
Marktanalyse: Pillar-Two-Beratungsdienstleistungen in Deutschland

Marktstudie v2.0

Regulatorischer Rahmen · Top-15-Berater · Tätigkeitsfelder · Wettbewerbslandschaft · Chancen & Risiken · Strategische Optionen · AI-Transformation · Claude Cowork & Claude Code · KI bei Mandanten intern

16 Kapitel · 600–900 UPE · 400–700 Mio. EUR Marktvolumen · 15 Beraterprofile · 8 Mandatsphasen

Stand: 25. Mai 2026

Basis: Claude Opus 4.6 · KATALYSIA Research

Vertraulich · Interne Arbeitsunterlage · Weitergabe nur nach Rücksprache

MARKTSTUDIE

Prompt & Methodik

ORIGINAL-PROMPT

„Erstelle eine umfassende, wissenschaftlich fundierte Marktstudie zum Thema Pillar-Two-Beratungsdienstleistungen in Deutschland mit erweitertem Fokus auf Tätigkeitsfelder bei Pillar-Two-Mandaten, Einsatzmöglichkeiten von Claude Cowork, Claude Code und Claude-Skills sowie KI-Optionen für Mandanten intern. 16 Kapitel, Bottom-up-Marktherleitung, 15 Beraterprofile, Drei-Szenarien-Methodik.“

METHODIK & KI-EINSATZ

- Erstellt mit Claude Opus 4.6 auf Basis öffentlich zugänglicher Quellen (Branchenreports, Vendor-Dokumentation, Regulierungspublikationen, OECD-Dokumentation).
- Schwerpunkt der Analyse: Pillar-Two-Beratungsdienstleistungen in Deutschland mit DACH/EU-Kontext; Zeitraum 2024–2030, historische Vergleichsdaten ab 2021.
- Zahlenangaben zu Marktvolumina, Umsätzen und Honorarbandbreiten basieren auf Lünendonk-Liste 2025, Vendor-Dokumentation und Drittstudien und wurden nicht unabhängig verifiziert.
- Quantifizierungen sind szenarienbasiert (Konservativ / Base / Ambitioniert); tatsächliche Entwicklungen hängen von regulatorischer Dynamik, US-Positionierung und technologischer Adoption ab.
- Stand der Recherche: Mai 2026 – spätere Marktbewegungen sind nicht berücksichtigt.

DISCLAIMER

Alle Inhalte dienen der allgemeinen Information und stellen weder Steuer-, Rechts- noch Anlageberatung 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.

Hinweis: Alle Angaben dienen ausschließlich der allgemeinen Information. Sie stellen weder Steuer- noch Rechtsberatung dar. Für inhaltliche Richtigkeit und Aktualität wird keine Gewähr übernommen. Stand der Quellen: Januar 2025 bis Mai 2026.

TEIL I: REGULATORISCHER RAHMEN UND MARKTUMFELD

1. Die OECD/G20 GloBE Rules – Regulatorischer Rahmen im Detail

Die globale Mindestbesteuerung ist das ambitionierteste internationale Steuerreformprojekt seit der Gründung des OECD-Steuerausschusses. Dieses Kapitel zeichnet den politischen Entstehungsprozess nach, erläutert die drei Kernmechanismen der GloBE Rules im technischen Detail, dokumentiert die regulatorische Dynamik der Administrative-Guidance-Pakete und quantifiziert den Kreis der betroffenen Unternehmen differenziert nach Segmenten.

1.1 Entstehungsgeschichte und politischer Kontext

Das BEPS-Projekt und die Geburt von Pillar Two

Die Wurzeln der globalen Mindestbesteuerung reichen in das Jahr 2013 zurück, als die OECD auf Mandat der G20-Staaten das Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)-Projekt lancierte. Die 15 Action Points des BEPS-Projekts (finalisiert 2015) zielten darauf ab, aggressive Steuerplanung multinationaler Konzerne einzudämmen, die durch Gewinnverlagerung in Niedrigsteuerländer die Steuerbasis der Industriestaaten erodierten.

Action 1 – „Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy“ – erwies sich als das politisch schwierigste Handlungsfeld. Die Frage, wie Digitalkonzerne besteuert werden sollten, die in Marktstaaten erhebliche Umsätze erzielen, ohne dort eine physische Präsenz zu unterhalten, spaltete die internationale Gemeinschaft. Frankreich, Indien und zahlreiche Entwicklungsländer drängten auf Quellenbesteuerungsrechte im Marktstaat, während die USA den Schutz ihrer Technologiekonzerne priorisierten.

Aus diesem Spannungsfeld entstand 2019 das Zwei-Säulen-Modell des Inclusive Framework on BEPS, dem bis 2026 über 145 Jurisdiktionen angehören:

Pillar One adressiert die Neuverteilung von Besteuerungsrechten zugunsten der Marktstaaten. Amount A soll einen Teil der Residualgewinne großer, hochprofitabler Konzerne (Umsatz > 20 Mrd. EUR, Profitabilität > 10 %) den Marktjurisdiktionen zuweisen. Pillar One befindet sich Stand Mai 2026 weiterhin in Verhandlung; ein multilaterales Abkommen steht aus.

Pillar Two etabliert die globale effektive Mindestbesteuerung von 15 % für multinationale Unternehmensgruppen mit einem konsolidierten Jahresumsatz von mindestens 750 Mio. EUR. Im Gegensatz zu Pillar One hat Pillar Two eine beispiellose Umsetzungsdynamik entfaltet.

Politische Meilensteine

Datum	Ereignis	Bedeutung
Okt 2021	137 IF-Mitglieder stimmen Two-Pillar Statement zu	Politischer Durchbruch
Dez 2021	Veröffentlichung der GloBE Model Rules	Technisches Regelwerk (47 Artikel)
März 2022	Commentary zu den Model Rules	Erste Auslegungshinweise (220 S.)
Dez 2022	EU-Mindestbesteuerungsrichtlinie 2022/2523	Verbindliche Umsetzungspflicht für EU-27
Dez 2022	Administrative Guidance AG1	Safe Harbours, QDMTT-Klarstellungen
Juli 2023	AG2 und AG3	Currency-Regeln, Tax Credits, STTR
Dez 2023	Deutsches Mindeststeuergesetz (MinStG)	Nationale Umsetzung, IIR ab 2024
Juni 2024	AG4	Consolidated Commentary-Entwurf
Jan 2025	AG5	Weitere Klarstellungen zu QDMTT
Mai 2025	Consolidated Commentary (375 S.)	Konsolidierte Auslegungshinweise
Jan 2026	Side-by-Side-Paket (AG6)	Neue Safe Harbours, US-Sonderregelungen

Die US-Position: Zwischen Unterstützung und Widerstand

Die Haltung der Vereinigten Staaten zu Pillar Two ist von einer fundamentalen Ambivalenz geprägt, die den gesamten Reformprozess durchzieht. Unter der Biden-Administration unterstützten die USA das Inclusive-Framework-Statement 2021 und brachten den US-CAMT (Corporate Alternative Minimum Tax) als eine Art inländischen Mindeststeuer-Mechanismus ein. Jedoch ratifizierte der US-Senat nie ein Pillar-Two-Umsetzungsgesetz.

Die USA verfügen stattdessen über drei bestehende Mechanismen, die funktionale Überschneidungen mit den GloBE Rules aufweisen: GILTI (Global Intangible Low-Taxed Income) besteuert ausländische Gewinne US-amerikanischer Konzerne mit einem effektiven Satz, der je nach Struktur zwischen 10,5 % und 13,125 % liegt und damit unter der 15%-Schwelle bleibt. CAMT (Corporate Alternative Minimum Tax) erhebt eine 15%-Mindeststeuer auf den bereinigten Buchgewinn großer Konzerne (> 1 Mrd. USD). Die BEAT (Base Erosion and Anti-Abuse Tax) zielt auf gewinnmindernde Zahlungen an verbundene ausländische Unternehmen.

Das Side-by-Side-Paket der OECD (Januar 2026) adressiert die US-Situation durch einen neuen Safe Harbour, der die UTPR für US-geführte Konzerne unter bestimmten Bedingungen suspendiert. Gleichzeitig bleibt das Risiko von Section-899-Vergeltungsmaßnahmen der USA gegen Jurisdiktionen, die die UTPR auf US-Konzerne anwenden, ein erheblicher Unsicherheitsfaktor.

1.2 Die drei Mechanismen im Detail

Die GloBE Rules operieren über drei ineinandergreifende Mechanismen, die eine abgestufte Anwendungslogik verfolgen.

Income Inclusion Rule (IIR)

Die IIR ist der primäre Erhebungsmechanismus. Sie verpflichtet die Ultimate Parent Entity (UPE) – also die oberste Muttergesellschaft einer multinationalen Unternehmensgruppe – eine Ergänzungssteuer (Top-up Tax) auf die niedrig besteuerten Gewinne ihrer ausländischen Tochtergesellschaften zu entrichten.

Funktionsweise (Top-down-Ansatz): Die IIR folgt einer strikten Anwendungshierarchie von der UPE abwärts. Liegt die ETR einer Jurisdiktion unter 15 %, berechnet die UPE die Top-up Tax und führt sie in ihrem Sitzstaat ab. Hat die UPE ihren Sitz in einem Land ohne IIR-Umsetzung, greift die IIR auf der nächsttieferen Ebene (Intermediate Parent Entity, IPE).

Split-Ownership-Regeln: Bei Beteiligungsquoten unter 100 % wird die Top-up Tax anteilig zugewiesen. Besitzt die UPE beispielsweise 80 % an einer Tochtergesellschaft in einer niedrig besteuerten Jurisdiktion, entfallen 80 % der Top-up Tax auf die UPE (über die IIR) und 20 % verbleiben bei Minderheitsaktionären – es sei denn, diese unterliegen ihrerseits einer IIR.

Partially-Owned Parent Entities (POPEs): Eine besondere Komplexitätsebene entsteht bei POPEs – Konzerngesellschaften, an denen die UPE weniger als 100 % hält und die ihrerseits Tochtergesellschaften halten. POPEs müssen unter bestimmten Voraussetzungen eine eigenständige IIR-Berechnung durchführen, was zu einer Kaskade von Berechnungen innerhalb eines Konzerns führen kann.

Undertaxed Profits Rule (UTPR)

Die UTPR dient als Backstop-Mechanismus für Fälle, in denen die IIR nicht greift – insbesondere wenn die UPE in einem Land ohne GloBE-Umsetzung ansässig ist (z. B. USA).

Allokationsmechanismus: Die UTPR-Top-up Tax wird nach einem Substanzschlüssel auf die Jurisdiktionen verteilt, in denen der Konzern Mitarbeiter und materielle Vermögenswerte unterhält. Der Schlüssel basiert zu 50 % auf der Lohnsumme und zu 50 % auf dem Nettowert der Sachanlagen in der jeweiligen Jurisdiktion.

Beispiel: Ein US-Konzern mit Tochtergesellschaften in Irland (ETR 12,5 %), Deutschland und Frankreich. Da die USA keine IIR anwenden, berechnen Deutschland und Frankreich die UTPR-Top-up Tax auf die irischen Gewinne und teilen sie gemäß ihrem Substanzanteil auf. Hat Deutschland 60 % der europäischen Lohnsumme und 40 % der Sachanlagen, beträgt sein UTPR-Anteil $(60 \% + 40 \%) / 2 = 50 \%$.

SbS-Suspendierung: Das Side-by-Side-Paket (Januar 2026) sieht vor, dass die UTPR für Konzerne aus Jurisdiktionen, die bestimmte Bedingungen erfüllen (sogenannte „SbS Jurisdictions“), temporär suspendiert wird. Dies betrifft primär US-geführte Konzerne und soll das Risiko einer steuerlichen Doppelbelastung reduzieren.

Qualified Domestic Minimum Top-up Tax (QDMTT)

Der QDMTT ist ein nationaler Mechanismus, der es Jurisdiktionen ermöglicht, die Top-up Tax auf niedrig besteuerte Gewinne selbst zu erheben, bevor die IIR oder UTPR eines anderen Landes greift.

Vorrangstellung: Ein qualifizierter QDMTT hat Vorrang vor IIR und UTPR. Erhebt Irland einen QDMTT, der die ETR auf 15 % anhebt, entfällt die IIR-Pflicht der deutschen UPE für die irische Jurisdiktion.

OECD-Qualifizierungskriterien: Ein QDMTT muss im Ergebnis zu derselben oder einer höheren Top-up Tax führen wie die GloBE Rules. Die OECD hat detaillierte Kriterien definiert, deren Einhaltung durch einen „QDMTT Safe

Harbour" vermutet wird. Stand Mai 2026 haben über 30 Jurisdiktionen einen QDMTT eingeführt oder angekündigt, darunter wesentliche Niedrigsteuerländer wie Irland, die Schweiz, Singapur, die VAE und Hongkong.

Nationale Gestaltungsfreiheit: Innerhalb der OECD-Vorgaben haben Jurisdiktionen Spielraum bei der QDMTT-Gestaltung. Manche Länder (z. B. Schweiz) erheben den QDMTT als eigenständige Steuer, andere integrieren ihn in das bestehende Körperschaftsteuersystem. Diese Heterogenität erzeugt zusätzliche Komplexität für die Compliance.

1.3 Die GloBE-Berechnung Schritt für Schritt

Die Berechnung der Top-up Tax ist ein mehrstufiger Prozess, dessen Komplexität oft unterschätzt wird. Die folgende Darstellung zeigt die wesentlichen Berechnungsschritte anhand eines vereinfachten Beispielkonzerns.

Berechnungsschritte

Schritt 1: Financial Accounting Net Income/Loss (FANIL) Ausgangspunkt ist der Jahresüberschuss oder -fehlbetrag jeder Constituent Entity nach dem im Konzernabschluss verwendeten Rechnungslegungsstandard (IFRS oder lokales GAAP, sofern „acceptable“).

Schritt 2: GloBE-Anpassungen (Adjustments) Über 30 definierte Anpassungen transformieren das FANIL in das GloBE Income/Loss. Die wichtigsten Anpassungen umfassen:

Anpassung	Wirkung	Typische Komplexität
Excluded Dividends	Abzug qualifizierter Dividendenerträge	Mittel (Beteiligungshöhe prüfen)
Excluded Equity Gains/Losses	Abzug von Gewinnen/Verlusten aus qualifizierten Beteiligungen	Hoch (Abgrenzung zu Trading)
Stock-Based Compensation	Wahlrecht: Buchaufwand oder steuerlicher Abzug	Hoch (Election erforderlich)
Asymmetric Foreign Currency Gains	Neutralisierung bestimmter Währungseffekte	Sehr hoch
Policy Disallowed Expenses	Hinzurechnung nicht abzugsfähiger Ausgaben	Mittel
Prior Period Errors	Korrektur von Vorjahresfehlern	Mittel
Pension Fund Adjustments	Anpassungen für leistungsorientierte Pensionen	Hoch

Schritt 3: Aggregation auf Jurisdiktionsebene Die GloBE Income/Loss-Werte aller Constituent Entities einer Jurisdiktion werden aggregiert. Die GloBE-Berechnung erfolgt auf Jurisdiktionsebene, nicht auf Entity-Ebene – ein fundamentaler Unterschied zu vielen nationalen Steuerberechnungen.

Schritt 4: Adjusted Covered Taxes Die „Covered Taxes“ umfassen alle Ertragsteuern, die auf das GloBE Income entfallen. Anpassungen betreffen insbesondere:

- Latente Steuern (Deferred Tax Adjustments): Erhöhung oder Verminderung der Covered Taxes um latente Steuereffekte, begrenzt auf 15 % (Cap)
- GloBE Loss Election: Wahlrecht, fiktive latente Steueransprüche auf GloBE-Verluste mit 15 % anzusetzen (statt tatsächlicher latenter Steuern)
- Recapture: Rück erfassung zuvor angesetzter Deferred Tax Assets, wenn diese nicht innerhalb von 5 Jahren realisiert werden

Schritt 5: ETR-Berechnung Die jurisdiktionelle ETR ergibt sich als:

$$ETR = \text{Adjusted Covered Taxes} / \text{Net GloBE Income}$$

Liegt die ETR unter 15 %, entsteht ein Top-up Tax Percentage von (15 % – ETR).

Schritt 6: Substance-Based Income Exclusion (SBIE) Der SBIE reduziert die Bemessungsgrundlage für die Top-up Tax, indem ein Teil des GloBE Income als substanzbasierter Gewinn freigestellt wird. Die Freistellung basiert auf zwei Komponenten:

Jahr	Lohnkomponente	Sachanlagenkomponente
2024	9,8 % der Lohnsumme	7,8 % des Nettowerts
2025	9,6 %	7,6 %
2026	9,4 %	7,4 %
2027	9,2 %	7,2 %
...	Jährlich –0,2 Pp.	Jährlich –0,2 Pp.

2033+	5,0 % (permanent)	5,0 % (permanent)
-------	-------------------	-------------------

Schritt 7: Top-up Tax $\text{Top-up Tax} = \text{Top-up Tax \%} \times (\text{Net GloBE Income} - \text{SBIE})$

Schritt 8: Allokation Die Top-up Tax wird über die IIR (Top-down), den QDMTT (lokal) oder die UTPR (Substanzschlüssel) erhoben.

Berechnungsbeispiel: Fiktiver Konzern „TechGlobal SE“

Ein deutscher Konzern mit konsolidiertem Umsatz von 3 Mrd. EUR und Tochtergesellschaften in fünf Jurisdiktionen:

Jurisdiktion	GloBE Income	Covered Taxes	ETR	SBIE	Excess Profit	Top-up Tax	Mechanismus
Deutschland (UPE)	200 Mio.	60 Mio.	30,0 %	—	—	0	Kein Top-up
Irland	80 Mio.	10 Mio.	12,5 %	12 Mio.	68 Mio.	1,7 Mio.	QDMTT (Irland)
Singapur	50 Mio.	6,5 Mio.	13,0 %	8 Mio.	42 Mio.	0,84 Mio.	IIR (Deutschland)
Niederlande	30 Mio.	7,5 Mio.	25,0 %	—	—	0	Kein Top-up
Ungarn	15 Mio.	1,35 Mio.	9,0 %	4 Mio.	11 Mio.	0,66 Mio.	IIR (Deutschland)

Ergebnis: Die TechGlobal SE (Deutschland) zahlt über die IIR insgesamt 1,5 Mio. EUR Top-up Tax (für Singapur und Ungarn). Die irische Top-up Tax von 1,7 Mio. EUR wird durch den irischen QDMTT erhoben und belastet nicht die deutsche UPE. Die Niederlande und Deutschland selbst liegen über 15 % ETR.

1.4 Administrative Guidance und regulatorische Dynamik

Die OECD hat seit Dezember 2021 sechs Administrative-Guidance-Pakete (AG1–AG6) veröffentlicht, die zusammen mit dem Consolidated Commentary (Mai 2025, 375 Seiten) das technische Regelwerk erheblich erweitert und präzisiert haben.

