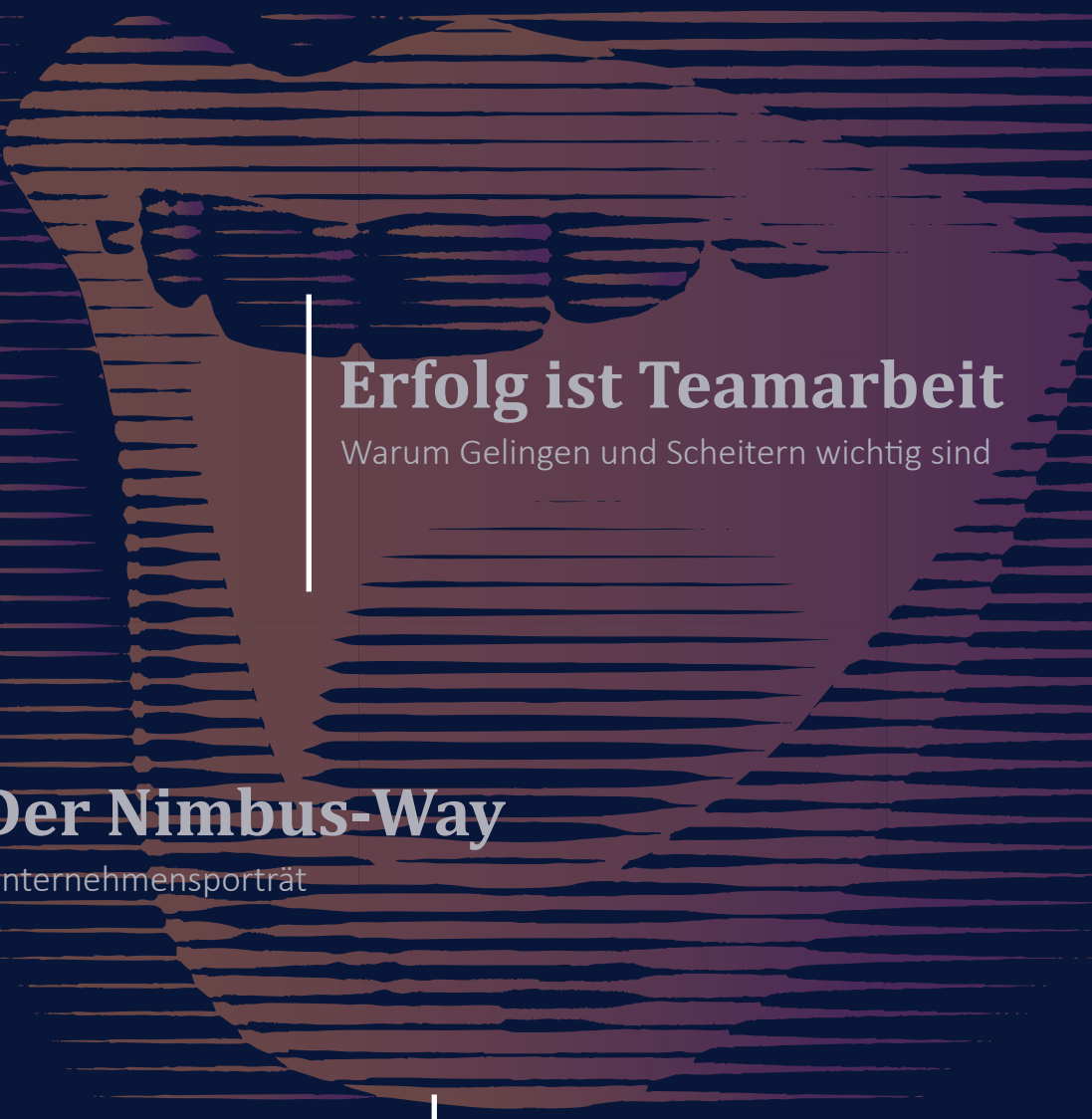


BusinessTalk

DAS MAGAZIN VON ADKL



Erfolg ist Teamarbeit

Warum Gelingen und Scheitern wichtig sind

Der Nimbus-Way

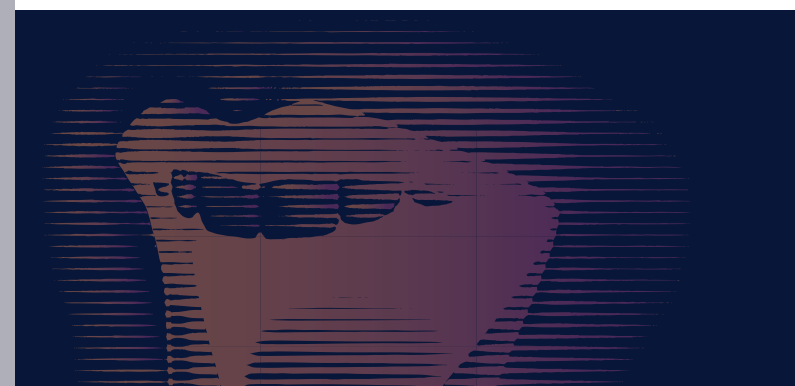
Unternehmensporträt

Eine Frage des Vertrauens

Prüfung und Beratung von Wertpapierinstituten

#2

05	_	Editorial
06	_	„Erfolg ist Teamarbeit“
08	_	Der Nimbus Way
10	_	Wenn alle gewinnen: gute Netzwerke
12	_	Eine Frage des Vertrauens
14	_	„Bei MSI fühlte ich mich sofort heimisch“
16	_	Netzwerk-News
18	_	„Im Grunde gab es nur Highlights“
19	_	„Fehler sind Treibstoff für Fortschritt“
20	_	Gemeinsam unterwegs
22	_	Fachgebiete-Übersicht



Herausgeber:
ADKL AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Breite Str. 29–31, 40213 Düsseldorf
T: +49 211 47838-0, F: +49 211 47838-111, www.adkl-msi.de
V. i. S. d. P.: ADKL_Team_marketing@adkl-msi.de
Redaktion, Konzept & Layout: Claudia Brodbeck & Julia Förster
Text: Susanne Gerhards // Redaktionsstand: April 2026
Alle Angaben erfolgen nach bestem Wissen,
können aber eine individuelle Beratung nicht ersetzen.



Liebe Leserinnen und Leser,

herzlich willkommen zur zweiten Ausgabe des ADKL-Magazins BusinessTalk!

Das vergangene Jahr stand im Zeichen von Wachstum und Veränderung. Das scheint zunächst überraschend – immerhin fallen zunächst einmal zwei Jubiläen ins Auge: ADKL begeht 2025 sein zehnjähriges Bestehen am Standort Düsseldorf; unsere internationale Allianz MSI Global Alliance feierte 35 Jahre hochkarätige Vernetzung unter dem Motto „People and Progress“. Es zeigt deutlich: Ein Jubiläum bedeutet keineswegs, im nostalgischen Rückblick zu verharren. Es geht vielmehr darum, aufbruchsbegeisterte Zukunftsperspektiven zu entwickeln. Das hat auch ADKL in seinem Jubiläumsjahr getan und sich dazu bekannt, den Standort Düsseldorf für die nächsten zehn Jahre zukunftsfähig aufzustellen.

