagt Steuerberater Schult, der die Entscheidung kritisch sieht. Bei der Feststellung von Rückausnahmen komme es darauf nicht an.

Auch eine verfassungswidrige Ungleichbehandlung im Vergleich zu anderen Grundstücksüberlassungen sah der BFH nicht. Die Überlassung von Parkraum sei nicht vergleichbar mit dem Absatz eigener Erzeugnisse, wie etwa bei einer Brauerei oder einer land- und forstwirtschaftlichen Betätigung. „Dass der Gesetzgeber gewisse Betriebe, zum Beispiel Wohnungsunternehmen, als förderungswürdig ansieht, andere hingegen nicht, ist von seinem weiten Entscheidungsspielraum gedeckt“, analysiert der Berliner Steuer- und Erbrechtsexperte Schult.

Auch wenn es im skizzierten Fall um ein Parkhaus ging, hat die BFH-Entscheidung weitreichende Bedeutung auch für andere Branchen. Denn nach der Definition der Richter sind auch Hotels, Pensionen, Campingplätze sowie Räume in Gaststätten als Verwaltungsvermögen zu qualifi-

zieren. Vermutlich ebenfalls betroffen sein dürften die Betreiber von Fußball-, Tennis- oder Golfplätzen sowie Einkaufszentren. Selbst die Überlassung eines Parkplatzes an die eigenen Mitarbeiter könnte die betroffene Fläche erbschaftsteuerpflichtig machen. Ein Lagergrundstück hatte der BFH in einer früheren Entscheidung bereits entsprechend eingestuft (Az. II R 21/21 vom 10. Mai 2023).

Im aktuellen Fall hatte sich der BFH nicht nur mit dem Parkhaus des Klägers beschäftigt, sondern darüber hinaus festgestellt, dass die wirtschaftliche Betrachtung von Nutzungsüberlassungen bei Grundstücken in den Erbschaftsteuerrichtlinien der Finanzverwaltung fehlerhaft sei. Hätte der



Abwärtsspirale:

Für die Erbschaftsteuerpflicht ist es unerheblich, ob gewerbliche Zusatzleistungen erbracht werden oder nicht.



Mehr als nur Parkhäuser

Was ist Betriebsvermögen, was nicht? Das Urteil des Bundesfinanzhofs könnte Auswirkungen auf viele Branchen haben.



Hotel- und
Pensionsbetriebe



Logistik- und
Lagerunternehmen



Alten-, Pflege-
und Seniorenheime



Schiennetz-
betreiber



Sportanlagen-
betreiber



Campingplatz-
betreiber



Messe-
betreiber



Warenhäuser und
Einkaufszentren



Gesetzgeber gewollt, dass eine gewerbliche Zusatzleistung wie die Ein- und Ausfahrtkontrolle oder das Aufstellen von Parkscheinautomaten bei der Erbschaftsteuer zu beachten sei, hätte er dies schließlich ins Gesetz hineingeschrieben. Der wesentliche Kern sei jedoch, dass der Gesetzgeber nur produktives Betriebsvermögen von der Steuer verschonen wollte, nicht aber weitgehend risikolos verpachtete Grundstücke.

Steuerberater von Unternehmen aus möglicherweise von der BFH-Entscheidung betroffenen Branchen (siehe Kasten links) sollten sich rechtzeitig mit der Finanzverwaltung abstimmen, wie die Erbschaftsteuerrichtlinie im Fall ihrer Mandanten auszulegen ist. In Betracht kommt hier unter Umständen eine verbindliche Auskunft. Positiv könnte sich auswirken, dass die Finanzverwaltung bisher an ihrer vom BFH als fehlerhaft kritisierten Meinung festhält, was Spielraum für weitreichendere Steuerbegünstigungen eröffnet, als das BFH-Urteil zulassen würde.

Mit Blick auf anstehende Übertragungen, Schenkungen oder letztwillige Verfügungen sollten Steuerberater frühzeitig mit ihren Mandanten in die Planung einsteigen, damit sich trotz des BFH-Urteils noch eine schenkungs- beziehungsweise erbschaftsteuerliche Begünstigung von betrieblichen Immobilien erreichen lässt. ○



Bernd Schult

ist Partner bei der Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Forvis Mazars in Berlin. Seinen ausführlichen Fachbeitrag zur Vererbung von Immobilien im Betriebsvermögen finden Sie hier:

→ go.datev.de/immobilien-betriebsvermoegen



Vernetzen Sie sich mit Bernd Schult auf LinkedIn.



Wen der Staat begünstigt

Immobilien, die Dritten zur Nutzung überlassen werden, unterliegen grundsätzlich der Erbschaft- oder Schenkungsteuer. Doch das Gesetz nennt sechs Ausnahmefälle, bei denen die Verschonung greift.

1 Betriebsaufspaltung: Der Erblasser (oder Schenker) kontrolliert allein oder mit anderen den überlassenden und den nutzenden Betrieb zur einheitlichen geschäftlichen Betätigung. Oder die Immobilie befand sich im sogenannten Sonderbetriebsvermögen.

2 Privilegierte Verpachtung: Es wird ein gesamter Betrieb unbefristet verpachtet und der Pächter als Erbe eingesetzt. Oder die Verpachtung erfolgt an einen Dritten, weil der Erbe oder Beschenkte zur Zeit der Steuerentstehung den Betrieb noch nicht führen konnte.

3 Konzerninterne Vermietung: Überlassender und nutzender Betrieb sind Teil desselben Konzerns, wobei keine Nutzungsüberlassung an einen weiteren Dritten erfolgt sein darf.

4 Wohnungsunternehmen: Liegt der Hauptzweck einer Firma in der Vermietung eigener Wohnungen, ist die unentgeltliche Übertragung von überlassenen Immobilien steuerfrei.