AG1 (Dezember 2022): Safe Harbours und QDMTT

AG1 führte die **Transitional CbCR Safe Harbour** ein – eine temporäre Vereinfachungsregel, die es Konzernen ermöglicht, auf Basis bestehender CbCR-Daten (Country-by-Country Reporting) eine Jurisdiktion von der vollständigen GloBE-Berechnung auszunehmen, wenn einer von drei Tests erfüllt ist: (1) De-minimis-Test (Umsatz < 10 Mio. EUR und Gewinn < 1 Mio. EUR), (2) Simplified ETR \geq Transitionssatz (15 % ab 2026, zuvor höher), (3) Routine-Profits-Test (Gewinn liegt unter dem SBIE-Betrag). Dieser Safe Harbour gilt für Geschäftsjahre bis einschließlich 2026 (mit Beginn vor dem 31. Dezember 2026).

AG2 und AG3 (Juli 2023): Währungsregeln und Steuergutschriften

AG2 adressierte die komplexe Behandlung von Fremdwährungseffekten in der GloBE-Berechnung. AG3 klärte die Behandlung von Steuergutschriften (Tax Credits), insbesondere die Abgrenzung zwischen „Qualified Refundable Tax Credits“ (die als Einkommen behandelt werden) und „Non-Qualified Tax Credits“ (die die Covered Taxes erhöhen). Zudem wurde der Subject-to-Tax Rule (STTR)-Mechanismus für Entwicklungsländer konkretisiert.

AG4 (Juni 2024) und AG5 (Januar 2025)

AG4 legte den Grundstein für den Consolidated Commentary und adressierte Detailfragen zu Joint Ventures, Investmentfonds und Shipping-Ausnahmen. AG5 lieferte weitere Klarstellungen zur QDMTT-Qualifizierung und zum QDMTT Safe Harbour.

AG6 – Side-by-Side-Paket (Januar 2026)

Das Side-by-Side-Paket ist die bisher bedeutendste Administrative Guidance nach den Model Rules selbst. Kernelemente:

- **SbS Simplified ETR Safe Harbour:** Ab Geschäftsjahren mit Beginn nach dem 31. Dezember 2026 ersetzt dieser neue Safe Harbour den auslaufenden Transitional CbCR Safe Harbour. Er basiert auf qualifizierten Finanzdaten (nicht mehr CbCR) und erfordert eine höhere Datenqualität.
- **UTPR-Suspendierung für SbS-Jurisdiktionen:** Jurisdiktionen, die bestimmte Bedingungen erfüllen (insbesondere eine inländische Mindeststeuer von mindestens 20 % erheben), können als „SbS Jurisdictions“ anerkannt werden. Für Konzerne aus solchen Jurisdiktionen wird die UTPR in anderen Ländern suspendiert. Dies betrifft faktisch primär US-geführte Konzerne.

- **Vereinfachte GIR-Anforderungen:** Für Safe-Harbour-qualifizierte Jurisdiktionen werden die GIR-Datenanforderungen reduziert.

GIR-Template und -XML-Schema

Die OECD hat 2025 das standardisierte GIR-Template (GloBE Information Return) sowie das zugehörige XML-Schema finalisiert. Der GIR umfasst bis zu 330 Datenpunkte pro Unternehmensgruppe und muss erstmals für das Geschäftsjahr 2024 eingereicht werden. Das GIR-MCAA (Multilateral Competent Authority Agreement) regelt den automatischen Informationsaustausch zwischen den Steuerbehörden.

Regulatorischer Ausblick

Für 2026/2027 wird ein siebtes Administrative-Guidance-Paket (AG7) erwartet, das voraussichtlich folgende Themen adressiert: permanente Safe Harbours (nach Auslaufen der Transition), Interaktion mit Pillar One (falls verabschiedet), Behandlung von Restrukturierungen und M&A-Transaktionen unter GloBE sowie erweiterte Guidance zu Deferred-Tax-Fragen.

1.5 Umsetzungsstand weltweit und in der EU

Globaler Überblick (Stand Mai 2026)

Status	Jurisdiktionen (Auswahl)	Anzahl
IIR aktiv	EU-27, UK, Kanada, Australien, Japan, Südkorea, Norwegen, Schweiz	38+
UTPR aktiv	EU-27 (ab 2025), UK, Kanada, Australien, Japan	30+
QDMTT eingeführt	Irland, Schweiz, Singapur, VAE, Hongkong, Malaysia, Vietnam, Thailand, Barbados, Jersey, Guernsey, Isle of Man	30+
Umsetzung angekündigt	Indien, Brasilien, Saudi-Arabien, Indonesien, Türkei	15+
Kein eigenes GloBE-Gesetz	USA (indirekte Anerkennung via SbS), China (Beobachterstatus), Russland	3

EU-Mitgliedstaaten: Unterschiede in der Umsetzung

Obwohl die EU-Richtlinie 2022/2523 eine einheitliche Umsetzungspflicht vorschreibt, bestehen signifikante Unterschiede in der nationalen Implementierung. Deutschland hat das MinStG vergleichsweise nah an den OECD Model Rules umgesetzt. Frankreich hat zusätzliche Verschärfungen eingeführt. Die Niederlande gewähren bestimmte Übergangsregelungen. Polen hat die Umsetzung verspätet (erst 2025 wirksam). Diese Heterogenität erzeugt zusätzliche Compliance-Komplexität.

Deutschland: MinStG und erste GIR-Einreichung

Das Mindeststeuergesetz (MinStG) vom 21. Dezember 2023 setzt die EU-Richtlinie in deutsches Recht um:

- **IIR:** Wirksam ab Geschäftsjahren, die am oder nach dem 31. Dezember 2023 beginnen
- **UTPR:** Wirksam ab Geschäftsjahren, die am oder nach dem 31. Dezember 2024 beginnen
- **Zuständige Behörde:** Bundeszentralamt für Steuern (BZSt)
- **Erste GIR-Einreichung:** 30. Juni 2026 für das Geschäftsjahr 2024 (bei kalenderjahrgleichem Geschäftsjahr)
- **Verlängerungsoption:** Für den ersten Filing-Zyklus gewähren viele Jurisdiktionen eine automatische Fristverlängerung um 18 Monate
- **Sanktionen:** Das MinStG verweist auf die allgemeinen Vorschriften der Abgabenordnung; spezifische Pillar-Two-Strafregelungen befinden sich in Vorbereitung

1.6 Betroffene Unternehmen – differenzierte Analyse

Quantifizierung

Der Kreis der betroffenen Unternehmen in Deutschland lässt sich in drei Kategorien differenzieren:

Kategorie 1: Deutsche UPEs (direkt betroffen als oberste Muttergesellschaft) Schätzungsweise 600 bis 900 Unternehmensgruppen mit Sitz in Deutschland erfüllen die 750-Mio.-EUR-Umsatzschwelle. Davon sind ca. 200–300 börsennotiert (DAX, MDAX, SDAX, TecDAX) und 300–600 nicht börsennotierte Konzerne (Familienunternehmen, Genossenschaftsgruppen, Stiftungskonzerne, kommunale Unternehmensgruppen).

Kategorie 2: Deutsche Constituent Entities ausländischer Konzerne Mehrere tausend deutsche Tochtergesellschaften internationaler Konzerne haben Datenzulieferungspflichten für die GIR-Erstellung der ausländischen UPE. Das IDW schätzt, dass 8.000 bis 10.000 Gesellschaften in Deutschland in irgendeiner Form von Pillar-Two-Pflichten betroffen sind.

Kategorie 3: Indirekt betroffene Unternehmen Konzerne unterhalb der 750-Mio.-EUR-Schwelle können indirekt betroffen sein, wenn sie als Joint Venture oder Minderheitsbeteiligung in den Konsolidierungskreis eines betroffenen Konzerns fallen.

Segmentierung nach Branche und Jurisdiktionsanzahl

Segment	Anzahl UPEs (DE)	Ø Jurisdiktionsen	Komplexitätsgrad	Typischer Beratungsbedarf
DAX-40 / Large Cap	40	60–120	Sehr hoch	2–5 Mio. EUR Erstimplementierung
MDAX / Upper Mid Cap	50–70	30–60	Hoch	500k–2 Mio. EUR
SDAX / Mid Cap	60–100	15–40	Mittel-Hoch	200k–800k EUR
Familienkonzerne > 2 Mrd.	100–150	20–50	Hoch	300k–1,5 Mio. EUR
Familienkonzerne 750 Mio.–2 Mrd.	200–400	5–25	Mittel	100k–500k EUR
Kommunale / Genossenschaftliche	50–80	2–10	Niedrig-Mittel	50k–200k EUR

Sonderfälle

Bestimmte Unternehmenstypen erfordern eine gesonderte Prüfung:

- **Investmentfonds und REITs:** Weitgehend von den GloBE Rules ausgenommen, wenn sie als „Excluded Entities“ qualifizieren; die Abgrenzung ist jedoch komplex und erfordert Einzelfallprüfung
- **Schiffahrtsunternehmen:** Einkünfte aus internationalem Seeverkehr sind unter bestimmten Voraussetzungen ausgenommen (Shipping Exclusion)
- **Joint Ventures:** JVs, an denen die UPE mindestens 50 % hält, werden gesondert behandelt und erfordern eine eigenständige GloBE-Berechnung auf JV-Ebene
- **Staatliche Unternehmen:** Governmental Entities und ihre Tochtergesellschaften sind grundsätzlich ausgenommen, die Abgrenzung bei gemischtwirtschaftlichen Unternehmen ist jedoch umstritten
- **Non-Profit-Organisationen:** Ausgenommen, sofern sie die OECD-Definition einer „Non-Profit Organisation“ erfüllen

Implikationen für Berater und Mandanten

- Die regulatorische Dynamik (sechs AG-Pakete in vier Jahren, 375-seitiger Commentary, Side-by-Side-Paket) erzeugt einen strukturellen Dauerbedarf an Beratung – Pillar Two ist kein einmaliges Implementierungsprojekt, sondern ein permanenter Compliance-Prozess.
- Die drei Mechanismen (IIR, UTPR, QDMTT) mit ihren Interaktionen und Vorrangregeln erfordern eine simultane Multi-Jurisdiktions-Analyse, die ohne technologische Unterstützung kaum zu bewältigen ist.
- Die US-Sondersituation (kein eigenes GloBE-Gesetz, SbS-Suspendierung, Section-899-Risiko) bleibt der größte Unsicherheitsfaktor und erhöht den Beratungsbedarf bei transatlantischen Konzernen signifikant.
- Der erste GIR-Filing-Zyklus (Juni 2026) erzeugt eine Nachfragespitze, die viele Beratungsgesellschaften an ihre Kapazitätsgrenze bringt.
- Die Segmentierung der betroffenen Unternehmen zeigt: Der Mittelstand (750 Mio. – 2 Mrd. EUR) ist zahlenmäßig das größte Segment, wird aber von den Big Four nur teilweise adressiert – ein strategisches Fenster für Tier-2/3-Berater.

2. Marktvolumen und Wachstumsprognosen

Der Markt für Pillar-Two-Beratungsdienstleistungen in Deutschland ist ein regulatorisch erzwungener Wachstumsmarkt, dessen Volumen sich aus der Kombination von Erstimplementierungsnachfrage und dauerhaftem Recurring-Bedarf zusammensetzt. Dieses Kapitel leitet das Marktvolumen bottom-up her, differenziert nach sechs Service-Segmenten und drei Szenarien, und zieht Vergleiche zu historischen Compliance-Zyklen.

2.1 Globaler Tax-Advisory-Markt 2024–2033

Der globale Markt für Steuerberatungsdienstleistungen wurde 2024 auf 36,4 Mrd. USD geschätzt (Verified Market Research 2025). Die Wachstumsprognosen variieren je nach Quelle, konvergieren aber auf einen CAGR von 10–12 % bis 2033:

Quelle	Marktvolumen 2024	Prognose 2033	CAGR
Verified Market Research	36,4 Mrd. USD	94,7 Mrd. USD	11,2 %
Grand View Research	31,8 Mrd. USD	72,5 Mrd. USD	9,6 %
MarketsandMarkets (Tax Technology)	24,5 Mrd. USD (2025)	33,2 Mrd. USD (2030)	6,3 %

Die Divergenz erklärt sich durch unterschiedliche Marktabgrenzungen: Verified Market Research und Grand View Research inkludieren Advisory und Compliance, während MarketsandMarkets ausschließlich den Tax-Technology-Markt (Software und Plattformen) erfasst.

Der DACH-Anteil am globalen Tax-Advisory-Markt beträgt schätzungsweise 8–10 % (KATALYSIA-Schätzung auf Basis der Lünendonk-Liste und Big-Four-Regionaldaten), was einem Volumen von ca. 2,9–3,6 Mrd. USD für 2024 entspricht.

2.2 Pillar-Two-spezifisches Beratungsvolumen – Bottom-up-Herleitung

Annahmen und Methodik

Die Bottom-up-Herleitung basiert auf der Segmentierung der betroffenen Unternehmen (Kapitel 1.6) multipliziert mit durchschnittlichen Beratungsaufwänden pro Segment. Die Aufwandsdaten stammen aus PwC Data Input Catalog (2025), BDO Tax Strategist Survey (2024), JUVE Steuermarkt (2025).

Erstimplimentierungsvolumen (2024–2027)

Segment	Anzahl UPEs	Ø Erstimpl. (Konserv.)	Ø Erstimpl. (Base)	Ø Erstimpl. (Ambit.)	Volumen Konserv.	Volumen Base	Volumen Ambit.
DAX / Large Cap	40	1,5 Mio. EUR	2,5 Mio. EUR	4,0 Mio. EUR	60 Mio.	100 Mio.	160 Mio.
MDAX / Upper Mid	60	500k EUR	800k EUR	1,2 Mio. EUR	30 Mio.	48 Mio.	72 Mio.
SDAX / Mid Cap	80	200k EUR	400k EUR	600k EUR	16 Mio.	32 Mio.	48 Mio.
Familienkonzerne > 2 Mrd.	125	300k EUR	600k EUR	1,0 Mio. EUR	37,5 Mio.	75 Mio.	125 Mio.
Familienkonzerne 750 Mio.–2 Mrd.	300	100k EUR	200k EUR	350k EUR	30 Mio.	60 Mio.	105 Mio.
Kommunal / Genoss.	65	50k EUR	100k EUR	180k EUR	3,25 Mio.	6,5 Mio.	11,7 Mio.
Constituent Entities (Datenzulieferung)	5.000	10k EUR	20k EUR	35k EUR	50 Mio.	100 Mio.	175 Mio.
Summe Erstimplimentierung					226,75 Mio.	421,5 Mio.	696,7 Mio.

Interpretation: Das Erstimplimentierungsvolumen liegt in einer Bandbreite von ca. 230 bis 700 Mio. EUR, mit einem Base-Case von ca. 420 Mio. EUR. Die v1.0-Schätzung (400–700 Mio. EUR) wird durch die Bottom-up-Herleitung im Wesentlichen bestätigt, tendiert aber im konservativen Szenario niedriger.

Recurring-Volumen ab 2027

Nach Abschluss der Erstimplimentierung verbleibt ein strukturelles Recurring-Volumen für laufende GIR-Erstellung, Safe-Harbour-Updates, regulatorisches Monitoring, Dispute-Begleitung und Software-Lizenzen.

Segment	Anzahl	Ø Recurring/Jahr (Konserv.)	Ø Recurring/Jahr (Base)	Ø Recurring/Jahr (Ambit.)
DAX / Large Cap	40	200k EUR	350k EUR	600k EUR
MDAX / Upper Mid	60	80k EUR	150k EUR	250k EUR

SDAX / Mid Cap	80	40k EUR	80k EUR	150k EUR
Familienkonzerne > 2 Mrd.	125	60k EUR	120k EUR	200k EUR
Familienkonzerne 750 Mio.–2 Mrd.	300	20k EUR	50k EUR	100k EUR
Kommunal / Genoss.	65	15k EUR	30k EUR	60k EUR
Constituent Entities	5.000	3k EUR	5k EUR	10k EUR
Summe Recurring p. a.		45,2 Mio.	96,5 Mio.	199,4 Mio.

Zusätzliches Technologie-Recurring: Lizenzen für Pillar-Two-Software (Orbitax, CCH Tagetik, SAP PaPM) betragen typisch 20–40 % des Erstimplementierungsvolumens der Technologiekomponente. KATALYSIA-Schätzung: 30–80 Mio. EUR p. a. ab 2027.

Dispute-Resolution-Volumen (ab 2027/2028): Mit den ersten Betriebsprüfungen wird ein zusätzliches Dispute-Volumen von 20–60 Mio. EUR p. a. erwartet (KATALYSIA-Schätzung auf Basis historischer CbCR-Prüfungsquoten).

Gesamtes Recurring-Volumen: 95–340 Mio. EUR p. a. ab 2027 (alle Komponenten).

Drei-Szenarien-Zusammenfassung

Szenario	Erstimplementierung (kumuliert 2024–2027)	Recurring ab 2027 (p. a.)	Volumen 2024–2030 (kumuliert)
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

2.3 Marktsegmente und Service Lines

Das Pillar-Two-Beratungsvolumen verteilt sich auf acht Hauptsegmente, deren relative Bedeutung sich im Zeitverlauf verschiebt:

Segment	Anteil Erstimpl.	Anteil Recurring	Beschreibung	Automatisierungspotenzial
Impact Assessment & Scoping	12 %	3 %	Erstanalyse, Safe-Harbour-Prüfung, Betroffenheitsanalyse	Mittel (50–65 %)
Datenarchitektur & IT-Implementierung	25 %	10 %	ERP-Anpassung, Tax Data Warehouse, Tool-Auswahl und -Integration	Mittel (40–55 %)
GloBE-Berechnung & Modellierung	18 %	25 %	Laufende Berechnung, Covered Taxes, SBIE, Top-up Tax	Hoch (60–80 %)
GIR-Erstellung & Filing	8 %	20 %	XML-Generierung, Validierung, Einreichung	Sehr hoch (70–90 %)
Safe-Harbour-Analyse	7 %	8 %	Transitional und SbS Safe Harbour, QDMTT Safe Harbour	Hoch (75–90 %)
Tax CMS & Governance	10 %	8 %	Kontrollrahmenwerk, Risikoregister, Board Reporting	Mittel (35–50 %)
Latente Steuern & Accounting	12 %	10 %	IAS 12-Anpassungen, DTA/DTL-Recast, Disclosure	Mittel (40–60 %)
Regulatorisches Monitoring & Dispute	8 %	16 %	Gesetzesmonitoring, Ruling-Anträge, Streitbeilegung	Niedrig-Mittel (30–50 %)

2.4 Vergleich mit historischen Compliance-Zyklen

Pillar Two ist nicht der erste regulatorische Compliance-Zyklus, der den Tax-Advisory-Markt transformiert hat. Ein Vergleich mit drei Vorgängerzyklen liefert Orientierungswerte für den erwarteten Volumenverlauf:

Country-by-Country Reporting (CbCR) – 2016–2020

Die BEPS Action 13 (CbCR) verpflichtete multinationale Konzerne ab 2016 zur länderbezogenen Berichterstattung. Das Erstimplementierungsvolumen in Deutschland wird rückblickend auf 100–200 Mio. EUR geschätzt, das Recurring-Volumen auf 30–60 Mio. EUR p. a. Die Compliance wurde binnen 2–3 Jahren weitgehend routiniert und zunehmend intern abgewickelt.

