

AUTOMATISIERUNG

Microsoft Copilot in der Steuerkanzlei: Praxis-Guide mit Power Automate

Konkrete Anwendungsfälle für Copilot in Outlook, Word und Excel — plus ein Power-Automate-Flow für die automatische Belegablage zum Nachbauen.

AUTOR

Natascha Reiner

VERÖFFENTLICHT

19. August 2026

ONLINE LESEN

<https://wissen.strukturaflow.it.com/microsoft-copilot-in-der-steuerkanzlei-praxis-guide-mit-power-automate/>

Das Wichtigste in Kürze

- Der Wert von Copilot liegt nicht im Chatten, sondern in der wiederkehrenden Verwaltungsarbeit zwischen der Beratung: Mails, Aktenvermerke, Datenaufbereitung, Ablage.
- Copilot Chat ist in den meisten Microsoft-365-Lizenzen bereits enthalten — die volle App-Integration über Outlook, Word, Excel und Teams ist das kostenpflichtige Add-on.
- Mit Power Automate bauen Sie Automatisierungen per Klartext: „Wenn eine Beleg-Mail eintrifft, lege den Anhang im richtigen Ordner ab und benachrichtige das Team.“
- Die Daten bleiben in Ihrem Microsoft-365-Tenant — ein wesentlicher Unterschied zu Cloud-Tools, an die Sie Daten herausgeben.
- Copilot nimmt Ihnen die Klickarbeit ab, nicht die Verantwortung: Jede automatische Ablage und jeder generierte Text bleiben prüfpflichtig.

In den meisten Steuerkanzleien geht die Zeit nicht für knifflige Fachfragen verloren, sondern für das Drumherum: die Mail an drei Empfänger weiterleiten, den Aktenvermerk tippen, die Excel-Liste sortieren, den Beleg in den richtigen Mandantenordner schieben. Diese Arbeit ist nicht schwierig — sie ist nur ständig da und frisst die Konzentration.

Genau hier setzt Microsoft Copilot an. Dieser Guide lässt die große KI-Strategie beiseite und zeigt, was eine österreichische Kanzlei ab Tag eins davon hat: fünf Anwendungsfälle, die sofort Zeit sparen, und einen Power-Automate-Flow, den Sie heute selbst nachbauen können. Die Aktivierungs- und Sicherheitsfragen — wer welche Lizenz braucht, welche Einstellungen vor dem Rollout zu setzen sind — behandeln wir bewusst nicht hier, sondern in der Copilot-Checkliste. Dieser Artikel ist für die Praxis.

Copilot ist kein Chatfenster – wo es in der Kanzlei wirklich sitzt

„Copilot“ ist kein einzelnes Produkt, sondern eine Familie. Für eine Kanzlei sind zwei Stufen relevant:

- Microsoft 365 Copilot Chat — in den meisten Microsoft-365-Geschäftslizenzen ohne Aufpreis enthalten. Ein abgesichertes KI-Chatfenster, das innerhalb Ihres Tenants läuft. Eingaben werden nicht zum Training verwendet. Gut für Recherche, Textentwürfe und Fragen — greift aber nur eingeschränkt auf Ihre eigenen Dateien zu.
- Microsoft 365 Copilot — das kostenpflichtige Add-on (Listenpreis rund 30 € pro Nutzer und Monat, Stand 2026). Erst hier sitzt Copilot in Ihren Programmen: Es liest Ihre Mails in Outlook, fasst Word-Dokumente zusammen, wertet Excel-Tabellen aus, protokolliert Teams-Besprechungen — jeweils im Rahmen der Berechtigungen, die der jeweilige Nutzer ohnehin hat.

Der entscheidende Unterschied zu Werkzeugen wie [ChatGPT](#) oder [Perplexity](#): Copilot arbeitet innerhalb Ihrer bestehenden Microsoft-Umgebung. Sie geben keine Daten an einen fremden Dienst heraus — die Verarbeitung bleibt in Ihrem Tenant. Was das datenschutzrechtlich bedeutet, dazu weiter unten ein kompakter Abschnitt.

Fünf Anwendungsfälle, die ab Tag eins Zeit sparen

Die Mailflut in Outlook bändigen

Der Posteingang einer Kanzlei ist ein Vollzeitjob für sich. Copilot fasst lange Mail-Verläufe zusammen, zieht die offenen Punkte heraus und entwirft Antworten in Ihrem Ton.

Beispiel-Prompt (im Outlook-Copilot):

Fasse diesen Mail-Verlauf zusammen: Worum geht es, welche Fragen sind offen, und welche Fristen werden genannt? Entwirf anschließend eine höfliche Antwort, die die offenen Punkte adressiert und um die fehlenden Unterlagen bittet.

