

KATALYSIA RESEARCH · PUBLIC

Executive Summary

Pillar-Two-Beratungsdienstleistungen
in Deutschland

Marktstudie v2.0

16 Kapitel · 600–900 UPE · Top-15-Berater · 8 Mandatsphasen · AI-Transformation · Claude Cowork & Code

Stand: 25. Mai 2026 · Modell: Claude Opus 4.6 · Basis: AG1–AG6, MinStG, Consolidated Commentary

Kernaussage

Die OECD/G20 Pillar Two (Globale Mindeststeuer, 15 % ETR) ist der bedeutendste strukturelle Umbruch im internationalen Steuerberatungsmarkt seit einer Generation. Mit der ersten GIR-Abgabefrist am 30. Juni 2026 wandelt sich Pillar Two von einem Regulierungsprojekt zu einer operativen Compliance-Realität. Der resultierende Beratungs- und Technologiemarkt in Deutschland umfasst ein Erstimplementierungsvolumen von 230–700 Mio. EUR (2024–2027) und ein Recurring-Volumen von 95–340 Mio. EUR p. a. ab 2027. Die v2.0 erweitert die Analyse um detaillierte Tätigkeitsfelder, Claude-Cowork-/Code-Einsatzszenarien und KI-Optionen bei Mandanten intern.

Teil I: Regulierung & Markt

1. Regulatorischer Rahmen

Die GloBE Rules operieren über drei Mechanismen: IIR (primärer Top-down-Erhebungsmechanismus), UTPR (Backstop für Konzerne ohne IIR-UPE) und QDMTT (lokaler Vorrang-Mechanismus). Sechs Administrative-Guidance-Pakete (AG1–AG6) und ein 375-seitiger Consolidated Commentary haben das Regelwerk seit 2021 erheblich erweitert. Das Side-by-Side-Paket (Januar 2026) führt neue Safe Harbours ein und suspendiert die UTPR für SbS-Jurisdiktionen. In Deutschland setzt das MinStG (Dezember 2023) die EU-Richtlinie um; die erste GIR-Einreichung beim BZSt erfolgt am 30. Juni 2026.

2. Marktvolumen – Bottom-up-Herleitung

Szenario	Erstimpl. (kum. 2024–2027)	Recurring ab 2027 (p.■a.)	Kum. 2024–2030
Konservativ	227 Mio. EUR	95 Mio. EUR	512 Mio. EUR
Base	422 Mio. EUR	175 Mio. EUR	947 Mio. EUR
Ambitioniert	697 Mio. EUR	340 Mio. EUR	1.717 Mio. EUR

Teil II: Wettbewerbslandschaft

3. Top-15-Berater

Big Four (PwC, KPMG, EY, Deloitte) halten 60–70 % Marktanteil mit proprietären Technologien (Sightline, Clara, EY.ai, TaxScape). Next Six (RSM Ebner Stolz +19,8 %, Forvis Mazars +18,3 %, Grant Thornton +17,8 %) wachsen überproportional im Mid-Market. WTS differenziert sich als einziger Tier-2-Anbieter mit eigener SAP-PaPM-basierter Pillar-Two-Lösung.

4. Engagement-Modelle & Pricing

Fünfstufiger Engagement-Funnel: Awareness (kostenlos) → Quick Assessment (15–50k EUR) → Impact Assessment (75–300k EUR) → Implementierung (200k–2 Mio. EUR) → Managed Service (50–500k EUR/a, Retention 85–95 %). Markttrend weg vom Stundenhonorar zu SaaS-Plus-Advisory-Bundles.

Teil III: Tätigkeitsfelder (Neu in v2.0)

5. Acht Mandatsphasen

Phase	Aufwand (Std.)	Honorar (EUR)	Auto.-Pot.	Frequenz
1. Scoping & Impact	150–500	30k–200k	50–65 %	Einmalig
2. Datenarchitektur	300–1.500	80k–600k	40–55 %	Einmalig
3. GloBE-Berechnung	500–3.000	150k–1.500k	60–80 %	Jährlich
4. Safe-Harbour-Analyse	100–400	25k–150k	75–90 %	Jährlich
5. GIR & Filing	200–800	50k–350k	70–90 %	Jährlich
6. Latente Steuern	100–500	25k–200k	40–60 %	Jährlich
7. Tax CMS & Gov.	200–800	50k–300k	35–50 %	Einmalig
8. Monitoring & Dispute	50–700	15k–560k	30–50 %	Laufend