Lesson Learned: Die Anfangsphase erzeugt überproportionale Beratungsnachfrage; nach 3–4 Jahren verlagert sich das Volumen von Advisory zu Software und Managed Services. Die CbCR-Daten bilden heute die Grundlage für den Transitional Safe Harbour – ein Beispiel für kumulative regulatorische Komplexität.

DAC6/MDR (Mandatory Disclosure Rules) – 2018–2022

Die EU-Meldepflicht für grenzüberschreitende Steuergestaltungen erzeugte ein geschätztes Erstimplementierungsvolumen von 80–150 Mio. EUR in Deutschland. Das Recurring-Volumen fiel rasch ab, da die Meldepflicht sich als weniger komplex erwies als befürchtet.

Lesson Learned: Nicht jeder Compliance-Zyklus erzeugt nachhaltiges Recurring. Pillar Two unterscheidet sich fundamental durch die laufende Berechnungspflicht (jährliche GIR) und die regulatorische Dynamik (AG-Pakete, Safe-Harbour-Wechsel).

FATCA/CRS – 2014–2018

Der US Foreign Account Tax Compliance Act und der OECD Common Reporting Standard erzeugten primär bei Finanzinstituten Implementierungsbedarf. Das Volumen war für Steuerberater geringer, da die Hauptlast bei Banken und deren IT-Dienstleistern lag.

Lesson Learned: Compliance-Zyklen mit starker IT-Komponente erzeugen dauerhafte Technologie-Recurring-Streams. Dies ist für Pillar Two hochrelevant, da die GloBE-Berechnung ohne Software-Unterstützung kaum durchführbar ist.

Vergleichsmatrix

Dimension	CbCR	DAC6	FATCA/CRS	Pillar Two
Erstimpl. DE (Mio. EUR)	100–200	80–150	60–120	230–700
Recurring DE (Mio. EUR/a)	30–60	10–30	20–40	95–340
Betroffene Unternehmen DE	~1.200	~5.000	~2.000 (Finanzinstitute)	8.000–10.000
Berechnungskomplexität	Niedrig	Niedrig	Mittel	Sehr hoch
Regulatorische Dynamik	Mittel	Niedrig	Mittel	Sehr hoch
IT-Anforderung	Mittel	Niedrig	Hoch	Sehr hoch
Recurring-Nachhaltigkeit	Mittel	Niedrig	Hoch	Sehr hoch

Fazit: Pillar Two übertrifft jeden vorangegangenen Compliance-Zyklus in Volumen, Komplexität, IT-Anforderung und Recurring-Nachhaltigkeit erheblich. Die Kombination aus jährlicher Berechnungspflicht, regulatorischer Dynamik und hohem Automatisierungsbedarf erzeugt einen strukturell anderen Markt als CbCR oder DAC6.

Implikationen für Berater und Mandanten

- Das Bottom-up-hergeleitete Gesamtmarktvolumen (Base Case: ca. 950 Mio. EUR kumuliert 2024–2030) bestätigt Pillar Two als das volumenstärkste Einzelthema im deutschen Tax-Advisory-Markt der letzten zwei Jahrzehnte.
- Der Recurring-Anteil (Base: 175 Mio. EUR p. a.) übersteigt das Recurring von CbCR um den Faktor 3–4 und erzeugt für Beratungsgesellschaften planbare Annuitäten-Umsätze.
- Das Mittelstandssegment (750 Mio. – 2 Mrd. EUR Konzernumsatz) stellt mit 300 UPEs das zahlenmäßig größte Kundensegment, wird aber mit durchschnittlich 200k EUR pro Erstimplementierung (Base) deutlich günstiger bedient als Large Caps – ein klassisches Volumengeschäft für Tier-2/3-Berater.
- Die hohen Automatisierungspotenziale (50–90 % in vier von acht Segmenten) signalisieren: Beratungsgesellschaften, die frühzeitig in KI-gestützte Delivery investieren, können überproportionale Margen erzielen.
- Der historische Vergleich zeigt, dass die Erstimplementierungs-Nachfragespitze typisch 2–3 Jahre anhält, bevor sich das Volumen auf Recurring verlagert. Für Pillar Two bedeutet dies: Das Fenster für den Aufbau von Marktanteilen schließt sich bis 2027/2028.

TEIL II: WETTBEWERBSLANDSCHAFT

3. Die 15 größten deutschen Pillar-Two-Berater – Detailprofile

Der deutsche Markt für Pillar-Two-Beratung wird von den Big Four dominiert, die über proprietäre Technologien und globale Netzwerke verfügen. Dahinter positionieren sich die „Next Six“ mit starkem Mittelstandsfokus und einzelne Spezialisten mit tiefer Nischenkompetenz. Dieses Kapitel liefert für jeden der 15 führenden Anbieter ein strukturiertes Profil mit Umsatz, Pillar-Two-Positionierung, Technologieansatz, KI-Strategie und SWOT-Analyse.

3.1 Big Four

1. PricewaterhouseCoopers (PwC)

Deutschland-Umsatz 2024: ca. 2.970 Mio. EUR (Lünendonk #1) **Wachstum 2024:** +6,2 % **Mitarbeiter Tax/Advisory DE:** ca. 4.500

Pillar-Two-Positionierung: PwC hat die umfassendste Pillar-Two-Infrastruktur im deutschen Markt aufgebaut. Die proprietäre Sightline-Plattform integriert einen Pillar Two Engine, der die GloBE-Berechnung, Safe-Harbour-Tests und GIR-Generierung in einer einheitlichen Umgebung abbildet. Der PwC Data Input Catalog (Ausgabe Januar 2025) hat sich als Referenzdokument für die Planung der Datenanforderungen etabliert – er wird branchenweit auch von Nicht-PwC-Mandanten als Orientierung genutzt. PwC betreibt zudem den umfassendsten öffentlichen Country-by-Country Implementation Tracker und positioniert Pillar Two als integralen Bestandteil einer Connected Tax Compliance.

Technologieansatz: Sightline (proprietär, Cloud-basiert) mit Beacon-Graph-KI-Technologie für natürlichsprachliche Abfragen steuerlicher Daten. End-to-End: Datenerfassung → GloBE-Berechnung → Safe Harbour → GIR → Reporting. Mandantenexklusiv – kein Lizenzmodell an Dritte.

KI-Strategie: PwC hat mit Beacon eine eigene GenAI-Plattform gelauncht, die auf OpenAI-Modellen basiert und in die Sightline-Infrastruktur integriert ist. Im Tax-Bereich fokussiert auf automatisierte Datenextraktion, NLP-basierte Regelinterpretation und Anomalie-Erkennung in GloBE-Berechnungen.

Mandantensegment: Primär DAX-40, MDAX und internationale Großkonzerne mit deutschem Nexus. Zunehmend auch gehobener Mittelstand über Managed-Service-Modelle.

SWOT-Kurzanalyse:

Stärken	Marktführerschaft, proprietäre Technologie (Sightline), Data Input Catalog als Referenz, globales Netzwerk
Schwächen	Hohe Honorarsätze, Mandantenexklusivität der Technologie, Kapazitätsengpässe in Spitzenzeiten
Chancen	Managed Services für Mid-Market, Beacon-KI-Integration, White-Label-Technologie
Risiken	Vendor Lock-in-Kritik, US-Sonderweg (großes US-Mandantenbuch), Fachkräftemangel

2. KPMG

Deutschland-Umsatz 2024: ca. 2.595 Mio. EUR (Lünendonk #2) **Wachstum 2024:** +8,6 % **Mitarbeiter Tax/Advisory DE:** ca. 3.800

Pillar-Two-Positionierung: KPMG positioniert sich über die BEPS 2.0 Automation Technology als Technologieführer im Automatisierungsbereich. Die „Fit for Pillar Two“-Webcast-Serie hat sich als reichweitenstärkstes Thought-Leadership-Format im deutschen Markt etabliert und dient gleichzeitig als Lead-Generierungs-Instrument. KPMG verbindet regulatorische Expertise mit einem globalen Netzwerk von Tax-Technology-Spezialisten und verfügt über ein proprietäres Berechnungstool, das auf der KPMG Clara Plattform aufsetzt.

Technologieansatz: BEPS 2.0 Automation Technology (proprietär) auf KPMG Clara. Stärke in der Prozessautomatisierung und Integration mit bestehenden KPMG-Audit-Tools. Mandantenexklusiv.

KI-Strategie: KPMG Clara AI integriert GenAI-Funktionalitäten in die Audit- und Tax-Workflows. Im Pillar-Two-Kontext Fokus auf automatisierte Datenvalidierung und NLP-basierte Analyse von Administrative Guidance.

Mandantensegment: Breite Abdeckung von DAX bis gehobener Mittelstand. Besondere Stärke bei Industriekonzerne und Finanzinstituten.

SWOT-Kurzanalyse:

Stärken	Automation-Führerschaft, starkes Thought Leadership, breites Mandantenspektrum
Schwächen	Geringere Sichtbarkeit der Technologie vs. PwC Sightline, weniger Data-Input-Standardisierung
Chancen	Clara-AI-Integration, Expansion in Managed Services, Verbindung Tax + Audit
Risiken	Big-Four-Konsolidierungsdruck, Talentabwerbung durch Boutiquen, Technologieinvestitionen

3. Ernst & Young (EY)

Deutschland-Umsatz 2024: ca. 2.594 Mio. EUR (Lünendonk #3) **Wachstum 2024:** +5,8 % **Mitarbeiter Tax/Advisory DE:** ca. 4.200

Pillar-Two-Positionierung: EY ist traditionell die größte reine Steuerberatung in Deutschland und hat ein Seven Essential Actions Framework für die Pillar-Two-Readiness entwickelt, das als strukturierte Checkliste vom Impact Assessment bis zur Governance-Integration reicht. Der Pillar Two Tracker bietet eine jurisdiktionsübergreifende Statusübersicht. Besondere Stärke in den Operating Model Design Workshops, die Pillar Two als Transformationsanlass für die gesamte Steuerfunktion des Mandanten nutzen.

Technologieansatz: EY Pillar Two Technology Suite (proprietär). Stärke im Cross-Functional-Ansatz: Integration von Tax, Finance und IT. Mandantenexklusiv, aber zunehmend Co-Sourcing-Modelle.

KI-Strategie: EY.ai ist die firmenweite KI-Plattform. Im Tax-Bereich Pilotierung von GenAI für Tax Provision, Document Analysis und Regulatory Monitoring. Integration in die Pillar Two Technology Suite befindet sich in Entwicklung.

Mandantensegment: Stark bei Großkonzernen, Finanzdienstleistern und Versicherungen. Cross-Selling aus der Abschlussprüfung heraus.

SWOT-Kurzanalyse:

Stärken	Größte Tax Practice, Seven Essential Actions als Methodik, Cross-Functional-Ansatz
Schwächen	Gescheiterter Spin-off (Aufsichtsrat-/Governance-Debatten), langsamere Technologieentwicklung
Chancen	Operating-Model-Beratung als Premium-Differenzierung, EY.ai-Integration
Risiken	Reputationseffekte aus Spin-off-Debatte, Audit-Independence-Beschränkungen

4. Deloitte

Deutschland-Umsatz 2024: ca. 2.582 Mio. EUR (Lünendonk #4) **Wachstum 2024:** +10,6 % (stärkstes Big-Four-Wachstum) **Mitarbeiter Tax/Advisory DE:** ca. 3.600

Pillar-Two-Positionierung: Deloitte positioniert sich über das Pillar Two Modelling Tool und die TaxScape-Plattform als daten- und technologiegetriebener Berater. Die Financial Reporting Alerts zu IAS 12/Pillar Two auf der DART-Plattform gelten als Standardreferenz für Bilanzierungsfragen. Besondere Stärke in der SAP- und Oracle-Integrationsberatung für die ERP-seitige Datenanpassung. Das „Seven Lessons from Compliance“-Programm nutzt Erfahrungen aus frühen Implementierungen.

Technologieansatz: Pillar Two Modelling Tool (proprietär), TaxScape (Knowledge-Plattform), DART (Financial Reporting). SAP-Partnerschaft für ERP-Integration. Mandantenexklusiv.

KI-Strategie: Deloitte AI Institute treibt firmenweite GenAI-Adoption. Im Tax-Bereich Fokus auf automatisierte Datenextraktion aus ERP-Systemen und NLP-basierte Analyse von Steuerbescheiden.

Mandantensegment: Breite Abdeckung, besondere Stärke bei Technologie- und Life-Sciences-Konzernen. Stärkstes Wachstum bei Mid-Market-Mandaten.

SWOT-Kurzanalyse:

Stärken	Stärkstes Wachstum, ERP-Integrationsexpertise, DART/TaxScape-Plattform, Seven Lessons-Methodik
----------------	---

Schwächen	Technologie weniger sichtbar als PwC Sightline, geringeres Tax-Team als EY
Chancen	SAP-S/4HANA-Migration als Cross-Selling, Managed Services, AI-Institute-Synergien
Risiken	Abhängigkeit von SAP-Partnerschaft, Fachkräftemangel in Tax Technology

3.2 Next Six

5. RSM Ebner Stolz

Deutschland-Umsatz 2024: ca. 477 Mio. EUR (Lünendonk #5) **Wachstum 2024:** +19,8 % (stärkstes Wachstum aller Top-15) **Mitarbeiter Tax/Advisory DE:** ca. 1.200

Pillar-Two-Positionierung: RSM Ebner Stolz berät schwerpunktmäßig den gehobenen Mittelstand (Umsatz 750 Mio. – 5 Mrd. EUR) und hat ein kompaktes Pillar-Two-Readiness-Paket entwickelt, das Impact Assessment, Safe-Harbour-Analyse und Daten-Gap-Mapping in einem standardisierten Prozess verbindet. Die Stärke liegt in der Kombination von Steuer- und Wirtschaftsprüfung mit hoher persönlicher Mandantennähe. Über das RSM-Netzwerk (120+ Länder) wird die jurisdiktionsübergreifende Koordination sichergestellt.

Technologieansatz: Technologiepartnerschaften (insb. CCH Tagetik, Orbitax). Kein proprietäres Pillar-Two-Tool, aber strukturierte Implementierungsmethodik.

KI-Strategie: In Pilotierung; Fokus auf Dokumentenanalyse und Mandantenkommunikation. Noch kein firmenweites GenAI-Programm für Tax veröffentlicht.

SWOT-Kurzanalyse:

Stärken	Stärkstes Wachstum, Mittelstandsfokus, RSM-Netzwerk, WP/StB-Integration
Schwächen	Keine proprietäre Technologie, begrenzte Skalierbarkeit für Large-Cap-Mandate
Chancen	Pillar Two als Türöffner für umfassende Mandatsbetreuung, Technologiepartnerschaft vertiefen
Risiken	Kapazitätsengpässe bei schnellem Wachstum, Fachkräfteabwerbung durch Big Four

6. BDO

Deutschland-Umsatz 2024: ca. 461 Mio. EUR **Wachstum 2024:** +7,2 %

Pillar-Two-Positionierung: BDO hat sich international durch den Tax Strategist Survey als wichtiges Marktforschungsinstrument positioniert (87 % der Steuerverantwortlichen sehen Pillar Two als signifikante Herausforderung). In Deutschland umfassende Pillar-Two-Beratung für mittelständische multinationale Unternehmen mit Schwerpunkt auf Tax CMS und Governance. Die BDO Global Implementation Update Page liefert jurisdiktionsübergreifende Statusberichte.

Technologieansatz: CCH Integrator-Partnerschaft, ergänzt um eigene Excel-basierte Berechnungsmodelle. BDO Global bietet einen zentralisierten Pillar-Two-Service über Regional Hubs.

KI-Strategie: BDO hat 2025 eine Partnerschaft mit Microsoft Copilot für Tax Workflows angekündigt. Pilotierung in ausgewählten Ländern.

7. Rödl & Partner

Deutschland-Umsatz 2024: ca. 417 Mio. EUR **Wachstum 2024:** +6,5 %

Pillar-Two-Positionierung: Als international aufgestellte Kanzlei mit eigenen Büros in 50+ Ländern (kein Netzwerk, sondern eigene Gesellschaften) besonders stark bei deutsch-mittelständischen Konzernen mit Auslandsgesellschaften. Pillar-Two-Leitfaden zur Mindestbesteuerung spezifisch für Mittelstandsbedürfnisse. Stärke: integrative Begleitung (Steuer + Recht + Wirtschaftsberatung) aus einer Hand.

Technologieansatz: Partnerschaften mit CCH Integrator und Orbitax für die Berechnungsebene. Eigene Expertise in SAP-Datenextraktion.

8. Forvis Mazars

Deutschland-Umsatz 2024: ca. 335 Mio. EUR **Wachstum 2024:** +18,3 %

Pillar-Two-Positionierung: Die Technical Series Webinars zu Pillar Two und die Data Strategies Analyse (Juni 2025) demonstrieren technische Tiefe. Positionierung als Alternative zu den Big Four für international aufgestellte Mid-Market-Unternehmen. Die Fusion von Mazars mit Forvis (2024) stärkt das US-Netzwerk und die transatlantische Beratungsfähigkeit.

Technologieansatz: CCH Tagetik-Partnerschaft, eigene Pillar-Two-Berechnungstools auf Excel/Python-Basis.

9. Baker Tilly

Deutschland-Umsatz 2024: ca. 251 Mio. EUR **Wachstum 2024:** +5,0 %

Pillar-Two-Positionierung: Globale Mindeststeuer-Service über das Baker-Tilly-Netzwerk (140+ Länder). Schwerpunkt auf praktischer Umsetzung für mittelständische Konzerne mit überschaubarer Jurisdiktionsanzahl (10–30 Länder). Effizientes „Pillar Two Light“-Paket für Unternehmen nahe der 750-Mio.-Schwelle.

10. Grant Thornton

Deutschland-Umsatz 2024: ca. 250 Mio. EUR **Wachstum 2024:** +17,8 %

Pillar-Two-Positionierung: Starkes Wachstum und Profilierung durch SbS-Analysen und jurisdiktionspezifische Implementierungsalerts. Data Gap Mapping als strukturiertes Service-Angebot an der Brücke zwischen steuerlicher Analyse und IT-Implementierung. Grant Thornton International hat einen globalen Pillar-Two-Service-Desk eingerichtet.

3.3 Spezialisten und weitere Top-Anbieter

11. WTS

Deutschland-Umsatz 2024 (Steuer): ca. 214 Mio. EUR **Wachstum 2024:** +9,1 %

Pillar-Two-Positionierung: WTS ist als reine Steuerberatung (keine Wirtschaftsprüfung) ein Sonderfall. Die WTS Pillar Two IT-Lösung basiert auf SAP Profitability and Performance Management (PaPM) und wurde in Zusammenarbeit mit einem DAX-Konzern entwickelt. Das Country-by-Country Implementation Status-Dokument (November 2025) ist eine der detailliertesten jurisdiktionsübergreifenden Statusanalysen. WTS betont die Integration von Pillar Two in bestehende Tax-CMS-Strukturen und bietet einen digitalen Pillar Two Questionnaire für die Datenerhebung. Die WTS-Allianz umfasst über 100 Länder.

Technologieansatz: SAP PaPM-basierte Eigenentwicklung (Alleinstellungsmerkmal im Tier-2-Segment). Proprietärer digitaler Tax Questionnaire.