5 Absatz eigener Produkte: Werden Immobilien Dritten vorrangig überlassen, um dort eigene Produkte zu verkaufen (Tankstellen, Brauereigaststätten), greift ebenfalls die Verschonung.

6 Land- und Forstwirtschaft: Die Übertragung verpachteter Wälder und Agarflächen unterliegt ebenfalls den Verschonungsregeln bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer.

5 gute Gründe für mehr Kooperation

Das Mitwirkungsverzögerungsgeld erweitert seit Jahresbeginn den Instrumentenkasten der Finanzbehörden. Was Steuerberater wissen sollten, damit ihre Mandanten bei einer Betriebsprüfung nicht eiskalt erwischt werden.

Text: Robert Brütting

Eine Betriebsprüfung ist selten ein Vergnügen. Nicht für den betroffenen Unternehmer, der auf Wunsch des Prüfers von der Finanzbehörde relevante Unterlagen heraussuchen und bereitstellen oder Sachverhalte recherchieren muss, die ihm selbst bis dahin nie aufgefallen waren. Ebenso unerquicklich ist die Veranstaltung oft für den Steuerberater, der die Nachfragen der Behörde zu Jahre zurückliegenden Transaktionen sachgerecht und binnen kurzer Frist beantworten muss.

Wer im Fokus des Fiskus steht, ist gesetzlich zur Mitwirkung verpflichtet, parallel zum üblichen Tagesgeschäft, versteht sich. Das ist fast immer zeitraubend und lästig, mitunter auch schwierig, zum Beispiel, wenn zuständige Mitarbeiter das Unternehmen verlassen haben – und mit ihnen auch ihr Wissen. Nicht selten muss dann etwa eine Verfahrensdokumentation in Rekordzeit neu erstellt werden, weil niemand mehr weiß, wo sie zu finden ist.

Doch auch, wenn es mühsam ist: Die Vorlage- und Mitwirkungspflichten sind auf jeden Fall ernstzunehmen, rät der Steuerrechtsexperte Jörg Burkhard aus Wiesbaden. Denn das Arsenal an Zwangsmaßnahmen der Behörden ist groß – und seit Jahresbeginn noch weiter gewachsen.



Dr. Jörg Burkhard

ist Fachanwalt für Steuerrecht in Wiesbaden. Einen ausführlichen Fachbeitrag von ihm zum Mitwirkungsverzögerungsgeld finden Sie hier.

→ go.datev.de/beitrag-mitwirkungsverzoegerung



Vernetzen Sie sich mit Dr. Jörg Burkhard auf LinkedIn.



1

MITWIRKUNGSVERZÖGERUNGSGELD

Hinter dem Wortungetüm verbirgt sich das jüngste Druckmittel der Finanzverwaltung. Seit diesem Jahr kann es gegen Steuerpflichtige verhängt werden, die bei einer Betriebsprüfung nicht kooperieren. Nebst Zuschlägen kann sich das Mitwirkungsverzögerungsgeld im schlimmsten Fall auf vier Millionen Euro und mehr aufsummieren. Die Neuregelung gilt jedoch nur für Prüfungen, die ab dem 1. Januar 2025 beginnen – nicht für bereits angelaufene aus den Vorjahren.

2

VORSICHT BEI FRIST-ÜBERSCHREITUNG

Gefährlich wird es, sobald eine behördlich gesetzte Frist überschritten wird. Dann werden 75 Euro pro Tag der Verzögerung fällig – unabhängig von der Unternehmensgröße. Zusätzlich kann ein Zuschlag von bis zu 25.000 Euro pro Tag verhängt werden, wenn die Anforderung zur Mitwirkung oder Erläuterung verweigert wird. Beide Sanktionen sind bis zu 150 Tage möglich.

3

UNKLARE RECHTSLAGE

Nicht eindeutig geregelt ist die Frage, ob das Mitwirkungsverzögerungsgeld nur einmal pro Betriebsprüfung oder für jede nicht beantwortete Prüfungsanordnung verhängt werden kann. Bei Betriebsprüfungen ist es üblich, dass der Prüfer für jeden Themenkomplex eine Vorlage mit Fragen erstellt. Schwierig wird es zudem, wenn der Steuerpflichtige bei der Beantwortung auf Informationen Dritter angewiesen ist, und diese die Auskunft verweigern. Wichtig: Der erhöhte Satz greift erst, wenn zuvor eine einfache Anfrage erfolglos blieb. Er stellt somit eine zweite Eskalationsstufe dar.

