

DVVS · HERBST 2026

Beratung neu gedacht.

Von der Steuerverwaltung zum skalierbaren Beratungsprodukt

Tomas Boennecken · Fachanwalt für Steuerrecht

7. September 2026 · Dreieich

Tomas Boennecken



Nahbar auftreten.
Klar positionieren.

PROFIL

Fachanwalt für Steuerrecht

UP Steuerrecht · Wiesbaden

Seit 30 Jahren Begleiter für Unternehmer:innen im Steuerrecht und bei wichtigen wirtschaftlichen und persönlichen Entscheidungen.

Steuerrecht

Unternehmensstrategie

Gestaltungsberatung

Klare rechtliche Einordnung. Unternehmerische Perspektive. Strategische Umsetzung.

Beratung als Zukunftsentscheidung

- | | | |
|----|-----------------------------|---|
| 01 | Ausgangslage | Wirtschaftlicher und technologischer Wandel |
| 02 | Beratung als Produkt | Planbarkeit, Skalierung und Fachkräftebindung |
| 03 | Pricing | Wertgebühr, Zeit und Pauschale |
| 04 | Make or buy | Eigene Kompetenz und verlässliches Netzwerk |
| 05 | Umsetzung | Vom Anlass zum marktfähigen Angebot |

01

Ausgangslage

Den Veränderungsdruck verstehen, bevor die strategische Antwort formuliert wird.

Der Ausgangspunkt ist unternehmerisch

Doppelrolle

Gesellschafter-Geschäftsführer eines Steuerberatungsunternehmens und Fachanwalt für Steuerrecht.

Regulierung

Berufsrechtliche Vorgaben, Verschwiegenheit und Grenzen bei Kooperationen prägen das Geschäftsmodell.

Ziel

Das Unternehmen weiter zukunftsfähig positionieren, ohne fachliche Qualität und Verantwortung preiszugeben.

Leitfrage

Wie wird aus punktueller Beratung ein planbares, wertiges und skalierbares Angebot?

Beratung neu gedacht

01

Verwaltung steht unter Druck

Standardleistungen bleiben gefragt, werden aber zunehmend automatisiert und preissensibel.

02

Beratungsprodukte binden

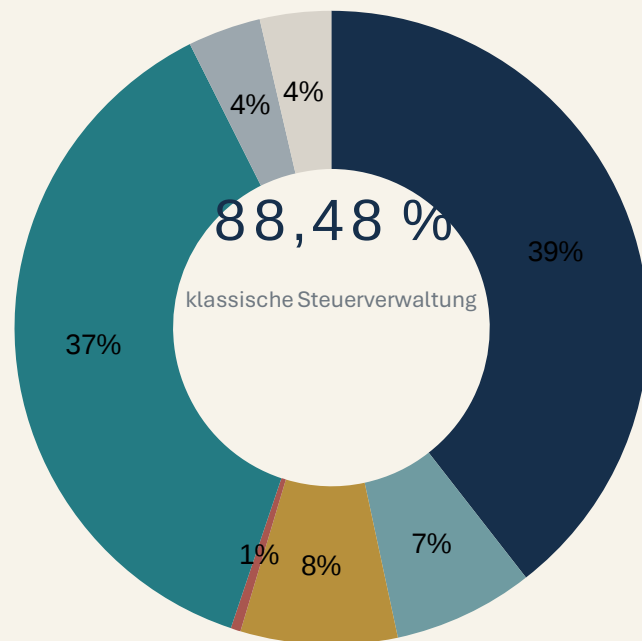
Klare Angebote schaffen attraktive Aufgaben, Mandantenbindung und nachvollziehbares Pricing.

03

Eigenanlass macht den Anfang

Wiederkehrende eigene Themen, Netzwerk und KI senken die Entwicklungskosten.

Wo die Gesamtleistung heute entsteht



Jahresabschluss & Betriebssteuer	443,25 €	39,46 %
Privatsteuer	200,60 €	7,17 %
Lohn	179,40 €	7,99 %
Steuerliche Beratung	174,32 €	0,51 %
Buchhaltung	173,57 €	37,50 %
Wirtschaftsberatung	148,29 €	3,73 %
Sonstiges	–	3,64 %

Die operative Realität

Ertragstreiber

Der Gewinn kommt aus Jahresabschluss und Betriebssteuererklärungen.

Volumen

Buchhaltung und Lohnabrechnung erzeugen 45,49 % der Gesamtleistung.

Ergebnisquote

25 % bis 32 % Ergebnis vor Steuern im Verhältnis zum Umsatz.

Spannungsfeld

Das Team war ausgelastet. Die Geschäftsführung war zeitlich massiv überlastet.