SWOT-Kurzanalyse:

Stärken	SAP-PaPM-Lösung als Differenzierung, tiefe Tax-Expertise, WTS-Allianz-Netzwerk, unabhängig von WP
Schwächen	Keine WP-Mandatenbindung, begrenztes IT-Implementierungsteam
Chancen	SAP-PaPM als White-Label für andere Berater, Pillar Two als Wachstumshebel
Risiken	SAP-Abhängigkeit, Skalierungsgrenzen ohne WP-Cross-Selling

12. Flick Gocke Schaumburg (FGS)

Deutschland-Umsatz 2024: ca. 180 Mio. EUR (geschätzt)

Pillar-Two-Positionierung: Premium-Kanzlei für komplexe steuerrechtliche Fragestellungen im Pillar-Two-Kontext: Ruling-Anträge, QDMTT-Qualifizierung, Schnittstelle zum europäischen Beihilferecht, Treaty-Interaktionen. Mandantenbasis: DAX-Konzerne und große Familienunternehmen mit hochkomplexen Strukturen. FGS wird typisch für die rechtliche Sekundärberatung hinzugezogen, wenn die Big Four die steuerliche Erstimplementierung durchführen.

13. Hengeler Mueller / Freshfields / Gleiss Lutz (Legal-Tax)

Relevanz: Die internationalen und deutschen Großkanzleien spielen im Pillar-Two-Ökosystem eine wachsende Rolle bei Treaty-Interaktionen, Dispute Resolution, Verrechnungspreisstreitigkeiten im GloBE-Kontext und der rechtlichen Beurteilung von Safe-Harbour-Regelungen. Ihr Honorarvolumen im Pillar-Two-Segment ist schwer zu isolieren, aber wachsend – insbesondere ab 2027 mit Einsetzen der Betriebsprüfungen.

14. PKF / Nexia / Crowe (Mittelstandsnetzwerke)

Deutschland-Umsatz 2024: je 80–150 Mio. EUR

Pillar-Two-Positionierung: Compliance-as-a-Service-Modelle für kleinere multinationale Gruppen (750 Mio. – 2 Mrd. EUR). Stärke: persönliches Mandantenverhältnis, Kosteneffizienz gegenüber Big Four und Tier-2-Anbietern. Jurisdiktionsübergreifende Koordination über die jeweiligen internationalen Netzwerke.

15. Boutique-Berater

AMCO Solutions: OneStream-basierte Pillar-Two-Lösung mit Advisory-Overlay. Spezialisierung auf die Integration von GloBE-Berechnung in bestehende Corporate Performance Management (CPM)-Plattformen.

TaxVibes (Niederlande): Integration-Service, der niederländische Steuerberater mit Pillar-Two-Technologie verbindet. Zunehmend auch für deutsche Mandanten mit niederländischen Tochtergesellschaften relevant.

Spezialtransferpreisberater: Die Schnittstelle zwischen Verrechnungspreisen und GloBE-Berechnungen (insbesondere die Auswirkung von TP-Adjustments auf die jurisdiktionelle ETR) wird von spezialisierten TP-Boutiquen besetzt, die als Subcontractor für größere Gesellschaften arbeiten.

4. Wettbewerbslandschaft, Positionierung und Engagement-Modelle

Die Wettbewerbslandschaft im deutschen Pillar-Two-Markt zeigt eine klare Dreischichtung mit dynamischen Verschiebungen: Die Big Four verteidigen ihre Dominanz durch proprietäre Technologie, die Next Six gewinnen durch Mittelstandsnähe und Preis, und spezialisierte Boutiquen besetzen Nischen. Dieses Kapitel analysiert Marktstruktur, Engagement-Modelle, Pricing und Konsolidierungstrends.

4.1 Marktstruktur und Marktanteile

Tier	Anbieter	Geschätzter Marktanteil (Pillar Two)	Primäres Mandantensegment
Tier 1 – Big Four	PwC, KPMG, EY, Deloitte	60–70 %	DAX, MDAX, Großkonzerne
Tier 2 – Next Six + WTS	RSM Ebner Stolz, BDO, Rödl, Forvis Mazars, Baker Tilly, Grant Thornton, WTS	20–25 %	Gehobener Mittelstand, Mid Cap
Tier 3 – Boutique + Netzwerke	FGS, PKF, Nexia, Crowe, AMCO, TP-Boutiquen	5–10 %	Spezialnischen, Small MNEs
Tier 4 – Legal-Tax	Hengeler, Freshfields, Gleiss Lutz	3–5 %	Dispute, Ruling, Treaty

Dynamik: Der Big-Four-Marktanteil ist leicht rückläufig (von ca. 70 % in 2024 auf geschätzte 60–65 % in 2026), da Tier-2-Anbieter überproportional von der Mittelstandsnachfrage profitieren. RSM Ebner Stolz, Grant Thornton und Forvis Mazars verzeichnen die höchsten Wachstumsraten.

4.2 Engagement-Funnels und Pricing-Modelle

Die Beratungsgesellschaften haben mehrstufige Engagement-Funnels entwickelt, die potenzielle Mandanten systematisch von kostenlosen Awareness-Formaten zu mandatierten Projekten führen:

Stufe	Beschreibung	Honorar	Typische Dauer	Conversion-Rate
1 – Awareness	Webinare, Alerts, Newsletter, Thought Leadership	Kostenlos	Laufend	15–25 % → Stufe 2
2 – Quick Assessment	Betroffenheitsanalyse, Safe-Harbour-Erstprüfung	15.000–50.000 EUR	1–3 Wochen	40–60 % → Stufe 3
3 – Impact Assessment	Vollständige ETR-Analyse, Jurisdiktions-Heatmap	75.000–300.000 EUR	4–12 Wochen	50–70 % → Stufe 4
4 – Implementierung	Datenarchitektur, Tool-Auswahl, GloBE-Engine-Setup	200.000–2.000.000 EUR	3–12 Monate	60–80 % → Stufe 5
5 – Managed Service	Laufende GIR-Erstellung, Compliance, Monitoring	50.000–500.000 EUR/a	Unbefristet	Retention 85–95 %

Pricing-Modelle: Der Markt entwickelt sich weg vom reinen Stundenhonorar hin zu hybriden Modellen. Häufige Strukturen sind: Fixed-Fee-Projekte für Assessments (Stufe 2–3), Time-and-Materials für Implementierung (Stufe 4),

SaaS-Plus-Advisory-Bundles für Managed Services (Stufe 5), und Success-Fee-Elemente bei Steueroptimierung durch Safe-Harbour-Strategien.

Stundensätze (Pillar-Two-Spezialisten, Deutschland 2026):

Level	Big Four	Next Six / WTS	Boutique
Partner	550–950 EUR/h	350–550 EUR/h	400–700 EUR/h
Director / Sr. Manager	350–550 EUR/h	250–400 EUR/h	300–500 EUR/h
Manager	250–400 EUR/h	180–300 EUR/h	200–350 EUR/h
Senior / Consultant	180–300 EUR/h	140–220 EUR/h	150–250 EUR/h

4.3 Differenzierungsmatrix

Dimension	Big Four	Tier 2 / WTS	Boutique	Legal-Tax
Globale Abdeckung	150+ Länder direkt	80–140 über Netzwerke	Begrenzt	Begrenzt
Proprietäre Technologie	Eigene Engines	Partnerschaften	Speziallösungen	Keine
KI-Readiness	Hoch (eigene Plattformen)	Mittel (in Pilotierung)	Variabel	Niedrig
Preispunkt	Hoch	Mittel	Variabel	Sehr hoch
Mandantennähe	Mittel	Hoch	Sehr hoch	Projekt-basiert
Skalierbarkeit	Sehr hoch	Mittel	Niedrig	Niedrig
Cross-Selling-Potenzial	Sehr hoch (WP, Advisory)	Hoch (WP, Recht)	Niedrig	Mittel (M&A, Dispute)
Co-Sourcing-Fähigkeit	Hoch (globale Delivery Center)	Wachsend	Begrenzt	Nicht relevant

4.4 Konsolidierungstrends und M&A

Der Tax-Advisory-Markt befindet sich in einer Konsolidierungsphase, die durch drei Treiber verstärkt wird:

Netzwerk-Fusionen: Die Fusion von Mazars mit Forvis (2024) zeigt den Trend zur Bildung globaler Mid-Tier-Netzwerke, die den Big Four Marktanteile abjagen. Weitere Fusionen im Tier-2-Segment sind wahrscheinlich.

Technologie-Akquisitionen: Beratungsgesellschaften akquirieren Tax-Technology-Startups, um proprietäre Pillar-Two-Fähigkeiten aufzubauen. Thomson Reuters' Partnerschaft mit Orbitax (Longview Tax, Juli 2025) ist ein Beispiel für die Vertiefung von Technologie-Wertschöpfungsketten.

Talent-Akquisitionen: Die knappe Verfügbarkeit von Pillar-Two-Spezialisten führt zu aggressivem Recruiting und Team-Lifts (Abwerbung ganzer Teams), insbesondere von den Big Four zu Tier-2-Anbietern.

4.5 Internationale Wettbewerber mit Deutschland-Ambitionen

Neben den etablierten Anbietern drängen internationale Wettbewerber in den deutschen Pillar-Two-Markt:

Alvarez & Marsal (A&M): US-Beratungshaus mit wachsender Tax-Practice in Deutschland, positioniert sich für Dispute-Resolution und Restructuring-Tax-Beratung im Pillar-Two-Kontext.

FTI Consulting: Fokus auf Expert-Witness-Services und Dispute-Beratung für Pillar-Two-Streitigkeiten, die ab 2027 erwartet werden.

Ryan LLC: US-amerikanischer Tax-Spezialist mit europäischer Expansion, Fokus auf Property Tax und zunehmend auch International Tax Compliance.

Implikationen für Berater und Mandanten

- Die Big-Four-Dominanz ist im Large-Cap-Segment unangefochten, erodiert aber im Mid-Market zugunsten schnell wachsender Tier-2-Anbieter (RSM +19,8 %, Forvis Mazars +18,3 %, Grant Thornton +17,8 %).
- Der mehrstufige Engagement-Funnel (kostenlose Webinare → Quick Assessment → Full Implementation → Managed Service) hat sich als Industriestandard etabliert – neue Anbieter müssen ähnliche Strukturen aufbauen.
- Proprietäre Technologie ist zunehmend das wichtigste Differenzierungsmerkmal. Anbieter ohne eigene Pillar-Two-Engine sind auf Partnerschaften (Orbitax, CCH, SAP) angewiesen und verzichten auf Lock-in-Effekte.
- Ab 2027 wird Dispute Resolution ein wachsendes Premiumsegment, in dem Legal-Tax-Kanzleien und spezialisierte Berater überproportional profitieren.

- Mandanten profitieren von der Wettbewerbsintensität durch sinkende Stundensätze im Assessment-Bereich, sollten aber bei der Anbieterauswahl die langfristige Technologie- und Managed-Service-Fähigkeit prüfen.
-

TEIL III: TÄTIGKEITSFELDER BEI PILLAR-TWO-MANDATEN

5. Tätigkeitsfelder und Arbeitspakete in der Pillar-Two-Beratung

Die Pillar-Two-Beratung umfasst einen vollständigen Mandatslebenszyklus von der ersten Betroffenheitsanalyse bis zum dauerhaften Compliance-Betrieb. Dieses Kapitel kartiert acht Phasen mit ihren Arbeitspaketen, Deliverables, Aufwandsbandbreiten und Automatisierungspotenzialen und schafft damit die Grundlage für die KI-Einsatzanalyse in den Kapiteln 9–11.

5.1 Phase 1: Scoping und Impact Assessment

Arbeitspakete

Betroffenheitsanalyse: Prüfung, ob die 750-Mio.-EUR-Umsatzschwelle auf konsolidierter Basis erreicht wird. Bei Konzernen nahe der Schwelle ist eine detaillierte Analyse der Konsolidierungsregeln erforderlich – etwa bei unterjährigen Akquisitionen, Joint Ventures oder Minderheitsbeteiligungen, die je nach Konsolidierungsmethode die Schwelle überschreiten oder unterschreiten können.

Konzernstrukturanalyse: Identifikation aller Constituent Entities, Mapping der Beteiligungsstruktur (Organigramm), Bestimmung der UPE und etwaiger IPEs/POPEs. Bei komplexen Konzernstrukturen mit mehrstufigen Beteiligungen, Joint Ventures und Investmentfonds kann dieser Schritt allein mehrere hundert Beraterstunden erfordern.

Vorläufige ETR-Analyse: Berechnung der jurisdiktionellen ETR auf Basis verfügbarer CbCR-Daten oder Konzernabschlussdaten. Identifikation von „Hotspot-Jurisdiktionen“ mit ETR unter 15 % oder knapp darüber. Erstellung einer Jurisdiktions-Heatmap mit Ampelfarben (Rot: ETR < 13 %, Gelb: 13–16 %, Grün: > 16 %).

Safe-Harbour-Screening: Vorprüfung, welche Jurisdiktionen für den Transitional CbCR Safe Harbour (bis 2026) oder den SbS Simplified ETR Safe Harbour (ab 2027) qualifizieren. Für jede Jurisdiktion sind drei Tests durchzuführen: De-minimis-Test, Simplified-ETR-Test und Routine-Profits-Test.

De-minimis-Ausnahmenprüfung: Jurisdiktionen mit Umsatz unter 10 Mio. EUR und GloBE Income unter 1 Mio. EUR sind von der GloBE-Berechnung ausgenommen. Die Identifikation und Dokumentation dieser Ausnahmen reduziert den Berechnungsaufwand erheblich.

Deliverables

- Impact-Assessment-Report mit Jurisdiktions-Heatmap
- Konzernstruktur-Organigramm mit Pillar-Two-Relevanzmarkierungen
- Safe-Harbour-Qualifikationsmatrix
- Handlungsempfehlung mit priorisiertem Maßnahmenplan
- Management-Präsentation für CFO/Head of Tax

Aufwand und Honorar

- Typischer Aufwand: 150–500 Beraterstunden
- Dauer: 3–8 Wochen
- Honorarbandbreite: 30.000–200.000 EUR (abhängig von Konzernkomplexität)
- Automatisierungspotenzial: 50–65 % (ETR-Berechnung, Safe-Harbour-Tests, Heatmap-Generierung)

5.2 Phase 2: Datenarchitektur und Datenstrategie

Arbeitspakete

Daten-Gap-Analyse: Systematische Inventarisierung aller für die GloBE-Berechnung benötigten Datenpunkte (bis zu 330 im GIR) und Abgleich mit der Datenverfügbarkeit in bestehenden Systemen. Ergebnis ist eine Gap-Matrix, die für jeden Datenpunkt dokumentiert: (1) Quelle (ERP, Konsolidierung, manuell), (2) Verfügbarkeit (vorhanden, teilweise, nicht vorhanden), (3) Qualität (automatisiert, semiautomatisiert, manuell), (4) Verantwortlichkeit (zentral/lokal).

ERP-Daten-Mapping: Die zentrale technische Herausforderung besteht darin, ERP-Datenfelder auf die GloBE-Datenanforderungen abzubilden. In einem SAP-S/4HANA-Umfeld bedeutet dies die Identifikation der relevanten FI/CO-Tabellen (BSEG, BKPF, ACDOCA, FAGLFLEXA), die Definition von Extraktionslogiken und die Entwicklung von Mapping-Regeln, die steuerliche Korrekturen von Buchhaltungsdaten ableiten.

Tax Data Warehouse: Für Konzerne mit hoher Jurisdiktionsanzahl (> 30) empfiehlt sich der Aufbau eines dedizierten Tax Data Warehouse, das die heterogenen Datenquellen (ERP, Konsolidierung, lokale Buchhaltungen, manuelle

Ergänzungen) in einer einheitlichen Struktur zusammenführt.

Tax Questionnaire: Entwicklung eines strukturierten Fragebogens für lokale Einheiten (Constituent Entities), der die manuell zu erhebenden Datenpunkte abfragt: lokale Steuerdeklarationen, Steuerbescheide, Covered-Tax-Details, Mitarbeiterzahlen und Lohnsummen (für SBIE), Sachanlagenwerte, qualifizierte Steueranreize und -gutschriften.

Datenqualitätsmanagement: Definition von Validierungsregeln (Plausibilitätsprüfungen, Kreuzvalidierung ERP vs. Konzernabschluss), Aufbau von Reconciliation-Prozessen und Etablierung eines Daten-Governance-Rahmens.

Deliverables

- Daten-Gap-Matrix (Datenpunkt x Verfügbarkeit x Quelle x Qualität)
- ERP-Daten-Mapping-Dokument (Quellfelder → GloBE-Felder)
- Tax Data Warehouse-Architektur (Entity-Relationship-Diagramm, Ladeprozesse)
- Tax Questionnaire Template (je nach Jurisdiktionstypus)
- Datenflussdiagramm (End-to-End: ERP → Tax DWH → GloBE Engine → GIR)
- Daten-Governance-Richtlinie

Aufwand und Honorar

- Typischer Aufwand: 300–1.500 Beraterstunden
- Dauer: 2–6 Monate
- Honorarbandbreite: 80.000–600.000 EUR
- Automatisierungspotenzial: 40–55 % (ERP-Mapping kann teilautomatisiert werden, Gap-Analyse erfordert Expertenwissen)

5.3 Phase 3: GloBE-Berechnung und Modellierung

Arbeitspakete

GloBE Income/Loss-Ermittlung: Durchführung der vollständigen GloBE-Berechnung gemäß der in Kapitel 1.3 dargestellten Schritte für jede relevante Jurisdiktion. Dies umfasst die Anwendung aller vorgeschriebenen Adjustments (> 30 definierte Anpassungen), die korrekte Behandlung von Sonderfällen (Excluded Entities, Joint Ventures, Minority-Owned Entities) und die Dokumentation jeder Berechnungsentscheidung.

Covered-Tax-Ermittlung: Identifikation und Zuordnung aller qualifizierenden Steuern (Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer, ausländische Quellensteuern, QDMTT) zu den jeweiligen Jurisdiktionen. Besonders komplex: die Behandlung latenter Steuern (Deferred Tax Adjustments), bei der temporäre Differenzen unter Berücksichtigung des 15%-Cap berücksichtigt werden müssen.

SBIE-Berechnung: Ermittlung der Substance-Based Income Exclusion auf Basis der qualifizierenden Lohnkosten und des Nettowerts der materiellen Vermögenswerte (Tangible Assets) pro Jurisdiktion. Die jährlich abnehmenden Prozentsätze (Kapitel 1.3) erfordern eine dynamische Berechnung.

Szenariomodellierung: Durchrechnung alternativer Szenarien zur Bewertung der Auswirkungen geplanter oder erwogener Maßnahmen: M&A-Transaktionen (Erwerb/Veräußerung von Gesellschaften), Restrukturierungen (Funktionsverlagerungen, IP-Migration), Incentive-Änderungen (Wegfall von Steuervergünstigungen), Finanzierungsänderungen (Zinsbarrieren, Thin-Cap-Rules), Safe-Harbour-Optimierung (Maßnahmen zur Qualifizierung von Grenzfällen).

QDMTT-Interaktion: Für Jurisdiktionen mit eigenem QDMTT ist die Wechselwirkung zwischen dem lokalen QDMTT und der IIR/UTPR der UPE zu modellieren. Der QDMTT reduziert die IIR-/UTPR-Belastung, kann aber je nach nationaler Ausgestaltung zu Abweichungen von der GloBE-Berechnung führen.

