

Auf ins Geflecht!

Für manche ist Networking schon gängige Praxis, andere zögern noch. Eine gute Kontaktpflege hilft, die Kanzlei zu stärken. → 10

Gepflegte Beziehungen

Wie DATEV beim Netzwerken hilft, erläutert Vorständin Julia Bangerth. → 22

Gefährdete Mediziner

Die Abrechnungsprüfung bei Arztpraxen ist eine Chance für Steuerberater. → 26

Total digital

Nahezu alle Deutschen sind heute online aktiv, vor allem für Jüngere ist eine Welt ohne Internet nicht vorstellbar. Aktuelle Daten zeigen, wer welche Medien nutzt – und wo Steuerberater digital Flagge zeigen sollten.

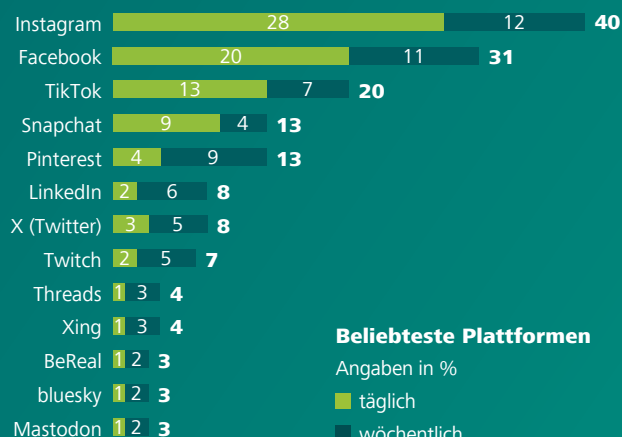
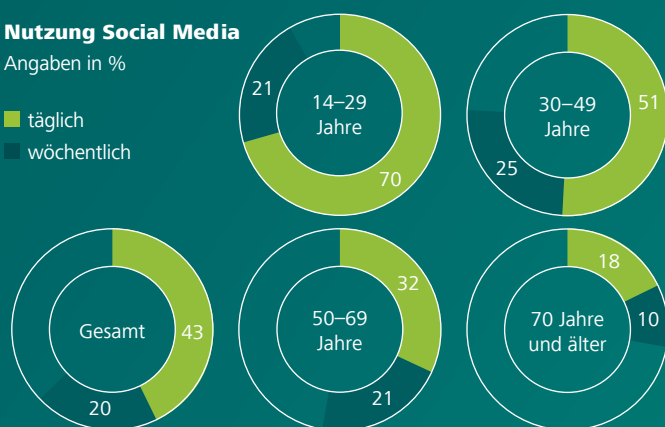
Instagram führt in Deutschland

Die beliebtesten Social-Media-Angebote und wer sie nutzt

Nutzung Social Media

Angaben in %

■ täglich
■ wöchentlich



Beliebteste Plattformen

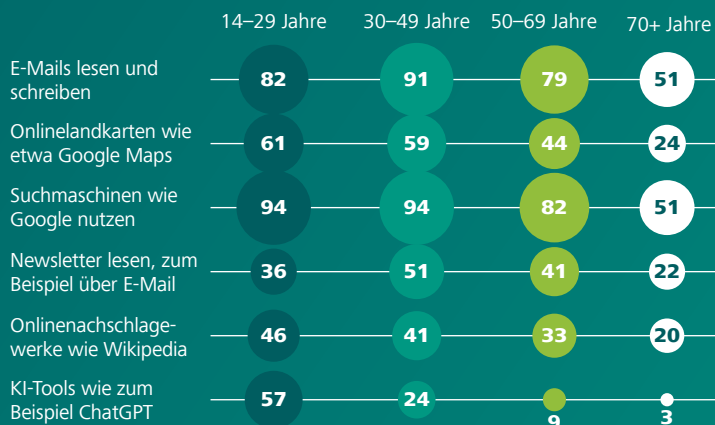
Angaben in %

■ täglich
■ wöchentlich

Medienstudie 2025 ARD/ZDF; Grundgesamtheit: Deutschsprachige Wohnbevölkerung ab 14 Jahren, 2.512 Befragte

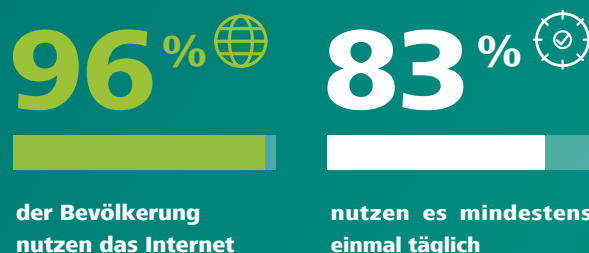
Künstliche Intelligenz bereits Standard für die Jüngeren

Nutzung digitaler Medien mindestens einmal pro Woche, Angaben in %



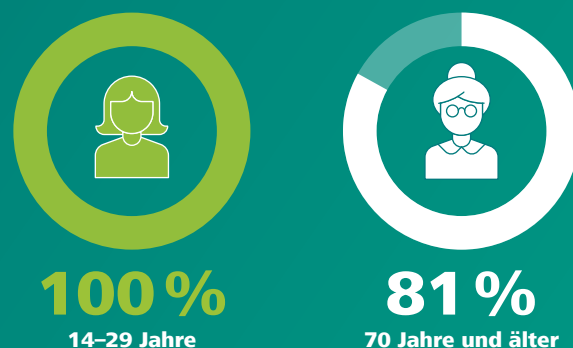
Die Nation ist online

Internetnutzung in Deutschland, Angaben in %



Mehrheit der Senioren ist im Netz

Internetnutzung der Generationen im Vergleich



Online First

Wie Kanzleien neue Mitarbeiter suchen, Angaben in %



Bundessteuerberaterkammer; Stax 2024

Medienstudie 2025 ARD/ZDF



Liebe Leserinnen und Leser,

Netzwerke begleiten uns jeden Tag. Im privaten Umfeld entstehen sie oft nebenbei, zum Beispiel im Sportverein oder im Ehrenamt. Im beruflichen Kontext hilft der aktive Austausch, um neue Perspektiven zu gewinnen. Netzwerke können dabei zwischen Kollegen entstehen, über Fachgebiete hinweg oder im Austausch mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern anderer Firmen.

Manche suchen den regelmäßigen fachlichen Dialog, andere schätzen den persönlichen Austausch oder nutzen Netzwerke, um gemeinsam Projekte voranzubringen. Den einen richtigen Weg gibt es nicht, jeder netzwerkt anders.

In dieser Ausgabe gibt eine Steuerberaterin Einblicke, wie gut funktionierende Vernetzung in einer Großkanzlei aussehen kann. Außerdem erklärt DATEV-Vorstandsmitglied Julia Bangerth im Interview, wie Netzwerken gelingt: Der Fokus auf konkrete Themen gehört ebenso dazu wie eine Grundhaltung, die vom Interesse an Menschen und ihren Erfahrungen geprägt ist.

Netzwerken ist deshalb weit mehr als nur das Sammeln neuer Kontakte. Wer den Austausch pflegt, schafft die Grundlage für neue Impulse – fachlich ebenso wie persönlich.

**VIEL SPASS BEIM LESEN
WÜNSCHT IHNEN**

KATHRIN RITTER

Chefredakteurin DATEV magazin

FOLGEN SIE UNS



In dieser Ausgabe



Perspektiven

Die Reformen der Regierung sind wichtig, so DATEV-CEO Prof. Dr. Robert Mayr. Noch wichtiger ist, was bei den Firmen ankommt. → Seite 8

FOKUS

- 10 Zusammenarbeit**
Warum Netzwerke für Steuerkanzleien unerlässlich sind.
- 15 Zeitsprung**
Historische Vorbilder, moderne Prinzipien.
- 17 Zusatznutzen**
Warum die MyDATEV App ein Beispiel für gutes Miteinander ist.
- 18 Porträt**
Eine Kanzlei aus Hannover zeigt, wie standortübergreifende Kooperation gelingt.
- 20 Angebote**
Welche Netzwerke DATEV für die Mitglieder bereitstellt.
- 22 Interview**
DATEV-Vorständin Julia Bangerth erklärt, was gute Verbindungen ausmacht.
- 25 Typologie**
Welche Art von Netzwerker sind Sie?

PRAXIS

- 26 Plausibilitätsprüfung**
Warum erfolgreichen Ärzten Honorarrückforderungen drohen.



10



22

28



KI GENERIERT



FOTOS: DANIEL TKATSCHE, ANNE-SOPHIE STOLZ, HENDRIK SCHMAHL; ILLUSTRATIONEN: CHATGPT, MINA KIM

- 28 Finanzverfahren**
Wie man sich gegen Endlosprozesse wehrt.
- 30 Data Act**
Auf Steuerkanzleien kommt Arbeit zu.
- 32 Schenkungen**
Wie gute Planung Vermögen schützt.

DATEV

- 33 Jahresabschlüsse**
Gedruckte Exemplare veredeln das Image.
- 34 Einer von uns**
Wo die Lohnbuchhaltung Chefsache ist.
- 37 Kolumne**
KI kann nicht alles, schreibt CMO Dr. Markus Algrer.

STANDARDS

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

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. Mehr dazu finden Sie auf unserer Website.



→ go.datev.de/praxis

Experten in dieser Ausgabe:



Hans Georg Wolff

Laut zu sein hilft eher nicht, wo es um Vertrauen geht, sagt der Professor für Wirtschaftspsychologie: → **Seite 10**



Dajana Schmitz

Funktionierende Netzwerke bringen Wettbewerbsvorteile, weiß die Geschäftsführerin der wetreu KG: → **Seite 18**



Dominik van Kranenbrock

Der Fachanwalt für Medizinrecht hat ein paar Tipps für Kanzleien, die erfolgreiche Ärzte betreuen: → **Seite 26**



Konstantin Weber

Wie stockende Finanzgerichtsverfahren in Fahrt kommen, erklärt der Fachanwalt für Steuerrecht: → **Seite 28**



34

Register

WISSEN, WAS
WICHTIG WIRD

Fakten für Fachleute



Neue EU-Richtlinie zu Umweltaussagen

Ab 27. September gilt die EmpCo-Richtlinie zum Schutz vor irreführenden Umwelt- und Nachhaltigkeitsaussagen, was Unternehmen wie auch Kanzleien unter Handlungsdruck setzt. Mehr dazu lesen Sie in der Novemberausgabe.



Alles Wichtige zum Stiftungsrecht

Nach der Reform des Stiftungsrechts hat sich die neue Rechtslage in der Praxis etabliert. Das Buch hilft Ihnen, die aktuellen Anforderungen einzuordnen und sicher umzusetzen.

→ datev.de/shop/34200



E-Rechnungen korrekt und sicher schreiben

Das Buch fasst alle Fakten zur E-Rechnung kompakt zusammen und behandelt auch Sonderfälle wie Auslandsrechnungen oder Regeln für Kleinunternehmer sowie den Vorsteuerabzug.

→ datev.de/shop/35892



STELLENBÖRSE

Die Talente von morgen für Ihre Kanzlei begeistern

Sie sind auf der Suche nach motivierten Praktikantinnen und Praktikanten oder engagierten Werkstudierenden? Dann nutzen Sie unsere zentrale Stellenbörse! Dort haben Sie die Möglichkeit, Ihre offenen Positionen unkompliziert und kostenfrei zu veröffentlichen. Ihre Stellenangebote werden gezielt an unsere Partnerhochschulen sowie direkt an Studierende kommuniziert – so erhöhen Sie die Sichtbarkeit Ihrer Kanzlei und erreichen zielgenau die Talente von morgen. Nutzen Sie diese Chance, und tragen Sie Ihre offenen Stellen noch heute ein.

→ www.initiative-gemeinsam-handeln.de/stellenboerse



Blick in die DATEV KI-Werkstatt

Ab sofort erhalten Sie auf diesen Seiten regelmäßig Informationen über Prototypen von KI-Assistenten und spannende Anwendungsfälle in der DATEV KI-Werkstatt. Kennen Sie schon den Qualifizierungsassistenten Future Skills? Er zeigt, wie KI Sie dabei unterstützt, Qualifikationen und Entwicklungsziele zu analysieren. Außerdem hilft er, Kompetenzlücken zu erkennen und passende Weiterbildungsangebote zu empfehlen. So erhalten Sie individuelle und zielgerichtete Lernpfade für die Weiterentwicklung Ihrer Mitarbeiter.

→ go.datev.de/ki-werkstatt



E-RECHNUNG

Cashflow sichern

Fehlerhafte E-Rechnungen können Zahlungen verzögern und die Liquidität Ihrer Mandanten belasten. Eine hohe Datenqualität und reibungslose Prozesse sind entscheidend. Erfahren Sie mehr darüber, wie Sie Ihre Mandanten dabei unterstützen, dass ihre Rechnungen schneller und sicherer bezahlt werden.

→ go.datev.de/cashflow-sichern

SPEKTRUM MITTELSTAND

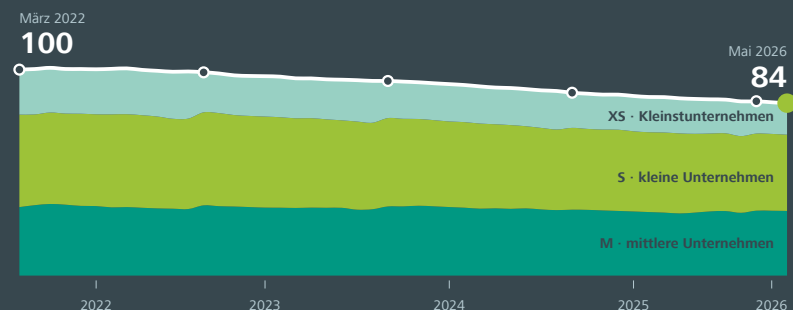
Weniger Chancen für den Fachkräftenachwuchs

Kleine und mittlere Unternehmen passen ihre Beschäftigung an die wirtschaftliche Lage an. Das zeigt das aktuelle DATEV Spotlight 3/2026. Besonders deutlich wird dies bei Werkstudierenden, deren Zahl seit 2022 spürbar gesunken ist – von Kleinunternehmen (XS) über kleine Firmen (S) bis zu den mittleren (M). Die Tätigkeit als Werkstudierende gilt als wichtige Brücke zwischen Studium und Berufseinstieg. Ihr Rückgang ist daher mehr als nur ein konjunkturelles Phänomen. Er zeigt, dass Unternehmen bei wirtschaftlicher Unsicherheit zunächst jene Beschäftigungsformen anpassen, die besonders flexibel sind. Gleichzeitig verschlechtern sich damit die Chancen junger Fachkräfte, in den Arbeitsmarkt einzusteigen.

Die Daten des DATEV Mittelstandsindex verdeutlichen zudem, dass sich die Beschäftigungsstruktur insgesamt verändert. Flexible Beschäftigungsformen gewinnen gegenüber sozialversicherungspflichtigen an Bedeutung. Doch auch die geringfügige Beschäftigung hat nach den Reformimpulsen der vergangenen Jahre zuletzt an Dynamik verloren und trägt inzwischen selbst zum Beschäftigungsrückgang bei. Für Steuerberaterinnen und Steuerberater lohnt sich daher ein genauer Blick auf die Entwicklung der Werkstudierenden. Da die Belastbarkeit des Minijobmodells angesichts steigender Lohnkosten und Gesetzesänderungen zunehmend diskutiert wird, könnten Minijobs wieder stärker als flexible Beschäftigungsform und als Instrument zur Fachkräftesicherung in den Fokus rücken.

Entwicklung der Beschäftigung von Werkstudierenden

Gesamtindex · 2022 = 100 · März 2022 bis Mai 2026 · saison- und kalenderbereinigt



Der Gesamtindex sinkt – alle drei Größenklassen tragen zur Entwicklung bei.