4

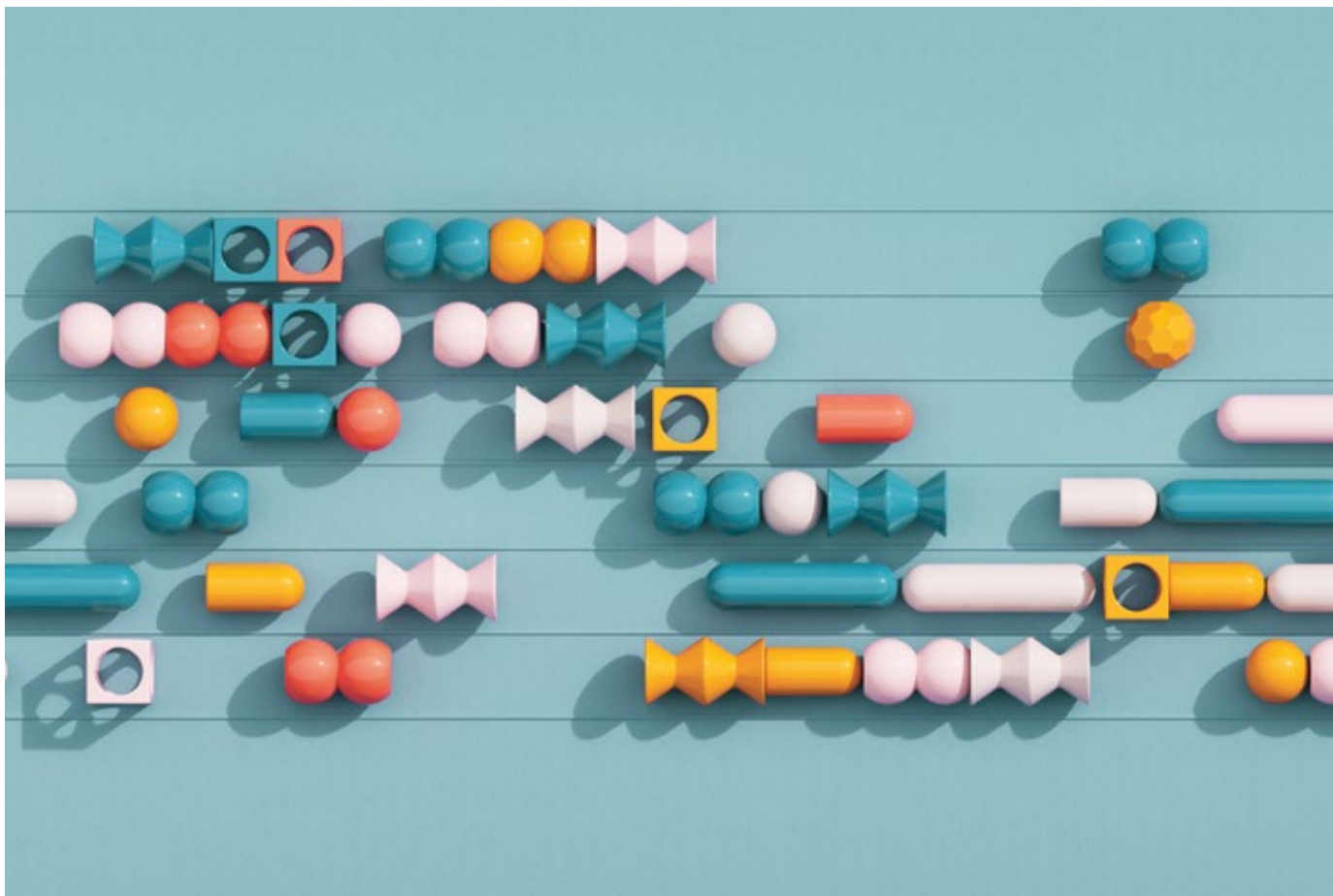
LEISTUNG SCHÜTZT NICHT VOR ZAHLUNG

Anders als ein Zwangsgeld wird das Mitwirkungsverzögerungsgeld nicht aufgehoben, wenn der Steuerpflichtige die geforderten Informationen am Ende (verspätet) beibringt. Die Fristen sollten daher stets genau beachtet und eingehalten werden. Notfalls ist rechtzeitig eine begründete Fristverlängerung schriftlich zu beantragen. Nicht verhängt werden darf das Mitwirkungsverzögerungsgeld lediglich, wenn der Steuerpflichtige eidesstattlich versichert, dass die verzögerte Mitwirkung nicht ihm zuzurechnen ist.

5

ZUSÄTZLICHE ZWANGSGELDER

Schon vor der Einführung des Mitwirkungsverzögerungsgelds konnten Betriebsprüfer bei mangelnder Mitwirkung Zwangsgelder verhängen oder die Steuerschuld schätzen – was dem Steuerpflichtigen selten zum Vorteil gereicht. Diese Möglichkeiten bestehen weiterhin, zusätzlich zu den neuen Maßnahmen. Steuerexperte Burkhard hinterfragt daher die Motivation des Gesetzgebers für die neuen Vorschriften. Die Sanktionsmöglichkeiten der Finanzbehörden seien auch bisher ausreichend gewesen.



Werden Sie bei KI konkret

Künstliche Intelligenz wird die Steuerberatung grundlegend verändern, doch viele Kanzleien zögern, weil sie nicht wissen, wie sie das komplexe Thema angehen sollen. Eine Anleitung in fünf Schritten.

Text: Tim Niesen

Künstliche Intelligenz (KI) fördert Innovation und Effizienz in den Unternehmen – von der Automatisierung repetitiver Aufgaben bis zur Entwicklung neuer Produkte. Viele Betriebe stehen aber vor der Herausforderung, das volle Potenzial der KI produktiv nutzen zu können. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in einer systematischen Erfassung und Bewertung von KI-Anwendungsfällen (sogenannte Use-Cases) unter Berücksichtigung technischer, wirtschaftlicher und regulatorischer Aspekte.

Use-Cases generieren

Aufgrund der Komplexität und der spezifischen Anforderungen im Steuerwesen ist für die Entwicklung und Umsetzung von KI-Anwendungen ein strukturierter Ansatz unabdingbar. Regularien wie der AI Act der Europäischen Union erfordern zudem, dass KI-Lösungen nicht nur effizient und innovativ sind, sondern auch den rechtlichen und ethischen Standards entsprechen. Für Unternehmen bedeutet dies, dass sie ihre Use-Cases nicht nur aus technischer und wirtschaftlicher Sicht

betrachten können, sondern auch auf die Einhaltung regulatorischer Vorgaben achten müssen. Daher ist ein Use-Case-Management erforderlich, um Anwendungsfälle zu erkennen und die vorgeschriebenen Risikoklassifizierungen einzuhalten.