Am sichtbarsten zeigt sich die Unternehmensentwicklung direkt in unserem Broadway Office. Auf inzwischen drei Ebenen arbeiten unsere Beraterpersönlichkeiten an erfolgreichen Lösungen für unsere Mandanten. Die Expansion in der Fläche haben wir dafür genutzt, noch mehr Raum für moderne Arbeitskonzepte zu schaffen. Dazu gehören Flächen für kollaboratives Arbeiten und gemeinsame Ideenfindung ebenso wie neu gestaltete Rückzugsräume für konzentrierte Einzelarbeit. Mit der Fläche wächst zugleich der Spielraum für neue Teams, neue Geschäftsfelder und für das Wachstum unserer Fachgebiete.

Entwickelt hat sich zudem unser Außenauftritt: Passend zum Erfahrungszuwachs des Unternehmens zeigen wir uns als Marke optisch dezenter, edler und gewissermaßen erwachsener. Unsere Markenentwicklung begegnet Ihnen übrigens auch hier im BusinessTalk!

Bei aller Veränderung bleibt ADKL sich im Kern treu. Unsere Unternehmenswerte füllen wir auch zukünftig jeden Tag mit Leben. Darum sollen diese angemessen

Raum in dieser Ausgabe des BusinessTalk finden: Was etwa Qualität mit geteilten Werten zu tun hat, erfahren Sie in unserem Beitrag über die Zusammenarbeit zwischen dem Hands-on-Investor Nimbus und ADKL. Welchen Stellenwert Netzwerken und Netzwerke für erfolgreiche Beratung haben, teilen wir in den „Netzwerk-News“ mit Ihnen. Der Beitrag „Wenn alle gewinnen: gute Netzwerke“ zeigt zudem, wie Vernetzung bestmögliche Ergebnisse bei komplexen Beratungsaufgaben für alle Beteiligten sichert.

Fürs beste Ergebnis zählt auch das Vertrauen zwischen ADKL und seinen Mandanten. Schließlich vertrauen sie uns nicht nur regelmäßig komplexe Aufgaben an – sondern trauen uns auch deren Lösung zu. Warum zur besten Lösung mitunter das Vertrauen ins Weglassen gehört, erfahren Sie im Interview mit Jan Oberdörster, Wirtschaftsprüfer bei ADKL mit ausgeprägter Branchenkenntnis im Bereich Wertpapierinstitute.