→ go.datev.de/economics → go.datev.de/spotlights

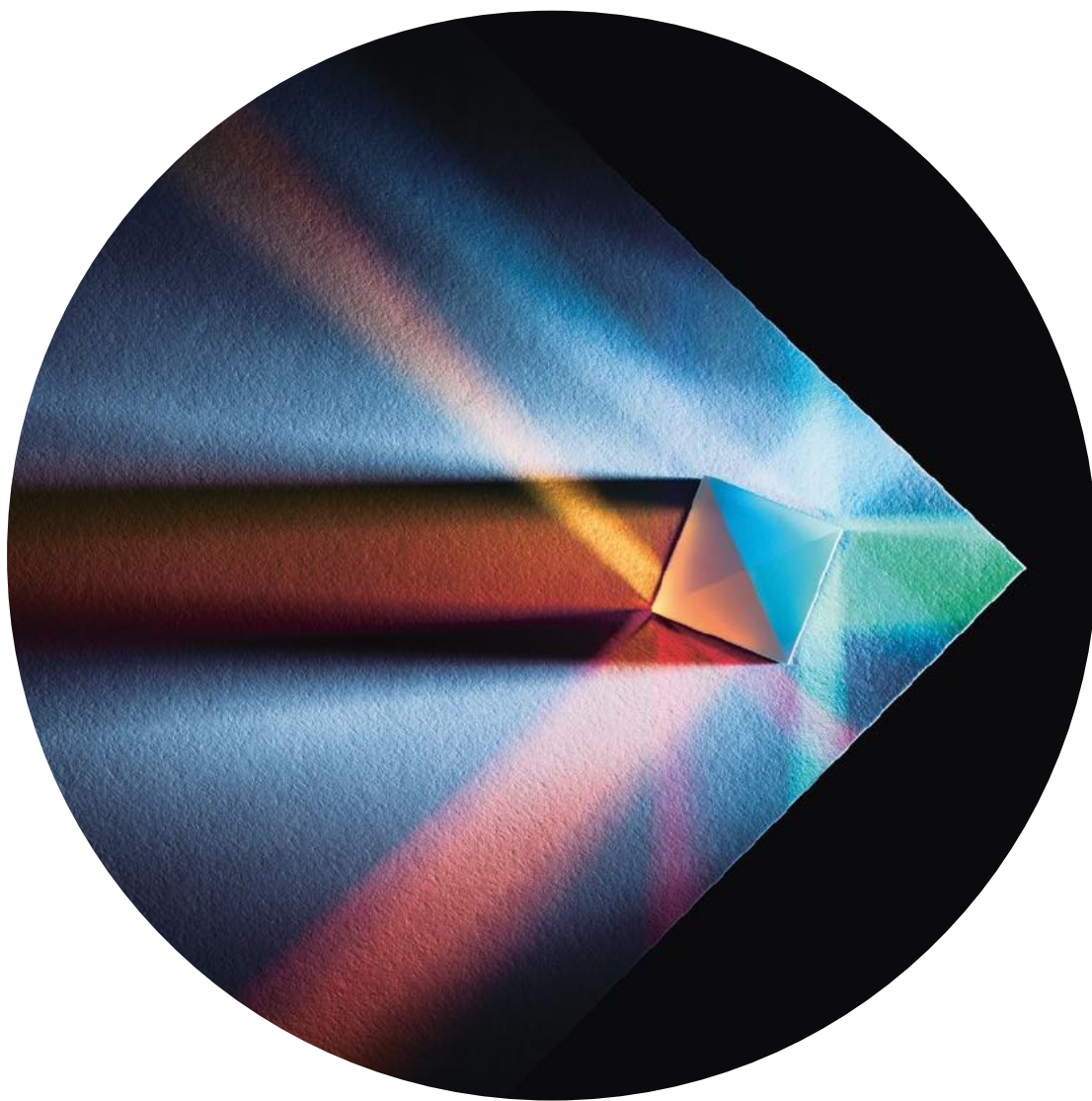
© Copyright Quelle: DATEV Mittelstandsindex · Vollzeitäquivalente (VZÄ)



Aktuelle Daten und Zahlen, auch nach IHK-Regionen im geschützten Mitgliederbereich, finden Sie unter: → mittelstandsindex.datev.de

„Reformen brauchen Tempo“

Nach Jahren voller Krisen, Bürokratie und Unsicherheit gibt es wieder Bewegung in der Wirtschafts- und Europapolitik. Das ist ein wichtiges Signal. Entscheidend ist aber nicht, was angekündigt wird, sondern was tatsächlich bei den Unternehmen ankommt.



Vor einigen Wochen sprach ich mit einem mittelständischen Unternehmer. Er sagte einen Satz, der mir im Gedächtnis geblieben ist: „Reformpakete habe ich schon viele erlebt. Ich wünsche mir einfach, dass diesmal etwas davon in meinem Betrieb ankommt.“ Ich glaube, damit spricht er vielen Unternehmerinnen und Unternehmern aus der Seele. Denn genau darum geht es: Der deutsche Mittelstand braucht keine immer neuen Überschriften. Er braucht Verlässlichkeit. Er braucht Rahmenbedingungen, die Investitionen erleichtern, Innovation ermöglichen und unternehmerische Energie freisetzen.

Die angekündigten Reformen weisen in vielen Bereichen in die richtige Richtung. Schnellere Abschreibungen schaffen Anreize für Investitionen. Weniger Berichtspflichten und einfachere Verwaltungsverfahren können Unternehmen spürbar entlasten. Auch die europäischen Initiativen, Nachhaltigkeitsvorgaben praxistauglicher zu gestalten und bürokratische Anforderungen zu reduzieren, sind wichtige Signale. Entscheidend ist aber, dass aus politischen Absichtserklärungen zügig gelebte Praxis wird. Der Erfolg der Reformen wird sich an einer einfachen Frage messen lassen: Spüren kleine und mittlere Unternehmen im Alltag tatsächlich eine Entlastung? Müssen sie weniger Zeit mit Formularen verbringen, und gewinnen sie stattdessen mehr Zeit für ihre Kunden, ihre Beschäftigten und neue Ideen?

Entscheidend ist die Umsetzung

Gerade wir Steuerberaterinnen und Steuerberater erleben täglich, wie viel Kraft bürokratische Prozesse kosten. Deshalb wissen wir auch, welches Potenzial in einer konsequenten Vereinfachung steckt. Digitalisierung ist kein Selbstzweck. Sie ist dann erfolgreich, wenn sie Abläufe einfacher macht, Zusammenarbeit verbessert und Freiräume für Beratung schafft. Genau darin liegt auch unsere gemeinsame Aufgabe.

Dabei dürfen wir eines nicht vergessen: Reformen entfalten ihre Wirkung nicht mit ihrer Verkündung, sondern erst mit ihrer Umsetzung. Und hier



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



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



kommt unserem Berufsstand eine besondere Rolle zu. Steuerberaterinnen und Steuerberater begleiten Unternehmen dabei, neue Regelungen einzuordnen, Chancen zu erkennen und Veränderungen sicher in die betriebliche Praxis zu überführen. Sie sind damit weit mehr als nur Begleiter steuerlicher Pflichten. Sie sind die Transformationspartner des Mittelstands.

Von der Bürde zum Standortvorteil

Ein weiterer Aspekt ist mir besonders wichtig: Viele der aktuellen Vorhaben entstehen nicht nur in Berlin, sondern auch in Brüssel. Europa wird häufig mit zusätzlicher Regulierung verbunden. Umso erfreulicher ist es, dass inzwischen auch dort die Erkenntnis wächst, dass Wettbewerbsfähigkeit und Bürokratieabbau zusammengehören. Wenn nationale und europäische Reformen künftig stärker ineinandergreifen und sich an der Realität kleiner und mittlerer Unternehmen orientieren, entsteht daraus ein echter Standortvorteil.

Ich wünsche mir, dass wir dieses Reformfenster jetzt entschlossen nutzen. Deutschland und Europa haben die Chance, den Mittelstand wieder stärker in den Mittelpunkt zu stellen. Dafür braucht es keine immer neuen Programme, sondern vor allem drei Dinge: niedrigere steuerliche Belastungen, einen konsequenten Abbau bürokratischer Hürden und den Mut, Unternehmerinnen und Unternehmer wieder machen zu lassen.

Der Mittelstand benötigt keine Sonderbehandlung. Er braucht verlässliche Rahmenbedingungen, Planungssicherheit und Vertrauen in seine Leistungsfähigkeit. Wenn uns das gelingt, profitieren nicht nur unsere Unternehmen. Dann stärken wir auch die Wettbewerbsfähigkeit unseres Wirtschaftsstandorts insgesamt. Und genau das sollte unser gemeinsames Ziel sein. ○

**Herzlich
Robert Mayr**

Nürnberg, im Juli 2026



Ein Netz für alle Fälle

Netzwerken ist weit mehr als Small Talk am Büfett. Es mehrt Fachwissen, schafft Vertrauen und hilft Mandaten elegant weiter. So wird es wesentlicher Teil professioneller Kanzleiarbeit.

Text: Carsten Fleckenstein





Die Idee: Entstehen soll ein Ort, an dem mehrere Betriebe zusammenarbeiten und gemeinsame Fortbildungen stattfinden können. Um den Campus zu realisieren, haben sich in Ostwestfalen drei Handwerksbetriebe zusammengeschlossen: eine Energieberatung, ein Malerhandwerk und eine Dachdeckerei. Das Grundstück ist gekauft. Was fehlt, ist die Finanzierung für den Bau.

Für Ralf Sommer wird daraus ein Fall für sein Netzwerk. Sommer ist Steuerberater und Kanzleiinhaber von OCTA Steuerberater, einer Bielefelder Kanzlei mit rund 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und weiteren Standorten in Paderborn und Rheda-Wiedenbrück. Die drei Handwerksbetriebe gehören zu seinen Mandanten.

Der Kontakt zur Bank entsteht im Umfeld von Arminia Bielefeld. Bei einem Sponsorenfrühstück sind auch Bankvertreter anwesend. Einer meldet sich später: Er habe Ideen, „wie man vielleicht für eure Kunden was machen könnte“, zitiert Sommer. Beim Mittagessen zeigt sich: Die Bank sucht Möglichkeiten, eigenkapitalersetzende Darlehen im Mittelstand zu platzieren.

Bald sitzen die Beteiligten an einem Tisch: drei Handwerksbetriebe mit Finanzierungsbedarf, eine Bank mit Interesse an Mittelstandsinvestitionen und Steuerberater Ralf Sommer, als Schnittstelle im Netzwerk. Sommer hätte den Fall auch klassisch angehen können: Unterlagen aufbereiten, Finanzierungsbedarf klären, Banken ansprechen, Angebote vergleichen. Er findet diesen Weg gleichwohl „viel mühseliger“ und führt noch einen Vorteil an: „Das macht Netzwerken aus: keine Nummer zu sein.“ Für Sommer ist Netzwerken Kanzleikompetenz: Indem es Mandanten schneller dorthin bringe, wo der nächste Schritt möglich werde. Ein gutes Netzwerk verbindet Menschen, Wissen und Gelegenheiten oft dort, wo es nicht sofort sichtbar ist: „Das hat jetzt nicht mir geholfen, sondern meinen Kunden.“

Wenn Wandel Vernetzung braucht

Mandate berühren heute oft mehrere Themen zugleich: Steuern, Finanzierung, Recht, Personal, Digitalisierung, IT – die Liste ist lang. Die Komplexität der Steuerberatung zeigt sich in zunehmender Regulatorik, fachlicher Spezialisierung, technologischem Wandel und dem anhaltenden Fachkräfteengpass. Überall können Netzwerke helfen, Wissen, Ressourcen oder Erfahrung außerhalb der eigenen Kanzlei zu finden.

Sommer bewegt sich dafür in mehreren Netzwerken parallel: im DATEV-Kollegenkreis, in

53.932

Steuerberatungskanzleien mit nur einem Standort gibt es in Deutschland (Stand Anfang 2026).

67

Prozent davon sind Einzelpraxen. Bei Fachthemen sind Netzwerke für sie besonders wichtig.

Quelle: BStBK, Berufstatistik 2025



PRAXISNAHES NETZWERK

Das Seminar für Kanzlei-Organisationsbeauftragte bietet erfahrenen DATEV-Nutzern Raum für aktuelle Kanzleithemen.
→ datev.de/shop/70160



Unternehmernetzwerken, im Sponsorenumfeld von Arminia Bielefeld und im Ehrenamt. Mal ist er Mitglied, mal Vortragender, mal Vermittler. Für Sommer greifen persönliche und digitale Verbindungen ineinander. Auch Kontakte nach München, Berlin oder Hamburg gehören dazu. Stehen digitale und physische Netzwerke gleichberechtigt nebeneinander? „Ja, absolut“, sagt er.

Was Sommer in der Praxis erlebt, beschreibt Johannes Glückler als zentrale Leistung von Netzwerken. „Innovation und neues Wissen entstehen meist in Interaktion“, sagt der Professor für Wirtschaftsgeographie, der an der Ludwig-Maximilians-Universität München zu Wissen, Netzwerken und Innovationsprozessen forscht. Menschen und Organisationen brächten unterschiedliche Erfahrungen und Erkenntnisse zusammen. Ihre Netzwerke seien wichtig, um zu begreifen, „wie man koordiniert, wie man innoviert und wie man überhaupt gemeinsam Probleme lösen kann.“



Für den Berufsstand der Steuerberater wird diese Stärke von Netzwerken relevant, wenn Wissen und Kompetenz auf viele Personen, Kanzleien und Strukturen verteilt sind. Anfang 2026 gab es 53.932 Steuerberaterkanzleien mit einem Standort. Etwa zwei Drittel davon waren Einzelpraxen. Zugleich weist die Bundessteuerberaterkammer (BStBK) nur wenige hoch spezialisierte Fachberater aus, etwa für internationales Steuerrecht oder Zölle und Verbrauchsteuern. Viele Kanzleien müssen daher bei Bedarf schnell die richtige Expertise finden. OCTA könne vieles im eigenen Haus abdecken, berichtet Sommer. Wenn etwa ein Erbschaftsteuerthema auftauche, gehe er zum Kollegen, der darauf spezialisiert sei; bei Umsatzsteuerfragen zur entsprechenden Spezialistin. Für kleinere Kanzleien seien Kollegennetzwerke und fachlicher Austausch umso wichtiger.

Glückler beschreibt das an einem Beispiel: Ein Kunde sucht einen Produktionsleiter. Sein »



”
Nur weil 120 Leute erstmals auf einem Netzwerktreffen waren, ist das noch lange kein Netzwerk.
 “

PROF. DR. JOHANNES GLÜCKLER

Professor für Wirtschaftsgeographie
 Ludwig-Maximilians-Universität München

vertrauter Berater kann diese Leistung nicht selbst erbringen, kennt aber eine Kollegin aus seinem Netzwerk, die auf Recruiting spezialisiert ist. Ihr könne der Kunde „blind vertrauen“. Der Berater müsse nicht alles selbst können oder wissen, halte aber die Beziehung zum Kunden stabil, indem er verlässliche Kompetenz einbinde.

Gerade Digitalisierung und KI zeigen, wie hilfreich Netzwerke sein können. Neue Werkzeuge kommen hinzu, neue Prozesse werfen neue Fragen auf: Welche Abläufe werden effizienter, wie bleibt eine Kanzlei zukunftsfähig? Im Mandantenumfeld ist dieser Wandel längst sichtbar: Laut Bitkom Cloud Report 2026 nutzen 86 Prozent der Unternehmen in Deutschland Clouddienste, die übrigen planen oder diskutieren den Einsatz. 42 Prozent nutzen heute KI-Dienste aus der Cloud; in fünf Jahren könnten es 69 Prozent sein. Die Fülle verfügbarer Informationen macht den Austausch mit anderen wertvoll. „Plötzlich kann ich im Prinzip alles haben und alles sehen. Aber meine Wahrnehmung bleibt das Nadelöhr“, sagt Glückler.