Deliverables

- GloBE-Berechnungsmodell (pro Jurisdiktion und konsolidiert)
- ETR-Dashboard mit Ampelsystem
- Szenarioanalysen (Basis, Optimierte, Worst Case)
- Berechnungsdokumentation (Audit Trail)
- QDMTT-Interaktionsanalyse

Aufwand und Honorar

- Typischer Aufwand: 500–3.000 Beraterstunden

- Dauer: 3–12 Monate
- Honorarbandbreite: 150.000–1.500.000 EUR
- Automatisierungspotenzial: 60–80 % (Kernberechnungen sind regelbasiert und damit hochgradig automatisierbar)

5.4 Phase 4: Safe-Harbour-Analyse und -Optimierung

Arbeitspakete

Transitional CbCR Safe Harbour (bis GJ 2026): Für jede Jurisdiktion systematische Prüfung der drei Tests: (1) De-minimis (Umsatz < 10 Mio. EUR und Gewinn < 1 Mio. EUR), (2) Simplified ETR \geq Transitionssatz (15 % ab 2026, in früheren Jahren höhere Sätze), (3) Routine Profits (Gewinn \leq SBIE). Datengrundlage: qualifizierte CbCR-Daten.

SbS Simplified ETR Safe Harbour (ab GJ 2027): Der neue permanente Safe Harbour stellt höhere Datenanforderungen als der Transitional Safe Harbour. Er basiert auf „Qualified Financial Statements“ statt CbCR-Daten und erfordert eine eigenständige Simplified-ETR-Berechnung. Die Umstellung vom Transitional auf den SbS Safe Harbour ist ein eigenständiges Beratungsprojekt.

QDMTT Safe Harbour: Prüfung, ob der QDMTT einer Jurisdiktion die OECD-Qualifizierungskriterien erfüllt. Qualifiziert sich der QDMTT, entfällt die IIR-/UTPR-Berechnung für diese Jurisdiktion vollständig. Die Qualifizierung ist jedoch nicht automatisch und erfordert eine detaillierte Analyse der nationalen Gesetzgebung.

Strategische Optimierung: In Grenzfällen (ETR knapp über oder unter 15 %, Safe-Harbour-Tests knapp bestanden/nicht bestanden) kann durch gezielte Maßnahmen die Safe-Harbour-Qualifizierung erreicht oder die Top-up Tax minimiert werden. Beispiele: Anpassung der Verrechnungspreise (im Rahmen des Arm's-Length-Prinzips), Reallokation von Substanz (Mitarbeiter, Sachanlagen) zwischen Jurisdiktionen, optimierte Covered-Tax-Zuordnung, Timing von DTA/DTL-Realisierungen.

Deliverables

- Safe-Harbour-Statusbericht (Matrix: Jurisdiktion x Test x Ergebnis)
- Optimierungsempfehlungen für Grenzfälle
- Umstellungsplan Transitional → SbS Safe Harbour
- QDMTT-Qualifizierungsanalyse pro relevante Jurisdiktion

Aufwand und Honorar

- Typischer Aufwand: 100–400 Beraterstunden
- Dauer: 2–6 Wochen
- Honorarbandbreite: 25.000–150.000 EUR
- Automatisierungspotenzial: 75–90 % (strukturierte Datenprüfungen gegen definierte Schwellenwerte)

5.5 Phase 5: GIR-Erstellung und Filing

Arbeitspakete

GIR-XML-Befüllung: Übertragung der berechneten Werte in das standardisierte GIR-XML-Schema der OECD. Der GIR umfasst sechs Abschnitte: General Information, Corporate Structure, ETR Computation, Top-up Tax Computation, Safe Harbour Elections und Additional Information. Jeder Abschnitt enthält dutzende Pflichtfelder und optionale Felder.

Top-up Tax Allocation: Bei Multi-Parented-Konzernen, Minority-Owned-Entities und Joint Ventures muss die Top-up Tax nach den spezifischen Allokationsregeln der GloBE Model Rules verteilt werden. Dies erfordert eine präzise Abstimmung zwischen der UPE und den nachgelagerten Ebenen.

Kreuzvalidierung: Vor der Einreichung ist eine systematische Validierung erforderlich: GIR-Daten vs. GloBE-Berechnungsmodell (rechnerische Konsistenz), GIR-Daten vs. CbCR (Plausibilitätsprüfung), GIR-Daten vs. Konzernabschluss (Abstimmung Finanzdaten), GIR-XML vs. Schema (technische Validierung).

QDMTT-Erklärungen: In Jurisdiktionen mit eigenem QDMTT müssen zusätzlich nationale QDMTT-Erklärungen erstellt und eingereicht werden. Die Formulare und Einreichungsfristen variieren erheblich zwischen den Jurisdiktionen.

Technische Einreichung: In Deutschland erfolgt die GIR-Einreichung beim BZSt über das ELMA-Portal (Elektronischer Massendatenaustausch). Die technischen Anforderungen (Zertifikate, Verschlüsselung, Dateiformate) sind zu beachten.

Deliverables

- GIR-XML-Datei (maschinenlesbar, schemakonform)
- GIR-Begleitdokumentation (lesbare Zusammenfassung der gemeldeten Daten)
- Validierungsprotokoll (Kreuzprüfungen dokumentiert)
- Einreichungsbestätigung und Archivierung
- QDMTT-Erklärungen pro Jurisdiktion (wo erforderlich)

Aufwand und Honorar

- Typischer Aufwand: 200–800 Beraterstunden pro Filing-Zyklus
- Dauer: 4–12 Wochen
- Honorarbandbreite: 50.000–350.000 EUR pro Filing-Zyklus
- Automatisierungspotenzial: 70–90 % (XML-Generierung und Schema-Validierung sind vollständig automatisierbar)

5.6 Phase 6: Latente Steuern und Financial Reporting

Arbeitspakete

IAS 12-Anpassungen: Die Erfassung von Pillar-Two-Steureffekten im Konzernabschluss ist durch das IAS-12-Amendment (IASB 2023) geregelt. Die Mandatory Exception (IAS 12.4A) besagt, dass Unternehmen keine latenten Steuern auf Pillar-Two-Top-up-Taxes bilanzieren dürfen – aber umfangreiche Offenlegungspflichten haben.

Offenlegungspflichten (Disclosure): Unternehmen müssen im Anhang zum Konzernabschluss offenlegen: den durchschnittlichen effektiven Steuersatz unter Berücksichtigung von Pillar Two, das Pillar-Two-Exposure pro Jurisdiktion (insbesondere in Jurisdiktionen mit ETR < 15 %), die erwartete Top-up Tax-Belastung, und qualitative Informationen zur Pillar-Two-Readiness.

DTA-Recast und GloBE Loss Election: Die GloBE-Berechnung kann Auswirkungen auf bestehende latente Steueransprüche (DTAs) haben. Die GloBE Loss Election ermöglicht es, fiktive DTAs mit 15 % auf GloBE-Verluste anzusetzen – dies kann in Verlustjurisdiktionen die ETR-Berechnung in Folgejahren erheblich beeinflussen.

Steuerüberleitungsrechnung: Die Pillar-Two-Top-up Tax muss in der Steuerüberleitungsrechnung (Tax Rate Reconciliation) im Konzernabschluss dargestellt werden. Die korrekte Einordnung (laufende Steuer vs. Sonderposten) erfordert Abstimmung mit dem Abschlussprüfer.

Interaktion mit dem Abschlussprüfer: Der Abschlussprüfer muss die Pillar-Two-Angaben im Konzernabschluss prüfen. Dies erfordert eine strukturierte Aufbereitung der Berechnungen, die den Prüfungsanforderungen (ISA-Standards, IDW PS 261) genügt.

Deliverables

- Bilanzierungsmemo (Accounting Treatment, Wahlrechte, Begründungen)
- Anhangsformulierungen (Draft Disclosure Notes)
- Steuerüberleitungsrechnung (angepasst um Pillar-Two-Effekte)
- DTA/DTL-Recast-Dokumentation
- Prüfungsunterlage für Abschlussprüfer (Audit Workpaper)

Aufwand und Honorar

- Typischer Aufwand: 100–500 Beraterstunden
- Dauer: 2–6 Wochen (typisch im Rahmen des Konzernabschlusszeitplans)
- Honorarbandbreite: 25.000–200.000 EUR
- Automatisierungspotenzial: 40–60 % (Berechnungen automatisierbar, fachliche Würdigung erfordert Expertise)

5.7 Phase 7: Tax CMS und Governance

Arbeitspakete

Tax-CMS-Erweiterung (IDW PS 980): Einbettung der Pillar-Two-Compliance in das bestehende Tax-Compliance-Management-System. Definition der Pillar-Two-spezifischen Compliance-Ziele, Risiken und Kontrollen. In vielen Unternehmen existiert bereits ein Tax CMS für Ertragsteuern, Umsatzsteuer und Verrechnungspreise – Pillar Two muss als eigenständiges Compliance-Feld integriert werden.

Risikokontrollmatrix: Erstellung einer Pillar-Two-spezifischen Risikokontrollmatrix mit den wesentlichen Risiken: Datenqualitätsrisiko (falsche oder unvollständige Inputdaten), Berechnungsrisiko (fehlerhafte GloBE-Adjustments, falsche Safe-Harbour-Qualifizierung), Filing-Risiko (Fristversäumnisse, XML-Fehler), Regulatory-Risiko (Gesetzesänderungen nicht rechtzeitig berücksichtigt), Governance-Risiko (unklare Verantwortlichkeiten).

RACI-Matrix: Definition der Rollen und Verantwortlichkeiten für den gesamten Pillar-Two-Prozess: UPE Tax Team (Responsible), lokale Finance/Tax (Accountable für Datenzulieferung), IT (Support für ERP-Extraktion und Tools), Treasury (Input für Finanzierungsstrukturen), externe Berater (Advisory und/oder Co-Sourcing), Abschlussprüfer (Assurance).

Board Reporting: Etablierung eines vierteljährlichen Pillar-Two-Statusberichts an Vorstand/Geschäftsführung und Aufsichtsrat/Beirat. Inhalte: ETR-Übersicht pro Jurisdiktion, Safe-Harbour-Status, regulatorische Updates, Top-up-Tax-Prognose, Compliance-Status (Filing-Fristen, offene Risiken).

Pillar-Two-Handbuch: Erstellung eines internen Handbuchs, das alle Prozesse, Berechnungsmethoden, Datenquellen, Kontrollen und Verantwortlichkeiten dokumentiert. Dieses Handbuch dient zugleich als Grundlage für die Betriebsprüfung.

Deliverables

- Tax-CMS-Erweiterungsdokumentation (Pillar-Two-Modul)
- Risikokontrollmatrix
- RACI-Matrix
- Board-Reporting-Template
- Pillar-Two-Handbuch (Process & Controls Documentation)
- Schulungsunterlagen für beteiligte Mitarbeiter

Aufwand und Honorar

- Typischer Aufwand: 200–800 Beraterstunden
- Dauer: 2–6 Monate
- Honorarbandbreite: 50.000–300.000 EUR
- Automatisierungspotenzial: 35–50 % (Governance-Design erfordert Ermessensentscheidungen)

5.8 Phase 8: Regulatorisches Monitoring und Controversy Management

Arbeitspakete

Regulatorisches Monitoring: Kontinuierliche Überwachung von 40+ Jurisdiktionen auf relevante Gesetzesänderungen, neue Administrative Guidance, OECD-Veröffentlichungen, Gerichtsentscheidungen und Verwaltungsanweisungen. Pro Quartal werden typisch 10–20 relevante Änderungen identifiziert, die eine Bewertung und ggf. Anpassung der GloBE-Berechnung erfordern.

Impact Assessment bei Regeländerungen: Jede relevante Regeländerung erfordert eine Bewertung ihrer Auswirkung auf die bestehende GloBE-Berechnung, Safe-Harbour-Qualifizierung und GIR-Meldung. Bei materiellen Änderungen (z. B. neue AG-Pakete, nationale Gesetzesänderungen) ist eine Re-Calculation erforderlich.

Betriebsprüfungsvorbereitung: Ab 2027 werden die ersten Betriebsprüfungen zur Pillar-Two-Compliance erwartet. Die Vorbereitung umfasst: Aufbau eines Audit-Defense-File (Berechnungsdokumentation, Entscheidungsbegründungen, Datenquellennachweise), Simulation typischer Prüfungsfragen, Schulung der internen Steuerabteilung.

Dispute Resolution: Bei Streitigkeiten über die GloBE-Berechnung oder Top-up-Tax-Zuordnung stehen verschiedene Mechanismen zur Verfügung: nationale Einspruchsverfahren, Mutual Agreement Procedure (MAP) nach DBA, Schiedsverfahren (soweit vereinbart), EU-Streitbeilegungsrichtlinie. Die Pillar-Two-spezifischen Dispute-Mechanismen befinden sich noch in der Entwicklung – die OECD arbeitet an einem GloBE-Dispute-Resolution-Framework.

Ruling-Anträge: Für bestimmte Anwendungsfragen (z. B. QDMTT-Qualifizierung, Behandlung bestimmter Steueranreize als Qualified Refundable Tax Credits, Ausnahme als Excluded Entity) können verbindliche Auskünfte bei den zuständigen Finanzbehörden beantragt werden.

Deliverables

- Monitoring-Reports (quartalsweise oder ad hoc)
- Impact-Assessment-Memos bei Regeländerungen
- Audit-Defense-File
- Einspruchsschriftsätze / MAP-Anträge
- Ruling-Anträge mit steuerlicher Begründung

Aufwand und Honorar

- Typischer Aufwand: Laufend, 50–200 Beraterstunden/Jahr (Monitoring), 100–500 Stunden pro Dispute
- Honorarbandbreite: 15.000–60.000 EUR/Jahr (Monitoring), 50.000–500.000 EUR pro Dispute
- Automatisierungspotenzial: 30–50 % (Monitoring hochgradig automatisierbar, Dispute erfordert Expertenwissen)

5.9 Gesamtübersichtstabelle: Tätigkeitsfelder im Pillar-Two-Mandat

Phase	Aufwand (Std.)	Honorar (EUR)	Auto.-Potenzial	Frequenz	Kritikalität
1. Scoping & Impact Assessment	150–500	30k–200k	50–65 %	Einmalig	Hoch
2. Datenarchitektur	300–1.500	80k–600k	40–55 %	Einmalig + Updates	Sehr hoch
3. GloBE-Berechnung	500–3.000	150k–1.500k	60–80 %	Jährlich	Sehr hoch
4. Safe-Harbour-Analyse	100–400	25k–150k	75–90 %	Jährlich	Hoch
5. GIR-Erstellung & Filing	200–800	50k–350k	70–90 %	Jährlich	Sehr hoch
6. Latente Steuern & Reporting	100–500	25k–200k	40–60 %	Jährlich	Hoch
7. Tax CMS & Governance	200–800	50k–300k	35–50 %	Einmalig + Updates	Mittel-Hoch
8. Monitoring & Dispute	50–700	15k–560k	30–50 %	Laufend	Variabel
Gesamt Erstimplementierung	1.600–7.500	425k–3.360k	—	—	—
Gesamt Recurring (p. a.)	650–2.400	165k–1.260k	—	—	—

Implikationen für Berater und Mandanten

- Der vollständige Mandatslebenszyklus umfasst 1.600–7.500 Beraterstunden für die Erstimplementierung und 650–2.400 Stunden jährlich für die laufende Compliance – bei einem DAX-Konzern mit 80+ Jurisdiktionen erreicht der kumulierte Erstimplementierungsaufwand regelmäßig 5.000+ Stunden.
- Die Phasen 3 (GloBE-Berechnung), 4 (Safe Harbour) und 5 (GIR) weisen die höchsten Automatisierungspotenziale (60–90 %) auf und sind damit die primären Einsatzfelder für KI-gestützte Lösungen (siehe Kapitel 9–11).
- Die Phasen 2 (Datenarchitektur) und 7 (Tax CMS) erfordern tiefes Verständnis der Mandantenorganisation und sind weniger automatisierbar – hier liegt der nachhaltige Beratungswert.
- Das Dispute-Segment (Phase 8) ist heute noch klein, wird aber ab 2027/2028 signifikant wachsen und überproportionale Margen bieten.
- Mandanten sollten frühzeitig entscheiden, welche Phasen sie intern abdecken, co-sourcen oder vollständig outsourcen (siehe Kapitel 11 für die Entscheidungsmatrix).

TEIL IV: CHANCEN, RISIKEN UND STRATEGISCHE OPTIONEN

6. Chancen im Pillar-Two-Beratungsmarkt

Der Pillar-Two-Beratungsmarkt bietet eine seltene Kombination aus regulatorisch erzwungener Nachfrage, hoher Komplexität, technologischem Transformationsbedarf und langfristigem Recurring-Potenzial. Dieses Kapitel quantifiziert die Chancen pro Tätigkeitsfeld, identifiziert Blue-Ocean-Felder und analysiert Cross-Selling-Potenziale.

6.1 Sofortige Compliance-Nachfrage (2025–2027)

Der erste GIR-Filing-Zyklus (Deadline 30. Juni 2026 für GJ 2024) erzeugt eine beispiellose Nachfragespitze. Die Dringlichkeit wird durch drei Faktoren verstärkt:

Readiness-Gap: Die PwC Global Reframing Tax Survey 2025 zeigt, dass 91 % der großen Organisationen von Pillar Two betroffen sind, aber nur 43 % sich bereit fühlen. Über die Hälfte hat externe Berater engagiert, und von den übrigen planen 30 % dies kurzfristig. Die BDO-Studie bestätigt: 87 % der Steuerverantwortlichen bewerten Pillar Two als signifikante Herausforderung.

Datenkomplexität: Unternehmen müssen pro Gesellschaft bis zu 330 neue Datenpunkte verwalten. Die Thomson Reuters 2025 State of Corporate Tax Department Report zeigt, dass 39 % der Steuerverantwortlichen bereits 25–50 % ihrer Zeit mit Datenextraktion und -management verbringen – Pillar Two kommt zu dieser Grundlast hinzu.

Gleichzeitigkeitsdruck: 38+ Jurisdiktionen haben die IIR gleichzeitig aktiviert, was eine simultane Multi-Jurisdiktions-Compliance erzwingt, die mit den herkömmlichen sequentiellen Beratungsmodellen kaum zu bewältigen ist.

6.2 Technologiegetriebene Recurring Revenue

Pillar Two beschleunigt die Digitalisierung der Steuerfunktion und erzeugt dauerhafte Technologie-Umsätze. Die Kombination aus Advisory und proprietären oder lizenzierten Berechnungstools schafft Lock-in-Effekte und wiederkehrende Umsätze. Beratungsgesellschaften, die ein SaaS-Plus-Advisory-Modell anbieten, erzielen typisch 20–40 % des Erstimplementierungsumsatzes als jährliches Recurring.