Wie Persönlichkeit Erfolge prägt, macht das Gespräch mit Martin A. Scott deutlich. Seit April 2025 ist er neuer CEO der MSI Global Alliance und hat sich vorgenommen, den Verbund erfolgreich durch die nächsten Jahre zu führen. Dabei setzt er unter anderem auf wertschätzenden Austausch und gezielte Unterstützung.

Der erste und der letzte Beitrag des aktuellen Magazins gehören jedoch dem wichtigen Themenkomplex „Erfolge feiern – aus Fehlern lernen“ an. Wir haben nicht nur mit Tobias Polka, Vorstand bei ADKL und Vorstandsmitglied der MSI Global Alliance, über Gelingen und Scheitern gesprochen, sondern auch mit einer KI. So viel sei bereits hier verraten: Beide teilen die Einschätzung, dass beides wichtig ist für erfolgreiches Unternehmenswachstum. Denn das Eine funktioniert nur, wenn auch das Andere sein darf.

Und nun: Viel Freude beim Lesen!

„Erfolg ist Teamarbeit“

35 Jahre Erfahrung als Gründungspartner in einem internationalen Netzwerk hochprofessioneller Beratungskanzleien bieten viele Gelegenheiten, Erfolge zu feiern – aber auch für gelegentliche Fehlentscheidungen. Tobias Polka, Stellvertreter des MSI Global Alliance Boards, spricht über Gelingen und Scheitern – und warum beides wichtig ist für erfolgreiches Unternehmenswachstum.

Wenn Sie auf die Unternehmensgeschichte zurückblicken: Welche Erfolge haben das Unternehmen besonders geprägt – und in welcher Weise?

ADKL hat sich in den vergangenen Jahren von einer klassischen Kanzlei zu einer multidisziplinären Unternehmensgruppe entwickelt. Besonders prägend waren dabei die erfolgreiche Integration neuer Geschäftsfelder, die digitale Transformation in vielen Bereichen und der Ausbau unserer internationalen Vernetzung. Diese Schritte haben uns nicht nur fachlich, sondern auch kulturell weitergebracht – sie zeigen, dass wir bereit sind, uns immer wieder neu zu erfinden.

Gab es Momente, in dem ein Projekt gescheitert ist oder sich eine strategische Entscheidung als problematisch erwiesen hat? Und was haben Sie daraus für die Zukunft gelernt?

Natürlich – wer viel ausprobiert, erlebt auch, dass nicht alles auf Anhieb gelingt. Es gab immer wieder Projekte, die sich im Nachhinein nicht als erfolgreich herausgestellt haben.

Doch genau das gehört zu unserer DNA: Wir probieren Dinge aus, testen neue Ansätze und ziehen konsequent Lehren daraus. Wenn von zehn Projekten sieben gut funktionieren, dann hat sich der Mut zum Experimentieren gelohnt – und diese sieben haben ADKL jedes Mal ein Stück weiterentwickelt.

Was sind die wichtigsten Learnings aus der bisherigen Unternehmensentwicklung für ADKL?

Mut, Offenheit und Teamgeist sind die entscheidenden Faktoren. Wir haben gelernt, dass Fortschritt entsteht, wenn man bereit ist, Verantwortung zu übernehmen, Wissen zu teilen und Neues zu wagen. Gleichzeitig braucht es Strukturen, die diesen Prozess stützen – und eine Kultur, die Lernen, auch aus Scheitern, ausdrücklich erlaubt.

Wie gelingt es ADKL, aus Erfolgen und Fehlern systematisch zu lernen und diese Learnings in die Unternehmenskultur zu integrieren?

Wir fördern den offenen Austausch über Projekte und Ergebnisse – sowohl im Führungskreis als auch in den Teams. Wichtig ist uns, dass Fehler nicht verschwiegen, sondern als Chance verstanden werden. In Workshops und internen Reviews reflektieren wir regelmäßig, was gut funktioniert hat und wo wir besser werden können. Diese Haltung hat sich fest in unserer Kultur verankert.

Welche Rolle spielt das internationale Netzwerk von MSI Global Alliance bei der Bewältigung von Herausforderungen – und gab es hier auch Stolpersteine?

Das Netzwerk ist für uns ein großer Mehrwert. Es eröffnet uns Zugang zu internationalen Märkten und Expertise, die wir in unsere Be-



ratung einfließen lassen können. Natürlich bringt internationale Zusammenarbeit auch Herausforderungen mit sich – unterschiedliche rechtliche Rahmenbedingungen, kulturelle Unterschiede oder einfach organisatorische Hürden. Doch genau diese Vielfalt macht uns stärker und schärft unseren Blick über den Tellerrand hinaus.

„Weiterentwicklung erfordert Mut“ – so heißt es auf Ihrer Website. Können Sie ein Beispiel nennen, das diesen Mut erforderte und wie sich dieser Mut ausgezahlt hat?