Fünf Kräfte verändern das Geschäftsmodell

Fachkräfte

bleiben der dominante Engpass

Kosten

steigen schneller als Standardhonorare

KI & Taxtech

reduzieren Aufwand in Routinetätigkeiten

Honorartoleranz

sinkt im Standard, steigt bei hohem Entscheidungswert

Positionierung

Spezialisierung und Reaktionsfähigkeit gewinnen

Stabilität trifft Preisdruck

Stabil oder wachsend

- Gestaltungsberatung
- Betriebsprüfungs- und Einspruchsverfahren
- Unternehmensnachfolge & Umstrukturierung
- Krisenberatung
- Tax Compliance
- Grenzüberschreitende Umsatzsteuer
- Immobilien- & Vermögensstrukturierung
- Digitale Geschäftsmodelle

Unter Preisdruck

- Reine Belegerfassung
- Einfache Finanzbuchhaltung ohne Analyse Mehrwert
- Standardisierte Einkommensteuererklärungen
- Einfache Lohnabrechnung
- Wiederkehrende Auswertungen ohne Interpretation
- Manuelle Datenübertragung

Von papierlos zu datengetrieben

1

Strukturierte Datenübernahme

2

Kontierungsvorschläge

3

Beleg- und Vertragserkennung

4

**Anomalie- und
Vollständigkeitsprüfung**

5

KI-gestützte Recherche

6

Arbeitsentwürfe

7

Mandantenportale

8

Workflowsteuerung

Beschleuniger mit Kontrollbedarf

Erfundene Fundstellen
Veralteter Rechtsstand
Unzureichende Einzelfallwürdigung
Datenschutz & Geheimhaltung
Unklare Speicherung
Fehlende Nachvollziehbarkeit
Fehlerübernahme ohne Vier-Augen-Kontrolle

VERANTWORTUNG

Die berufsrechtliche
Verantwortung bleibt bei
der Kanzlei.

Governance · Kompetenz · Dokumentation ·
kontrollierter Einsatz

Beschleuniger und Beratungsanlass

Seit 1. Januar 2025

Unternehmen müssen grundsätzlich den Empfang entsprechender E-Rechnungen ermöglichen; für die Ausstellung gelten Übergangsregelungen.



Rolle 1 · Eigene Prozesse

Empfang, Verarbeitung und Archivierung im eigenen Betrieb umstellen.

Rolle 2 · Beratungsprodukt

Mandanten bei Prozessgestaltung, Schnittstellen, Archivierung, Verfahrensdokumentation und Kontrolle begleiten.

ZWISCHENFRAGE

Schon alles auf den Weg gebracht, um in den
Standard-Geschäftsbereichen wettbewerbsfähig zu
bleiben?

JA

NOCH NICHT

Zehn konkrete Hebel

1 FiBu-Prozesse prüfen

2 DUO / Auftragswesen next selbst nutzen

3 PLEO und weitere Tools erproben

4 Copilot oder andere generative KI einsetzen

5 DATEV-Roadmap beobachten

6 Fortbildung für Anwendung & Trendanalyse

7 Netzwerkpartner fragen

8 Mandats- und Auftragsstrukturen analysieren

9 Vollkostenrechnung aktualisieren

10 Mitarbeitende zu KI-Teamleitern entwickeln

Beratung als Produkt

Beratung wird planbar, delegierbar und sichtbar, wenn sie als Produkt gedacht wird.

Steuerverwaltung und Beratung

Steuerverwaltung

- Planbar und wiederkehrend
- Wertgebühr mit Inflationsschutz
- Skalierbar über Fachangestellte
- Sicherheit und Planbarkeit
- Kann bei starker Wiederholung monoton werden

Beratung

- Häufig ungeplant und individuell
- Oft als „inklusive“ wahrgenommen
- Bindet teure Fachkräfte und Geschäftsführung
- Macht Berater weniger austauschbar
- Bietet attraktive Entwicklungsaufgaben

Vom Problem zum Produktprinzip

Ungeplant



Gezielte Akquise, Projekte, Netzwerk

Einmalig



Wiederholbare Anlässe erkennen; Impulse teilen

„Inklusive“



Leistungsumfang abgrenzen; Beratungs-Flatrate

Preisunsicherheit



Wert am Interesse ausrichten; Vorarbeit multiplizieren

Nur mit Wenigen skalierbar



Abläufe, Delegation und KI-Agenten

Make or buy

BUY

- Spezialwissen zukaufen
- Netzwerkpartner nutzen
- Umsetzung auslagern
- Risiken und Kapazität teilen

CO-CREATE

- Impulse gemeinsam entwickeln
- Webinare teilen
- Standards abstimmen
- Vertretung ermöglichen

MAKE

- Eigenanlass nutzen
- Wissensbasis aufbauen
- Prozess definieren
- KI-gestützt skalieren

einmalig / geringe Wiederholung

wiederkehrend / hohe Multiplikation

Pricing

Vergütung muss den Wert der Beratung sichtbar und rechtssicher abbilden.