Aktenvermerke und Schreiben in Word

Aus Stichworten einen sauberen Aktenvermerk, aus einem Telefonat eine strukturierte Notiz, aus einer Vorlage einen angepassten Schriftsatz — das ist Copilots Heimspiel.

Beispiel-Prompt (im Word-Copilot):

Erstelle aus diesen Stichworten einen strukturierten Aktenvermerk: [Stichworte einfügen]. Gliedere nach Sachverhalt, Erörterung und Ergebnis. Sachlicher Kanzleiton, keine Floskeln.

Daten auswerten in Excel

Copilot in Excel formuliert Formeln aus einer Klartext-Beschreibung, erkennt Auffälligkeiten und erstellt Übersichten — ohne dass Sie die richtige Funktion auswendig wissen müssen.

Beispiel-Prompt (im Excel-Copilot):

Markiere in dieser Tabelle alle Zeilen, in denen der Betrag um mehr als 20 Prozent vom Monatsdurchschnitt abweicht, und erstelle eine kurze Übersicht der Ausreißer pro Kategorie.

Besprechungen in Teams nachbereiten

Copilot protokolliert Teams-Besprechungen mit, erstellt eine Zusammenfassung und eine Aufgabenliste — Sie können sich auf das Gespräch konzentrieren statt aufs Mitschreiben.

Beispiel-Prompt (nach der Besprechung):

Fasse die Besprechung zusammen. Liste die vereinbarten To-dos mit Verantwortlichen und Fristen auf. Markiere alle offenen Entscheidungen, die noch geklärt werden müssen.

Schnelle Recherche im abgesicherten Chat

Für allgemeine Fragen — eine Formulierung, ein Konzept, eine erste Orientierung zu einem neuen Thema — nutzen Sie Copilot Chat, der bereits in Ihrer Lizenz steckt. Für tagesaktuelle Rechtsrecherche mit Quellen ist [Perplexity](#) das schärfere Werkzeug; für das tiefe Durcharbeiten eines konkreten Erlasses [NotebookLM](#). Copilot Chat ist der pragmatische Allrounder für zwi-

schendurch.

Das Herzstück: Ein Power-Automate-Flow, den Sie heute nachbauen können

Hier wird es konkret. Power Automate ist das [Automatisierungswerkzeug](#) der Microsoft-Plattform — und seit Copilot dort eingezogen ist, beschreiben Sie eine Automatisierung einfach in Alltagssprache, statt sie Klick für Klick zusammenzubauen.

Wir nehmen einen Vorgang, den jede Kanzlei kennt: **Belege kommen per Mail herein und müssen im richtigen Mandantenordner landen.** Manuell ist das täglich mehrfach derselbe Handgriff. Automatisiert passiert es im Hintergrund.

Schritt 1 – Den Vorgang in einem Satz beschreiben

Power Automate öffnen, auf der Startseite in das Copilot-Feld die Automatisierung in Klartext beschreiben. Das Erfolgsrezept ist das Muster „**Wenn X passiert, dann tue Y**„ — so konkret wie möglich, mit Nennung der beteiligten Dienste (Outlook, [SharePoint](#), Teams) und der konkreten Namen (Postfach, Ordner, Kanal).

Wenn im Postfach belege@meinekanzlei.at eine neue E-Mail mit Anhang eintrifft, speichere alle Anhänge in der SharePoint-Dokumentbibliothek „Belegeingang“, und poste anschließend eine Nachricht im Teams-Kanal „Belege“, mit Absender und Betreff der Mail.

Schritt 2 – Copilot baut das Gerüst

Auf „Generieren“ schlägt Copilot ein Flow-Gerüst vor — einen **Auslöser** (das Ereignis, das den Flow startet) und mehrere **Aktionen**. Für unser Beispiel sieht das so aus:

```
Auslöser: Bei Eingang einer neuen E-Mail (Outlook/Exchange)
          └─ Bedingung: E-Mail hat einen Anhang

Aktion 1: Anhänge in SharePoint-Bibliothek „Belegeingang“ speichern
Aktion 2: Nachricht im Teams-Kanal „Belege“ posten
          (mit Absender + Betreff aus der Auslöser-Mail)
```

Passt das Gerüst nicht, schreiben Sie einfach weiter im Klartext: „Speichere nur Anhänge im PDF-Format“, oder „Lege pro Absender einen Unterordner an“ — und Copilot passt den Flow an.

Schritt 3 – Verbindungen prüfen und testen

Vor dem Aktivieren prüft Power Automate die Verbindungen zu Outlook, SharePoint und Teams (grünes Häkchen = bereit, rotes Rufzeichen = anmelden). Dann den Flow einmal mit einer Testmail auslösen und das Ergebnis kontrollieren.