Besonders in technologischen Transformationsprozessen werde Erfahrung zur wertvollen Ressource. Für Sommer ist hier der Austausch mit anderen Steuerberatungskanzleien wichtig. Bei der Cloudtransformation von DATEV saßen „alle wieder in einem Boot, und keiner muss das Rad neu erfinden“. Im DATEV-Arbeitskreis gehe es daher um praktische Fragen: Wie wurde etwas gelöst? Wusste das schon jemand? Diese Art von Austausch mache die Veränderung greifbarer. Er reduziere Unsicherheit, weil die Erfahrung



Prof. Dr. Johannes Glückler forscht an der LMU München zu den Themen Wissen, Netzwerken und Innovationsprozesse.



Vernetzen Sie sich mit Prof. Dr. Johannes Glückler auf LinkedIn:



vertrauter Menschen helfe, „die gleichen Fehler nicht noch einmal zu machen“.

Auch der Fachkräftemangel bleibt für den Berufsstand prägend. Anfang 2026 waren bundesweit 17.081 Ausbildungsverhältnisse zum Steuerfachangestellten registriert, 1,3 Prozent weniger als im Vorjahr. Gleichzeitig lag das Durchschnittsalter der Berufsangehörigen bei 53,7 Jahren; gut ein Fünftel war sogar älter als 65 Jahre. Hier bieten Netzwerke Wissenstransfer, geteilte Lernkurven, Nachfolgekontakte und gemeinsame Sichtbarkeit, etwa in der Initiative „GEMEINSAM handeln!“ von der BStBK, dem Deutschen Steuerberaterverband (DStV) und DATEV, die Kanzleien bei der Gewinnung, Bindung und Entwicklung von Fachkräften unterstützt.

Beziehungen statt Kontakte

Ob ein Netzwerk tragfähig ist, entscheidet die Qualität der Beziehungen. Sie zeigt sich in gemeinsamer Erfahrung, eingespielter Zusammenarbeit und der Fähigkeit, einander einzuschätzen. Ein Bewusstsein dafür zu entwickeln, welchen Sinn die Beteiligung hat und ob man gemeinsame oder eigene Ziele verfolgt. Entscheidend ist dabei nicht, wie viele Kontaktpunkte ein Netzwerk hat, sondern ob dazwischen tragfähige Fäden für eine symbiotische Zusammenarbeit entstehen. „Nur weil 120 Leute erstmals auf einem Netzwerktreffen waren und hinterher nicht mehr wissen, wer wer ist, ist das noch lange kein Netzwerk“, sagt Glückler.

Hans-Georg Wolff, Professor für Organisations- und Wirtschaftspsychologie an der Universität zu Köln, nennt solche Verbindungen „schlafende Kontakte“. Sie sammeln sich oft bei digitalen Netzwerken wie LinkedIn oder Xing, entfalten aber keine Wirkung. Denn dafür braucht es Interaktion: nachfragen, vermitteln, Informationen austauschen, Kontakte nähren.

Wolff beschreibt den Aufbau von Netzwerkbeziehungen als langsamen Prozess: „Man fängt in der Regel klein an.“ Erst komme ein Tipp, später eine Anfrage, irgendwann ein Gefallen. So wachse Verlässlichkeit. Netzwerken sei deshalb auch eine Wette auf die Zukunft. Man baue Beziehungen auf, ohne sicher zu wissen, welche später tragen werden – oder, wie er sagt, „welches Pferd gewinnt“. Wer Mandanten an Kollegen, Banken oder Spezialisten verweist, nährt zudem mit jeder neuen Empfehlung auch die eigene Glaubwürdigkeit.

Der größte Irrtum über lebendiges Netzwerken sei, so Wolff, „ganz einfach gesagt: zu laut sein“. Netzwerken verlangt die Fähigkeit zuzuhören: Was braucht der andere, wo kann ich verbinden und welche Information könnte für jemanden »



Alte Netzwerke mit zeitlosen Prinzipien

Wer heute über Networking spricht, denkt an Businessplattformen und soziale Medien. Dabei wussten schon die frühen Kaufleute, dass wirtschaftlicher Erfolg auf belastbaren Beziehungen beruht. Drei Beispiele.

Text: Julia Wieland

Die Hanse verband vom 12. bis zum 17. Jahrhundert Kaufleute und Städte von Brügge bis Nowgorod zu einem Handelsnetzwerk, das auf klaren Regeln, gegenseitigem Schutz und Vertrauen beruhte. Mit den Schiffen und Handelsgütern zirkulierten auch Informationen über Preise, Märkte oder politische Entwicklungen. Und zwar schneller als außerhalb des Verbunds. Ein Vorteil in einer Zeit, zu der Nachrichten oft Wochen unterwegs waren.

Die Fugger knüpften im 15. Jahrhundert von Augsburg aus ein europaweites Netz von Niederlassungen und Korrespondenten. Wer früher wusste, wo sich Märkte veränderten oder Herrscher Finanzbedarf hatten, konnte schneller handeln. Information wurde zum strategischen Vermögenswert. Ihr Wissensvorsprung machte die Fugger zu wichtigen Finanzierungspartnern von Fürsten und Päpsten und begründete ihren wirtschaftlichen Erfolg.

Die Seidenstraße war nicht eine Straße, sondern ein Netz an Handelswegen, auf dem Waren, Wissen und ganze Kulturkreise von einem Ort zum anderen wanderten. Güter wie Seide, Gewürze, Papier oder Edelmetalle wurden dabei wie bei einer Staffel übergeben und gingen so durch die Hände dutzender Händler. Besonders wichtig waren daher die Knotenpunkte. Das Netzwerk funktionierte mehr als 1500 Jahre lang, bis ins 15. Jahrhundert.



„
**Ein gutes Netzwerk
basiert auf Vertrauen –
und dass man die
Richtigen gut kennt.**
“

HANS-GEORG WOLFF

Professor für Organisations- und Wirtschaftspsychologie an der Universität zu Köln.

wichtig sein, auch wenn er gerade nicht danach fragt? Steuerberater Sommer knüpft Netzwerke auch dort, wo Unternehmer über ihre eigenen Herausforderungen sprechen. In solchen Runden hört er frühzeitig, welche Themen Mandanten bewegen: Margendruck im Handwerk, Strukturwandel im Handel. Wichtig sei der veränderte Blickwinkel. „Wie ein Angler, der daran denkt, dass der Köder dem Fisch schmecken muss und nicht ihm selbst.“ Die Perspektive des Unternehmers hilft Sommer, ein Problem zu erkennen, bevor es im Jahresabschluss sichtbar wird. Und es hilft dem Unternehmer, weil er sich verstanden fühlt.

Besonders belastbar werden Beziehungen durch gemeinsames Arbeiten. Wer zusammen ein Problem löst, erlebt Tempo, Haltung und Verantwortungsgefühl des anderen. Wolff beschreibt den Effekt so: „Wenn Kooperation funktioniert, hat man danach das Wissen, die Überzeugung und auch die Erfahrung, dass man mit dieser Person gut Probleme lösen kann.“

Allerdings fällt Netzwerken nicht allen gleich leicht. „Die Hand schütteln, nett lächeln, guten Tag sagen, das sind Verhaltensweisen, die jede Person kann“, sagt Wolff. Über längere Zeit koste es aber gerade Introvertierte mehr mentale Kraft und erschöpfe sie eher. Entscheidend sei gleichwohl nicht die Persönlichkeit allein. Auch der Zugang bestimmt, ob Netzwerken funktioniert. Ähnlichkeit gilt als Türöffner: Menschen kommen leichter mit



86

Prozent der Unternehmen in Deutschland nutzen Clouddienste, die übrigen planen oder diskutieren dies.

42

Prozent der Unternehmen in Deutschland nutzen cloudbasierte KI-Dienste, Tendenz: stark steigend.

Quelle: Bitkom Cloud Report 2026

Personen ins Gespräch, in denen sie Gemeinsamkeiten erkennen. Zu beobachten ist auch, dass Geschlechter unterschiedliche Netzwerke besitzen. Wolff differenziert: Frauen netzwerken nicht unbedingt weniger als Männer, aber die Rendite innerhalb der eigenen Organisation sei oft geringer. Das sei kein abschließender Befund, aber ein Hinweis darauf, dass informelle Netzwerke bestehende Strukturen verstärken können, wenn Organisationen nicht darauf achten, wer Zugang zu ressourcenreichen Kontakten bekomme.

Vertrauen verlangt Verantwortung

„Ein gutes berufliches Netzwerk basiert auf Vertrauen“ und darauf, so Wolff, „dass man die richtigen Menschen gut kennt“. Gleichwohl setzen Berufsrecht und Verschwiegenheitspflicht dem vertrauensvollen Austausch klare Grenzen, gerade im steuerberatenden Beruf. Allgemeine Erfahrung



Unterschiedliche Ansichten: Frauen netzwerken nicht weniger als Männer, allerdings fällt die „Rendite“ innerhalb ihrer Organisation oft kleiner aus.

gen lassen sich teilen; Mandatsdetails verlangen Anonymisierung, Einwilligung oder eine klare rechtliche Grundlage. Sommer formuliert es deutlich: „Für die Aussagen, die ich meinem Kunden gegenüber vornehme, hafte ich immer. Punkt.“

Schon ein gemeinsamer Außenauftritt kann heikel werden. Wer kooperiert oder gemeinsam sichtbar wird, muss klar zeigen, wer rechtlich wofür steht. Das zeigt ein Urteil des Landgerichts Bremen aus dem Jahr 2022: Ein angestellter Rechtsanwalt war auf dem Briefbogen neben anderen Berufsträgern aufgeführt, ohne dass sein Status klar genug wurde. Das Gericht sah ihn als Scheinsozius an.

Nach außen braucht Netzwerken also Klarheit. Und nach innen stellt sich die Frage: Wie wird mit Wissen, Kontakten und Einfluss umgegangen? Glückler veranschaulicht das mit einer Anekdote aus einer Netzwerkanalyse: Ein CEO habe ihm gesagt, auf der zweiten Hierarchieebene habe man es mit „Ego-Shootern“ zu tun; Führungskräfte, bei denen Kontakte und Wissen zusammenliefen, ohne dass sie andere verbanden. Ein Geflecht trägt aber erst, wenn Wissen, Erfahrung und Verantwortung weiterfließen.

Zudem bleibt Netzwerken moralisch ambivalent. Wolff spricht von einem „G’schmäckle“, weil es auch eigene Interessen fördere. Das Prinzip der Reziprozität lasse sich neutral beschreiben – wie du mir, so ich dir – oder despektierlich als „Mafiaprinzip“ nach dem Motto „eine Hand wäscht die andere“. Problematisch werde es auch, wenn der Austausch einseitig wird und eine Seite das Gefühl bekomme, benutzt zu werden – ein giftiges, parasitäres Verhältnis.

Dieser Ambivalenz begegnet OCTA mit gemeinsamen Werten: Vertrauen, Verantwortung, Zuverlässigkeit, Respekt oder Loyalität sollen nach innen gelten und gegenüber Geschäftspartnern. Zugleich werden Entscheidungen dort getroffen, wo die Kompetenz liegt. Netzwerken ist damit nicht allein Sache des Inhabers. Wer bei OCTA das Netzwerken lebe? „Jeder und alle, die dazu Lust haben“, sagt Sommer.

Der Campus der drei Handwerksbetriebe ist damit noch nicht gebaut. Ob eine Finanzierung zustande kommt, wird sich zeigen. Doch schon der Weg dorthin signalisiert: Netzwerken hilft. Es verkürzt Wege, schafft Vertrauen und macht aus geschäftlichen Vorgängen „Menschen mit einem Gesicht und einem Unternehmen dahinter“. ○

Wie aus Ideen Lösungen werden

Netzwerke zeigen, wie wertvoll der Austausch unterschiedlicher Perspektiven ist. Wenn Menschen ihr Wissen und ihre Erfahrungen teilen, entstehen gemeinsam bessere Lösungen.

Text: Birgit Schnee

Manche Ideen kommen aus heiterem Himmel, andere entstehen im Gespräch. So oder so – einen Wert entfalten Ideen erst, wenn sie Realität werden. Dazu müssen Erfahrungen geteilt, Impulse aufgegriffen und gemeinsam weiterentwickelt werden. Und genau das leisten Netzwerke: Sie integrieren verschiedene Perspektiven, bündeln unterschiedliche Kompetenzen und sammeln Bedürfnisse oder Anforderungen. So kann aus dem Austausch ein konkreter Nutzen entstehen – in Form neuer Angebote, praxistauglicher Werkzeuge und Lösungen, die den Kanzleialltag spürbar erleichtern.

Ein Beispiel dafür ist die MyDATEV App. Während einer Pilotphase vor dem Marktstart wurde sie ausgewählten Kanzleien und ihren Mandanten zur Verfügung gestellt. Wie auch bei anderen DATEV-Produkten konnten so frühzeitig Erfahrungen aus der praktischen Nutzung gesammelt und Rückmeldungen aufgenommen werden. Diese Erkenntnisse lieferten wertvolle Impulse für die weitere Ausgestaltung der App.

Die MyDATEV App zeigt damit beispielhaft, welchen Beitrag der Austausch mit Anwenderinnen und Anwendern im Rahmen einer Pilotierung leisten kann. Im Onlinebeitrag (siehe Link unten) berichten ein Steuerberater und seine Mandantin, die die MyDATEV App während der Pilotphase erprobt haben, von ihren Erfahrungen und davon, wie sie die App in der Praxis erlebt haben.



Steuerberater und Mandantin über den Weg zur MyDATEV App. → go.datev.de/netzwerke-wirken



DIE KANZLEI

Die wetreu Steuerberatungsgesellschaft ist in neun Bundesländern vertreten. Die Bandbreite reicht von privaten, freiberuflichen und gewerblichen Mandaten bis zu Großbetrieben in der Agrarwirtschaft.



Beziehungspflege mit Format

In einer Großkanzlei wird Networking auch innerhalb der Firma wichtig. Als Geschäftsführerin der wetreu KG weiß Dajana Schmitz, was zu tun ist, damit Teams sich richtig gut vernetzen.

Text: Christian Gottwalt, Martina Mendel

Die meisten verbinden Networking mit dem Besuch von Tagungen, Konferenzen und Events sowie einem gelegentlichen Business Lunch. Schließlich geht es darum, neue Kunden zu gewinnen, potentielle Geschäftspartner kennenzulernen oder die Kanzlei bekannter zu machen. Wer so denkt, übersieht etwas: das Networking im eigenen Unternehmen.

„Ein funktionierendes internes Netzwerk ist für uns ein echter Wettbewerbsfaktor, fachlich und auch wirtschaftlich“, sagt Dajana Schmitz, Geschäftsführerin der Großkanzlei wetreu KG. Denn ein Team aus starken Partnern, das über Standorte und Fachgebiete hinweg harmoniert, verbessert die Qualität und produziert Sicherheit im gesamten Kanzleiverbund.

„**Netzwerke sind ein echter Wettbewerbsfaktor – fachlich und wirtschaftlich.**“

Dajana Schmitz leitet einen von 60 Standorten der Großkanzlei. Für eine Firma, in der 850 Personen weit verteilt arbeiten, ist ein funktionierendes internes Netzwerk essenziell, weshalb die wetreu vielfältige Netzwerke geschaffen hat.