Exploration

In einer ersten Phase erfolgt ein Brainstorming, um Ideen zu sammeln und ein breites Spektrum an potenziellen KI-Anwendungsfällen zu erkennen. Ergebnisoffene Diskussionen dienen dazu, kreative Vorschläge zu sammeln, die sich nicht auf bekannte Technologien oder mögliche Umsetzungsoptionen beschränken, sondern nur das gewünschte Ziel im Blick haben.

Bewertung

Im nächsten Schritt, der Bewertungsphase, werden die Ideen anhand von Kriterien wie Geschäftswert, technischer Machbarkeit und strategischer Ausrichtung evaluiert. Welche der potenziellen Use-Cases sind die richtigen, um langfristig erfolgreich zu sein? Gelingt es, sogenannte Leuchtturmanwendungen zu generieren, die einen herausragenden Mehrwert für die Kunden bieten? Hier müssen primäre Nutzer und Stakeholder sowie deren Bedürfnisse identifiziert werden, um danach die Anwendungsfälle sowie die damit verbundenen Anforderungen zu konkretisieren.

Priorisierung

Diese vielversprechenden Anwendungsfälle werden in der nächsten Phase mit den strategischen Geschäftszielen abgeglichen, um sie zu priorisieren und einen Fahrplan für die Umsetzung abzuleiten (KI-Roadmap). Erste Analysen und Experimente validieren die technische Realisierbarkeit der Idee; insbesondere werden Datenverfügbarkeit und -qualität als Mindestanforderungen untersucht. Frühzeitiges Feedback der Stakeholder hilft, Prioritäten zu setzen, die mit den unternehmerischen Zielen korrespondieren. In dieser Phase wird ein strategisches Portfolio von KI-Anwendungsfällen erstellt, zu denen bereits Projekte gehören, die innerhalb der folgenden sechs Monate umgesetzt werden sollen.

Auswahl

In der Auswahlphase werden die Use-Cases mit dem höchsten Erfolgspotenzial ausgewählt, wobei der Nachweis der Machbarkeit durch Erstellen vereinfachter, vorläufiger Versionen dieser KI-Anwendungsfälle erfolgt, um Design und Funktionalität zu visualisieren und zu testen. Prototypen und

”
Der Schlüssel zum Erfolg liegt in einer systematischen Erfassung und Bewertung von KI-Anwendungsfällen.
“

sogenannte Proof-of-Concept-Implementierungen helfen dabei, potenzielle Probleme zu erkennen, kostspielige Fehler zu vermeiden sowie die Machbarkeit der Lösungen zu prüfen.

Produktivphase

In der abschließenden Phase wird das KI-Produkt für den produktiven Einsatz vorbereitet. Hier erfolgen eine Datenvorverarbeitung sowie die Entwicklung und Feinabstimmung der KI-Lösung. Eine kontinuierliche Überwachung und Tests sind entscheidend, um die Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit des KI-Systems zu gewährleisten. Im Anschluss daran wird die Lösung in bestehende Systeme integriert. Ein Überwachungsmechanismus ist erforderlich, um die Modellleistung im laufenden Betrieb permanent zu beobachten und bei abnehmender Leistung adjustieren zu können.

Resümee

Ein strukturierter Ansatz im Use-Case-Management deckt den gesamten Lebenszyklus von KI-Anwendungsfällen ab – von der Auswahl und Entwicklung bis hin zur Implementierung und kontinuierlichen Überwachung. Dieser Ansatz hilft Unternehmen, die Potenziale der KI voll auszuschöpfen, kostspielige Fehler zu vermeiden und die Basis für einen nachhaltigen KI-Einsatz zu schaffen. Der EU AI Act führt zwar zu neuen Herausforderungen, ermöglicht gleichzeitig aber eine effiziente und rechtskonforme Implementierung der KI-Lösungen. Letztlich dient er dazu, den Grundstein für eine umfassende und rechtskonforme Transformation zu setzen. ○



Dr. Tim Niesen

ist Senior Manager für künstliche Intelligenz und Data Analytics bei AdEx Partners. Als Digitalisierungsexperte arbeitet er zudem als Dozent und Keynote Speaker zum Thema KI.



Vernetzen Sie sich mit Dr. Tim Niesen auf LinkedIn.



KOMPAKT-WISSEN



Was beim Einsatz von KI zu beachten ist, lesen Sie in *EU AI Act: Künstliche Intelligenz im Unternehmen.*

→ datev.de/shop/35952



Eigene Akzente

Abenteuer auf Instagram, Bügelservice für die Mitarbeiterinnen: Manuel P. Stöhr macht einiges anders als andere Steuerberater. Und ist mit seinem Mix aus Humor, Familienfreundlichkeit und klarem Wertegerüst erfolgreich.

Text: Carsten Seebass **Fotos:** Sebastian Lock



DIE KANZLEI
15 Mitarbeiterinnen beschäftigt Steuerberater Manuel P. Stöhr, ein rein weibliches Team. Bei der Nachfolge- und Nachlassgestaltung übernimmt die Kanzlei auch projektbezogene Mandate von Kollegen, die sie nach Abschluss wieder zurückgibt.