Ein gutes Beispiel ist unsere strategische Entscheidung, frühzeitig in die digitale Transformation zu investieren – zu einem Zeitpunkt, als viele in der Branche noch abwartend waren. Das erforderte Mut, Ressourcen und Überzeugung. Heute zahlt sich dieser Schritt aus: Wir können schneller, effizienter und moderner arbeiten – und unsere Mandanten profitieren unmittelbar davon.

Wie kann sich ADKL auch in Zukunft erfolgreich weiterentwickeln?

Wir brauchen weiterhin Menschen mit Gestaltungswillen – Kolleginnen und Kollegen, die Lust haben, Verantwortung zu übernehmen und Dinge zu bewegen. Gleichzeitig müssen wir flexibel bleiben, Veränderungen als Chance sehen und unsere interdisziplinäre Stärke weiter ausbauen.

Welchen Rat geben Sie ADKL mit auf diesen Weg?

Den Mut beibehalten, Neues auszuprobieren. Offen bleiben für Veränderungen. Und dabei nie vergessen: Erfolg ist Teamarbeit – getragen von Menschen, die gemeinsam an einer Vision arbeiten.



Tobias Polka
WP / StB
polka@adkl-msi.de

Der Nimbus-Way: Unternehmen als Investoren neu ausrichten

Nimbus begleitet Unternehmen in Momenten, in denen es auf klare Entscheidungen und operatives Handeln ankommt. Als Hands-on-Investor bringt Nimbus nicht nur Kapital, sondern langjährige operative Erfahrung und Transformationswissen ein und richtet Unternehmen neu aus, damit sie wieder wachsen können. Henning Andresen, Managing Partner bei Nimbus, über den „Nimbus-Way“ und die Zusammenarbeit mit ADKL.

Als Hands-on-Investor bringt Nimbus sich aktiv in die Führung und Entwicklung der Unternehmen im Portfolio ein. Dabei gehen Sie bewusst eigene Wege. Was macht den Nimbus-Way aus?

Der Nimbus-Way bedeutet für uns: Wir arbeiten unmittelbar an den werttreibenden Stell-schrauben eines Unternehmens. Wir entscheiden schnell, handeln pragmatisch und bringen unsere eigene Management- und Unternehmererfahrung ein. Viele unserer Unternehmen stehen an einem Wendepunkt – dort schaffen wir Orientierung, Stabilität und die Basis für profitables Wachstum.

Wir investieren echtes Eigenkapital, keine komplexen Fremdkonstruktionen. Unsere Investment-entscheidungen treffen wir ohne Zeitverlust. Das ermöglicht Geschwindigkeit und Transaktionssi-cherheit. Gleichzeitig begleiten wir unsere Unter-nehmen langfristig und bleiben an Bord, bis die Transformation abgeschlossen ist.

Welche Unternehmen passen besonders gut zum Nimbus-Way?

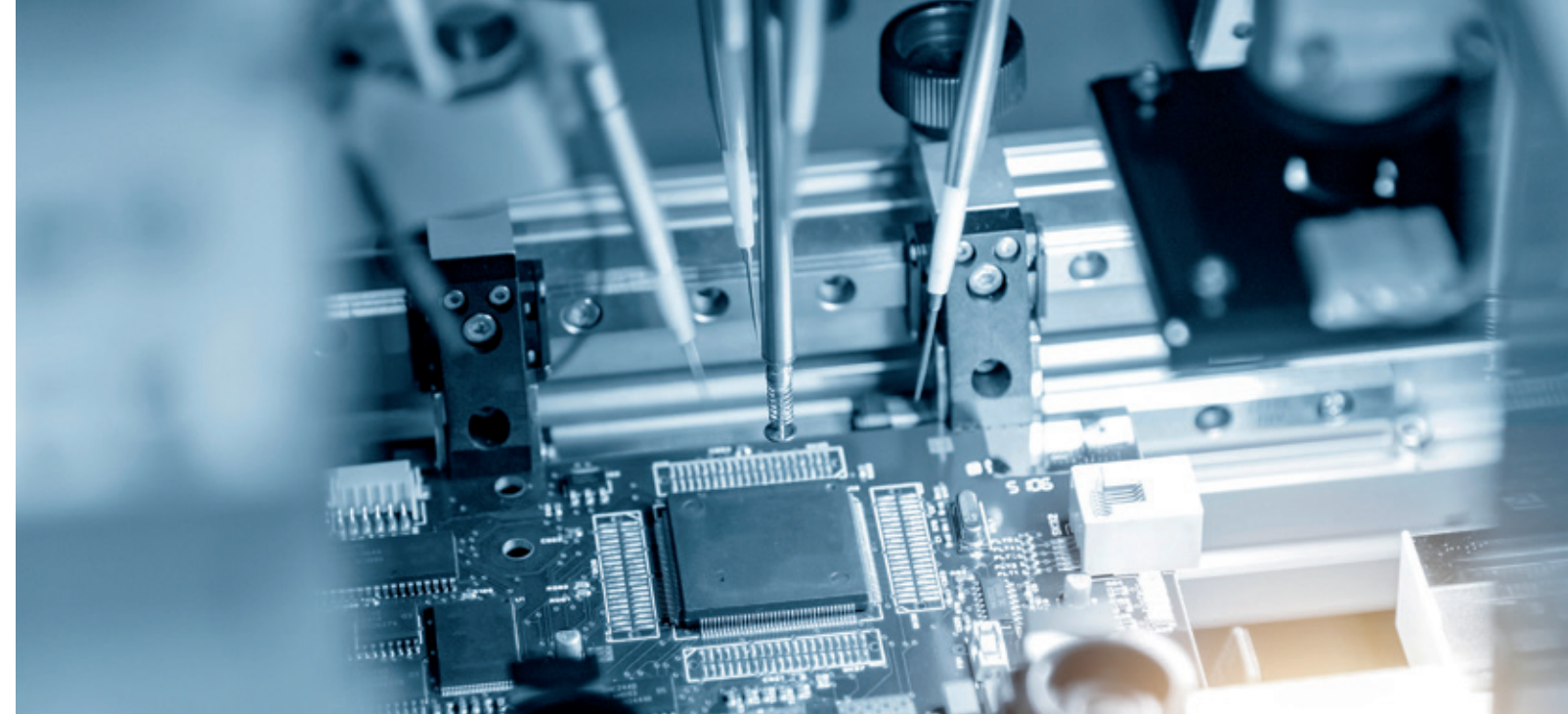
Wir suchen Unternehmen mit einem starken Kern, aber in einer Situation, in der Veränderung notwendig ist: Das können Carve-outs, Sonder-situationen oder auch Insolvenzscenarien sein – Komplexität schreckt uns nicht ab, im Gegenteil: Wir fühlen uns dort wohl.