Drei Abrechnungswege

Gesetzliche Gebühr

Laufende Beratung oder Auskunft nach § 21 StBVV beziehungsweise Zeitgebühr nach § 13 StBVV.

Vergütungsvereinbarung

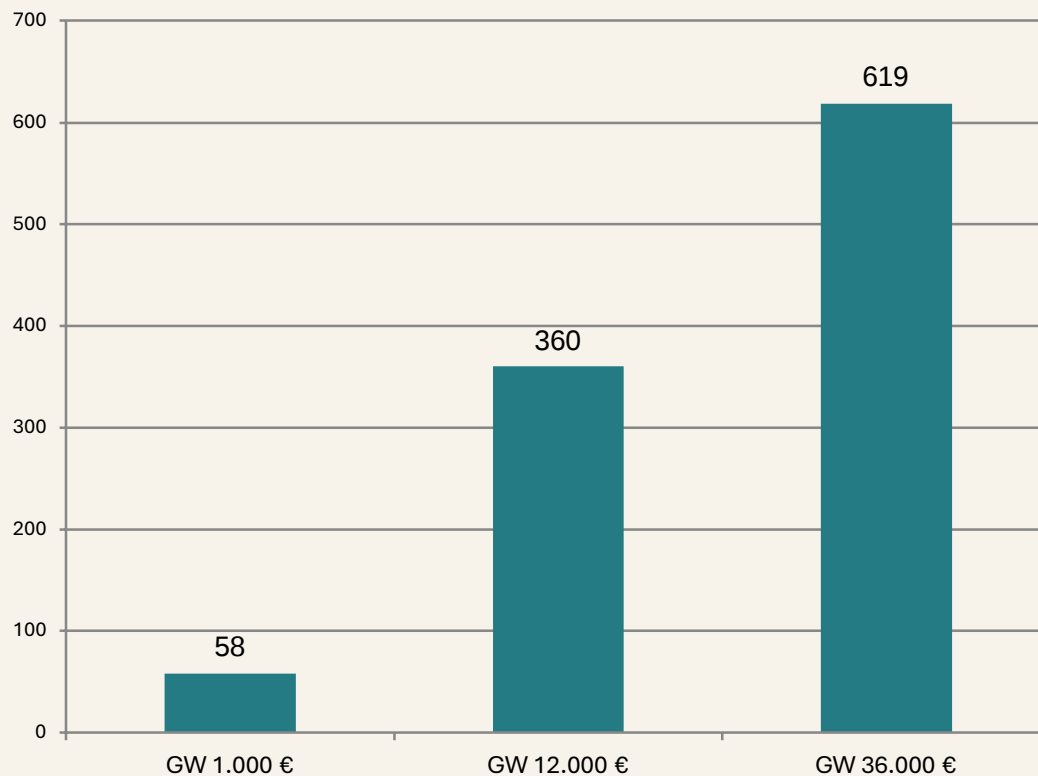
Stundenhonorar auf Grundlage einer Vergütungsvereinbarung nach § 4 StBVV.

Monatspauschale

Laufende monatliche Pauschalvergütung aufgrund einer Vergütungsvereinbarung nach § 4 StBVV.

Praxisimpuls: Bei dauerhaft wiederkehrender Beratung ohne Zusammenhang mit deklaratorischen Tätigkeiten sind Monatspauschale oder Zeithonorar regelmäßig besonders sachgerecht.

§ 21 StBVV im Beispiel



AUSGANGSPUNKT

1/10 bis 10/10
Mittelwert: 5,5/10

Offene Rechtsfrage

§ 21 StBVV enthält keine ausdrückliche
Multiplikationsregel für wiederkehrende Leistungen.
Das RVG verweist in bestimmten Fällen auf das GKG.