SozSichAbkÄndAbk2ZAbkTURG – welcher Steuerberater kennt dieses Kürzel aus dem Umsatzsteuergesetz nicht? Oder BDGBIBBBMinBFAnO? Na, klingelt's? Falls nicht, ist es auch nicht schlimm. Es gibt ja Manuel P. Stöhr und seine YouTube-Videos. Über den Menüpunkt „Häppchen vom Stöhr“ auf der Website des Steuerberaters aus Neustadt an der Aisch gelangt man zu seinen filmischen Onlineposts. Eine bunte Mischung – von Reiseimpressionen über Infos zu seiner Kanzlei bis zu fachlichen Beiträgen – auch über die Skurrilitäten des Berufsstands. „Ich versuche, alles mit einem gewissen Augenzwinkern zu machen“, sagt der 58-Jährige. „Nahbarkeit und Humor sind mir ganz wichtig, zum anderen möchte ich ein authentisches Bild meiner Kanzlei zeigen, damit Mandanten und potenzielle Mitarbeiter wissen, was sie erwarten dürfen.“

Kernkompetenzen statt Zahlensalat

Der Steuerberater in der mittelfränkischen Kleinstadt nordwestlich von Nürnberg macht so einiges anders als andere, vor allem beim Auftritt nach außen. Die Website ähnelt der eines Restaurants, zumindest sprachlich. Statt „Zahlensalat“ und „Erbsenzählerei“ verspricht Stöhr „Rezepte mit Pfiff“ für Unternehmen, Freiberufler und Privatpersonen, das Erstgespräch für neue Mandanten firmiert unter „Kennenlern-Menü“. Für seine „Kernkompetenzen“ posiert er »



„Nahbarkeit und Humor sind mir ganz wichtig, ich möchte ein authentisches Bild meiner Kanzlei zeigen.“



Manuel P. Stöhr

hat die Kanzlei 2008 übernommen und auf die Beratung von Familienunternehmen sowie Testamentsvollstreckung spezialisiert. Er könnte sich gut vorstellen, einen weiteren Berufsträger aufzunehmen.



Vernetzen Sie sich mit Manuel P. Stöhr auf LinkedIn.



Familienmensch:

Sowohl zu Hause als auch in der Kanzlei pflegt Manuel Stöhr ein familiäres Miteinander.

mit einer Avocado – samt Kern, versteht sich. Unkonventionell, persönlich, familiär: Neben seiner fachlichen Expertise sind das die Eigenschaften, mit denen Manuel Stöhr punkten will. Obwohl Neustadt zur Metropolregion Nürnberg zählt, ist die Anmutung von Stadt und Umland eher ländlich, was sich auf die Zusammensetzung der Mandantschaft ebenso auswirkt wie auf die Suche nach fachlichem Nachwuchs. „Die Jungen zieht es eher in die größeren Städte, da ist mehr Party“, sagt Stöhr.

Dem stellt er ganz bewusst eigene Akzente entgegen. Mit Unterstützung einer Agentur erstellte er den Instagram-Account *Steuertour*, der das Berufsfeld als Expedition darstellt. Stöhr selbst führt als Scout seine Mandanten durch die Fährnisse des Steuerdschungels und hat dabei diverse Abenteuer zu bestehen, bei denen er die wichtigen Steuerunterlagen stets sorgsam hütet. So will er der jungen Generation vermitteln, dass die Arbeit in der Kanzlei alles ist, nur nicht langweilig.

Familienfreundlichkeit ist ein weiterer Punkt, der für den Steuerberater, der die Kanzlei 2008 als Externer von seinem Vorgänger übernommen hat, ganz oben steht. „Wir wollen für jede nur mögliche familiäre Konstellation Bedingungen schaffen, Arbeit und Privatleben in Einklang zu bringen“, sagt Stöhr. Neben flexiblen Arbeitszeiten und Homeoffice-Möglichkeiten bietet er seinem zu 100 Prozent weiblichen Team auch ganz praktische Unterstützung an. So beschäftigt er beispielsweise eine Bügelhilfe. „Meine Mitarbeiterinnen bringen montags ihre Wäsche mit ins Büro und können sie abends gebügelt wieder mit nach Hause nehmen.“



Abenteurer: In YouTube-Videos inszeniert sich Manuel Stöhr als furchtloser Kämpfer im Steuerdschungel, daheim in der Kanzlei geht es bodenständiger zu.



Wir wollen für jede mögliche familiäre Konstellation Bedingungen schaffen, Arbeit und Privatleben in Einklang zu bringen.



Der Freistaat Bayern belohnte das Engagement mit der Auszeichnung „Erfolgreich.Familienfreundlich“; vom Landesverband der steuerberatenden und wirtschaftsprüfenden Berufe in Bayern (LSWB) wurde die fränkische Kanzlei bereits fünfmal als exzellenter Arbeitgeber ausgezeichnet.

Ertragsmaximierung ist nicht alles

Familie ist für Stöhr mehr als eine gesellschaftliche Organisationsform. Er sieht sie als Kern aller zwischenmenschlichen Bindungen, als den Quell jeden fruchtbaren und verantwortlichen Zusammenwirkens. Das spiegelt sich auch in der fachlichen Ausrichtung der Kanzlei wider: Familienunternehmen machen einen erheblichen Teil der Mandantschaft aus. „Ich habe oft mitbekommen, welche Schwierigkeiten und Konflikte entstehen, wenn die ältere Generation den Staffelstab an die jüngere weitergeben will oder muss, aber nicht loslassen kann“, sagt Stöhr. „Aus der Lösung solcher Aufgaben ergab sich ganz natürlich die Frage, wie auch über den Tod hinaus Regelungen getroffen werden können, die allen Beteiligten gerecht werden und gleichzeitig den Fortbestand des Unternehmens sichern. So kam ich zur Nachlassgestaltung und Testamentsvollstreckung.“

Seine familienorientierte Haltung bedeutet für Manuel Stöhr auch, dass es bei ihm keine mehr oder weniger wichtigen Mandate gibt. Wer seine Hilfe braucht, kann auf ihn zählen. Wer sein Geschäft nicht digitalisieren kann, wird nicht gekündigt, sondern zur Not auch durch ertragreichere digitale Mandate quersubventioniert. „Ich sehe die Verantwortung des Freiberuflers darin, eben nicht alles der Ertragsmaximierung unterzuordnen.“ Trotz dieser Haltung steht die Kanzlei heute wirtschaftlich besser da denn je. Oder gerade deswegen. ○