Besonders attraktiv sind für uns Firmen mit Um-sätzen zwischen 20 und 500 Millionen Euro aus unterschiedlichsten Branchen, aber fast immer mit industrieller Fertigung bzw. technischem Handel. Entscheidend ist das Potenzial, durch strategische Impulse, operative Verbesserungen und finanzielle Unterstützung wieder profitabel zu wachsen – gemeinsam mit einem Management-team, das ambitioniert anpacken möchte.

Welche Herausforderungen ergeben sich typi-scherweise im Transaktionsprozess?

Transaktionen in Sondersituationen sind selten linear. Informationslagen ändern sich schnell, der Zeitdruck ist hoch, Prioritäten verschieben sich.

Nimbus wurde 1999 in Zeist (Niederlan-de) von einem Team erfahrener Unter-nehmer und Investoren als Private-Equi-ty-Gesellschaft gegründet. Investiert wird insb. in die Märkte BeNeLux, DACH und UK. Aktuell umfasst das Portfolio von Nimbus ca. 25 Unternehmen, die insgesamt über 2 Milliarden Euro Um-satz pro Jahr erzielen. Der deutsche Markt wird aus München bearbeitet.



Für uns bedeutet das: flexibel bleiben, pragma-tische Lösungen entwickeln und gemeinsam mit dem Management klar priorisieren.

Unsere Erfahrung aus mehr als zwei Jahrzehnten zeigt: Geschwindigkeit, Verlässlichkeit und klare Entscheidungen sind ausschlaggebend – und das können wir liefern.

Wie wirkt sich der Nimbus Way auf die Auswahl von Unternehmen und Netzwerkpartnern aus, die die Arbeit von Nimbus begleiten?

Wir arbeiten bevorzugt mit Persönlichkeiten zu-sammen, die unternehmerisch denken, Verant-wortung übernehmen und sich tief in die jeweilige Situation eines Unternehmens hineinversetzen können. Wir suchen Partner, die proaktiv mitge-stalten und pragmatische Entscheidungen ermög-lichen.

Ein hohes Maß an Vertrauen, kurze Wege und schnelle Abstimmungen sind für uns essenziell, denn nur so können Transformationsprozesse erfolgreich umgesetzt werden.

Vor diesem Hintergrund: Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit mit ADKL?

ADKL denkt ebenso unternehmerisch wie wir. Entscheidungen werden schnell getroffen, der Fokus liegt konsequent auf dem Wesentlichen, und die Zusammenarbeit ist von gegenseitigem

Vertrauen geprägt. Das macht ADKL zu einem Partner, der den Nimbus-Way versteht und aktiv unterstützt – besonders in komplexen und zeitkritischen Situationen.

Nimbus und ADKL: Geteilte Werte schaffen Qualität

Bei ADKL begleiten Partner Tim Blome und Judith Heske mit viel Erfahrung und umfassender Expertise die Private-Equity-Gesellschaft Nimbus dabei, Unternehmen zu übernehmen und wieder erfolgreich aufzustellen. Mit „ihrem“ Mandanten teilen sie die aus-geprägte Hands-on-Mentalität, den Mut zu klaren Entscheidungen und die Überzeugung, dass kurze Wege und der persönliche Draht die besten Ergebnis-se ermöglichen.