Für Auszubildende beginnt das Networking mit einer einwöchigen Auftaktveranstaltung und der Integration ins bestehende Azubi-Netzwerk. Dajana Schmitz sieht in den jungen Leuten eine Bereicherung fürs Unternehmen: „Sie bringen neue Perspektiven ein, bewegen sich selbstverständlich in digitalen Umgebungen und können als Botschafter der Kanzlei nach außen wirken.“

Entscheidend sind geschützte Räume

Die tägliche Zusammenarbeit wird durch spezielle Austauschformate ergänzt, die bei wetreu Menschen mit ähnlichen Aufgaben und Interessen zusammenbringen: die Auszubildenden, aber auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Sekretariat oder die angehenden Steuerberater. Manche Gruppen begegnen sich remote, andere persönlich. Die einen runden ihr Programm mit einer Stadtführung ab, andere sehen sich regelmäßig zum Yoga. „Es sollen geschützte Räume entstehen, in denen Fragen gestellt, Fehler besprochen und Beziehungen aufgebaut werden können“, sagt Dajana Schmitz.

Auch die Führungskräfte, Geschäftsführer und Prokuristen treffen sich einmal im Jahr für zwei Tage an einem der Standorte. Die Tagung bietet Einblicke in andere Arbeitsweisen und lässt Raum für Zwischentöne und subtile Emotionen: „Viele werden dabei wieder daran erinnert, wie groß die wetreu ist“, sagt Dajana Schmitz, „und viele nehmen die gemeinsame Zeit als Ausdruck großer Wertschätzung wahr“.

Beim Sommerfest treffen sich standortübergreifend alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen. Sie können sich dort in lockerer Atmosphäre austauschen und zusammen feiern.

Für das Unternehmen sind gut gepflegte interne Netzwerke Gold wert, gerade bei komplexen

130

Jahre besteht die wetreu KG. Nachfolger finden sich bevorzugt in den eigenen Reihen, und Mandate werden oft über Generationen betreut.

60

Standorte gehören zur wetreu KG. Am Hauptsitz in Kiel betreibt sie ein eigenes Rechenzentrum.

850

Mitarbeiter sind in den einzelnen Gesellschaften tätig, manche von ihnen über Jahrzehnte.

Quelle: wetreu KG

Mandaten. Schließlich gibt es immer wieder Situationen, in denen der Austausch mit anderen zusätzliche Sicherheit schafft. Netzwerke helfen, Fehler zu vermeiden, indem sie eine Fehlerkultur befördern, in der Erfahrungen aus vielschichtigen rechtlich sensiblen Situationen oder beruflichen Grauzonen offen geteilt werden dürfen, damit andere daraus lernen können.

Dajana Schmitz hat selbst früh erfahren, dass gute Beziehungen auch wichtig für die persönliche Entwicklung sind. Erfahrene Kollegen haben sie über viele Jahre unterstützt und gefördert. Bis heute arbeitet sie mit einem persönlichen Führungskräfte-Coach zusammen, der ihr hilft, neue Perspektiven einzunehmen und eigene Denkmuster zu hinterfragen.

Mit guten Kontakten freigiebig sein

Ihr eigener Netzwerkstil lässt sich als strukturiert, authentisch und verbindlich beschreiben. Im Gespräch wirkt sie energiegeladen, umtriebig und offen. Eine Persönlichkeit, die gern mit Menschen zu tun hat. Dajana Schmitz geht gezielt auf andere zu und freut sich, wenn es persönlich oder fachlich gut passt. „Man muss schon bereit sein, sich zu öffnen“, sagt sie, „Kontakte entstehen nicht zufällig.“

Das gilt auch für die Kontakte nach außen. Besonders wichtig sind Dajana Schmitz der Verband und die Kammer, wo sie sich auf Landes- und Bundesebene engagiert, besonders für die berufsrechtliche Ausbildung. Oder beim Kolleg*innen-Forum der Steuerberaterkammer Niedersachsen. Auch beim DATEV Grünen Tisch trifft sie Kolleginnen und Kollegen aus anderen Kanzleien.

Viele Kanzleien stehen vor den gleichen Aufgaben: Digitalisierung, Fachkräftemangel, Employer Branding, Führung, Spezialisierung, Wissensmanagement und Regulatorik. „Wir sind eigentlich alle Verbündete. Wir haben alle ähnliche Probleme und Fragen“, sagt Dajana Schmitz. Trends zu spät zu erkennen, könne zu Fehlern führen. Deshalb brauche es mehr Austausch.

Und natürlich kann gute Netzwerkarbeit auch neue Kunden bringen. Dajana Schmitz empfiehlt dabei eine gewisse Uneigennützigkeit. Das Prinzip „Geben vor Nehmen“ ist für sie selbstverständlich. Dass so die Chance steigt, selbst von einer uneigennützigen Empfehlung zu profitieren, hat sie schon erfahren: Ein früherer Kollege hatte sie gebeten, das Mandat seines Freundes zu übernehmen, er wollte Berufliches und Privates nicht vermischen. So kam sie zu einem großen Mandat, das sonst für sie unerreichbar gewesen wäre. ○

Mehr als Visitenkarten sammeln

Erfahrungen austauschen, Herausforderungen diskutieren, bewährte Lösungen teilen: DATEV bietet seinen Mitgliedern vielfältige Möglichkeiten, Kontakte zu anderen Kanzleien zu knüpfen und Netzwerke zu bilden. Konkret und praxisnah. Ein Überblick über die wichtigsten Angebote.

Text: Julia Wieland

1

DATEV ARBEITSKREISE

Feste Gruppe, offener Austausch: In den DATEV Arbeitskreisen diskutieren Sie mit Berufskolleginnen und -kollegen aktuelle Strategie- und Managementthemen. Die geschützte Atmosphäre schafft Raum für ehrliche Einblicke, neue Perspektiven und konkrete Impulse für Ihre Kanzlei.

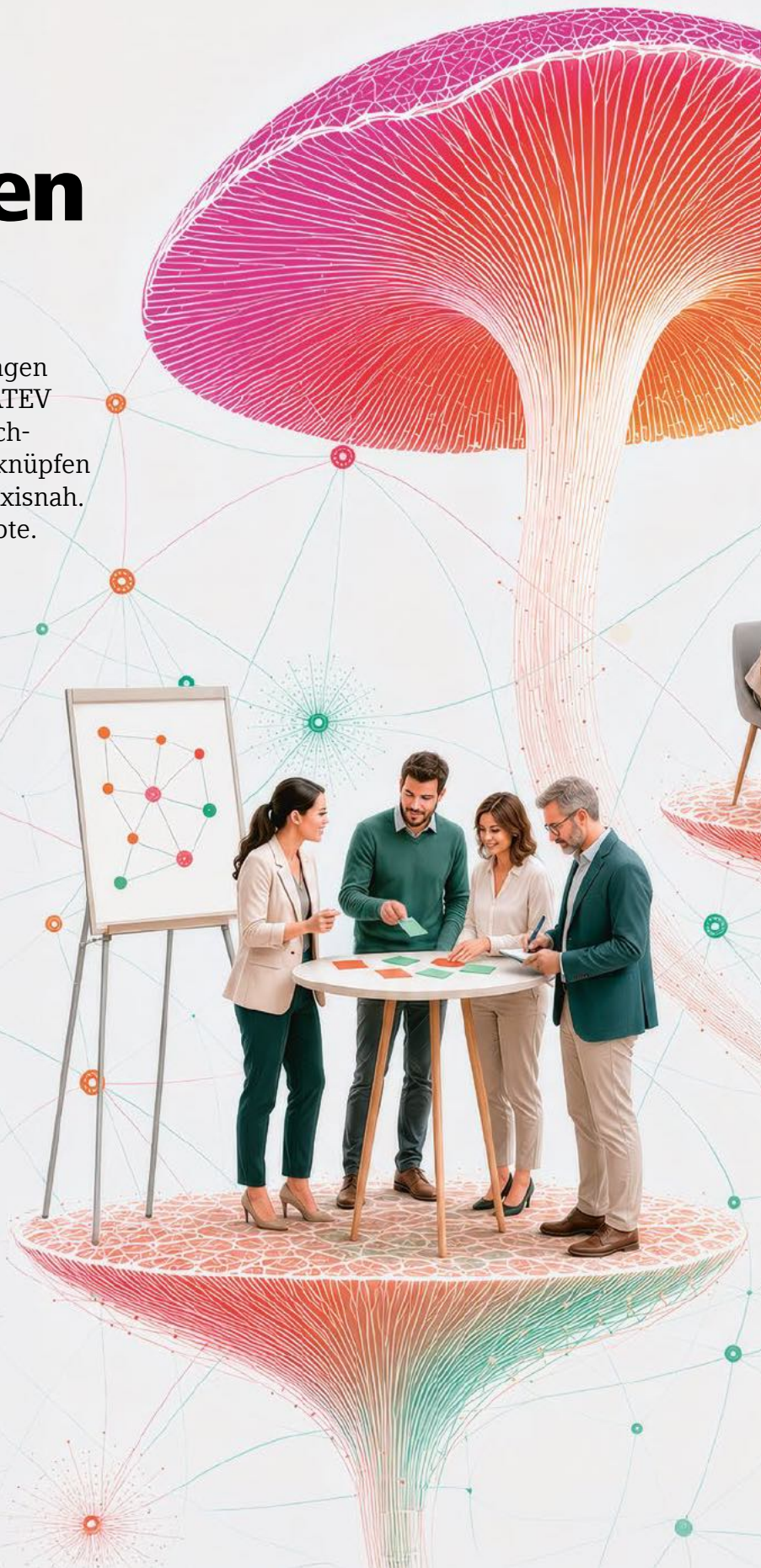
In Ihrer Region | 3–4 Treffen pro Jahr | Anmeldung über Ihren Kundenverantwortlichen

2

KOLLEGENFOREN

Von der Praxis für die Praxis: Kanzleien berichten offen, wie sie Herausforderungen gemeistert und ihre Prozesse weiterentwickelt haben. Hier erhalten Sie ehrliche Einblicke, lernen aus den Erfahrungen anderer und nehmen konkrete Ideen für Ihre eigene Kanzlei mit.

Vor Ort oder online | 3 Stunden | Anmeldung über go.datev.de/kollegenforum



3 DATEV IT-CLUB

Bei der Veranstaltung sprechen Sie mit Mitarbeitern von DATEV und Partnern über die DATEV-Strategie und Entwicklungen im Markt. Sie lernen außerdem Best Practices für die Transformation kennen. Im Dialog mit Berufskollegen gewinnen Sie Orientierung, tauschen Erfahrungen aus und erhalten konkrete Ideen für die Umsetzung im Kanzleialltag.

Vor Ort, hybrid und online | 3 Stunden | Anmeldung über go.datev.de/it-club

4 EXPERT4FUTURE

In diesem Netzwerk für digitale Kanzleiexperten treffen sich Steuerberater, die Digitalisierung nicht planen, sondern leben. Im Austausch mit anderen Vorreitern gewinnen Sie neue Impulse für Prozesse, Zusammenarbeit und Kanzleientwicklung. Teilnehmer bringen eigene Themen ein und gestalten das Netzwerk mit.

Vor Ort oder online | 1 Tag oder 3 Stunden | Anmeldung über go.datev.de/expert4future

5 DATEV KANZLEICAMP

Hier kommen Kanzleien zusammen, um aktuelle Herausforderungen, Ideen und Zukunftsthemen in einem offenen partizipativen Format zu diskutieren. Entsprechend dem Barcamp-Format bestimmen die Teilnehmenden, welche Themen auf die Agenda kommen.

Vor Ort oder hybrid | 1 Tag | Anmeldung über go.datev.de/kanzleicamp

6 KOB-ERFAHRUNGS-AUSTAUSCH

Wie begegnen andere Kanzleien organisatorischen Herausforderungen? Bei diesem Erfahrungsaustausch diskutieren Kanzlei-Organisationsbeauftragte (KOB) und erfahrene DATEV-Anwender aktuelle Themen. Das Ergebnis: Praxistipps, neue Ideen und Impulse für die eigene Kanzlei.

In Ihrer Region | halbjährlich 4 Stunden | Anmeldung über go.datev.de/kob-erfa

7 DATEV-DIGICAMP

Die Veranstaltung bietet eine Plattform, auf der sich DATEV-Mitarbeiter mit Mitgliedern der Genossenschaft und Personen aus anderen Unternehmen austauschen. Im Mittelpunkt stehen das Lernen von- und miteinander sowie die Vernetzung zu

fachlichen Themen – eingebracht von den Teilnehmern selbst.

Hybrid in Nürnberg | halbjährlich 1 Tag | nächster Termin 2027 | mehr unter go.datev.de/digicamp

8 REGIONAL-INFO-TAGE

Hier treffen aktuelle Themen auf praktische Erfahrungen: Vorträge, Master Classes und Erfahrungsberichte zeigen, wie Kanzleien neue Herausforderungen angehen. Ergänzt wird das Programm durch Impulse von DATEV-Experten sowie den Austausch mit Berufskolleginnen und -kollegen.

In Ihrer Region | jährlich | nächste Termine 2027

9 NEUMITGLIEDER-CLUB

Steuerberaterinnen und Steuerberater, die neu in die Selbstständigkeit starten, müssen nicht alles allein herausfinden. Der DATEV Neumitglieder-Club vernetzt neue Genossenschaftsmitglieder miteinander. Tauschen Sie Erfahrungen aus, lernen Sie voneinander, und bauen Sie frühzeitig ein starkes Netzwerk auf.

In Ihrer Region | unterschiedliche Events | mehr unter go.datev.de/nmc

10 GRÜNDERNETZWERKE

Als Teil des DATEV Neumitglieder-Clubs bringen die Gründernetzwerke Kanzleigründerinnen und -gründer zusammen, um über ausgewählte Aspekte des Kanzleiaufbaus zu sprechen. Erfahrene Referenten, meist ehemalige Gründer, liefern wertvolle Impulse für die ersten Jahre der Selbstständigkeit.

Vor Ort und online | 1 Tag oder 4 Stunden | Anmeldung über go.datev.de/gruendernetzwerke



Alle aktuellen Veranstaltungen auf einen Blick: → go.datev.de/veranstaltungen



„Netzwerke machen Veränderung greifbar“

DATEV-Vorständin Julia Bangerth erklärt, was gute Verbindungen ausmacht, weshalb Vertrauen wichtiger ist als Reichweite und wie echter Austausch neue Perspektiven eröffnet.

Interview: Dietmar Zeilinger **Fotos:** Hendrik Schmah

Netzwerke entfalten ihre Wirkung am stärksten, wo Menschen Erfahrungen teilen, Unsicherheiten aussprechen und gemeinsam an konkreten Lösungen arbeiten. In Zeiten des Wandels sind sie besonders wertvoll, weil sie Orientierung bieten. DATEV-COO Julia Bangerth erklärt, warum gute Netzwerke Beständigkeit benötigen, weshalb Vertrauen wichtiger ist als Reichweite und wie man auch in digitalen Netzwerken einen tiefgründigen Austausch erleben kann.

DATEV magazin: Frau Bangerth, DATEV begleitet ihre Mitglieder auf dem Weg in die Cloud. Welche Rolle spielen Netzwerke dabei?

Julia Bangerth: Netzwerke sind in einer solchen Veränderung wichtige Resonanzräume. Der Weg in die Cloud betrifft nicht nur die Technik, sondern vor allem auch den Arbeitsalltag in den Kanzleien. Unsere Mitglieder wollen einordnen können, was sich verändert, warum das geschieht und was es für sie konkret bedeutet. Das gelingt besser, wenn Kanzleien, DATEV und die Partner miteinander sprechen und die unterschiedlichen Fachperspektiven beleuchten. Dann wird aus Veränderung etwas Greifbares. Welche Schritte funktionieren bereits? Wo entstehen Reibungen? Was hilft anderen weiterzukommen?

Viele Kanzleien stehen vor ähnlichen Fragen, trotzdem sprechen sie untereinander eher wenig darüber. Wie kommt das?