Fertig in fünf Schritten:
Die DATEV E-Rechnungsplattform erleichtert Kanzleien und Unternehmen die Arbeit.

kosten oder Grundgebühren. In Summe wird die Nutzung des E-Rechnungspostfachs für das Gros der Anwender durch die Anpassung deutlich günstiger ausfallen als beim ursprünglich geplanten Preismodell. Der Preis für die Nutzung der ebenfalls in der E-Rechnungsplattform verfügbaren schlanken Lösung DATEV E-Rechnungsschreibung bleibt dabei unverändert. Ab Juli 2026 wird sie mit einem Beitrag von 5,00 Euro pro Kalenderjahr berechnet.

Mit Virencheck und Validierung

Die E-Rechnungsplattform hat DATEV ergänzend zum bestehenden E-Rechnungs-Lösungsportfolio Ende 2024 im Zuge der Einführung der E-Rechnungspflicht gestartet und damit eine sichere und effiziente Basis für den elektronischen Rechnungsaustausch zwischen den Genossenschaftsmitgliedern, Mandanten und deren Geschäftspartnern geschaffen. Für eine höhere Sicherheit bei der Zustellung von E-Rechnungen setzt sie auf etablierte Netzwerke. Dafür ist die DATEV E-Rechnungsplattform an das bewährte TRAFFIQX®-Netzwerk mit inzwischen rund 150.000 Nutzern wie auch an das etablierte PEPPOL-Netzwerk angebunden. Der Versand über diese Netzwerke aus rechnungsschreibenden DATEV-Lösungen heraus ist immer kostenfrei möglich.

Die im integrierten E-Rechnungspostfach eingehenden E-Rechnungen werden auf Viren überprüft und im Hinblick auf Normkonformität validiert. Darüber hinaus wird über die DATEV E-Rechnungsplattform das von der Finanzverwaltung geplante Meldeverfahren zur Umsatzsteuerbetrugsbekämpfung (Tax-Reporting) komfortabel umgesetzt werden können. ○

Länger kostenfrei

Die Leistungen der DATEV E-Rechnungsplattform bleiben bis zum 30. Juni 2026 kostenfrei nutzbar. Die Preise, die danach zum Tragen kommen, wurden erneut angepasst.

Text: Benedikt Leder

Kanzleien und Unternehmen möchte DATEV frühzeitig an die zukunftsweisende Nutzung der E-Rechnung in der DATEV E-Rechnungsplattform herantreten. Damit sie sich damit vertraut machen können, ohne dafür Investitionen zu tätigen, starteten das E-Rechnungspostfach und die DATEV E-Rechnungsschreibung dort zunächst ohne Bepreisung. Den Zeitraum dieser Preisaussetzung hat DATEV im Mai noch einmal um ein gutes Jahr verlängert. So bleiben die Anwendungen nun bis zum 30. Juni 2026 kostenfrei.

Das Preiskonzept für die Zeit danach hat DATEV ebenfalls überarbeitet und vereinfacht. Die wichtigste Neuerung ist hierbei, dass für den Empfang von

Rechnungen über das E-Rechnungspostfach unabhängig vom Übertragungsweg dauerhaft keine Kosten anfallen werden. Auch der Rechnungsversand über das Postfach, der aus Rechnungsschreibungslösungen von DATEV (Eigenorganisation, Kanzleimanagement basis, Auftragswesen next, Mittelstand, E-Rechnungsschreibung) heraus initiiert wird, bleibt kostenfrei.

Werden Rechnungen aus Systemen anderer Hersteller über das Postfach versendet, berechnet DATEV ab Juli 2026 dafür 0,50 Euro je Ausgangsrechnung. Die anfallende Gebühr wird dann jeweils monatlich fällig. Die Summe errechnet sich ausschließlich aus dem Nutzungsvolumen – es gibt keinerlei Einrichtungs-



Wichtige Stütze in schwierigen Zeiten

Wenn die Wirtschaft schwächelt und die politische Unsicherheit wächst, zeigt sich, welche Unternehmensformen krisenfest sind. Die Genossenschaften gehören dazu, weil sie statt auf kurzfristige Rendite auf das langfristige Miteinander setzen.

Text: Sarah Benecke

Heute Morgen haben Sie vielleicht Geld bei der Volksbank abgehoben. Jetzt arbeiten Sie in der Kanzlei mit DATEV-Software. Und auf dem Weg nach Hause fahren Sie noch schnell beim örtlichen Edeka oder Rewe vorbei. Drei völlig verschiedene Tätigkeiten – die allerdings eines gemeinsam haben: Bei jeder waren Sie mit einer Genossenschaft in Kontakt.

Mehr als 7000 Genossenschaften mit 23,5 Millionen Mitgliedern gibt es in Deutschland, zusammen beschäftigen sie rund eine Million Mitarbeiter. Seit ihrer Entstehung im 19. Jahrhundert spielen sie eine wichtige wirtschaftliche Rolle, die jedoch oft unterschätzt wird, weil viele gar nicht wissen, hinter welchen bekannten Marken Genossenschaften stehen. So wird die Hälfte der landwirtschaftlichen Warenströme über genossenschaftliche

Unternehmen abgewickelt, Molkereigenossenschaften verarbeiten 60 Prozent der jährlichen Milchmenge, Wohnungsbaugenossenschaften verwalten etwa 2,2 Millionen Wohnungen in Deutschland.