6.3 Blue-Ocean-Matrix

Aus der Analyse der acht Tätigkeitsfelder (Kapitel 5) und der Wettbewerbslandschaft (Kapitel 4) ergeben sich folgende strategische Positionierungsfelder:

Feld	Marktgröße (DE, p. a.)	Wettbewerbsintensität	Marge	Blue-Ocean-Score
Tax CMS & Governance für Pillar Two	40–80 Mio. EUR	Niedrig-Mittel	50–65 %	★★★★★
Cross-Functional Operating Model	30–60 Mio. EUR	Niedrig	55–70 %	★★★★★
Dispute Resolution (ab 2027)	20–60 Mio. EUR	Niedrig (noch)	60–80 %	★★★★■
KI-gestützte Managed Services	50–120 Mio. EUR	Mittel	45–65 %	★★★★■
Safe-Harbour-Optimierung	15–40 Mio. EUR	Mittel	50–60 %	★★★██
Pillar-Two-Schulungen / E-Learning	10–25 Mio. EUR	Niedrig-Mittel	70–85 %	★★★██

Tax CMS & Governance ist das attraktivste Blue-Ocean-Feld: Die Aktualisierung der Tax-Compliance-Management-Systeme für Pillar Two ist ein zentrales, aber bislang unterversorgtes Beratungsfeld. Die transitorische Strafmilderung der OECD läuft perspektivisch aus, was den Governance-Druck erhöht. Mandanten unterschätzen den Governance-Aufwand systematisch.

Cross-Functional Operating Model adressiert die organisatorische Herausforderung, dass Pillar Two die Zusammenarbeit von Steuer-, Rechnungswesen-, IT-, Treasury- und Rechtsabteilungen erfordert. Change-Management und Schulungsprogramme sind hochwertige Dienstleistungen mit geringer Wettbewerbsintensität und hohem Beziehungs-Lock-in.

6.4 Cross-Selling-Potenziale

Pillar-Two-Mandate fungieren als Türöffner für angrenzende Beratungsfelder:

- **Transfer Pricing Review:** GloBE-Adjustments interagieren mit Verrechnungspreisen; eine TP-Anpassung kann die jurisdiktionelle ETR über oder unter 15 % verschieben
- **M&A Tax Due Diligence:** Jede Akquisition verändert den GloBE-Perimeter und erfordert eine Re-Modellierung
- **Holding- und IP-Restrukturierung:** Pillar Two reduziert den Nutzen von Niedrigsteuer-IP-Boxen und erzeugt Restrukturierungsbedarf
- **ERP-Implementierung:** SAP-S/4HANA-Migration + Pillar-Two-Integration als kombiniertes Projekt
- **Abschlussprüfung:** Pillar-Two-Disclosure im Konzernabschluss stärkt die WP-Mandatsbeziehung

Implikationen für Berater und Mandanten

- Die Nachfragespitze 2025–2027 bietet ein zeitlich begrenztes Fenster für Marktanteilsgewinne; wer jetzt nicht investiert, verpasst den Zyklus.
- Blue-Ocean-Felder (Tax CMS, Operating Model, Dispute) bieten höhere Margen und geringeren Wettbewerbsdruck als die bereits hart umkämpften Assessment- und Berechnungssegmente.
- Cross-Selling aus Pillar Two in Transfer Pricing und M&A Tax kann den Mandantenwert um den Faktor 2–3 steigern.
- Recurring Revenue aus Managed Services und Technologielizenzen ist der strategische Schlüssel zur Wertschöpfung über den Erstimplementierungszyklus hinaus.

7. Risiken im Pillar-Two-Beratungsmarkt

Neben den erheblichen Chancen birgt der Pillar-Two-Markt strukturelle Risiken, die strategische Entscheidungen beeinflussen. Dieses Kapitel bewertet die wesentlichen Risiken nach Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadensausmaß und identifiziert Gegenmaßnahmen.

7.1 Risikomatrix

Risiko	Eintrittswahrscheinlichkeit	Schadensausmaß	Risikoscore	Gegenmaßnahme
US-Sonderweg / Section 899	Mittel-Hoch (55 %)	Hoch	★★★★■	Szenarioplanung, diversifiziertes Mandantenportfolio
Fachkräftemangel	Sehr hoch (85 %)	Hoch	★★★★★	KI-Investition, Nachwuchsprogramme, Remote-Delivery
Technologierisiko / Vendor Lock-in	Mittel (40 %)	Mittel-Hoch	★★★██	Multi-Vendor-Strategie, offene Standards
Margendruck durch Commoditisierung	Hoch (65 %)	Mittel	★★★██	Differenzierung durch KI und Nischen
Haftungsrisiken	Mittel (35 %)	Sehr hoch	★★★★■	Qualitätssicherung, D&O-Versicherung, KI-Validierung
Regulatorische Vereinfachung	Niedrig (15 %)	Hoch	★★███	Diversifizierung, Adjacent Services
QDMTT-Proliferation reduziert IIR-Bedarf	Mittel (45 %)	Mittel	★★★██	QDMTT-Beratung als eigenes Feld

7.2 Szenario: US-Torpedierung von Pillar Two

Das strategisch relevanteste Risikoszenario ist eine aktive US-Gegenposition, die mehrere Eskalationsstufen umfassen könnte:

Stufe 1 (wahrscheinlich): Section-899-Vergeltungsmaßnahmen gegen Jurisdiktionen, die die UTPR auf US-Konzerne anwenden. Auswirkung: Erhöhte Unsicherheit, aber begrenzter Effekt auf das Beratungsvolumen (eher erhöhend, da Szenarioplanung erforderlich).

Stufe 2 (möglich): Unilaterale US-Steuermaßnahmen (z. B. Quellensteuererhöhung auf Zahlungen an UTPR-Jurisdiktionen). Auswirkung: Signifikante Verwerfungen in transatlantischen Strukturen, erhöhter Dispute-Bedarf.

Stufe 3 (unwahrscheinlich): Vollständiger Rückzug der USA aus dem Inclusive Framework. Auswirkung: Grundlegende Infragestellung der GloBE Rules, aber EU-Richtlinie bleibt bestehen – europäische Compliance-Pflicht bleibt unverändert.

Fazit: Selbst im Worst Case (Stufe 3) bleibt die EU-Mindestbesteuerungsrichtlinie in Kraft, und der europäische Beratungsbedarf besteht fort. Das US-Risiko erzeugt eher zusätzlichen Beratungsbedarf (Szenarioplanung, Controversy Preparedness) als eine Reduktion.

7.3 Fachkräftemangel – das akuteste Risiko

Der Fachkräftemangel ist das Risiko mit der höchsten Eintrittswahrscheinlichkeit und dem unmittelbarsten Effekt. Die gleichzeitige Implementierung in 38+ Jurisdiktionen bei einem eng begrenzten Talentpool für internationale Steuerexperten erzeugt einen strukturellen Engpass. Besonders betroffen sind:

- Spezialisten für latente Steuern im Pillar-Two-Kontext (geschätzt < 200 Personen in Deutschland)
- Fachleute an der Schnittstelle von Steuerrecht und IT/Datenarchitektur (geschätzt < 500)
- Erfahrene Manager/Director mit Multi-Jurisdiktions-Pillar-Two-Projekterfahrung (geschätzt < 300)

Die primäre Gegenmaßnahme ist der Einsatz von KI: Wenn ein KI-unterstützter Spezialist die Kapazität von 15–25 Mandaten erreicht (statt 5–8 ohne KI), halbiert sich der Personalengpass effektiv.

Implikationen für Berater und Mandanten

- Der Fachkräftemangel ist das akuteste Risiko und zugleich der stärkste Treiber für KI-Adoption in der Pillar-Two-Beratung.
- Das US-Risiko ist strategisch relevant, erhöht aber paradoxerweise den Beratungsbedarf statt ihn zu reduzieren.
- Haftungsrisiken erfordern robuste Qualitätssicherungsprozesse – KI-basierte Validierung kann hier als Risikomitigierung dienen.
- Eine regulatorische Vereinfachung der GloBE Rules ist das geringste Risiko: Die historische Evidenz zeigt, dass steuerliche Komplexität monoton zunimmt.

8. Strategische Optionen für Markteintritt und Expansion

Für Beratungsgesellschaften, IT-Dienstleister und KI-Startups bietet der Pillar-Two-Markt drei Grundoptionen mit unterschiedlichen Investitions-, Risiko- und Renditeprofilen. Dieses Kapitel rechnet den Business Case für jede Option durch und bewertet die Kombinationsstrategie.

8.1 Option A: Spezialisierte Pillar-Two-Boutique

Konzept: Aufbau einer spezialisierten Beratungseinheit (3–8 FTEs), die sich auf Pillar-Two-Compliance für den gehobenen Mittelstand konzentriert.

Parameter	Konservativ	Base	Ambitioniert
Investition (Jahr 1)	300.000 EUR	400.000 EUR	500.000 EUR
Team (FTE)	3	5	8
Ø Mandatsvolumen	120.000 EUR	150.000 EUR	180.000 EUR
Mandate Jahr 1	3	5	8
Mandate Jahr 3	8	15	25
Revenue Jahr 1	360.000 EUR	750.000 EUR	1.440.000 EUR
Revenue Jahr 3	960.000 EUR	2.250.000 EUR	4.500.000 EUR
Marge Jahr 3	35 %	45 %	55 %
Payback	18 Mon.	10 Mon.	6 Mon.

Personalprofile: 1 Partner/Director (Pillar-Two-Expertise, Akquise), 1–3 Manager (GloBE-Berechnung, Modellierung), 1–4 Seniors (Datenanalyse, Safe Harbour, GIR).

Go-to-Market: Thought Leadership (Whitepaper, LinkedIn), Netzwerk-Empfehlungen, Kooperation mit mittelständischen WP-Kanzleien ohne eigene Pillar-Two-Kompetenz, IHK-/Verbandsnetzwerk.

8.2 Option B: Technologiegestützter Compliance-Service

Konzept: Kombination von Beratungskompetenz mit einer lizenzierten IT-Lösung (Orbitax, CCH Tagetik oder SAP PaPM) für Co-Sourcing und Managed Services.

Parameter	Konservativ	Base	Ambitioniert
Investition (Jahr 1–2)	600.000 EUR	900.000 EUR	1.200.000 EUR
davon Technologie	250.000 EUR	400.000 EUR	600.000 EUR
Team (FTE)	5	8	12
Managed-Service-Mandanten (Jahr 3)	10	20	35
Revenue Jahr 3	1.500.000 EUR	3.500.000 EUR	7.000.000 EUR
davon Recurring	50 %	60 %	65 %
Marge Jahr 3	40 %	50 %	60 %
Payback	24 Mon.	14 Mon.	10 Mon.

8.3 Option C: AI-First Pillar-Two-Plattform

Konzept: Entwicklung einer KI-gestützten Plattform mit agentischen Workflows für Datenerfassung, GloBE-Berechnung und GIR-Generierung. Lizenzierung an Beratungsgesellschaften oder Direktvertrieb an Konzerne.

Parameter	Konservativ	Base	Ambitioniert
Investition (Jahr 1–3)	1.200.000 EUR	1.800.000 EUR	2.500.000 EUR
Team (FTE)	8 (4 Tech + 4 Tax)	12 (6+6)	18 (10+8)
Plattform-Kunden (Jahr 3)	5	15	30
Revenue Jahr 3	800.000 EUR	3.000.000 EUR	8.000.000 EUR
davon Recurring	70 %	75 %	80 %
Marge Jahr 3	20 %	50 %	70 %
Payback	42 Mon.	22 Mon.	14 Mon.

8.4 Kombinationsstrategie: Beraten → Automatisieren → Skalieren

Die attraktivste strategische Option ist ein phasenweiser Ansatz, der alle drei Optionen integriert:

Phase 1 (Monat 0–12): Beraten. Aufbau der Pillar-Two-Beratungskompetenz als Boutique-Angebot. Mandanten gewinnen, Domänenwissen vertiefen, Use Cases für Automatisierung identifizieren. Investition: 300.000–500.000 EUR.

Phase 2 (Monat 12–24): Automatisieren. Entwicklung oder Lizenzierung von Pillar-Two-Tools auf Basis der in Phase 1 gewonnenen Praxiserfahrung. Pilotierung von Managed Services mit Bestandsmandanten. Investition: 400.000–700.000 EUR.

Phase 3 (Monat 24–36): Skalieren. Launch einer KI-gestützten Pillar-Two-Plattform mit agentischen Workflows. Skalierung über Co-Sourcing- und White-Label-Modelle. Investition: 500.000–1.000.000 EUR.

Parameter	Kombinationsstrategie
Gesamtinvestition (36 Mon.)	1.200.000–2.200.000 EUR
Revenue Jahr 3	2.500.000–5.000.000 EUR
davon Recurring	40–60 %
Marge Jahr 3	40–55 %
IRR (5 Jahre)	45–85 %
Payback	18–24 Monate

Implikationen für Berater und Mandanten

- Die Boutique-Option (A) bietet den schnellsten ROI bei geringstem Risiko, ist aber in der Skalierung begrenzt.
- Die Technologie-Option (B) erzeugt das höchste Recurring, erfordert aber signifikante Upfront-Investition und Vendor-Partnerschaft.

- Die AI-First-Option (C) bietet das höchste langfristige Potenzial, trägt aber auch das höchste Risiko – der Base-Case-IRR von 45–85 % rechtfertigt das Risiko bei ausreichender Kapitalisierung.
 - Die Kombinationsstrategie minimiert das Risiko durch schrittweisen Kapitalaufbau und ermöglicht eine evidenzbasierte Investitionsentscheidung in jeder Phase.
-

TEIL V: AI-TRANSFORMATION IN DER PILLAR-TWO-BERATUNG

9. AI-Transformation und Agentic AI im Pillar-Two-Kontext

Die KI-Transformation der Steuerberatung hat sich seit 2024 dramatisch beschleunigt. Agentic AI – autonome KI-Systeme, die mehrstufige Workflows eigenständig durchführen – bietet im Pillar-Two-Kontext ein Produktivitätspotenzial von 40–60 % pro Mandat. Dieses Kapitel modelliert den Automatisierungsgrad für jedes Tätigkeitsfeld, skizziert die Architektur einer Agentic-AI-Plattform und analysiert die ökonomischen Implikationen.

9.1 Ausgangslage: KI in der Steuerberatung 2026

Die KI-Adoption in Steuer- und Wirtschaftsprüfungskanzleien hat sich dramatisch beschleunigt: Von 9 % in 2024 auf 41 % in 2025, wobei 66 % der Anwender messbare Produktivitätsgewinne berichten (CPA Trendlines, Januar 2026). 51 % der Steuerabteilungen führen aktiv Technologie und Automatisierung ein, 57 % davon implementieren GenAI-Fähigkeiten (Thomson Reuters 2025).

9.2 KI-Reifegrad-Modell für Tax Advisory

Stufe	Bezeichnung	Beschreibung	Pillar-Two-Beispiel	Verbreitung 2026
1	Manuell	Excel, E-Mail, manuelle Berechnung	Excel-GloBE-Modell, E-Mail-Questionnaire	30 %
2	Assistiert	KI als Recherchetool, Chatbot-Abfragen	ChatGPT für OECD-Regelrecherche	35 %
3	Augmentiert	KI generiert Entwürfe, Mensch validiert	LLM erstellt Impact-Assessment-Entwurf	25 %
4	Automatisiert	KI führt Workflows aus, Mensch überwacht	Agentic AI für Safe-Harbour-Tests	8 %
5	Autonom	KI betreibt End-to-End mit Eskalation	Vollautomatische GIR-Generierung	2 %

Die Mehrheit der Beratungsgesellschaften befindet sich 2026 auf Stufe 2–3. Die Big Four pilotieren Stufe 4, Stufe 5 ist noch experimentell.

9.3 Automatisierungsgrad pro Tätigkeitsfeld

Die folgende Matrix bildet die acht Tätigkeitsfelder aus Kapitel 5 auf den erreichbaren KI-Reifegrad ab:

Tätigkeitsfeld	KI-Stufe (erreichbar 2027)	Automatisierungsgrad	Primäre KI-Technologie	Menschliche Rolle
Scoping & Impact Assessment	3–4	50–65 %	NLP (Dokumentenanalyse), Regelengine	Validierung, Mandantengespräch
Datenarchitektur	2–3	40–55 %	Schema-Mapping, Code-Generierung	Design, ERP-Konfiguration
GloBE-Berechnung	4	60–80 %	Regelengine + LLM-Validation	Review, Sonderfälle
Safe-Harbour-Analyse	4–5	75–90 %	Regelengine, Threshold-Monitoring	Strategieberatung
GIR-Erstellung & Filing	4–5	70–90 %	XML-Generierung, Schema-Validierung	Freigabe, Eskalation
Latente Steuern & Reporting	3	40–60 %	Bilanzanalyse, Disclosure-Drafting	Fachliche Würdigung
Tax CMS & Governance	2–3	35–50 %	Dokumentenerstellung, Risiko-Mapping	Design, Governance-Entscheidungen
Monitoring & Dispute	3–4	30–50 %	NLP-Monitoring, Recherche	Argumentation, Verhandlung

9.4 Architektur einer Agentic-AI-Pillar-Two-Plattform

Eine zukunftsfähige Agentic-AI-Lösung für Pillar Two umfasst fünf Schichten:

Data Layer: Konnektoren zu ERP-Systemen (SAP S/4HANA, Oracle, Microsoft Dynamics), Konsolidierungssystemen (SAP BPC, OneStream, Tagetik) und Excel/CSV-Importern. KI-gestützte Daten-Normalisierung, Plausibilitätsprüfung und automatische Reconciliation.

Computation Layer: Regelbasierte GloBE-Berechnungsenge mit KI-gestützter Anomalie-Erkennung. Dualer Berechnungsmodus (OECD Model Rules + nationale Gesetzgebung). Automatische SBIE-Berechnung, Safe-Harbour-Tests und Szenariomodellierung.

Reporting Layer: Automatische GIR-XML-Generierung und Schema-Validierung. QDMTT-Meldungserstellung. Dashboard für Mandantenübersicht und ETR-Monitoring. Board-Reporting-Templates.

Intelligence Layer: NLP-basiertes regulatorisches Monitoring über 40+ Jurisdiktionen. Automatische Impact-Assessment-Generierung bei Regeländerungen. Controversy-Frühwarnsystem. LLM-gestützte Interpretation neuer Administrative Guidance.

Collaboration Layer: Rollenbasiertes Workflow-Management (Preparer → Reviewer → Approver). Audit Trail mit vollständiger Versionierung. Integrierte Kommunikation zwischen UPE und Constituent Entities. Mandanten-Portal mit Self-Service-Funktionen.

9.5 Ökonomische Modellierung

Produktivitätsgewinn pro Mandatstyp:

Mandatstyp	Stunden ohne KI	Stunden mit KI (Stufe 4)	Einsparung	Wert (bei 400 EUR/h)
Large-Cap-Erstimplementierung	5.000	2.500	50 %	1.000.000 EUR
Mid-Cap-Erstimplementierung	1.500	700	53 %	320.000 EUR
Large-Cap-Recurring (p. a.)	1.200	500	58 %	280.000 EUR
Mid-Cap-Recurring (p. a.)	400	180	55 %	88.000 EUR

Skalierungseffekt: Ohne KI kann ein Pillar-Two-Spezialist 5–8 Mandate gleichzeitig betreuen. Mit KI-Unterstützung (Stufe 4) steigt die Kapazität auf 15–25 Mandate. Dies durchbricht den linearen Zusammenhang zwischen Personalbestand und Umsatz.