Der Kanzleialltag ist eng getaktet. Fristen, Mandanten, Personal und die Weiterentwicklung der eigenen Organisation laufen gleichzeitig. Und echter Austausch braucht Vertrauen. Es geht oft nicht nur um Fachfragen, sondern auch um Führung, Wirtschaftlichkeit, Mandantenbeziehungen oder um Punkte, an denen der eigene Veränderungsprozess noch nicht rund läuft. Darüber spricht man nicht beiläufig offen. Vernetzung wird leichter, wenn sie nah an konkreten Situationen bleibt. Wenn nicht allgemein über Veränderung gesprochen wird, sondern über greifbare Fragen.

Welche Formate eignen sich dafür besonders?

Es gibt nicht das eine richtige Format. Persönliche Begegnungen haben eine eigene Qualität, weil durch sie Vertrauen schneller entsteht. Das ist besonders wichtig, wenn Unsicherheit im Raum steht oder Widerspruch nötig ist. Digitale Plattformen und Communitys haben andere Stärken. Sie machen zum Beispiel viele Perspektiven sichtbar. Auf LinkedIn erhalte ich Rückmeldungen von



Julia Bangerth

ist als Chief Operating Officer bei DATEV verantwortlich für Wertschöpfungssteuerung und Human Relations. Zudem ist sie die Stellvertreterin von CEO Prof. Dr. Robert Mayr.



Vernetzen Sie sich mit Julia Bangerth auf LinkedIn.



„Vernetzung wird leichter, wenn sie nah an konkreten Situationen bleibt. Wenn nicht allgemein über Veränderung gesprochen wird, sondern über greifbare Fragen.“



Leuten mit verschiedenen Rollen aus unterschiedlichen Branchen und Organisationen. Besonders wirksam finde ich thematische Netzwerke, wenn sie offen bleiben. Cloud oder KI sind eben nicht nur technische Fragen. Sie betreffen auch Prozesse, Führung, Lernen, Kommunikation und Kultur.

Wie kann DATEV Netzwerke schaffen, ohne den Kanzleien zusätzliche Arbeit zu machen?

Indem wir sie konsequent aus dem Alltag der Mitglieder denken. Ein Austauschformat allein stiftet noch keinen Nutzen. Der entsteht erst, wenn eine Kanzlei daraus etwas mitnimmt, das ihr bei einer konkreten Frage hilft. Räume dafür gibt es bereits, etwa den Neumitglieder Club, die Grünen Tische, die Gremienarbeit, den Vertreterrat oder die DATEV-Community. Ein gutes Beispiel ist auch das DATEV-DigiCamp. Dort bringen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ihre Themen selbst ein. So bleibt der Austausch näher an der Praxis und ist oft ehrlicher, weil nicht nur bereits fertige Antworten präsentiert werden.

Welche Rolle spielen Netzwerke speziell für Frauen heute?

Sie bleiben wichtig, weil berufliche Zugänge historisch nicht für alle gleich selbstverständlich waren. Viele Netzwerke sind in Strukturen entstanden, in denen Männer sichtbarer waren und informelle Räume stärker geprägt haben. Das wirkt nach. Frauennetzwerke sind stark, wenn sie konkrete Unterstützung ermöglichen, also Erfahrungsaustausch, Sichtbarkeit und Ermutigung. Gleichzeitig halte ich vielfältige Netzwerke für sehr wertvoll. Unterschiedliche Erfahrungen und Perspektiven machen Gespräche besser. Am wirksamsten wird Netzwerken dort, wo solche Perspektiven anschließend in gemeinsame Räume hineinwirken. »



Worin unterscheidet sich echtes Netzwerken vom bloßen Sammeln von Kontakten?

Kontakte allein sind noch kein Netzwerk. Tragfähig werden Verbindungen, wenn Menschen einander zuhören, Erfahrungen teilen und auch dann ansprechbar bleiben, wenn gerade kein direkter Vorteil entsteht. Für Führungskräfte kommt noch ein weiterer Aspekt hinzu: Sie sollten nicht nur selbst Zugang suchen, sondern auch Zugänge für andere öffnen. Also Menschen miteinander ins Gespräch bringen, Perspektiven sichtbar machen und Empfehlungen aussprechen.

Der Austausch über LinkedIn gilt vielen als zu oberflächlich. Wie erleben Sie das?

Die Kritik kann ich nachvollziehen, vor allem, wenn Beiträge stark auf Reichweite oder Selbstinszenierung zielen. Gleichzeitig können dort echte Konversationen entstehen, wenn Inhalte aus einer glaubwürdigen Haltung heraus geteilt werden. Für viele Kanzleien ist Sichtbarkeit inzwischen ein wichtiger Teil ihrer Zukunftsfähigkeit, etwa



Lösungsorientiert: Julia Bangerth verantwortet bei DATEV unter anderem die Steuerung des Produkt- und Lösungsportfolios, zentrale Transformations- und Steuerungsthemen, das AI-Office sowie den Personalbereich.

”
Tragfähig werden Verbindungen, wenn Menschen einander zuhören, Erfahrungen teilen und auch dann ansprechbar bleiben, wenn gerade kein direkter Vorteil entsteht.
“

mit Blick auf Arbeitgeberattraktivität und Fachkräfte. Auch DATEV wird nicht nur über die Marke wahrgenommen, sondern auch über Menschen, die Einblicke geben. Sie teilen ihre fachlichen Perspektiven und machen DATEV damit nahbar. Deshalb sind unsere DATEV-Botschafterinnen und -Botschafter auch so wertvoll.

Was können Kanzleien voneinander lernen, wenn ein Austausch gelingt?

Kanzleien sprechen eine gemeinsame Sprache, gehen aber unterschiedlich mit ähnlichen Herausforderungen um. Eine Lösung lässt sich selten eins zu eins übertragen, sie kann aber helfen, die eigene Lösung zu finden. Besonders wichtig ist gemeinsames Lernen bei Themen wie Cloud, digitalen Prozessen, KI, neuen Formen der Zusammenarbeit sowie der Frage, wie man Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gut durch Veränderungen begleitet. Der größte Nutzen entsteht oft nicht aus Erfolgsgeschichten, sondern aus ehrlichen Gesprächen über Widerstände, Umwege und offene Fragen.

Welchen Rat geben Sie jungen Führungskräften oder Kanzleihinhaberinnen und -inhabern?

Netzwerken sollte man nicht als Methode betrachten. Es beginnt mit dem Interesse an Menschen und ihren Erfahrungen. Wer zuhört, gute Fragen stellt und verlässlich bleibt, baut mit der Zeit Beziehungen auf, die tragen. Vermeiden würde ich Netzwerke, die nur kurzfristig gedacht sind. Die Leute merken, ob ein Kontakt vor allem Mittel zum Zweck ist. Ein gutes Netzwerk darf auch irritieren, weil es Perspektiven einbringt, auf die man allein nicht gekommen wäre. Für mich gehört dazu vor allem, Wissen zu teilen, andere sichtbar zu machen und Verbindungen zu ermöglichen. ○

Welcher Netzwerker sind Sie?

Laut oder leise, strategisch oder empathisch: Jeder Mensch knüpft und pflegt Kontakte anders. Erkennen Sie die verschiedenen Typen in Ihrem Umfeld – und sich selbst?



Die Sammler

Sie besuchen Fachkongresse und Branchentreffen mit klarem Ziel: möglichst viele neue Kontakte. Visitenkarten, LinkedIn-Verbindungen und Kontaktdaten sind für sie eine wichtige Währung. Auf diese Weise erweitern sie ihr Netzwerk zwar schnell, aber unsystematisch. Die eigentliche Herausforderung besteht darin, aus diesen Kontakten tragfähige Beziehungen entstehen zu lassen.



Die Spezialisten

Sie werden über ihr Wissen sichtbar. Ihr Netzwerk wächst, weil andere sie mit einem bestimmten Thema verbinden – etwa mit Unternehmensnachfolge, internationalem Steuerrecht, Digitalisierung oder besonderen Kenntnissen in einer bestimmten Branche. Diese fachliche Kompetenz schafft das Vertrauen bei den Gesprächspartnern, sollte aber nicht isoliert stehen: Ein tragfähiges Netzwerk braucht neben der beruflichen Expertise auch persönliche Anknüpfungspunkte.



Die Gastgeber

Sie schaffen Situationen, in denen Beziehungen überhaupt erst entstehen können. Beim Kanzleiabend, im Arbeitskreis, bei einer Veranstaltung des Berufsstands oder beim gemeinsamen Essen sorgen sie dafür, dass Menschen miteinander ins Gespräch kommen, und machen so aus einer losen Gruppe ein Netzwerk. Eine gute Atmosphäre allein ersetzt allerdings keine gefestigten Beziehungen.



Die Beziehungspfleger

Sie melden sich nicht erst, wenn ein konkretes Anliegen besteht. Sie gratulieren zum Geburtstag, fragen nach dem Stand eines Projekts oder schicken Hinweise, die für einen Kontakt interessant sein könnten. Ihr Netzwerk ist weniger sichtbar, dafür häufig belastbarer, da es auf langfristig aufgebautem Vertrauen beruht. Jedoch darf diese Beziehungspflege nicht zur reinen Pflichtübung werden.



Die Verbinder

Sie denken in Konstellationen: Wer könnte einen Mandanten, eine Kollegin oder einen Geschäftspartner weiterbringen? In einem Berufsstand, in dem es auf persönliche Empfehlungen und Vertrauen ankommt, sind sie oft besonders wertvoll, weil sie Verbindungen schaffen, die über den eigenen direkten Nutzen hinausgehen.



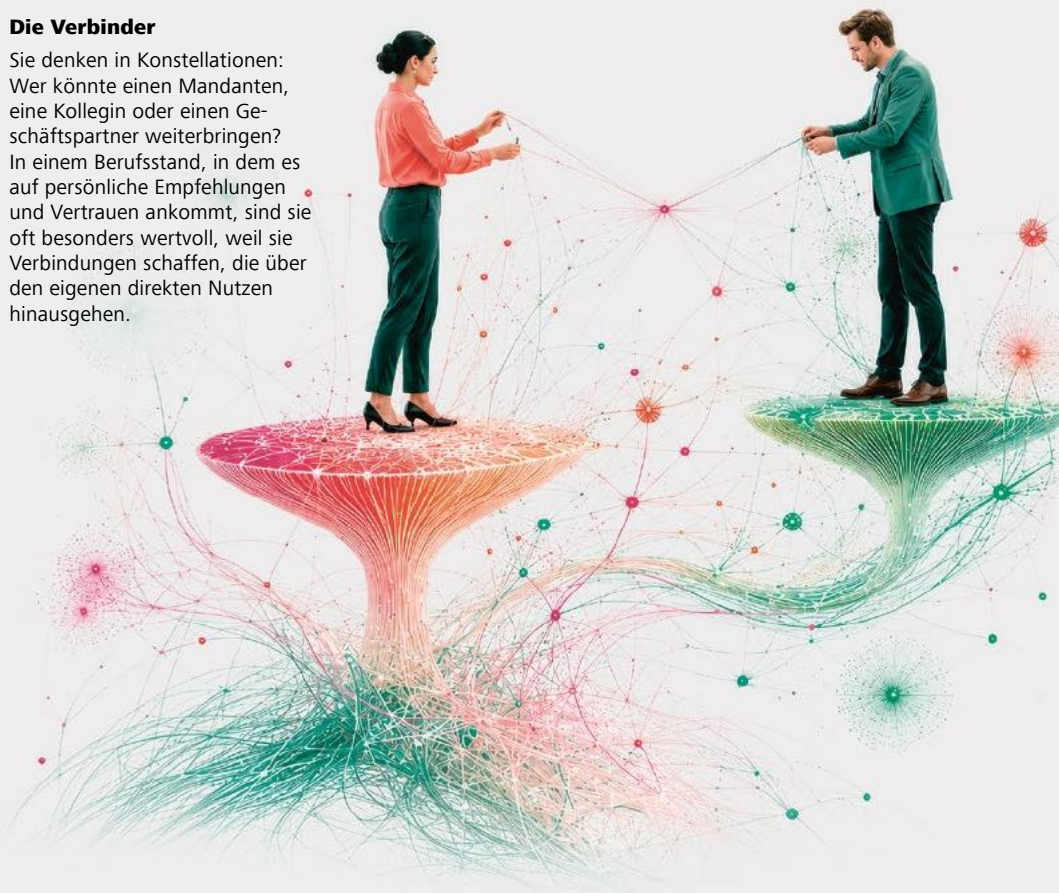
Die Sichtbaren

Sie halten Vorträge, verfassen Fachbeiträge, engagieren sich in Gremien oder sind auf digitalen Plattformen präsent. Ihr Netzwerk entsteht häufig bereits, bevor der persönliche Kontakt überhaupt stattgefunden hat – sie werden gefunden. Sichtbarkeit kann aber immer nur ein Anfang sein, denn echtes Vertrauen entsteht in der Regel erst im direkten persönlichen Austausch.



Die Zuhörer

Sie müssen nicht im Mittelpunkt stehen, stellen Fragen, hören genau hin und erinnern sich später an das, was andere beschäftigt. Gerade bei Veranstaltungen, auf denen viele Menschen über ihre Arbeit sprechen, kann diese Form der Aufmerksamkeit eine besondere Qualität entwickeln und echte Beziehungen schaffen. Wer allerdings nur zuhört, wird mitunter selbst zu wenig sichtbar.



Wenn Leistung zum Risiko wird

Gute Arbeit soll auch gut bezahlt werden. Doch für Ärzte kann sie zum Bumerang werden: Ausgerechnet wirtschaftlich besonders erfolgreichen Praxen drohen Honorarrückforderungen, wenn sie ihre Tätigkeit nicht gut genug belegen können. Hier sind Steuerberater als Sparringspartner gefragt.

Text: Robert Brütting

An Absurditäten herrscht kein Mangel im deutschen Gesundheitssystem. Dass allerdings ausgerechnet Arztpraxen, die besonders effizient und wirtschaftlich erfolgreich arbeiten, oft ins Visier der Kassenärztlichen Vereinigungen geraten, ist in der Öffentlichkeit nur wenig bekannt. Der Begriff, der tüchtigen Ärzten den Schweiß auf die Stirn treibt, heißt Plausibilitätsprüfung. Im Medizinsektor ist jede abgerechnete Leistung vom problemorientierten Gespräch bis zur Kernspintomografie mit einer festen Prüfzeit verknüpft. Diese werden addiert und ergeben ein rechnerisches Zeitprofil des Arztes – pro Tag und pro Quartal. Werden bestimmte Schwellenwerte überschritten, konkret 780 Quartalsstunden bei einem vollen Versorgungsauftrag und/oder mehr als zwölf Stunden an drei oder mehr Tagen im Quartal, gilt eine Abrechnung als auffällig und ruft die Prüfer auf den Plan.

Paradoxe Situation für effiziente Praxen

Was auf den ersten Blick wirkt wie ein objektives Kontrollinstrument, erweist sich in der Praxis als problematisch: Denn die Berechnung basiert auf standardisierten Durchschnittswerten – nicht zwingend auf der tatsächlichen Arbeitsrealität. Praxen mit besonders effizienten Abläufen, gut eingespielten Teams oder einem hohen Digita-

lisierungsgrad, die schlicht schneller sind, als das Gesetz es vorsieht, geraten dadurch in eine paradoxe Situation. Hohe Fallzahlen, spezialisierte Leistungen oder eine effiziente Patientenversorgung führen zwangsläufig zu hohen Zeitprofilen – und nicht selten zu Plausibilitätsprüfungen. Für Steuerberater eröffnet sich hier ein sensibles, aber entscheidendes Beratungsfeld.