Es gibt sie in nahezu allen Branchen, in der Finanzwirtschaft, im Handel und natürlich – siehe DATEV – in der IT. Das zugrundeliegende Prinzip ist einfach: Dadurch, dass sich viele kleinere Unternehmen zusammenschließen, sind sie stärker – und können im Wettbewerb mit Konzernen mithalten. Viele Genossenschaften entstanden in ihrer jeweiligen Zeit, um Herausforderungen zu begegnen, denen ein einzelner Unternehmer nicht gewachsen war. So führte die Landwirtschaftskrise um 1880 zur Gründung zahlreicher Agrargenossenschaften, die Energiewende ließ in den vergangenen zwei Jahrzehnten Tausende von Energiegenossenschaften entstehen. DATEV wurde vor fast 60 Jahren gegründet, weil ein Steuerberater allein sich keinen teuren Großrechner hätte leisten können. „Genauso wenig könnte eine Kanzlei heute die rasant fortschreitende Digitalisierung auf eigene Faust stemmen“, sagt DATEV-CEO Prof. Dr. Robert Mayr. „Technologischer Wandel braucht – wie jede große Transformation – außerdem mehr als monetäre Investitionen: Er braucht Vertrauen, Austausch und gemeinsame Ziele. Genau dafür ist das Genossenschaftsmodell ideal.“

Besonders in schwierigen Zeiten gelten Genossenschaften als vertrauenswürdig, erklärt der Historiker Reinhard Heydenreuter. Das liege vor allem daran, dass die handelnden Akteure vor Ort seien. „Das schafft Verständnis und unterscheidet sie von anderen Institutionen, die etwa ihren Sitz in der Karibik haben, um Steuern zu sparen“, sagte er im Interview mit dem bayerischen Genossenschaftsblatt *Profil*. In Krisen seien Genossenschaften für die Leute in ihrer Region da und stellten deren Versorgung sicher – sei es mit Krediten, Lebensmitteln oder anderen Produkten. „Das zeigt: Es ist sinnvoll, auf langfristige Beziehungen zu setzen, statt in der Hoffnung auf ‚Schnäppchen‘ Wettbewerber gegeneinander auszuspielen.“

Tatsächlich haben sich Genossenschaften in der Vergangenheit als vergleichsweise krisenfest erwiesen. Dafür spricht auch ihre sehr niedrige Insolvenzquote von durchschnittlich 0,5 Prozent – bei GmbHs sind es etwa 1,5 bis 2,0 Prozent. Während große, börsennotierte Banken zum Beispiel in der Finanzkrise von 2008 in Schieflage gerieten, blieben viele Genossenschaftsbanken stabil. Sie hatten – von Ausnahmen abgesehen – kaum spekulative Derivategeschäfte gemacht, sondern sich

2,2

Millionen Wohnungen in Deutschland werden von Genossenschaften verwaltet, europaweit sind es mehr als 25 Millionen Wohnungen.

auf ihr lokales Kreditgeschäft konzentriert. Die bayerischen Volks- und Raiffeisenbanken etwa konnten ihre Kreditvergabe sogar ausweiten und neue Kunden gewinnen. Ganz ohne Staatshilfe. So waren sie in wirtschaftlich schwierigen Zeiten eine wichtige Stütze für den Mittelstand.

Genossenschaften vereinen wirtschaftliche Effizienz und gesellschaftliche Verantwortung. Deswegen sehen Experten wie Prof. Dr. Thorsten Wiesel, Direktor des Instituts für Genossenschaftswesen Münster, sie als eine wichtige Antwort auf die Herausforderungen unserer Zeit. Dass die Vereinten Nationen 2025 zum Internationalen Jahr der Genossenschaften ausgerufen haben, zeigt: Das Modell ist aktueller denn je. ○

Demokratisch, solidarisch, nachhaltig

Warum Genossenschaften so stabil und krisenfest sind – und besonders in wirtschaftlich schwierigen Zeiten resilienter als andere Unternehmensformen.

■ Mitgliederorientierung

Genossenschaften werden von ihren Mitgliedern getragen. Alle wirtschaftlichen Entscheidungen dienen deren langfristigem Nutzen, nicht kurzfristigen Renditezielen – eine gute Voraussetzung für solide Finanzen.

■ Demokratische Mitbestimmung

Jedes Genossenschaftsmitglied hat ein Mitsprache- und Stimmrecht, es gibt keine beherrschenden Gesellschafter. Das sorgt für Transparenz, Fairness und Vertrauen, insbesondere in Krisenzeiten.

■ Regionale Verankerung

Durch die Nähe zu ihren Mitgliedern haben Genossenschaften ein hohes Verständnis lokaler Märkte und können sich schnell an Veränderungen anpassen. Dies stärkt die Resilienz des Unternehmens.

■ Solidarische Finanzierung

Das Eigenkapital von Genossenschaften besteht in der Regel aus Mitgliedsbeiträgen sowie selbst erwirtschaftetem Vermögen. Der Einfluss risikoorientierter (Finanz-) Investoren ist ausgeschlossen.

■ Langfristige Beziehungen

Genossenschaften bestehen oft über Generationen hinweg, was zu stabilen Kunden- und Lieferantenbeziehungen führt. Dies trägt zur Stabilität und Verlässlichkeit bei.

■ Unabhängigkeit vom Kapitalmarkt

Anders als börsennotierte Unternehmen unterliegen Genossenschaften nicht den Gesetzen des Kapitalmarkts. Es gibt daher keine Schwankungen des Unternehmenswerts aufgrund von Aktienkursveränderungen. Auch können Genossenschaften nicht von anderen Firmen übernommen werden.