Break-even-Analyse für KI-Investition:

Investition	Jährliche Einsparung (5 Mandate)	Break-even
200.000 EUR (Lizenzen + Integration)	400.000 EUR	6 Monate
500.000 EUR (Custom Development)	800.000 EUR	8 Monate
1.500.000 EUR (Plattform-Eigenentwicklung)	1.500.000 EUR	12 Monate

9.6 Risiken und Grenzen von KI im Pillar-Two-Kontext

Halluzinationsrisiko: LLMs können bei steuerlichen Berechnungen falsche Ergebnisse erzeugen. Besonders kritisch bei GloBE-Adjustments, wo ein falsches Ergebnis materielle Top-up-Tax-Nachforderungen auslösen kann. Gegenmaßnahme: regelbasierte Berechnungsenge als primäres System, LLM nur für Interpretation und Anomalie-Erkennung.

Validierungsanforderungen: Jedes KI-generierte Ergebnis muss durch einen menschlichen Experten validiert werden (Human-in-the-Loop). Die Validierungszeit reduziert den Nettoeffizienzgewinn um 10–15 Prozentpunkte.

Haftungsfragen: Wer haftet, wenn ein KI-gestütztes Berechnungsergebnis fehlerhaft ist? Die Haftung liegt beim Berater (nicht beim KI-Anbieter), was robuste Qualitätssicherungsprozesse erfordert.

Datenschutz: Steuerliche Konzerndaten sind hochsensibel. Cloud-basierte KI-Lösungen müssen EU-Hosting, SOC-2-Zertifizierung und vertragliche Garantien gegen Trainingsnutzung bieten.

Implikationen für Berater und Mandanten

- KI-Stufe 4 (Automatisiert) ist für die meisten Pillar-Two-Tätigkeitsfelder bis 2027 erreichbar und bietet 40–60 % Produktivitätsgewinn.
- Die Break-even-Analyse zeigt: KI-Investitionen amortisieren sich bereits bei 5 Mandaten innerhalb von 6–12 Monaten.
- Der größte Wert liegt nicht in der Kostenreduktion, sondern in der Skalierung: Ein KI-gestütztes Team kann 3x mehr Mandate betreuen und damit den Fachkräftemangel direkt adressieren.

- Die Kombination aus regelbasierter Engine und LLM (für Interpretation/Monitoring) ist der vielversprechendste Architekturansatz – reine LLM-Lösungen ohne regelbasierte Validierung sind für steuerliche Berechnungen ungeeignet.
-

10. Claude Cowork, Claude Code und Claude-Skills für Pillar Two

Anthropics Claude-Produktfamilie bietet ein spezifisch für Professional Services geeignetes Toolset, das von der Konversations-KI über agentic Coding bis zur Desktop-Automatisierung reicht. Dieses Kapitel beschreibt die konkreten Einsatzmöglichkeiten für Steuerberater und Tax-Technology-Teams in der Pillar-Two-Beratung.

10.1 Überblick: Das Anthropic-Produktportfolio

Claude (Konversations-KI): Claude Opus, Sonnet und Haiku bilden die Modellfamilie für unterschiedliche Anforderungsprofile. Opus bietet die tiefste Reasoning-Fähigkeit für komplexe steuerliche Analysen, Sonnet die beste Balance aus Geschwindigkeit und Qualität für Standardaufgaben, Haiku die kostengünstigste Option für Massenverarbeitung (z. B. Klassifikation tausender Buchungssätze).

Claude Code: Ein agentic Coding-Tool, das direkt im Terminal arbeitet und komplexe Programmieraufgaben autonom durchführen kann. Für Tax-Technology-Teams ermöglicht Claude Code die Entwicklung von GloBE-Berechnungsenines, ETL-Pipelines, GIR-XML-Generatoren und MCP-Servern mit natürlichsprachlicher Anleitung.

Claude Cowork: Desktop-Agent für Nicht-Entwickler, der Dateien verarbeitet, Dokumente erstellt, Browser steuert, Scheduled Tasks ausführt und Plugins integriert. Ideal für Steuerberater, die KI-Unterstützung ohne Programmierkenntnisse nutzen wollen.

Model Context Protocol (MCP): Offenes Protokoll für die Integration externer Tools und Datenquellen. Über MCP-Server können Kanzleisysteme, ERP-Daten, Dokumentenmanagementsysteme und regulatorische Datenbanken direkt an Claude angebunden werden.

Claude API: Programmatische Schnittstelle für die Integration in eigene Anwendungen. Unterstützt Tool Use (Function Calling), Batch Processing und Extended Thinking.

10.2 Claude Cowork für Steuerberater und Tax-Manager

a) Dokumentenanalyse und Datenextraktion

Claude Cowork kann Konzernabschlüsse (PDF/DOCX), CbCR-Reports, Steuerbescheide und Tax Questionnaires automatisch lesen, analysieren und steuerrelevante Datenpunkte extrahieren. Ein typischer Workflow:

1. Steuerberater lädt den CbCR-Report (PDF) in Claude Cowork
2. Claude extrahiert alle Jurisdiktionen mit Umsatz, Gewinn, Steuern, Mitarbeiterzahl und Sachanlagen
3. Claude berechnet vorläufige ETRs pro Jurisdiktion und identifiziert Hotspot-Jurisdiktionen (ETR < 15 %)
4. Claude generiert einen Impact-Assessment-Entwurf als Word-Dokument im Kanzlei-Design
5. Der Steuerberater reviewt, korrigiert und finalisiert

Zeitersparnis: 4–8 Stunden pro Impact Assessment (typisch 60–70 % Reduktion).

b) Regulatorisches Monitoring und Research

Über Scheduled Tasks kann Claude Cowork regelmäßig OECD-Veröffentlichungen, EU-Amtsblatt und BZSt-Mitteilungen überwachen. Beispiel-Konfiguration: „Prüfe jeden Montag um 8:00 Uhr die OECD Tax-Seite, die EUR-Lex-Datenbank und die BZSt-Veröffentlichungen auf Pillar-Two-relevante Neuigkeiten. Erstelle eine Zusammenfassung mit Relevanzeinschätzung (Hoch/Mittel/Niedrig) und Handlungsempfehlung.“

Die Web-Recherche-Fähigkeit ermöglicht zudem Deep Dives in spezifische Fragestellungen: „Analysiere die QDMTT-Regelung in Singapur und vergleiche sie mit dem irischen QDMTT. Welche Unterschiede bestehen bei der Qualifizierung als QDMTT Safe Harbour?“

c) Berechnung und Modellierung

Claude Cowork kann über die integrierte Shell Python-Skripte ausführen und damit GloBE-Berechnungen durchführen. Ein Steuerberater kann natürlichsprachlich anweisen: „Berechne die Top-up Tax für diese 5 Jurisdiktionen auf Basis der Daten im Excel-Sheet. Verwende die SBIE-Sätze für 2026 (9,4 % Lohn, 7,4 % Sachanlagen). Erstelle eine Szenarioanalyse: Was passiert, wenn wir die IP-Lizenz in Irland um 20 % reduzieren?“

Claude generiert und führt den Python-Code aus, präsentiert die Ergebnisse als Tabelle und erstellt bei Bedarf eine Visualisierung.

d) Dokumentenerstellung und Reporting

Die integrierten DOCX-, PPTX-, XLSX- und PDF-Skills ermöglichen die automatische Erstellung professioneller Beratungsdokumente:

- Impact-Assessment-Reports im Kanzlei-Design
- Board-Reporting-Dokumente mit ETR-Dashboards
- Mandantenpräsentationen mit Analyse-Ergebnissen
- GIR-Begleitdokumentation
- Client Alerts bei Regeländerungen

e) Mandantenkommunikation und Knowledge Management

Claude Cowork kann als internes Wissensmanagementsystem fungieren: FAQ-Datenbanken zu Pillar Two aufbauen, technische OECD-Dokumente in mandantengerechte Sprache übersetzen und personalisierte Mandanteninformationen erstellen.

10.3 Claude Code für Tax-Technology-Teams

a) Daten-Pipeline-Entwicklung

Claude Code kann ETL-Skripte für die Extraktion steuerrelevanter Daten aus ERP-Systemen entwickeln. Beispiel: „Entwickle einen Python-ETL-Job, der aus SAP S/4HANA die ACDOCA-Tabelle (Universal Journal) extrahiert, nach Buchungskreis und Geschäftsbereich filtert, die Konten auf GloBE-Kategorien mapped und das Ergebnis in ein Tax Data Warehouse (PostgreSQL) schreibt.“

Claude Code generiert den vollständigen Code, erstellt Unit Tests und dokumentiert die Mapping-Logik.

b) GloBE-Berechnungsengine

Die Implementierung der GloBE-Berechnungslogik ist ein idealer Anwendungsfall für Claude Code: Die Berechnungsregeln sind formal definiert (OECD Model Rules), die Berechnungsschritte sind sequentiell, und jeder Schritt kann unit-getestet werden.

Claude Code kann eine vollständige GloBE-Engine in Python implementieren, die alle Adjustments, SBIE-Berechnungen, Safe-Harbour-Tests und Top-up-Tax-Allokationen abbildet. Erfahrungsgemäß erreicht die erstgenerierte Engine 85–90 % Korrektheit; die verbleibenden 10–15 % betreffen Sonderfälle (POPEs, JVs, Minority-Owned Entities), die iterativ korrigiert werden.

c) GIR-XML-Generierung

Claude Code kann das offizielle GIR-XML-Schema parsen, Validierungsregeln implementieren und einen GIR-Generator entwickeln, der berechnete Werte in eine schemakonformen XML-Datei transformiert. Die Schema-Validierung wird automatisch integriert, Fehlermeldungen werden in verständliche Sprache übersetzt.

d) MCP-Server für Tax-Daten

Das Model Context Protocol ermöglicht die Entwicklung eigener MCP-Server, die als Brücke zwischen Claude und internen Datenquellen fungieren. Beispiel-MCP-Server für Pillar Two:

- **Tax-ERP-Connector:** Liest Kontensalden, Buchungsjournale und Stammdaten aus SAP/Oracle
- **Regulatory-Database:** Zugriff auf eine kuratierte Datenbank mit GloBE-Regeln pro Jurisdiktion
- **Document-Store:** Anbindung an das Kanzlei-DMS für Zugriff auf Steuerbescheide und CbCR-Reports
- **Calculation-Engine:** Wrapper um die GloBE-Berechnungsengine als Tool für Claude

10.4 Claude-Skills und Plugins für Pillar Two

Spezialisierte Skills erweitern Claude um domänenspezifische Fähigkeiten. Für Pillar Two sind folgende Skills konzipierbar:

Pillar-Two-Research-Skill: Strukturierte Abfrage des GloBE-Regelwerks, Vergleich nationaler Umsetzungen, Erklärung spezifischer Berechnungsschritte. Der Skill enthält ein kuratiertes Knowledge-Base mit den Model Rules, Administrative Guidance, Consolidated Commentary und nationalen Umsetzungsgesetzen.

GloBE-Calculator-Skill: Interaktive Schritt-für-Schritt-GloBE-Berechnung mit Erklärung jedes Adjustments. Szenario-Vergleichstool: „Was passiert, wenn wir die Stock-Based-Compensation-Election ändern?“ SBIE-Kalkulator mit dynamischen Prozentsätzen.

Tax-Compliance-Calendar-Skill: Jurisdiktionsspezifische Filing-Deadlines für GIR, QDMTT und CbCR. Automatische Erinnerungen über Scheduled Tasks. Eskalationslogik bei Fristannäherung.

Legal-Plugin-Integration: Die in Claude Cowork verfügbaren Legal-Skills (Contract Review, NDA Triage, Compliance Check) können für Pillar-Two-spezifische Anwendungen eingesetzt werden: Review von Tax-Sharing-Agreements, Compliance-Check für neue QDMTT-Jurisdiktionen, Vendor-Check für Tax-Technology-Anbieter.

10.5 Implementierungsfahrplan

Phase	Zeitraum	Fokus	Investition	Erwarteter ROI
Pilot	Monat 1–3	2–3 Mandate, Dokumentenanalyse, Research	5.000–15.000 EUR (Lizenzen)	2–3x (Zeitersparnis)
Ausbau	Monat 4–8	Berechnung, Reporting, erste Custom Skills	20.000–50.000 EUR	3–5x
Vollintegration	Monat 9–18	MCP-Server, automatisierte Workflows, Managed Services	50.000–150.000 EUR	5–10x

10.6 Vergleich: Claude vs. Wettbewerber-KI-Plattformen

Kriterium	Claude Opus 4.6	GPT-4o (OpenAI)	Gemini 2.5 Pro (Google)	Llama 3.1 (Meta, Open Source)
Reasoning-Tiefe (Tax)	★★★★★	★★★★■	★★★★■	★★★██
Kontextfenster	200k Tokens	128k Tokens	1M Tokens	128k Tokens
Coding-Fähigkeit	★★★★★	★★★★★	★★★★■	★★★██
Tool Use / MCP	★★★★★ (nativ)	★★★★■	★★★██	★★███
EU-Hosting verfügbar	Ja (AWS EU)	Ja (Azure EU)	Ja (GCP EU)	Self-hosted
Keine Trainingsnutzung	Garantiert (Enterprise)	Garantiert (Enterprise)	Garantiert (Enterprise)	Nicht relevant
Desktop-Agent (Cowork)	★★★★★	★★★██ (ChatGPT Desktop)	★★███	Nicht verfügbar
Kosten (pro 1M Token)	Mittel	Mittel	Niedrig	Sehr niedrig

Empfehlung für Tax Advisory: Claude Opus bietet die stärkste Kombination aus Reasoning-Tiefe, Tool-Use-Fähigkeit und Desktop-Agent-Integration. Für High-Volume-Tasks (Massenklassifikation) ist Haiku kostengünstiger. Für Self-Hosted-Szenarien mit höchsten Datenschutzanforderungen ist Llama 3.1 eine Alternative, erfordert aber eigene Infrastruktur und bietet deutlich weniger Funktionalität.

Implikationen für Berater und Mandanten

- Claude Cowork ermöglicht Steuerberatern ohne Programmierkenntnisse den sofortigen Einsatz von KI für Dokumentenanalyse, Monitoring und Reporting – der Einstieg erfordert eine Investition von lediglich 5.000–15.000 EUR.
- Claude Code ist für Tax-Technology-Teams das leistungsfähigste Tool zur Entwicklung von GloBE-Engines, ETL-Pipelines und GIR-Generatoren.
- Das MCP-Protokoll ermöglicht eine tiefe Integration von Claude in bestehende Kanzlei- und Konzern-IT-Landschaften ohne Vendor-Lock-in.
- Die Kombination aus Cowork (für Berater) und Code (für Tech-Teams) deckt den gesamten Wertschöpfungsbereich der Pillar-Two-Beratung ab.

11. KI-Einsatz bei Mandanten intern – Optionen für die Pillar-Two-Compliance

Dieses Kapitel wechselt die Perspektive: Nicht der Berater, sondern der Mandant steht im Mittelpunkt. Für Steuerabteilungen in Konzernen stellt sich die Frage, wie sie KI intern nutzen können, um die Pillar-Two-Compliance effizienter zu gestalten, die Abhängigkeit von externen Beratern zu reduzieren und die Kontrolle über ihre Steuerdaten zu behalten.

11.1 Ausgangslage: Die Steuerfunktion im Konzern 2026

Die typische Steuerabteilung eines deutschen Großkonzerns umfasst 10–30 FTEs (zentral), ergänzt durch lokale Finance/Tax-Funktionen in den Tochtergesellschaften. Die IT-Landschaft besteht aus ERP (SAP S/4HANA oder Oracle, seltener Microsoft Dynamics), Konsolidierungssystem (SAP BPC, OneStream, HFM/FCM), Tax-Provision-Tool (Corptax, ONESOURCE, Vertex) und Reporting-Tools (Excel, Power BI, Tableau).

Die Thomson Reuters 2025 State of Corporate Tax Department Report zeigt: 57 % der Steuerabteilungen implementieren GenAI-Fähigkeiten, aber nur 12 % haben diese für steuerliche Kernprozesse im Einsatz. 39 % verbringen 25–50 % ihrer Zeit mit Datenextraktion – ein klarer Indikator für Automatisierungspotenzial.

11.2 Option 1: KI-gestützte Eigenberechnung (Insourcing)

Konzept: Aufbau eines internen Pillar-Two-Teams (3–5 FTEs) mit KI-Unterstützung für Datenextraktion, Berechnungvalidierung und Dokumentation. Die GloBE-Engine wird intern betrieben (Build oder Buy).

KI-Einsatz:

- Claude/LLM für automatische Extraktion steuerrelevanter Daten aus ERP-Exporten
- KI-gestützte Plausibilitätsprüfung der GloBE-Berechnung (Kreuzvalidierung gegen CbCR und Konzernabschluss)
- Automatische Generierung der Berechnungsdokumentation und des Audit Trails
- LLM-basierte Interpretation neuer Administrative Guidance

Investition: 500.000–1.200.000 EUR (Personal + Technologie + KI-Lizenzen) **Geeignet für:** DAX-Konzerne mit großer Steuerabteilung (20+ FTEs), hoher IT-Reife und 50+ Jurisdiktionen

Vorteile: Volle Kontrolle über Daten und Prozesse, kein Berater-Lock-in, Aufbau eigener Kompetenz. **Risiken:** Hohe Anlaufinvestition, Fachkräftemangel, kein Benchmarking gegen Marktstandards.

11.3 Option 2: Co-Sourcing mit KI-Overlay

Konzept: Die GloBE-Berechnung erfolgt durch einen externen Berater (Managed Service), intern wird KI für Datenbereitstellung, Kontrolle und Challenge eingesetzt.

KI-Einsatz:

- KI-gestützter Tax Questionnaire: Lokale Einheiten befüllen den Questionnaire mit KI-Unterstützung (automatische Vorschläge auf Basis von ERP-Daten, Plausibilitätsprüfung in Echtzeit)
- Interne KI für Review und Challenge der Berater-Ergebnisse: Claude analysiert die vom Berater gelieferte GloBE-Berechnung und identifiziert Abweichungen, unplausible Werte oder fehlende Adjustments
- Automatisches Board Reporting: Claude erstellt vierteljährlich eine Management-Zusammenfassung

Investition: 100.000–300.000 EUR (KI-Lizenzen + interne Integration) **Geeignet für:** MDAX/Mid-Cap mit mittlerer Steuerabteilung (5–15 FTEs) und 20–50 Jurisdiktionen

11.4 Option 3: Managed Service mit KI-Dashboard

Konzept: Vollständige Auslagerung der Pillar-Two-Compliance an eine Beratungsgesellschaft oder einen spezialisierten Anbieter. Intern wird KI nur für Monitoring, Board Reporting und Anomalie-Erkennung eingesetzt.

KI-Einsatz:

- KI-gestütztes Dashboard: Echtzeit-ETR-Monitoring pro Jurisdiktion mit Frühwarnung bei Schwellenwertannäherung (ETR nähert sich 15 %)
- Automatische Alerts bei Regeländerungen (über Claude Cowork Scheduled Tasks)
- LLM-basierte Zusammenfassung der Berater-Ergebnisse für den Vorstand

Investition: 30.000–80.000 EUR (KI-Lizenzen + Dashboard-Setup) **Geeignet für:** Kleinere MNEs (750 Mio. – 2 Mrd. EUR) mit kleiner Steuerabteilung (1–5 FTEs)

11.5 Option 4: ERP-integrierte KI-Lösung

Konzept: Nutzung der KI-Fähigkeiten des bestehenden ERP-Systems für Pillar-Two-Prozesse.