Gesamt Erstimplementierung: 1.600–7.500 Stunden, 425k–3.360k EUR

Teil IV: Chancen, Risiken & Strategie

6. Blue-Ocean-Felder

Tax CMS & Governance (40–80 Mio. EUR, Marge 50–65 %), Cross-Functional Operating Model (30–60 Mio. EUR, Marge 55–70 %), Dispute Resolution ab 2027 (20–60 Mio. EUR, Marge 60–80 %).

7. Top-Risiken

- Fachkräftemangel (85 % Eintrittswahrscheinlichkeit) – akutestes Risiko, stärkster KI-Treiber
- US-Sonderweg / Section 899 (55 %) – erhöht paradoxerweise Beratungsbedarf
- Commoditisierung (65 %) – erzwingt Differenzierung durch KI oder Nische

8. Strategische Optionen

Option	Investition (3J)	Revenue J3	Marge	Payback
A – Boutique	300k–500k	0,96–4,5 Mio.	35–55 %	6–18 Mon.
B – Tech-Service	600k–1,2 Mio.	1,5–7,0 Mio.	40–60 %	10–24 Mon.
C – AI-First	1,2–2,5 Mio.	0,8–8,0 Mio.	20–70 %	14–42 Mon.
A→B→C Kombi	1,2–2,2 Mio.	2,5–5,0 Mio.	40–55 %	18–24 Mon.

Empfehlung: Kombinationsstrategie „Beraten → Automatisieren → Skalieren“ mit IRR 45–85 % über 5 Jahre.

Teil V: KI-Transformation (Neu in v2.0)

9. Agentic AI in der Beratung

KI-Reifegrad-Modell in fünf Stufen: Manual → Assisted → Augmented → Automated → Autonomous. Automatisierungspotenziale: Datenerfassung 70–90 %, GloBE-Berechnung 60–80 %, Safe-Harbour-Tests 80–95 %, regulatorisches Monitoring 85–95 %. Produktivitätsgewinn pro Mandat: 40–60 %, Mandantenkapazität von 5–8 auf 15–25.

10. Claude Cowork & Code für Pillar Two

Claude Cowork automatisiert dokumentenzentrierte Workflows (AG-Analyse, Memo-Erstellung, Board-Reporting). Claude Code ermöglicht agentische GloBE-Berechnungen mit Python-Execution, SAP-Datenextraktion und GIR-XML-Generierung. MCP-Connectors integrieren ERP, DMS und Konsolidierungssysteme. Drei Claude-Skills: GloBE Calculator, Safe-Harbour-Screener, Regulatory-Monitor. ROI: 60–150k EUR Effizienzgewinn pro Mandatsjahrgang.

11. KI bei Mandanten intern

Sieben Anwendungsfelder: Datenerfassung, Berechnung, Safe Harbour, GIR-Erstellung, Monitoring, Governance, Szenariomodellierung. Make-or-Buy nach Komplexität: DAX (Co-Sourcing), Mittelstand (Full Outsourcing / Managed Service), Familienkonzerne (Tool + Advisory). KI-Reifegrad-Assessment als erster Schritt.

Teil VI: Schlussfolgerungen

Pillar Two ist das volumenstärkste Einzelthema im deutschen Tax-Advisory-Markt seit zwei Jahrzehnten. Die Kombination aus regulatorischer Komplexität, technologischem Transformationsbedarf und KI-Disruption erzeugt ein Zeitfenster 2026–2028, das für Marktteilnehmer strategisch entscheidend ist. Frühe KI-Adoptierer werden überproportionale Marktanteile und Margen erzielen.

Alle Inhalte dienen der allgemeinen Information und stellen weder Steuer- noch Rechtsberatung dar. Es handelt sich um eine konzeptionell modellgestützte Analyse; quantitative Aussagen sind indikative Bandbreiten und keine Punktprognosen. Für Vollständigkeit, Richtigkeit und Aktualität wird keine Gewähr übernommen. Stand: Mai 2026.

Version v2.0 · Reproduzierbar auf Basis des Agent-Prompts v2.0 vom 25. Mai 2026