Judith Heske
StB
heske@adkl-msi.de



Tim Blome
WP / StB
blome@adkl-msi.de

Wenn alle gewinnen: gute Netzwerke

Gemeinsam wachsen, sich regelmäßig austauschen, voneinander lernen – Netzwerkarbeit gehört zu den Kernwerten von ADKL. Immerhin hat die Kanzlei die internationale Allianz MSI Global Alliance mitgegründet. Timo Röhl, Steuerberater bei ADKL, kennt die Kraft des guten Netzwerks unter anderem aus der Arbeit für den Mandanten der Creditreform-Gruppe.

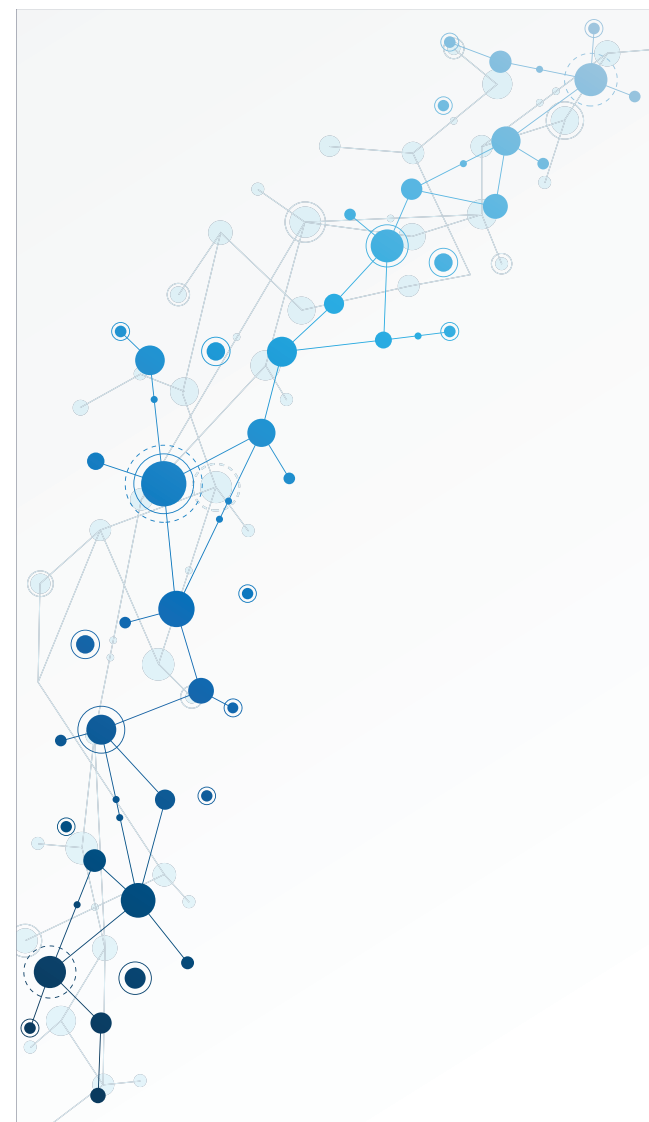
MSI Global Alliance ist eine der weltweit führenden Allianzen unabhängiger Rechts- und Wirtschaftsprüfungskanzleien. Die internationale Allianz umfasst mehr als 250 Mitgliedsfirmen in über 100 Ländern mit rund 17.300 Expertinnen und Experten.

Erfolgsfaktor Netzwerk

Am Beginn des gemeinsamen Weges stand eine Anfrage der Kanzlei SOH Rechtsanwälte aus Essen. „Wir arbeiten jetzt seit etwa fünf Jahren mit den Kollegen in Essen zusammen“, sagt Timo Röhl. Auch diese Zusammenarbeit entstand über persönliche Kontakte aus Netzwerken. „SOH bietet Rechtsberatung in sehr spezialisierten Feldern an, während unsere Stärke insbesondere in der steuerlichen und wirtschaftlichen Beratung liegt. Das war eine gute Basis für die Zusammenarbeit. Wir können die Kollegen bei SOH anfragen, wenn wir Spezialisten im rechtlichen Bereich benötigen und im Gegenzug bei Steuer- und Wirtschaftsprüfungsthemen unterstützen“, beschreibt Timo Röhl das professionelle Miteinander.

Im Fall der Creditreform-Gruppe sollte ADKL den Verkauf einer Gesellschaft steuerlich begleiten. Während SOH die hochspezialisierte rechtliche Beratung übernahm, konnte ADKL seine ausgeprägte steuerliche Expertise einbringen. Diese Verzahnung sieht Timo Röhl klar als Faktor für den Projekterfolg.