Besonders prüfungsrelevant sind Konstellationen, in denen mehrere Faktoren zusammenkommen, etwa ein breites Diagnostikspektrum, zusätzliche Versorgungsaufgaben oder die Beschäftigung von Weiterbildungsassistenten. „Für die Prüfinstanzen stellt sich dann weniger die Frage, ob viel gearbeitet wurde, sondern vielmehr, ob die Summe der abgerechneten Leistungen rechnerisch plausibel ist“, sagt Rechtsanwalt Dominik



Dokumentieren, Herr Doktor:

Auffälligkeiten in den Abrechnungen, die nicht plausibel erklärt werden, können zu erheblichen Problemen führen.



FOTOS: HISPANOLISTIC/GETTY IMAGES, DR. SCHWARZPARTNERS GMBH

van Kranenbrock von der Kanzlei Dr. SchwarzPartners GmbH in Fürth, die einen Schwerpunkt in der medizinischen Beratung hat. Zwar ist nicht jede Auffälligkeit gleich ein Abrechnungsvergehen, sie hat aber Auswirkungen auf die Beweislast: Der Arzt muss sich erklären.

Die Ursachen für auffällige Zeitprofile liegen oft nicht in bewusstem Fehlverhalten, eher in strukturellen Schwächen. „Eine inkonsistente Dokumentation, unklare Delegationsprozesse oder Missverständnisse zu obligaten Leistungsinhalten der EBM-Gebührenordnungspositionen können ebenso zu Problemen führen wie das Abrechnen von Einzelleistungen anstelle von zusammenfassenden Spezialleistungen“, sagt van Kranenbrock, der auch Fachanwalt für Medizinrecht ist. Besonders kritisch ist die Diskrepanz zwischen

medizinischer Versorgung und Abrechnungslogik: Während der Praxisalltag durch Erfahrung, Routine und Teamarbeit geprägt ist, bewertet das System isolierte Einzelleistungen mit einem fixen Zeitansatz. Diese Logik lässt sich im Nachhinein nur schwer „wegargumentieren“.

Schlüsselrolle für Steuerberater

Wird eine Auffälligkeit nicht plausibel erklärt, drohen empfindliche Konsequenzen. Rückforderungen von Honoraren können die Liquidität einer Praxis erheblich belasten – zumal Rechtsmittel regelhaft keine aufschiebende Wirkung haben. „Im schlimmsten Fall kommt es neben einer Honorarrückforderung sogar zu berufs- und strafrechtlichen Konsequenzen“, sagt Rechtsanwalt Marco Maurus, ebenfalls bei Dr. SchwarzPartners GmbH tätig. Plausibilitätsprüfungen sind daher weit mehr als ein lästiges Abrechnungsthema: Sie sind ein betriebswirtschaftliches Risiko mit erheblicher Tragweite.

Hier kommt der Steuerberater ins Spiel – idealerweise nicht erst im akuten Streitfall, sondern präventiv, indem er Zahlen, Strukturen und Entwicklungen im Blick hat. Bereits im Rahmen der laufenden Betreuung lassen sich Auffälligkeiten identifizieren: ungewöhnliche Umsatzsprünge, Abweichungen zwischen Personalentwicklung und Leistungsvolumen oder atypische Quartalsverläufe. Solche Signale sollten Anlass sein, gemeinsam mit dem Mandanten die Hintergründe zu analysieren. Nicht um Abrechnungen zu korrigieren, sondern um Risiken frühzeitig zu erkennen.

Im Prüfungsfall wird der Steuerberater zum Übersetzer zwischen betriebswirtschaftlicher Realität und prüfungsrelevanter Darstellung. Er kann Praxisabläufe strukturiert aufbereiten, Kennzahlen einordnen und eine konsistente Gesamtdarstellung unterstützen. Darüber hinaus sorgt er für Ordnung in den Unterlagen – ein oft unterschätzter Erfolgsfaktor. Denn letztlich entscheidet nicht nur, was geleistet wurde, sondern auch was nachweisbar ist. Schließlich übernimmt der Steuerberater eine zentrale Rolle bei der wirtschaftlichen Absicherung: durch Szenarioanalysen, Liquiditätsplanung und gegebenenfalls den Aufbau von Rücklagen.

Der „fleißige Arzt“ braucht also mehr denn je einen guten Steuerberater als strategischen Sparringspartner. „Wer Zahlen richtig interpretiert, Risiken früh erkennt und Strukturen schafft, kann entscheidend dazu beitragen, dass aus hoher Leistung kein existenzielles Risiko wird“, so Maurus. ○



Marco Maurus

ist Fachanwalt für Medizinrecht und vertritt seit fast 20 Jahren Mandanten im Gesundheitswesen. Er ist Partner bei der Dr. SchwarzPartners GmbH in Fürth und leitet den Bereich Medizinrecht.



Vernetzen Sie sich mit Marco Maurus auf LinkedIn:



Dominik van Kranenbrock

ist Fachanwalt für Medizinrecht bei der Dr. SchwarzPartners GmbH in Fürth. Zusätzlich hat er einen Masterabschluss in Health and Medical Management (MHMM).



Vernetzen Sie sich mit Dominik van Kranenbrock auf LinkedIn:



Einen ausführlichen Fachbeitrag der Experten lesen Sie hier: → go.datev.de/fleissige-aerzte

Stillstand vor **Gericht**

Wenn ein Verfahren am Finanzgericht ins Stocken gerät, ist man als Kläger nicht rechtlos. Wer sich wehrt, sollte allerdings strategisch vorgehen. Ohne steuerliche und rechtliche Beratung kann das sehr riskant sein.

Text: Robert Brütting



Es zieht sich. Nicht nur bei Behörden, sondern auch bei vielen Gerichten gehören extrem lange Verfahrensdauern inzwischen zum Alltag. Wer vor einem Finanzgericht etwa seinen Steuerbescheid oder das Ergebnis einer Betriebsprüfung anfechtet, braucht nicht selten viel Geduld. 15,3 Monate dauert ein solches Verfahren laut Statistischem Bundesamt im Schnitt. Je nach Bundesland und Komplexität des Falls können daraus aber auch schon mal mehrere Jahre werden. Nach anfänglichem Schriftwechsel kommt es häufig zu längeren Phasen ohne erkennbare gerichtliche Aktivität. Das ist nicht nur ärgerlich, sondern auch teuer: Erwartete Erstattungen fließen nicht, es laufen Zinsen auf, wirtschaftliche Entscheidungen werden unter Umständen verzögert oder blockiert. Für Kläger und ihre Berater stellt sich dann die Frage, ob sie dies einfach hinnehmen müssen – oder ob sie alternative Handlungsmöglichkeiten haben.

Verfahrensdauer muss angemessen sein

Ein finanzgerichtliches Verfahren muss innerhalb einer angemessenen Zeit abgeschlossen werden. Was jedoch als angemessen gilt, ist einzelfallabhängig und richtet sich insbesondere nach Schwierigkeit und Umfang des Verfahrens, der Bedeutung der Sache für die Beteiligten, deren Verhalten sowie der Arbeitsbelastung des Gerichts. „Die Rechtsprechung orientiert sich häufig an einem Zeitraum von rund zwei bis zweieinhalb Jahren, innerhalb dessen eine substantielle Förderung des Verfahrens erkennbar sein muss“, erläutert Konstantin Weber, Fachanwalt für Steuerrecht aus Karlsruhe.

Zur Einordnung von Verzögerungen ist die Struktur des Verfahrens entscheidend. Der Bundesfinanzhof (BFH) unterscheidet drei Phasen: In der **Einleitungs- und Austauschphase** werden Schriftsätze eingereicht und über das Gericht ausgetauscht. Danach folgt die **Inaktivitätsphase**, in der das Verfahren vorübergehend nicht aktiv bearbeitet wird. Schließlich folgt die **Förderungs- und Entscheidungsphase**, in der es zu gerichtlichen Maßnahmen zur Sachverhaltsaufklärung und Entscheidungsfindung kommt. „Insbesondere die zweite Phase führt in der Praxis häufig zu Unsicherheiten“, sagt Rechtsanwalt Weber.

Bei einer unangemessen langen Dauer eines Gerichtsverfahrens besteht ein gesetzlicher Anspruch auf Entschädigung. Gesetzliche Grundlage hierfür ist das Gerichtsverfassungsgesetz in Verbindung mit der Finanzgerichtsordnung (FGO). Vorausgesetzt wird ein tatsächlicher Nachteil

durch die entstandene Verzögerung. „Die Höhe des Anspruchs beträgt 1.200 Euro pro Jahr der Verzögerung, also anteilig 100 Euro monatlich“, erläutert Weber. Wobei bei Ehepaaren dieser Anspruch jedem Partner gesondert zustehe, wenn beide gemeinsam als Kläger agierten. „Jeder Ehegatte kann daher 1.200 Euro jährlich verlangen.“

Strategisches Vorgehen ist ratsam

Wer eine Entschädigung fordern will, muss allerdings vorher zwingend eine sogenannte Verzögerungsrüge erheben. Sobald Anlass zur Besorgnis besteht, dass das Verfahren zu lange dauert, ist die Rüge vorzubringen – die natürlich begründet und belegt werden muss. Frühestens nach sechs Monaten kann die Rüge wiederholt werden. „Da die Rüge nur für sechs Monate rückwirkend gilt, kann ein zu spätes Tätigwerden den Entschädigungsanspruch erheblich reduzieren“, erläutert der Steuerrechtsexperte.

Das Verfahren sollte daher laufend beobachtet und Zeiträume ohne gerichtliche Aktivität dokumentiert werden. Vor einer formellen Rüge empfiehlt es sich, zunächst eine schriftliche Anfrage zum Stand des Verfahrens zu stellen. Häufig reicht dies schon aus, um die Bearbeitung durch das Gericht wieder in Gang zu bringen.

Die Verzögerungsrüge sollte möglichst gezielt eingesetzt werden, etwa nach anderthalb bis zwei Jahren ohne erkennbaren Verfahrensfortschritt. Die Rüge ist klar und sachlich zu begründen und gegebenenfalls nach sechs Monaten zu wiederholen. Die Steuerberater sollten gegenüber ihren Mandanten eine realistische Darstellung der Verfahrensdauer kommunizieren und über die Risiken und Chancen einer Verzögerungsrüge aufklären.

Wird eine Entschädigung geltend gemacht, ist der BFH zuständig. Beklagter ist das jeweilige Bundesland. Besonderheiten des Verfahrens sind, dass ein Vertretungszwang besteht, keine Entscheidung durch einen Einzelrichter ergeht, aber Prozesskostenhilfe möglich ist. Zudem besteht ein Anspruch auf Prozesszinsen.

Die Verzögerungsrüge wird in der Praxis sehr zurückhaltend eingesetzt – aus Sorge vor einer „Belastung“ des Verhältnisses zum Gericht. Dabei ist sie ein vom Gesetzgeber vorgesehene Instrument, das der Wahrung rechtsstaatlicher Verfahrensgrundsätze dient und – sofern sie sachlich formuliert und begründet ist – keine unzulässige Eskalation darstellt. „Ein Stillstand im finanzgerichtlichen Verfahren ist zwar nicht ungewöhnlich“, so Weber. Man müsse als Kläger aber auch nicht alles hinnehmen. ○



Konstantin Weber

ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht. Er ist Inhaber der Kanzlei Weber Recht & Steuern in Karlsruhe. Seinen ausführlichen Fachbeitrag zum Thema finden Sie hier:

→ go.datev.de/verfahrensdauer



Vernetzen Sie sich mit Konstantin Weber auf LinkedIn.



15,3

Monate dauert ein Finanzgerichtsverfahren im Schnitt (2023). In Einzelfällen können es auch mehrere Jahre sein.

24

Monate gelten in der Rechtsprechung als angemessene Verfahrensdauer. Darüber lohnt sich eine kritische Prüfung.

1.200

Euro jährlich beträgt der Anspruch auf Entschädigung bei zu langen Verfahren. Bei Ehepaaren das Doppelte.

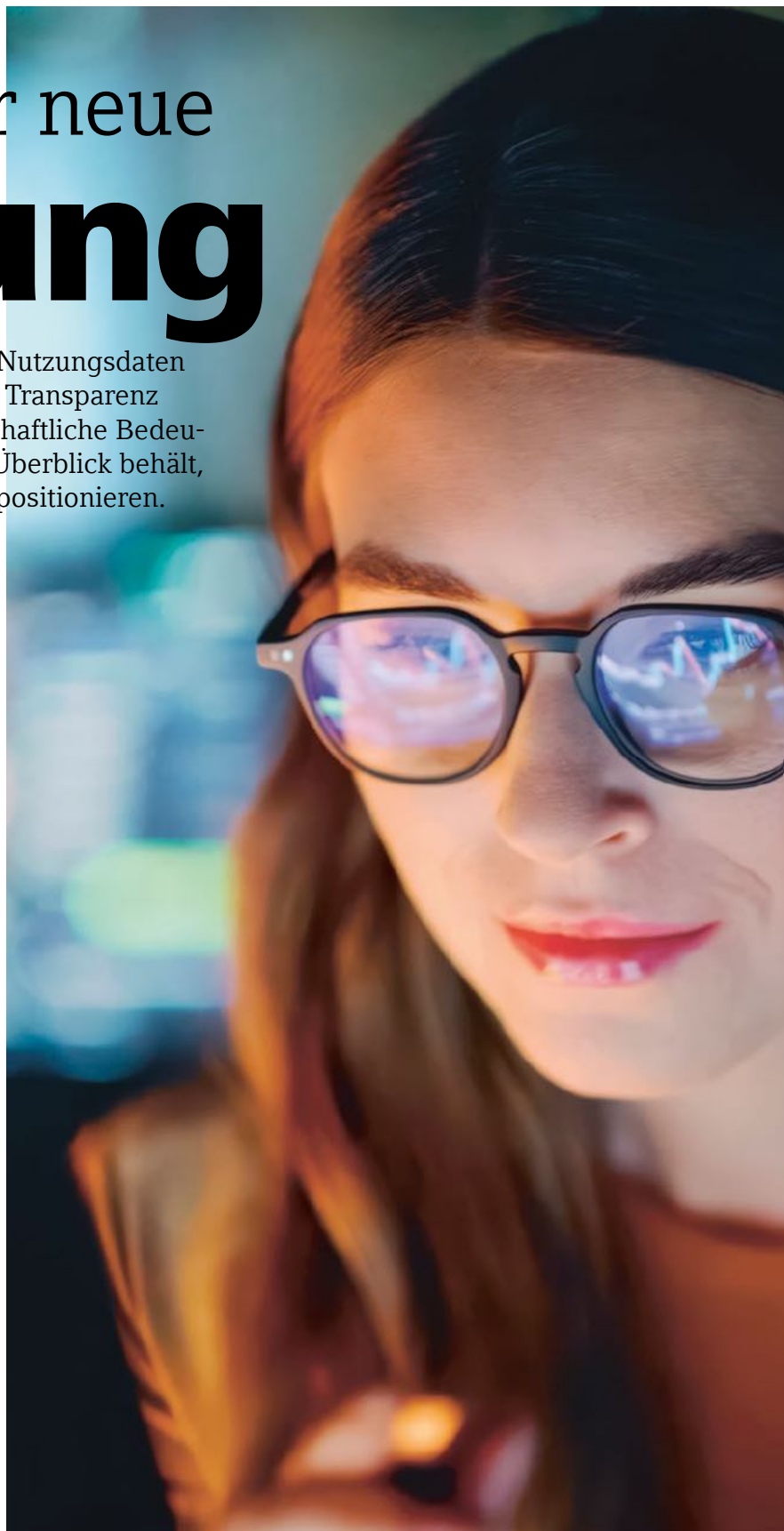
Neue Daten für neue Beratung

Der Data Act der EU regelt den Zugang zu Nutzungsdaten vernetzter Produkte. Unternehmen müssen Transparenz über Datenflüsse schaffen und deren wirtschaftliche Bedeutung bewerten. Wer als Steuerberater den Überblick behält, kann Mandanten früh begleiten – und sich positionieren.