Harte Schale, weiche Steuer: Die italienische Regierung plant, die Steuern auf Austern zu senken.

MARITIME MEHRWERTSTEUERSENKUNG

Mit voller Härte

In Italien könnte bald gelten: Härte zahlt sich. Und Robustheit wird belohnt. Die Regierung plant, die Mehrwertsteuer auf Austern von 22 auf zehn Prozent zu senken. Nicht etwa, weil man die teure Delikatesse plötzlich für ein mediterranes Grundnahrungsmittel hält, sondern weil die Austern der Blaukrabbe trotzen. Diese invasive Art stammt ursprünglich aus Amerika, fühlt sich aber seit Kurzem im Mittelmeer und besonders in der nördlichen Adria pudelwohl. Dort knackt sie sich durch die Muschelzuchtanlagen, hinterlässt leere Schalen und schlechte Stimmung bei den Züchtern.

Nur die Auster bleibt standhaft und trotzt den Invasoren. Hartschalig, unbeeindruckt – und bald vielleicht auch steuerbegünstigt. Ein klares Signal der italienischen Regierung: Wer dem Fressfeind die kalte Schale zeigt, wird entlastet. Bei Pasta, Pizza und Pesce ändert sich steuerlich nichts – es sei denn, die Blaukrabbe setzt eines Tages womöglich noch den Trüffel auf ihre Speisekarte. Dann dürfte auch hier die fiskalische Förderung greifen. Und wenn die Krabbe erst einmal Trüffel frisst, kommt sicher auch bald die staatliche Schützenhilfe für Spaghetti al Tartufo – wegen der gesundheitsfördernden Antioxidantien, natürlich.

IMPRESSUM

Herausgeber

DATEV eG,
Paumgartnerstraße 6–14,
90429 Nürnberg

Verantwortlich:

Simone Wastl

Chefredakteurin:

Kerstin Putschke,
Tel.: +49 911 319-53140,

E-Mail: magazin@datev.de

Stellv. Chefredakteurin:

Kathrin Ritter

Redaktion

Robert Brütting (RA),
Sarah Benecke, Constanze
Elter, Carsten Fleckenstein,
Benedikt Leder, Markus Riedl,
Ann-Kristin Schwab, Carsten
Seebass

Verlag

Axel Springer Corporate
Solutions GmbH & Co. KG,
Axel-Springer-Straße 65,
10969 Berlin

Verlagsleitung: Ulf Reimer

Art Direction:

Thomas Schrimpf

Bildredaktion: Anna Bianchi

Chef vom Dienst:

Dominik Arndt (fr)

Herstellung: Silvio Schneider

Geschäftsführung:

Frank Parlow, Lutz Thalmann

E-Mail: datev-magazin@axelspringer.de

Druck

DATEV Digital & Print

Solution Center,
Sigmundstraße 172,
90431 Nürnberg

Das DATEV magazin erscheint monatlich in einer Druckauflage von 43.500 Exemplaren. Namentlich gekennzeichnete Veröffentlichungen geben in erster Linie die Auffassung des Autors wieder. Alle Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte sind vorbehalten.



Update

WAS SIE NICHT
VERPASSEN SOLLTEN



DATEV-Marktplatz Expo

Am 11. November 2025 findet die nächste virtuelle DATEV-Marktplatz Expo statt. Die Veranstaltung bietet Steuerberatungskanzleien und Unternehmen die Möglichkeit, sich über mehr als 70 Softwarelösungen von DATEV-Marktplatz Partnern zu informieren. Im Mittelpunkt steht dabei das Zusammenspiel mit DATEV-Software.

→ www.datev.de/shop/78344

Termine und Tagungen

25. September

DATEV-Info online

Auf dem DATEV-Marktplatz gibt es mehr als 230 Softwarelösungen von DATEV-Marktplatz Partnern für verschiedenste Anforderungen. Technisch geprüfte Schnittstellen ermöglichen einen optimalen und effizienten Datentransfer aus der Partnersoftware in die DATEV-Systeme. Auf dieser Veranstaltung lernen Sie den DATEV-Marktplatz kennen und erfahren, wie Sie von DATEV-Marktplatz Partnern profitieren können.

→ www.datev.de/shop/78258

26. September

DATEV KanzleiCamp

Der Schwerpunkt dieser Veranstaltung liegt auf aktuellen Herausforderungen im Kanzlei-Ökosystem. Das Programm und die Themen geben Sie vor. Die Teilnahme ist vor Ort in Nürnberg, in einer Niederlassung oder online möglich.

→ www.datev.de/shop/77419

28. Oktober

DATEV Sneak-Preview

In kurzen Sessions erfahren Sie auf dieser Veranstaltung von unseren Produktverantwortlichen gemeinsam mit Experten aus dem Außendienst, was in der Produktentwicklung passiert und welche Konzepte und Lösungen umgesetzt werden.

→ www.datev.de/shop/78269

Die nächste Ausgabe erscheint am 29. August 2025

Verpassen Sie nie mehr eine Ausgabe, und abonnieren Sie das DATEV magazin sowie den DATEV magazin Newsletter unter go.datev.de/magazin oder über den QR-Code.





Ihre Kanzlei ist schon fit für die E-Rechnung? Vorbildlich!

Falls nicht, dann verlieren Sie keine Zeit und beginnen Sie mit der Umsetzung. Mit DATEV können Sie direkt starten und Ihre Prozesse digitalisieren: mit leistungsstarker Software, umfassenden Unterstützungsangeboten – und einer E-Rechnungsplattform, die sicheren und standardisierten Austausch über TRAFFIQX® und Peppol bietet.



Sie möchten jetzt starten? Dann informieren Sie sich unter go.datev.de/e-rechnung.