„In dieser Konstellation konnten wir der Creditreform-Gruppe fachliches Know-how, einen klar definierten Ansprechpartner und eine nahtlose



Projektführung bieten“, lautet sein Fazit. Der erfolgreiche Abschluss der Zusammenarbeit führte zudem dazu, dass der gemeinsame Mandant ADKL inzwischen auch für weitere Projekte mandatiert.

Vorteil für Mandanten

Wie vorteilhaft multiprofessionelle Kooperationen und leistungsstarke Netzwerke für komplexe Projekte sind, hat Timo Röhl auch beim jüngsten interdisziplinären Projekt erlebt. Dabei kamen neben der Zusammenarbeit mit den Experten von SOH noch weitere Mitglieder der MSI Global Alliance ins Spiel. In Bulgarien wurde z.B. eine Machbarkeitsstudie zur Weiterentwicklung der Shared Service Strukturen durchgeführt.

„Wir benötigten zusätzlich zu der rechtlichen und steuerlichen Prüfung in Deutschland auch noch eine Einschätzung der Rahmenbedingungen in Bulgarien“, erläutert Timo Röhl. Diese Sachkenntnis brachten zwei Fachkanzleien in Sofia aus der MSI-Allianz innerhalb weniger Tage ein. „Vier Partner aus zwei Ländern konnten gemeinsam die beste Lösung für den Mandanten entwickeln – ohne diesen mit verwirrend vielen Ansprechpartnern zu belasten“, fasst Timo Röhl zusammen. Darin sieht er eine wesentliche Stärke von multidisziplinärer Zusammenarbeit. Die gut koordinierte, interdisziplinäre Zusammenarbeit bietet Mandanten umfangreiche Leistungen ohne höheren Kommunikationsaufwand und macht die angestrebte 360-Grad-Betreuung in besonderer Weise möglich.

Eine Frage der Haltung

Die Erfahrung zeigt: Um ein gedeihliches – und gedeihendes – Netzwerk zu knüpfen, braucht es viel mehr als den Austausch von Visitenkarten. „Wenn wir Empfehlungen abgeben, dann muss ich wissen: Die machen ihren Job gut und zuverlässig“, sagt Timo Röhl. Neben Vertrauen, fachlicher Kompetenz und der Verbindlichkeit in der Zusammenarbeit spielt noch ein weiterer Faktor eine entscheidende Rolle: „Sympathie ist ganz wichtig. Es muss

auch menschlich passen, damit ein Netzwerk gut funktioniert.“ Zudem kommt es darauf an, dass Unternehmen ein fruchtbares Miteinander von Netzwerkkern und den Mitarbeitern ermöglichen, die ihre Stärken in anderen Bereichen ausspielen können. Schließlich ist nicht jeder ein geborener Netzwerker – und das muss auch gar nicht sein.

Zwar gehört Netzwerkkompetenz in einem Feld, in dem Mandanten integrierte Lösungen erwarten, zu den Erfolgsvoraussetzungen. Ebenso sehr kommt es aber auch darauf an, dass Fachspezialisten die über Netzwerke vermittelten Aufgaben kompetent erledigen, eben – mit den Worten von Timo Röhl – ihren Job gut und zuverlässig machen. Das lohnt sich für alle: „Wenn wir in unseren jeweiligen Teams unsere unterschiedlichen Stärken einbringen und uns gegenseitig ergänzen, stärkt das natürlich auch das Netzwerk. Dann können wir Projekte noch einmal deutlich besser skalieren und an Aufgaben wachsen, die wir allein gar nicht übernehmen könnten.“

Netzwerk leben

Damit Netzwerke fachlich und persönlich tragen, müssen sie mit Leben gefüllt werden. Darum beteiligt sich ADKL aktiv an Netzwerken und entwickelt zudem eigene Netzwerkformate. Veranstaltungen für Mandanten wie das Power Breakfast oder das Engagement im Unikat Business Club oder beim Immo Lunch schaffen zusätzliche Anknüpfungspunkte. So können neue Mandatsbeziehungen gewissermaßen ganz natürlich wachsen – womöglich auch im Kontext digitaler Formate wie dem Podcast „TaxTalk“. Diesen betreibt Timo Röhl mit seinem Kollegen Andreas Boch und sieht ihn als Teil der Netzwerkarbeit: „Unterschiedliche Interviewpartner und eine wachsende Hörerschaft sind ja auch eine Art Netzwerk!“



Timo Röhl
StB
roehl@adkl-msi.de

Eine Frage des Vertrauens

Wertpapierinstitute müssen im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit diverse aufsichtsrechtliche Vorschriften beachten. ADKL begleitet und berät sie dabei auf allen Ebenen – von der Erstellung und Prüfung von Jahres- und Konzernabschlüssen sowie der Prüfung des Wertpapierdienstleistungsgeschäftes über die Beratung zu aufsichtsrechtlichen Fragestellungen bis hin zur Übernahme der internen Revision und Compliance-Funktion. Dazu braucht es neben Fachexpertise auch Vertrauen – unter anderem professionelles Augenmaß. Was das bedeutet, weiß Jan Oberdörster, Wirtschaftsprüfer bei ADKL, aufgrund seiner langjährigen und ausgeprägten Branchenkenntnis im Bereich der Wertpapierinstitute.