Text: Robert Brütting

Der Data Act der Europäischen Union verändert den Umgang mit Daten grundlegend: Ab dem 12. September 2026 müssen neue vernetzte Produkte so gestaltet sein, dass die dabei entstehenden Nutzungsdaten zugänglich werden. Ein Beispiel: Eine Maschine in einem Produktionsbetrieb erzeugt laufend Informationen über Auslastung, Betriebszeiten oder Wartungsbedarf. Diese Daten liegen künftig nicht mehr ausschließlich beim Hersteller, sondern können auch vom Unternehmen genutzt und unter bestimmten Voraussetzungen mit anderen Dienstleistern geteilt werden. Dadurch entstehen neue Geschäftsmodelle – und neue steuerliche Fragestellungen. Für Steuerberater bedeutet das: Wer versteht, welchen wirtschaftlichen Wert Datenflüsse haben, kann Mandanten frühzeitig begleiten und sich ein neues Beratungsfeld erschließen.

In vielen Unternehmen ist unklar, welche Daten überhaupt entstehen, wo sie gespeichert werden und wie sie genutzt werden. Genau hier beginnt die Beratung: Eine strukturierte Dateninventur schafft Transparenz. Zu klären ist, welche Daten anfallen, wer Zugriff darauf hat und vor allem, welche wirtschaftliche Bedeutung sie haben. „Diese Analyse bildet die Grundlage für alle weiteren Bewertungen, auch aus steuerlicher Sicht“, sagt Rechtsanwalt Roman Kindl von der international tätigen deutschen Prüfungs- und Beratungsgesellschaft RÖDL mit Hauptsitz in Nürnberg.





Datenflüsse im Blick: Die Beratung zur betriebswirtschaftlichen Nutzung von Daten wird zum neuen Geschäftsfeld für den Berufsstand.

FOTOS: STOCKBUSTERS/ISTOCK, RÖDL

Für Steuerberater bedeutet das: Sie müssen Datenflüsse künftig stärker als Teil der wirtschaftlichen Tätigkeit ihrer Mandanten betrachten. Denn durch den erleichterten Datenzugang entstehen neue Wettbewerber. Drittanbieter können auf Basis der bereitgestellten Daten eigene Services entwickeln. Unternehmen sollten daher prüfen, ob sie selbst datenbasierte Geschäftsmodelle aufbauen oder bestehende erweitern können – etwa durch Zusatzservices, Plattformmodelle oder datengetriebene Dienstleistungen. Für die steuerliche Beratung stellt sich die Frage, welche neuen Leistungsbeziehungen entstehen.

Neue Realität trifft auf veraltete Verträge

Der Data Act wirkt sich unmittelbar auf Vertragsbeziehungen aus. Regelungen zu Datenzugang, Nutzung und Vergütung müssen klar definiert werden. In der Praxis zeigt sich, dass viele bestehende Verträge diese Aspekte bislang nicht abdecken. Für Steuerberater ist entscheidend, die wirtschaftliche und steuerliche Abbildung dieser Leistungen im Blick zu behalten. Werden Daten bereitgestellt, kann dies eine eigenständige umsatzsteuerliche Leistung darstellen. „Fehlende oder unklare Regelungen erhöhen das Risiko falscher steuerlicher Behandlung“, sagt Kindl, der Experte für Tech-Transaktionen, KI und Datenschutz ist.

Nicht alle Daten fallen unter den Data Act. Sobald personenbezogene Daten betroffen sind, greift weiterhin die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO). In der Praxis handelt es sich häufig um Mischdaten, was die Abgrenzung erschwert. Eine falsche Einordnung kann nicht nur steuerliche, sondern auch datenschutzrechtliche Konsequenzen haben. „Eine enge Abstimmung zwischen steuerlicher und rechtlicher Beratung ist daher unerlässlich“, sagt Roman Kindl. Die Durchsetzung des Data Act erfolgt durch die Bundesnetzagentur als zentrale Aufsichtsbehörde, eng abgestimmt mit der Bundesbeauftragten für den Datenschutz und die Informationsfreiheit sowie den Landesdatenschutzbehörden. Unternehmen müssen mit Prüfungen und Bußgeldern rechnen.

Der Data Act ist kein Zukunftsthema mehr. Steuerberater sind gefragt, die Auswirkungen von Datenflüssen zu verstehen und in steuerliche Konzepte zu übersetzen. „Wer frühzeitig handelt, kann nicht nur Risiken vermeiden, sondern auch Mandanten bei der Entwicklung neuer datenbasierter Wertschöpfung unterstützen – und sich selbst als Ansprechpartner in einem wachsenden Beratungsfeld positionieren“, sagt Rechtsanwalt Kindl. ○



Roman Kindl

ist Rechtsanwalt bei der Beratungsgesellschaft RÖDL. Sein Schwerpunkt liegt auf KI und Datenschutz. Hier erläutert er Folgen des Data Acts für Unternehmen und Steuerberater.

→ go.datev.de/data-act



Vernetzen Sie sich mit Roman Kindl auf LinkedIn.



KEINE ANGST VOR DER KI

Das Fachbuch stellt die geltenden KI-Verordnungen vor und beleuchtet mögliche Haftungstatbestände.

→ datev.de/shop/35873



Es lebe die Schenkung

Frühzeitig übertragen statt zu spät vererben: wie Steuerberater Vermögen und Mandate sichern.

Text: Robert Brütting

Die klassische Nachfolgeberatung krankt an einem Timing-Problem: Wer erst im Erbfall berät, verwaltet oft nur noch die Steuerlast. Der wahre Hebel für Steuerberater liegt in der proaktiven Schenkungsstrategie zu Lebzeiten. Denn steuerlich entscheidend sind nicht die Tage des Vererbens, sondern die Jahre davor.

Zwar sind Erbschaften und Schenkungen im selben Gesetz geregelt, dem Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetz. Der entscheidende Unterschied liegt beim Zeitpunkt: Die Erbschaftsteuer fällt erst im Todesfall an – und dann oft geballt. „Schenkungen erfolgen zu Lebzeiten und eröffnen Gestaltungsspielräume“, sagt Steuerberater Michael Heiss aus Sindelfingen.

Der wichtigste Hebel ist die Zehnjahresfrist. Denn die gesetzlichen Freibeträge – zum Beispiel 400.000 Euro pro Kind und Elternteil – stehen nicht nur einmal zur Verfügung. Wer Vermögen rechtzeitig überträgt, kann sie alle zehn Jahre aufs Neue nutzen. So lassen sich erhebliche Summen steuerfrei weitergeben.

Zentral ist dabei das Verwandtschaftsverhältnis. Während Kinder und Ehepartner von hohen Freibeträgen profitieren, wird es bei entfernteren Angehörigen oder Freunden schnell teuer. Wer nicht zum engen Familienkreis zählt, hat nur 20.000 Euro Freibetrag – bei höheren Steuersätzen. „Hier wird Planung besonders wichtig“, mahnt Heiss, Partner der HWS Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft.

Doch nicht nur der Zeitpunkt ist wichtig – auch das Wie. Viele Mandanten scheuen sich,

Vermögen frühzeitig aus der Hand zu geben, um die Kontrolle und Sicherheit im Alter nicht zu verlieren. Hier setzt ein bewährtes Instrument an: der Nießbrauch. Damit bleibt das wirtschaftliche Nutzungsrecht beim bisherigen Eigentümer, während das zivilrechtliche Eigentum bereits übertragen wird. Mieteinnahmen fließen weiterhin an den Geber, während gleichzeitig der steuerliche Wert der Immobilie sinkt – was die Schenkungsteuer reduziert.

Bei Immobilien zeigt sich noch ein weiterer Unterschied. Das selbst genutzte Familienheim kann unter Ehepartnern zu Lebzeiten und im Erbfall steuerfrei übertragen werden. Für Kinder gilt diese Begünstigung jedoch nur beim Erben unter strengen Voraussetzungen. „Wer hier falsch plant, verschenkt schnell steuerliche Vorteile“, so Heiss.

Die größten Fehler passieren durch Untätigkeit. Wer zu lange wartet, verliert die Mehrfachnutzung der Freibeträge. Wer keine Regelungen trifft, zwingt Erben im Zweifel zum Verkauf, um die Steuerlast zu begleichen. Vermögensnachfolge braucht Zeit. Frühzeitige Planung, schrittweise erfolgende Übertragungen und Instrumente wie der Nießbrauch reduzieren die Steuerbelastung drastisch. Auch der steuerfreie Vermögensausgleich zwischen Ehegatten durch eine Güterstands- oder Familienheimschaukel spart gezielt Steuern. So bleibt die finanzielle Sicherheit gewahrt.

Erben ist unvermeidlich. Wie viel vom Erbe beim Staat landet, lässt sich steuern. ○



Michael Heiss

ist Fachberater für internationales Steuerrecht und zertifizierter Sanierungs- und Restrukturierungsberater. 2003 wurde er zum Steuerberater bestellt; seit 2014 ist er Partner der Kanzlei HWS und führt den Standort Sindelfingen. Seinen Fachbeitrag zum Thema lesen Sie unter

→ go.datev.de/vererben-planen



Vernetzen Sie sich mit Michael Heiss auf LinkedIn.





Qualitätsprodukte:
Gebundene Berichte
im Kanzleidesign
wirken hochwertig
und professionell.

gesucht – und DATEV konnte sie bieten. „Das Ziel war, dass sich die Steuerfachangestellten auf ihre eigentliche Arbeit konzentrieren können“, erinnert sich Robert Gebhard, der das Projekt bei der Genossenschaft von Beginn an begleitet hat. So entstand ein neuer Service, der heute von zahlreichen Kanzleien genutzt wird.

Ausdruck von Wertschätzung

Eine davon ist HAAS & HAAS. Auch dort wurden die Jahresabschlüsse früher vollständig intern produziert. „Das Drucken, Sortieren und Binden gehörte lange ganz selbstverständlich zum Aufgabenbereich der Sachbearbeitung“, berichtet Strauch. Mit zunehmender Arbeitsbelastung und dem Wunsch nach durchgängig digitalen Prozessen wurde dieser Arbeitsschritt jedoch immer stärker hinterfragt. Heute übernimmt DATEV die technische Fertigstellung.

Trotz zunehmender Digitalisierung liefert eine gebundene Ausfertigung weiter einen Mehrwert. „Sie macht die Wertschätzung für die geleistete Arbeit sichtbar“, sagt Gebhard. Gerade bei wichtigen Mandanten oder Finanzierungsgesprächen vermittele ein hochwertig gedruckter Abschluss Wertigkeit und Professionalität. Auch Jens Engelhardt, ebenfalls Steuerberater bei HAAS & HAAS, sieht darin mehr als nur Papier: „Wir erhalten nicht nur einen professionell gebundenen Abschluss, sondern zugleich auch ein PDF im Kanzleidesign.“

Für Robert Gebhard ist das kein Widerspruch zur Digitalisierung, im Gegenteil. „Ich sehe es als Teil der Digitalisierung in der Kanzlei“, betont er. Letztlich gehe es darum, Routinetätigkeiten auszulagern und qualifizierte Fachkräfte für anspruchsvollere Aufgaben einzusetzen. Auch wenn digitale Formate weiter an Bedeutung gewinnen werden, dürften hochwertig gestaltete und gedruckte Jahresabschlüsse auch in Zukunft einen Platz im Steuerberatungsgeschäft behalten, darin sind sich alle Beteiligten einig. Denn sie verbinden effiziente digitale Prozesse mit einem sichtbaren Ergebnis, das die Leistung der Kanzlei hervorhebt und greifbar macht. ○

Die Kunst des guten Eindrucks

Gebundene Jahresabschlüsse wirken hochwertig und professionell – gerade im Digitalzeitalter. Erst recht, wenn sie auch noch im Kanzleidesign gestaltet sind.

Text: Dietmar Zeilinger

Einen Jahresabschluss drucken und binden lassen? Ist das noch zeitgemäß, wenn Kanzleien und Mandanten immer mehr auf digitale Prozesse setzen? Absolut, findet Jochen Strauch. „Ein gebundener Jahresabschluss vermittelt Verlässlichkeit und unterstreicht unseren Qualitätsanspruch“, sagt der Steuerberater bei HAAS & HAAS in Gießen. Mehr als 3.000 Exemplare orderte die mittelständische Kanzlei allein 2025 – und zwar nicht in unifarbenen Mappen, sondern gestaltet im Corporate Design der Partnerschaft.

Seit zehn Jahren bietet DATEV diesen Service bereits an, der digitale Prozesse mit hochwertig gestalteten Druckerzeugnissen verbindet. Den Impuls lieferte eine große Steuerkanzlei, die jährlich mehrere Tausend gebundene Abschlüsse selbst herstellte, was viel Zeit kostete und Personal band. Eine automatisierte Lösung wurde



Jochen Strauch

ist Diplom-Betriebswirt und trat 1995 bei HAAS & HAAS ein. Seit 2000 ist er Steuerberater, seit 2007 Partner der Kanzlei. Ein ausführliches Interview mit ihm und Jens Engelhardt lesen Sie unter

→ go.datev.de/bindung-interview



Mehr zu Bindung im Kanzleidesign erfahren
Sie unter → go.datev.de/bindung

Wenn der Chef den Lohn macht

Wer in der Steuerberatung über Qualität spricht, denkt meist an den Jahresabschluss oder die Gestaltungsberatung. Sven Mennich denkt zuerst an die Lohnabrechnung. In seiner Karlsruher Kanzlei ist sie Chefsache – aus gutem Grund.

Text: Astrid Schmitt **Fotos:** Anne-Sophie Stolz



DIE KANZLEI

Die Kanzlei Sven Mennich verbindet persönliche Betreuung mit einem gezielten Einsatz digitaler Lösungen: Von der Lohn- und Finanzbuchhaltung bis zur umfassenden steuerlichen Beratung kümmert sich ein Dutzend Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter um die Mandanten.

Es ist kurz nach halb sechs Uhr morgens. Während die meisten Büros noch dunkel sind, schließt Sven Mennich bereits die Tür seiner Kanzlei in Karlsruhe auf, wenig später liegen belegte Brötchen auf den Schreibtischen seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ein kleines Ritual, fast nebenbei entstanden. Dann beginnt das eigentliche Tagesgeschäft: Krankmeldungen prüfen, Sofortmeldungen erfassen, Bankverbindungen ändern, Stundenlisten kontrollieren. Dinge, die in vielen Kanzleien als Routine gelten. Für Mennich sind sie das Fundament guter Steuerberatung.

In vielen Kanzleien gilt die Lohnabrechnung als Pflichtprogramm. Sie ist fristgebunden, arbeitsintensiv und häufig personell ausgelagert. Die prestigeträchtigen Themen heißen Unternehmensnachfolge, Holdingstruktur oder Steuergestaltung. Lohn? Macht die Lohnabteilung.

Bei Sven Mennich ist das anders. Der Steuerberater, der seine Berufsurkunde 2005 erhielt, leitet heute seine inhabergeführte Kanzlei. Diese beschäftigt zwölf Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und betreut Unternehmen wie Privatpersonen über das gesamte Spektrum der steuerlichen Beratung – von der laufenden Finanz- und Lohnbuchhaltung über Jahresabschlüsse bis hin zu Steuererklärungen.