Erstberatung Verbraucher: maximal 190 € netto

§ 4 StBVV: der formale Mindeststandard



Textform

Keine eigenhändige Unterschrift erforderlich



Bezeichnung

Als „Vergütungsvereinbarung“ oder ähnlich benennen



Absetzung

Von anderen Vereinbarungen deutlich absetzen



Auftrag

Art und Umfang des Auftrags bezeichnen



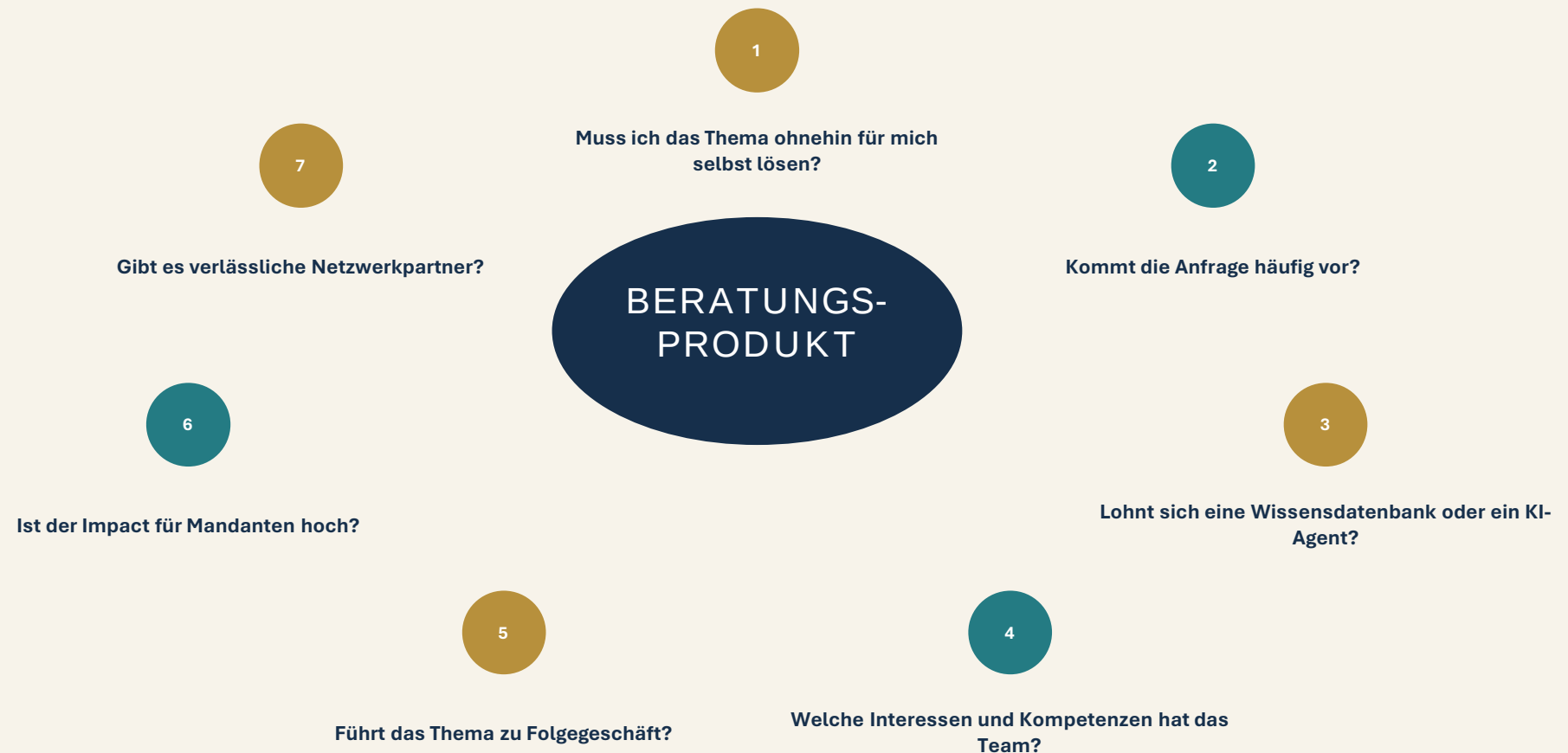
Abweichung

Auf Abweichung von gesetzlicher Vergütung hinweisen

Beratungsfelder

Multiplizierbare Themen aus eigenem Anlass machen den Anfang. Netzwerk und KI helfen.

Welche Beratungsthemen lohnen sich?



Mögliche Beratungsanlässe

Prozessoptimierung	Unternehmen	MAKE
KI sinnvoll nutzen	Unternehmen	MAKE / BUY
Personalführung & remote Arbeit	Unternehmen	MAKE / BUY
Vollkosten & Auftragskalkulation	Unternehmen	MAKE
BAV und Vermögensaufbau	Unternehmer	BUY
Holdingstrukturen	Unternehmer	MAKE
Finanzplanung & Nachfolge	Unternehmer	MAKE / BUY
Risikoprofiling & Anlegerkompetenz	Unternehmer	MAKE / BUY

Vom Anlass zum etablierten Angebot



Jede Phase erhält ein klares Ergebnis, eine verantwortliche Rolle und einen definierten Übergabepunkt.

Vielen Dank.

Lassen Sie uns über die strategische Zukunft Ihrer
Beratung sprechen.

Tomas Boennecken

Fachanwalt für Steuerrecht
UP Steuerrecht Rechtsanwalts GmbH
Biebricher Allee 177 · 65203 Wiesbaden
Telefon 0049 611 71654670
service@up-steuerrecht.de



OUTLOOK-VISITENKARTE

QR-Code scannen und Kontakt als vCard speichern