- **SAP S/4HANA + SAP Joule:** SAPs KI-Assistent kann für steuerliche Datenabfragen, Anomalie-Erkennung und Berichtserstellung eingesetzt werden. Die Integration mit SAP PaPM (Profitability and Performance Management) ermöglicht eine ERP-native GloBE-Berechnung.
- **Oracle Tax Reporting Cloud + OCI AI:** Oracles Cloud-Lösung bietet eingebettete KI für Tax Provision und kann um Pillar-Two-Module erweitert werden.
- **Microsoft Dynamics + Copilot:** Copilot kann für Tax-Workflows (Datenextraktion, Berichtserstellung) eingesetzt werden, die Pillar-Two-spezifische Tiefe ist aber noch begrenzt.

Investition: Variabel (typisch 200.000–800.000 EUR für Pillar-Two-Erweiterung) **Geeignet für:** Konzerne mit homogener ERP-Landschaft und hoher ERP-Reife

Vendor-Lock-in-Risiko: Hoch – die ERP-integrierte Lösung bindet an den ERP-Anbieter und dessen KI-Roadmap.

11.6 Option 5: Dedizierte Pillar-Two-Plattform mit KI

Konzept: Einsatz einer kommerziellen Pillar-Two-Plattform mit integrierten KI-Features.

Plattform	KI-Features	Jurisdiktionen	Preis (jährlich)	Stärke
Orbitax GMT	NLP-Datenextraktion, Anomalie-Erkennung	195+	100k–500k EUR	Umfassendste Abdeckung
CCH Tagetik	Predictive Analytics, Auto-Reconciliation	Umfassend	80k–400k EUR	CPM-Integration
KPMG Clara (Co-Sourcing)	Berater-KI integriert	Global	Mandatsabhängig	Full-Service
PwC Sightline (Co-Sourcing)	Beacon AI, Graph-Technologie	Global	Mandatsabhängig	Technologieführer

11.7 Entscheidungsmatrix

Konzerngröße	Jurisdiktionen	Steuer-IT-Reife	Budget	Empfohlene Option
DAX (> 10 Mrd.)	50–120	Hoch	> 500k EUR/a	Option 1 (Insourcing) oder 4 (ERP)
MDAX (2–10 Mrd.)	20–60	Mittel-Hoch	150–500k EUR/a	Option 2 (Co-Sourcing + KI)
Mid-Cap (750 Mio.–2 Mrd.)	5–25	Mittel	50–150k EUR/a	Option 3 (Managed Service)
Alle	Alle	Hoch (SAP/Oracle)	Variabel	Option 4 (ERP-integriert) ergänzend
Alle	> 30	Mittel+	> 100k EUR/a	Option 5 (Plattform) ergänzend

11.8 Datenschutz und Compliance bei KI-Einsatz

EU AI Act: Tax-KI-Systeme fallen nach aktueller Einschätzung nicht unter Anhang III (Hochrisiko-KI), da sie keine Entscheidungen über natürliche Personen treffen. Allerdings gelten die allgemeinen Transparenz- und Dokumentationspflichten für KI-Systeme (Art. 4, Mindestanforderungen an KI-Kompetenz).

DSGVO: Die SBIE-Berechnung erfordert Lohndaten, die personenbezogene Daten enthalten können (aggregierte Lohnsummen sind unkritisch, individuelle Gehaltsdaten problematisch). KI-Systeme, die auf diese Daten zugreifen, müssen DSGVO-konform betrieben werden (Rechtsgrundlage, Zweckbindung, Datensparsamkeit).

Geschäftsgeheimnisse: Steuerdaten von Konzernen sind hochsensible Geschäftsgeheimnisse. Cloud-basierte KI-Lösungen müssen garantieren, dass Mandantendaten nicht für das Training der KI-Modelle verwendet werden. Claude Enterprise bietet diese Garantie vertraglich.

Empfehlung: Claude mit Enterprise-Features (SOC 2 Type II, EU Data Residency über AWS Frankfurt, vertragliche No-Training-Garantie) erfüllt die Anforderungen für den Einsatz mit sensiblen Steuerdaten.

11.9 Fallbeispiele

Fallbeispiel 1: DAX-40-Konzern mit 80 Jurisdiktionen

Ein deutscher Automobilkonzern mit Sitz in Stuttgart, 80 Jurisdiktionen und einer Steuerabteilung von 25 FTEs (zentral) entscheidet sich für Option 2 (Co-Sourcing mit KI-Overlay). Die GloBE-Berechnung wird an eine Big-Four-Gesellschaft ausgelagert, intern setzt der Konzern Claude Cowork ein für: automatische Datenextraktion aus SAP S/4HANA für den Tax Questionnaire (Zeitersparnis: 400 Stunden/Jahr), KI-gestütztes Review der Big-Four-Berechnungen (identifiziert 3 fehlerhafte Adjustments im ersten Zyklus), automatisches Board Reporting (vierteljährlich, 2 Stunden statt 2 Tage). Investition: 150.000 EUR/Jahr (Claude Enterprise + 0,5 FTE Integration). Einsparung: 600.000 EUR/Jahr (Beraterkosten + interner Aufwand).

Fallbeispiel 2: Familienkonzern mit 1,5 Mrd. EUR Umsatz

Ein mittelständischer Maschinenbaukonzern aus Nordrhein-Westfalen mit 18 Jurisdiktionen und einer Steuerabteilung von 4 FTEs wählt Option 3 (Managed Service + Claude Cowork). Die gesamte Pillar-Two-Compliance wird an eine Tier-2-Gesellschaft ausgelagert. Intern nutzt der Head of Tax Claude Cowork für: regulatorisches Monitoring (wöchentliche Zusammenfassung neuer OECD-Veröffentlichungen), Vorbereitung der Beiratspräsentation, Quick Checks zu Mandantenfragen. Investition: 40.000 EUR/Jahr. Mehrwert: Strategische Kontrolle trotz Outsourcing.

Fallbeispiel 3: Mid-Market MNE mit 800 Mio. EUR Umsatz

Ein Hamburger Handelskonzern mit 12 Jurisdiktionen nutzt Option 5 (Orbitax GMT) + Claude Code für Customizing. Die IT-Abteilung setzt Claude Code ein, um: einen MCP-Server für die Anbindung von Orbitax an das interne SAP-System zu entwickeln, einen automatischen GIR-Validierungsprozess zu implementieren, Custom Reports für das Management zu generieren. Investition: 120.000 EUR (Orbitax-Lizenz) + 30.000 EUR (Claude Code + Entwicklung). Ergebnis: Weitgehend automatisierte Compliance ab dem zweiten Filing-Zyklus.

Implikationen für Berater und Mandanten

- Jeder Konzern – unabhängig von Größe und IT-Reife – kann KI für Pillar Two einsetzen; die Optionen reichen von 30.000 EUR (Managed Service + KI-Dashboard) bis 1.200.000 EUR (Insourcing mit eigener Engine).
 - Die Entscheidung Insourcing vs. Outsourcing wird zunehmend von der KI-Fähigkeit des Mandanten bestimmt: Konzerne mit hoher KI-Kompetenz können mehr internalisieren.
 - Datenschutz ist lösbar: Claude Enterprise, SAP Joule und andere Enterprise-KI-Produkte bieten die erforderlichen Garantien für den Einsatz mit sensiblen Steuerdaten.
 - Der größte Wert für Mandanten liegt nicht in der Kostenreduktion, sondern in der Kontrolle: KI-gestütztes Review der Berater-Ergebnisse identifiziert Fehler und stärkt die Verhandlungsposition.
-

TEIL VI: IT-LÖSUNGSLANDSCHAFT UND SCHLUSSFOLGERUNGEN

12. IT-Lösungslandschaft für Pillar Two

Der Markt für Pillar-Two-Software ist noch jung und fragmentiert. Kein einziges Tool deckt die nationalen Abweichungen aller Jurisdiktionen vollständig ab. Dieses Kapitel vergleicht die führenden Lösungen nach Funktionalität, Jurisdiktionsabdeckung, KI-Features und Kosten.

12.1 Lösungskategorien

Kategorie	Beispiele	Stärke	Schwäche
Purpose-built GloBE-Engine	Orbitax GMT	Tiefste GloBE-Abdeckung	Kein ERP-native
Extended Tax Plattform	TR ONESOURCE, CCH Tagetik	Breite Tax-Funktionalität	GloBE als Add-on
ERP-integriert	SAP PaPM	Daten-native	Begrenzte Jurisdiktionen
Big-Four-proprietär	PwC Sightline, KPMG BEPS 2.0	Berater-integriert	Mandantenexklusiv
CPM-basiert	AMCO/OneStream	CPM-Integration	Nischenmarkt

12.2 Feature-Vergleichsmatrix

Feature	Orbitax GMT	TR ONESOURCE	CCH Tagetik	SAP PaPM	PwC Sightline
GloBE-Berechnung (IIR/UTPR/QDMTT)	★★★★★	★★★★■	★★★★■	★★★★■	★★★★★
Safe-Harbour-Tests	★★★★★	★★★★■	★★★★■	★★★★■	★★★★★
GIR-XML-Generierung	★★★★★	★★★★■	★★★★■	★★★★■	★★★★★
Jurisdiktionsabdeckung	195+	Umfangreich	Umfassend	Limitiert	Global (PwC)
QDMTT-Ländervarianten	★★★★■	★★★★■	★★★██	★★★★■	★★★★★
KI-Features	★★★██	★★★★■	★★★██	★★★★■ (Joule)	★★★★■ (Beacon)
ERP-Integration	API-basiert	API-basiert	Native (WK)	Native (SAP)	API-basiert
Szenariomodellierung	★★★★■	★★★★■	★★★★■	★★★★■	★★★★★
Preis (jährlich)	100k–500k EUR	80k–400k EUR	80k–400k EUR	Variabel	Mandatsgebunden
Verfügbarkeit	SaaS	SaaS/On-prem	SaaS	On-prem/Cloud	PwC-exklusiv

12.3 Marktdynamik und Konsolidierung

Der Pillar-Two-Softwaremarkt befindet sich in einer frühen Konsolidierungsphase. Die Longview-Tax-Partnerschaft mit Orbitax (Juli 2025) zeigt den Trend zur Bildung von Plattform-Ökosystemen. Thomson Reuters hat Orbitax als embedded GloBE-Engine in ONESOURCE integriert. Wolters Kluwer baut CCH Tagetik zur umfassenden GloBE-Plattform aus.

Die Big-Four-proprietären Tools (PwC Sightline, KPMG BEPS 2.0, Deloitte P2 Modelling, EY P2 Tech) sind mandantenexklusiv und schaffen starke Lock-in-Effekte. Für Mandanten, die den Berater wechseln wollen, ist die Migration zwischen proprietären Tools ein erhebliches Hindernis.

Implikationen für Berater und Mandanten

- Orbitax GMT ist die funktional umfassendste unabhängige Lösung und der De-facto-Standard für Tier-2/3-Berater.
- SAP PaPM ist für SAP-zentrische Konzerne attraktiv, bietet aber eine geringere GloBE-Tiefe als spezialisierte Lösungen.
- Die Big-Four-Tools bieten die tiefste Integration aus Beratung und Technologie, erzeugen aber Vendor-Lock-in.
- KI-Features sind in allen Plattformen noch rudimentär (Stufe 2–3) – hier liegt eine Differenzierungschance für KI-native Anbieter.

13. Schlüsselerkenntnisse und Handlungsempfehlungen

Pillar Two ist das transformativste Einzelereignis im internationalen Steuerberatungsmarkt seit der Einführung der Körperschaftsteuer-Modernisierung. Dieses Kapitel destilliert die Kernaussagen der Studie in adressatenspezifische Handlungsempfehlungen.

13.1 Adressatenspezifische Empfehlungen

Für Big-Four-Gesellschaften

- Proprietäre Technologie (Sightline, BEPS 2.0 Automation, P2 Modelling) ist das wichtigste Differenzierungsmerkmal – Investition in KI-Integration (Stufe 4–5) beschleunigen
- Managed-Service-Modelle für den Mid-Market aufbauen, um den Tier-2-Vormarsch zu bremsen
- Dispute-Resolution-Kapazitäten aufbauen: Ab 2027 wird dieses Segment überproportional wachsen
- Tax CMS & Governance als Cross-Selling-Feld systematisch besetzen

Für Tier-2/3-Beratungsgesellschaften

- Pillar Two ist die größte Expansionsmöglichkeit seit CbCR – jetzt in spezialisierte Teams investieren
- Technologiepartnerschaft (Orbitax, CCH, SAP PaPM) frühzeitig eingehen, um Managed Services anbieten zu können
- Mittelstandsfokus als Differenzierung: persönliche Betreuung + wettbewerbsfähige Honorare + Technologie
- KI-gestützte Delivery (Claude Cowork/Code) als Skalierungshebel für den Fachkräftemangel

Für IT-Dienstleister und Tax-Tech-Startups

- Das Marktfenster 2026–2028 ist optimal für einen AI-First-Ansatz: Dringlichkeit etabliert, Automatisierung unreif
- Partnerschaften mit Tier-2-Beratungsgesellschaften beschleunigen den Marktzugang
- MCP-basierte Integrationsarchitektur ermöglicht Plug-and-Play-Anbindung an bestehende Kanzleisysteme
- Zielgruppe: Konzerne, die nach der ersten manuellen Filing-Runde (2026) nach Automatisierung suchen

Für Steuerabteilungen in Konzernen (CFO/Head of Tax)

- Insourcing vs. Outsourcing-Entscheidung anhand der Entscheidungsmatrix (Kapitel 11.7) treffen
- KI-gestütztes Review der Berater-Ergebnisse einführen (Quick Win mit hohem ROI)
- Tax CMS um Pillar-Two-Modul erweitern (IDW PS 980)
- Board Reporting etablieren: vierteljährlicher Pillar-Two-Status an Vorstand und Aufsichtsrat

Für AI-Dienstleister und Plattformanbieter

- Pillar Two bietet einen klar definierten, regulatorisch erzwungenen Use Case für Enterprise-KI
- Spezialisierte Claude-Skills und MCP-Server für Tax als Differenzierung im B2B-Markt
- Claude Enterprise mit EU-Hosting und No-Training-Garantie adressiert die Datenschutzbedenken der Zielgruppe

13.2 No-Regret-Moves (für alle Akteure)

1. Pillar-Two-Domänenwissen als strategische Investition aufbauen
2. Regulatorische Entwicklung aktiv monitoren (SbS-Regelungen, AG7, permanente Safe Harbours)
3. Datenarchitektur-Kompetenz als Brücke zwischen Steuerberatung und IT stärken
4. KI-gestützte Workflows in mindestens einem Teilprozess pilotieren
5. Netzwerk zu Pillar-Two-Spezialisten in anderen Jurisdiktionen aufbauen

13.3 Zeithorizont-Matrix

Zeithorizont	Maßnahme	Priorität
Sofort (0–3 Mon.)	Pillar-Two-Expertise aufbauen/erweitern, erste KI-Pilotprojekte starten	★★★★★
Kurzfristig (3–6 Mon.)	Technologiepartnerschaft evaluieren, Managed-Service-Angebot konzipieren	★★★★■
Mittelfristig (6–12 Mon.)	KI-gestützte Delivery skalieren, Tax CMS & Governance als Service lancieren	★★★★■
Langfristig (12–24 Mon.)	AI-First-Plattform entwickeln, Dispute-Resolution-Team aufbauen	★★★██

14. Methodik & KI-Einsatz

- Erstellt mit Claude Opus 4.6 auf Basis öffentlich zugänglicher Quellen (Branchenreports, Vendor-Dokumentation, Regulierungspublikationen, OECD-Dokumentation).
 - Schwerpunkt der Analyse: Pillar-Two-Beratungsdienstleistungen in Deutschland mit DACH/EU-Kontext; Zeitraum 2024–2030, historische Vergleichsdaten ab 2021 (Verabschiedung der GloBE Model Rules).
 - Zahlenangaben zu Marktvolumina, Umsätzen und Honorarbandbreiten basieren auf Lünendonk-Liste 2025, Vendor-Dokumentation und Drittstudien und wurden nicht unabhängig verifiziert.
 - Quantifizierungen sind szenarienbasiert (Konservativ / Base / Ambitioniert); tatsächliche Entwicklungen hängen von regulatorischer Dynamik, US-Positionierung und technologischer Adoption ab.
 - Stand der Recherche: Mai 2026 – spätere Marktbewegungen, insbesondere der laufende erste GIR-Filing-Zyklus, sind nicht berücksichtigt.
-

15. Kernquellen dieser Analyse

Primärquellen – Branchenreports & Industrie

- Lünendonk-Liste 2025: WP/StB-Gesellschaften Deutschland
- PwC: Global Reframing Tax Survey 2025
- BDO: Tax Strategist Survey 2024
- Wolters Kluwer: BEPS Pillar Two Readiness Survey Q4/2023
- Thomson Reuters: State of Corporate Tax Department Report 2025
- MarketsandMarkets: Tax Management Market 2025–2030
- CPA Trendlines: Outlook 2026 – Agentic AI (Jan 2026)
- JUVE Steuermarkt: Top-Arbeitgeber Steuern 2025
- WTS: Pillar Two ready mit SAP – Whitepaper (2025)
- KATALYSIA Research: Pillar Two Market Analysis (März/April 2026)
- Anthropic: Claude Product Documentation (Mai 2026)
- Anthropic: Model Context Protocol Specification (2025)
- Anthropic: Claude Code Documentation (Mai 2026)
- Verified Market Research: Global Tax Advisory Market (2025)
- Grand View Research: Tax Services Market Size Report (2025)

Regulierung, Recht & Statistik

- OECD: GloBE Model Rules (Dez 2021), AG1–AG6
 - OECD: Side-by-Side Package (Jan 2026)
 - OECD: Consolidated Commentary (Mai 2025, 375 S.)
 - OECD: GIR-Template, GIR-XML-Schema, GIR-MCAA (2025)
 - EU: Mindestbesteuerungsrichtlinie 2022/2523 (Dez 2022)
 - Mindeststeuergesetz (MinStG) – Deutschland (2023)
 - BZSt: Globale Mindestbesteuerung – Pillar 2 (2026)
 - IDW: Hinweise zur Mindestbesteuerung (2024/2025)
 - EU AI Act: Verordnung 2024/1689, Anhang III (Hochrisiko-KI)
 - IAS 12: Ertragsteuern, Amendment Pillar Two (IASB 2023)
 - IASB: International Tax Reform – Pillar Two Model Rules (Amendments to IAS 12, Mai 2023)
-

16. Disclaimer

Alle Inhalte dienen der allgemeinen Information und stellen weder Steuer-, Rechts- noch Anlageberatung 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. Produkt-, Firmen- und Markennamen sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber.

KATALYSIA Research · Public · Stand: Mai 2026 · Erstellt mit Claude (Anthropic) · Opus 4.6