Dass Mennich der Lohn- und Finanzbuchhaltung besondere Aufmerksamkeit widmet, hat einen einfachen Grund: Sie verlangen Monat für Monat höchste Sorgfalt. Während Jahresabschlüsse und

Steuererklärungen in der Regel einmal jährlich erstellt und überprüft werden, müssen Lohn- und Finanzbuchhaltung fortlaufend stimmen. Fehler wirken sich unmittelbar aus und setzen sich fort. „Wenn die Lohnabrechnung nicht stimmt, stimmt zwangsläufig die Finanzbuchhaltung auch nicht“, sagt Mennich. „Und wenn die Finanzbuchhaltung nicht stimmt, ziehen sich die Fehler bis in die Bilanz und die Steuererklärung.“

Schon während seiner Ausbildung Anfang der 1990er-Jahre gehörte der Lohn zum Alltag. Damals wurden Gehaltskarten noch von Hand geführt, Beitragsnachweise ausgerechnet und Meldungen mit Kohlepapier geschrieben. Wer einen Fehler machte, bemerkte ihn oft erst Tage später. Diese Erfahrung hat ihn geprägt.

Heute erlebt er immer wieder, dass gerade im Lohn die größten Risiken liegen. Nicht, weil die Materie besonders spektakulär wäre, sondern weil sie jeden Monat unter Echtzeitbedingungen funktionieren muss. Arbeitnehmer verlassen sich auf ihr Gehalt. Sozialversicherungsträger, Finanzverwaltung und Rentenversicherung prüfen regelmäßig. Fehler bleiben selten unentdeckt. „Der Lohn wird ständig kontrolliert“, sagt Mennich. „Deshalb muss er einfach stimmen.“

Qualität zeigt sich oft dort, wo nichts passiert. Das Telefon klingelt nicht, weil ein Arbeitnehmer seine Abrechnung anzweifelt. Der Unternehmer muss keine Rückfragen beantworten. Die Finanzbuchhaltung passt. Die Konten stimmen. Die Betriebsprüfung verläuft unspektakulär. Diese »

A portrait of Sven Mennich, a middle-aged man with short brown hair, wearing a light beige suit jacket, a light blue shirt, and a light beige tie. He is looking directly at the camera with a slight smile. His hands are resting on a surface in front of him, and a watch with a blue dial and metal bracelet is visible on his left wrist.

”
Wenn die
Lohnabrechnung
nicht stimmt, stimmt
zwangsläufig die
Finanzbuchhaltung
auch nicht.
“

**Sven Mennich**

Sven Mennich begann seine Ausbildung Anfang der 1990er-Jahre. Seit 2005 ist er Steuerberater und führt heute eine Kanzlei mit zwölf Beschäftigten in Karlsruhe.



Sven Mennich erlebt immer wieder, dass gerade im Lohn die größten Risiken liegen.



**”
Was ich nicht mag, sind
Experimente auf Kosten
der Mandanten.
“**

ist für den Steuerberater kein Selbstzweck. Sie soll Menschen entlasten, nicht verunsichern. Seine größte Sorge gilt nicht der Technik, sondern der Verlässlichkeit. Schließlich warten am Monatsende Arbeitnehmer auf ihr Gehalt, Unternehmen auf korrekte Meldungen und Krankenkassen auf fristgerechte Beiträge. Innovation bedeutet deshalb für ihn vor allem, Prozesse sicherer zu machen.

Jeden Morgen der Erste im Büro

Auch die Kultur der Kanzlei ist pragmatisch: Arbeitszeiten werden nicht akribisch dokumentiert. Wer mit dem Kind zum Arzt muss, holt die Zeit später nach. Freitagnachmittage sollen möglichst frei bleiben. Samstags wird nur gearbeitet, wenn jemand freiwillig kommt, was jedoch erstaunlich oft geschieht. Mennich ersetzt Kontrolle durch Vertrauen. Vielleicht funktioniert dieses Modell gerade deshalb, weil der Chef selbst jeden Morgen der Erste im Büro ist. Wer um halb sechs bereits Brötchen holt, muss Arbeitsmoral nicht predigen. Die Beschäftigten erleben ihren Chef nicht als Kontrolleur, sondern als Teil des Teams. Urlaubsgeld, Weihnachtsgeld, vermögenswirksame Leistungen und betriebliche Altersvorsorge gehören ebenso dazu wie das gemeinsame Mittagessen am Mittwoch.

Steuerberatung verändert sich. Künstliche Intelligenz übernimmt Routinen. Automatisierung beschleunigt Prozesse. Standardleistungen verlieren an wirtschaftlicher Bedeutung. Viele Kanzleien reagieren darauf mit neuen Beratungsfeldern. Sven Mennich beginnt an einer anderen Stelle. Für ihn ist die Lohnabrechnung kein notwendiges Übel, sondern der sensibelste Kontaktpunkt zwischen Unternehmen und Mitarbeitern. Sie entscheidet Monat für Monat darüber, ob Vertrauen entsteht.

Manchmal sind es eben nicht die großen Technikinnovationen, die für zufriedene Mandanten sorgen. Sondern eine korrekte Lohnabrechnung. ○

Ruhe beschreibt Mennich als den eigentlichen Erfolg seiner Arbeitsweise.

Dafür setzt die Kanzlei auf ein konsequentes Vier-Augen-Prinzip: Neue Lohnarten werden zunächst getestet, Probeabrechnungen kontrolliert, Änderungen sofort eingepflegt. Was morgens eingeht, soll möglichst noch am selben Tag bearbeitet werden. Nicht um der Perfektion Willen, sondern weil sich kleine Verzögerungen im Lohn schnell zu großen Problemen entwickeln können.

Besonders deutlich wurde das während der Corona-Pandemie. Kurzarbeit, ständig neue gesetzliche Vorgaben und kurzfristige Programmänderungen brachten viele Kanzleien an ihre Grenzen. Manche lagerten die Lohnabrechnung aus. Mennich entschied sich bewusst dagegen. Die Folge: Zahlreiche Unternehmen wechselten mit ihren Lohnmandaten zu ihm nach Karlsruhe. Heute lehnt die Kanzlei sogar Mandate ab; nicht aus Mangel an Interesse oder Vertrauen, sondern weil Qualität für Mennich wichtiger ist als Wachstum.

Wer Sven Mennich zuhört, merkt schnell: Er gehört weder zu den Technikskeptikern noch zu den -euphorikern. Automatisierung nutzt die Kanzlei dort, wo Prozesse zuverlässig funktionieren. Digitale Lohnabrufe sparen Zeit, Künstliche Intelligenz unterstützt bei Recherchen, Routinearbeiten werden zunehmend automatisiert. Aber neue Werkzeuge müssen sich erst beweisen. „Wenn ich sehe, dass etwas zuverlässig funktioniert, stelle ich gern um“, sagt Mennich. „Was ich nicht mag, sind Experimente auf Kosten der Mandanten.“

Diese Haltung wirkt fast altmodisch und ist zugleich erstaunlich modern. Denn Digitalisierung



Sven Mennich setzt in seiner Kanzlei auf eine Vertrauenskultur.

14,5

Millionen Arbeitnehmer erhalten monatlich eine Entgeltabrechnung, die mit DATEV-Software erstellt wurde.

1,5

Millionen Unternehmen nutzen DATEV-Lösungen für die Lohn- und Gehaltsabrechnung.

Quelle: DATEV

KI braucht einen klaren Kopf

Künstliche Intelligenz kann den Kanzleialltag spürbar erleichtern. Ihr Nutzen hängt jedoch nicht von der Technologie allein ab, sondern auch von den Menschen, Prozessen und Daten, mit denen sie arbeitet.

Der Bildschirm zeigt eine lange Liste digitaler Belege. Bei der Verarbeitung, die früher Stunden dauerte, verkürzt heute beispielsweise der DATEV Automatisierungsservice Rechnungen den Vorgang auf wenige Sekunden. Er analysiert Rechnungen und erstellt Buchungsvorschläge, die in Kanzlei-Rechnungswesen weiterbearbeitet werden. Was vor wenigen Jahren noch nach Zukunft klang, gehört inzwischen in vielen Kanzleien zum Arbeitsalltag.

Damit verbindet sich oft die Hoffnung, bestehende Herausforderungen einfacher lösen zu können. Doch genau hier lohnt ein genauer Blick: KI kann zwar Muster erkennen, Informationen zusammenführen und Routinen beschleunigen. Sie kann aber keine unklaren Prozesse ersetzen. Wer heute nicht genau beschreiben kann, wie ein Vorgang in der eigenen Kanzlei abläuft, wird dieses Problem auch mit KI nicht lösen. Eine schlecht organisierte Tätigkeit wird durch KI nicht besser, sondern lediglich schneller ausgeführt.

Deshalb beginnt erfolgreiche KI-Nutzung nicht bei der Technologie, sondern bei klaren Abläufen, eindeutigen Verantwortlichkeiten und strukturierten Daten.

„Künstliche Intelligenz darf uns Arbeit abnehmen. Die Verantwortung aber nicht.“

Erst wenn diese Grundlage vorhanden ist, kann KI ihre Stärken ausspielen.

Für den Berufsstand ist das eine gute Nachricht. Denn die eigentliche Stärke der Steuerberatung lag noch nie in der reinen Datenverarbeitung. Sie lebt von Erfahrung und vom Wissen um die individuelle Situation eines Mandats. Eine KI kann Vorschläge liefern, aber weder Verantwortung übernehmen noch jahrelange Beratungserfahrung ersetzen.

Ihr größter Nutzen liegt daher in ihrer Rolle als Assistenz. Sie übernimmt Routineaufgaben, verkürzt Suchzeiten, unterstützt bei der Aufbereitung von Informationen. So entsteht mehr Zeit für das, was Mandanten besonders schätzen: fundierte Beratung und persönlicher Austausch.

Daran orientieren wir uns auch bei DATEV. Wir schaffen Räume, in denen KI-Anwendungen erprobt und gemeinsam mit unseren Mitgliedern weiterentwickelt werden können. Zugleich ist klar, dass nicht solche Tests entscheidend sind, sondern der zuverlässige Einsatz in der Kanzlei. Darum integrieren wir KI schrittweise in unsere Lösungen – dort, wo sie konkret entlastet und den hohen Anforderungen an Datenschutz, Sicherheit und fachliche Verlässlichkeit gerecht wird.

KI kann Vorgänge beschleunigen und Vorschläge liefern. Die Entscheidungsgewalt bleibt jedoch beim Menschen. KI darf uns Arbeit abnehmen. Die Verantwortung aber nicht. Denn dafür braucht es vor allem: einen klaren Kopf. ○

**Herzlich
Ihr Markus Aligner**
Chief Markets Officer (CMO)



Dr. Markus Aligner
ist Chief Markets
Officer bei DATEV.



Vernetzen Sie sich mit
Dr. Markus Aligner auf
LinkedIn.



TRUNKENHEIT AM STEUER

Beutelweise Beweisprobleme

Schnapspralinen haben literarisch schon einmal Karriere gemacht: als bevorzugte Energiequelle eines anarchischen Kängurus in Werken von Marc-Uwe Kling. Vor dem Amtsgericht Frankfurt am Main aber ging es weniger um Kleinkunst als um Blutalkohol.

Ein Autofahrer war nachts in Hofheim mit 1,32 Promille kontrolliert worden. Getrunken habe er nichts, beteuerte er. Schuld seien vielmehr Pralinen, tischtennisballgroß und alkoholisch offenbar von erheblichem Ehrgeiz. Der Körper, so die Verteidigung im Kern, habe sich nicht an einer Bar, sondern an der Confiserie berauscht.

Das Gericht blieb unbeeindruckt: Für den gemessenen Wert wären etwa 0,2 bis 0,3 Liter Hochprozentiges nötig gewesen. Umgerechnet in die vertraute Maßeinheit des deutschen Schnapspralinenwesens, entspricht das mindestens 132 Pralinen der Marke Mon Chéri. Das ist kein Dessert mehr, sondern ein Ernährungskonzept.

Am Ende stand ein Urteil wegen vorsätzlicher Trunkenheit im Verkehr. Das angebliche Missverständnis in der Patisserie ließen die Richter nicht gelten. Die Fahrerlaubnis war fort, die Pointe blieb: Wer Alkohol als Praline tarnt, sollte nicht erwarten, dass das Strafrecht ihn als Naschkatze behandelt.

IMPRESSUM

Herausgeber

DATEV eG,
Paumgartnerstraße 6–14,
90429 Nürnberg

Verantwortlich:

Simone Wastl

Chefredakteurin:

Kathrin Ritter,
Tel.: +49 911 319-53162

E-Mail: magazin@datev.de

Stellv. Chefredakteur:

Sebastian Pech

Redaktion

Robert Brütting (RA),
Constanze Elter, Carsten
Fleckenstein, Sabrina Huf,
Martina Mendel, Astrid Schmitt,
Birgit Schnee, Julia Wieland,
Dietmar Zeilinger

Verlag

Vogel Corporate Solutions
GmbH,

Axel-Springer-Straße 65,
10969 Berlin

Verlagsleitung: Ulf Reimer

Art Direction:

Thomas Schrimpf

CvD: Dominik Arndt (fr)

Bildredaktion: Anna Bianchi

Infografik: Julia Zimmermann

Herstellung: Silvio Schneider

Geschäftsführung:

Frank Parlow, Lutz Thalmann,
Dennis Hirthammer,
Matthias Bauer

E-Mail: ulf.reimer@vogel.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



Die digitale Bibliothek für Ihre Kanzlei

Alle für eine Steuerberatungskanzlei wichtigen Themen aus einer Hand – das ist DATEV Verlagsmedien comfort. Das digitale Abonnement umfasst die Buchreihen Kompaktwissen, DATEV-Fachbücher, Mandanten-Infos, das E-Paper *LEXinform aktuell* sowie das *EU-Handbuch*. Neuanwender nutzen DATEV Verlagsmedien comfort drei Monate kostenfrei.

→ datev.de/shop/65550

Termine und Tagungen

16. September

Die E-Rechnung umsetzen – so klappt's in der Praxis

Ab dem 1. Januar 2027 sind alle Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 800.000 Euro gesetzlich verpflichtet, E-Rechnungen zu schreiben – das betrifft auch Kanzleien. In der DATEV Info online berichtet ein Steuerberater, wie er das Thema umgesetzt hat.

→ datev.de/shop/77534

29. September

Die konkreten Vorteile der Cloud für Steuerberater

In der DATEV Info online „Zukunftssichere Kanzlei – Chancen in der Cloud“ entdecken Sie Potenziale für Ihre Kanzlei. Im Fokus stehen die Digitalisierung und Automatisierung der Prozesse, die Vorbereitung der Beschäftigten sowie die Zusammenarbeit mit Mandanten.

→ datev.de/shop/77678

16. Oktober

Zukünftige Kommunikation über MyDATEV Kanzlei

Durch MyDATEV Kanzlei wird das MyDATEV-Portal zum zentralen Einstiegspunkt in Ihre DATEV-Cloud-Lösungen. Über die Kommunikationsfunktionen tauschen Sie Dokumente, Aufgaben und Nachrichten mit Ihren Mandanten aus. In der DATEV Info online sehen Sie live einen solchen Durchlauf.

→ datev.de/shop/77664

Die nächste Ausgabe erscheint am 25. September 2026

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.





Nachwuchs von morgen gewinnen und ausbilden. **KONSEQUENT.**

**Profitieren Sie jetzt von Ihrer Rolle als Ausbilder:in –
wir unterstützen Sie dabei.**

Selbst auszubilden, lohnt sich auf vielen Ebenen. Denn es sorgt nicht nur für Mitarbeitende, die genau die Fähigkeiten haben, die in der Kanzlei benötigt werden, sondern auch für neue Impulse, höhere Loyalität und viele weitere positive Aspekte.

Unsere gemeinsame Initiative unterstützt Sie mit **einer bundesweiten Imagekampagne und Stellenbörse sowie wirksamen Qualifizierungs- und Weiterbildungsangeboten** dabei, junge Erwachsene besser anzusprechen, auszubilden und sich zeitgemäß am Markt zu präsentieren.

initiative-gemeinsam-handeln.de

GEMEINSAM handeln!

Fachkräfte für die Steuerberatung gewinnen.

EINE INITIATIVE VON
BStBK | **DStV** | **DATEV**