Vor größeren Änderungen immer eine Version speichern — so kommen Sie jederzeit zum funktionierenden Stand zurück.

Ausbaustufe – Belegdaten automatisch auslesen

Wer einen Schritt weiter gehen will, ergänzt eine **AI-Builder**-Aktion: Sie liest aus dem Beleg strukturierte Felder aus (Datum, Betrag, Rechnungssteller) und schreibt sie in eine SharePoint-Liste oder Excel-Tabelle. So entsteht nebenbei ein durchsuchbares Belegregister.

Zwei ehrliche Hinweise: AI Builder benötigt je nach Plan ein eigenes Kontingent, und die ausgelesenen Felder gehören **vor der Weiterverarbeitung geprüft** — eine falsch erkannte Zahl ist schnell übersehen.

Dasselbe Muster, andere Vorgänge

Das „Wenn X, dann Y“-Prinzip trägt weit über die Belegablage hinaus:

- **Fristen-Erinnerung:** „Wenn in der SharePoint-Liste 'Fristen' ein Eintrag fällig wird, sende mir drei Tage vorher eine Erinnerung in Teams.“
- **Mandanten-Onboarding:** „Wenn ein neues Formular 'Neumandant' ausgefüllt wird, lege die Ordnerstruktur in SharePoint an und erstelle eine Aufgabe in Planner.“
- **Freigabe-Workflow:** „Wenn eine Ausgangsrechnung über 5.000 € erstellt wird, hole vor dem Versand eine Freigabe per Teams-Genehmigung ein.“

Wo die Daten bleiben – der eine Absatz Compliance, den Sie brauchen

Der entscheidende Unterschied zu externen KI-Tools: Copilot und Power Automate arbeiten **innerhalb Ihres Microsoft-365-Tenants**. Eingaben und Ergebnisse werden nicht zum Training fremder Modelle verwendet und verlassen die Schutzgrenze Ihrer Organisation nicht (Microsoft nennt das Enterprise Data Protection).

Für eine Kanzlei, die der berufsrechtlichen Verschwiegenheitspflicht nach § 80 WTBG 2017 unterliegt, ist das ein qualitativer Unterschied zu Diensten, an die Sie Daten herausgeben.

Trotzdem gilt: Bevor Mandantendaten durch automatisierte Flows laufen, gehören die Datenschutz-Folgenabschätzung, der Datenverarbeitungsvertrag mit Microsoft und die Berechtigungen sauber aufgesetzt. Die vollständige Aktivierungs- und Sicherheitsseite – inklusive der Frage, wer in der Kanzlei worauf zugreifen darf – steht in unserer Copilot-Checkliste und im Leitfaden KI DSGVO-konform einsetzen. Das ist kein Nebenschauplatz, aber es ist auch kein Grund, mit der Praxis zu warten – beides lässt sich parallel angehen.

Was Copilot (noch) nicht kann

Damit der Einstieg realistisch bleibt, drei Grenzen, die Sie kennen sollten:

Die Flow-Erstellung per Klartext ist auf Englisch am treffsichersten. Deutsche Beschreibungen funktionieren, aber präzise, kurze Sätze im Muster „Wenn X, dann Y,“ liefern bessere Ergebnisse – notfalls den Auslöser englisch formulieren.

Copilot deckt nicht jeden Konnektor ab. Die gängigen Dienste (Outlook, SharePoint, Teams, Excel, Forms, Planner) sind abgedeckt; bei Spezialfällen baut man den Flow von Hand weiter. Eine native Anbindung an österreichische Kanzleisoftware wie BMD oder RZL gibt es nicht – der Übergang dorthin bleibt manuell.

Generierte Texte und ausgelesene Daten sind Entwürfe, keine Endergebnisse. Auch Copilot erzeugt gelegentlich überzeugend klingende, aber falsche Aussagen (Halluzinationen). Jeder automatisch erstellte Aktenvermerk, jede ausgelesene Betragszeile bleibt prüfpflichtig.

Kurz: Copilot nimmt Ihnen die Klickarbeit ab – die fachliche Kontrolle nicht.

Lizenzen – was eine kleine Kanzlei wirklich braucht

Sie brauchen keine Enterprise-Suite, um zu starten:

Einstieg ohne Aufpreis: Copilot Chat ist in den gängigen Microsoft-365-Geschäftslizenzen bereits enthalten. Damit lassen sich die ersten Erfahrungen sammeln.

Volle Integration: Für Copilot in Outlook, Word, Excel und Teams brauchen Sie das Add-on Microsoft 365 Copilot (Listenpreis rund 30 € pro Nutzer und Monat) auf einer qualifizierten Basislizenz wie Business Standard oder Premium. Aktuell laufen befristete Einstiegsrabatte — prüfen Sie die Konditionen direkt bei Microsoft.

Power Automate ist in den Microsoft-365-Plänen für die Standard-Konnektoren enthalten. Erst Premium-Konnektoren und AI Builder können zusätzliche Kosten verursachen.

Stand 2026. Microsoft passt Pakete und Preise laufend an — prüfen Sie die aktuellen Konditionen vor einer Entscheidung.

Der pragmatische Weg: mit dem kostenlosen Copilot Chat starten, parallel einen einzelnen Power-Automate-Flow (etwa die Belegablage) aufsetzen, und das Add-on erst dort lizenzieren, wo der tägliche Nutzen messbar ist.

Praxis-Einschätzung – lohnt sich Copilot für Ihre Kanzlei?

Lohnt sich, wenn:

- Ihre Kanzlei ohnehin auf Microsoft 365 läuft — dann ist Copilot der kürzeste Weg zu spürbarer Entlastung
- Viel Zeit in wiederkehrende Verwaltungsarbeit fließt: Mailbearbeitung, Aktenvermerke, Ablage, Datenaufbereitung
- Sie bereit sind, ein, zwei Automatisierungen einzurichten und Berechtigungen sauber zu setzen

Lohnt sich weniger, wenn:

- Ihre Kanzlei nicht im Microsoft-Ökosystem arbeitet — dann ist der Aufwand höher als der Nutzen
- Sie eine vollautomatische Lösung ohne jede Kontrolle erwarten — die gibt es nicht und sollte es bei mandantenbezogenen Daten auch nicht geben
- Niemand im Team die Zeit hat, die ersten Flows einzurichten und zu pflegen

Der größte Hebel liegt selten im einzelnen Prompt, sondern im konsequenten Automatisieren der immer gleichen Handgriffe. Eine einzige gut gebaute Belegablage spart über das Jahr mehr Zeit als jede noch so clevere Chat-Eingabe.

FAQ

Brauche ich die teure Copilot-Lizenz, um Power Automate zu nutzen?

Nein. Power Automate ist Teil der Microsoft-365-Pläne (Standard-Konnektoren). Auch die Copilot-gestützte Flow-Erstellung steht unabhängig vom kostenpflichtigen Microsoft 365 Copilot zur Verfügung. Das Add-on brauchen Sie erst für Copilot in den Office-Apps.

Bleiben Mandantendaten bei Copilot in meiner Kontrolle?

Die Verarbeitung bleibt innerhalb Ihres Microsoft-365-Tenants und wird nicht zum Training fremder Modelle verwendet. Das ersetzt aber nicht die eigene Datenschutz-Folgenabschätzung, den Datenverarbeitungsvertrag und ein sauberes Berechtigungskonzept — Details in der verlinkten Checkliste.

Kann ich Power Automate mit BMD oder RZL verbinden?

Es gibt keine native Integration zu den gängigen österreichischen Kanzleisoftware-Produkten. Flows arbeiten innerhalb der Microsoft-Welt (Outlook, SharePoint, Teams, Excel); der Übergang in BMD oder RZL bleibt ein manueller Schritt.

Wie lange dauert es, den ersten Flow zu bauen?

Die Belegablage aus diesem Artikel ist in unter einer Stunde aufgesetzt — der Großteil der Zeit geht in das Festlegen der Ordnerstruktur und das Testen, nicht in den Flow selbst.

Funktioniert die Flow-Erstellung auf Deutsch?

Ja, aber die Klartext-Erstellung ist auf Englisch treffsicherer. Kurze, präzise Sätze im Muster „Wenn X, dann Y“ liefern die besten Ergebnisse; bei Problemen hilft es, den Auslöser englisch zu formulieren.

Nächste Schritte – welche Prozesse sich in Ihrer Kanzlei wirklich lohnen

Copilot und Power Automate sind starke Werkzeuge — aber der Nutzen entsteht nicht durch das Werkzeug, sondern durch die Wahl der richtigen Prozesse. Welcher Handgriff wird oft genug wiederholt, dass sich die Automatisierung lohnt? Wo darf KI mitarbeiten, und wo nicht? Das sind die Fragen, die über den Erfolg entscheiden.

Strukturaflow IT ist Ihr Partner für KI in Ihrem Unternehmen. Wir unterstützen Sie bei Digitalisierungsprojekten und bieten ein umfangreiches Angebot für Mitarbeiterschulungen an. Lassen Sie uns gemeinsam besprechen, was Ihre nächsten Schritte sind.

NÄCHSTER SCHRITT

Mehr praktische KI-Anleitungen für KMU

Dieser Artikel ist Teil des KI-Hubs von Strukturaflow — einer deutschsprachigen Plattform für den praktischen KI-Einsatz in kleinen und mittleren Unternehmen.

<https://wissen.strukturaflow.it.com>