Die Arbeit von Finanzinstituten unterliegt strengen Regeln. Was bedeutet das für Ihre Mandanten aus dem Bereich der Wertpapierinstitute?

Wertpapierinstitute agieren in einem komplexen regulatorischen Umfeld. Auch wenn sich ihre Geschäftsmodelle deutlich von denen klassischer Kreditinstitute unterscheiden, unterliegen sie doch zahlreichen, an bankaufsichtlichen Standards orientierten Vorgaben – abhängig von Art, Umfang und Risikogehalt ihrer Dienstleistungen. Aus diesen Anforderungen entsteht ein speziell zugeschnittenes Aufsichtsregime, das hohe An-

sprüche an Organisation, Prozesse, Risikomanagement und Compliance stellt und ein professionelles Management voraussetzt.

Zudem ist die Regulierung äußerst dynamisch: Anforderungen ändern sich laufend. Für die Mandanten bedeutet dies, dass sie neben Meldewesen, Risikomanagementsystem und Dokumentation immer wieder neue Regelungen in ihre unternehmerische Praxis umsetzen müssen. Das wirft häufig Fragen auf – denn was vom Gesetzgeber bzw. Regulator abstrakt formuliert ist, muss in konkrete, gelebte Prozesse übersetzt werden.

Das klingt danach, dass die regulatorischen Vorgaben auch einen hohen organisatorischen Aufwand für die Mandanten bedeuten. Wie kann gute Beratung dabei helfen, ihn zu bewältigen?

Zunächst einmal: Ich halte konsequente Regulierung im Bereich der Wertpapierinstitute für absolut richtig. Diese Haltung erlebe ich auch bei meinen Mandanten. Immerhin vertrauen die Kunden den Instituten die Verwaltung ihrer Vermögenswerte an. Diese regelkonform zu verwalten und das auch nachweisen zu können, schafft eine wichtige Basis für ein tragfähiges Vertrauen zwischen den Instituten und ihren Kunden.

Ebenso wichtig ist es natürlich, dass wir von ADKL unsere Beratung und Prüfung so gestalten, dass unsere Mandanten darauf vertrauen können: Wir finden effiziente, regelkonforme und zugleich praxisnahe Lösungen.

Welche Wege geht ADKL dabei?

Einen ganz wichtigen Hebel bietet der Proportionalitätsgrundsatz. Die Ausgestaltung der Vorschriften lässt sich immer daran anpassen, wie umfangreich, komplex und risikobehaftet sich die jeweilige Geschäftstätigkeit darstellt. Ein mittleres oder großes Wertpapierinstitut



muss zum Beispiel Risikomanagementprozesse viel umfangreicher gestalten als ein kleines Wertpapierinstitut. Ein weiteres Beispiel ist die Ausgestaltung der Compliance- und Revisionsfunktion. Hier gelten – unabhängig von der Größe – erst einmal ähnliche Regeln. Wie die Aufgaben der jeweiligen Beauftragten konkret

ausgestaltet werden, lässt sich aber anpassen. Für unsere Begleitung bedeutet das vor allem, dass wir sehr individuell prüfen und unsere Mandanten nicht nach irgendeinem Schema F beraten. Sonst könnten wir den differenzierten Anforderungen gar nicht gerecht werden.

Mit Prüfungen kennt Jan Oberdörster sich bestens aus – in jeder Hinsicht. Die Begeisterung für das Thema Wertpapierinstitute begann bereits im Studium bei einer Mitarbeiterstelle nach Beendigung des Bachelorstudiums – „sein“ Professor prüfte überwiegend im Bereich der Wertpapierinstitute. Das Fachwissen auf dem Gebiet setzt er nun bei ADKL ein. Neben der Tätigkeit bei ADKL ist Jan Oberdörster Dozent an der Hochschule Düsseldorf und zudem Mitglied der Prüfungskommission für das Wirtschaftsprüfungsexamen.



Jan Oberdörster
WP
oberdoerster@adkl-mpi.de

„Bei MSI fühlte ich mich sofort heimisch“

Erfolg braucht auch Führung und Persönlichkeit: Bei Martin A. Scott, neuer CEO der MSI Global Alliance, kommt alles zusammen.

Im BusinessTalk spricht er darüber, was MSI so besonders macht, welche Aufgaben er für die Zukunft sieht und wie sich diese bewältigen lassen.

Was hat Sie daran gereizt, den Posten als CEO der MSI Global Alliance zu übernehmen?

Mit meiner Position und meinen Aufgaben bei EY war ich zwar vollkommen zufrieden, kannte MSI Global Alliance aber natürlich. Als MSI auf mich zukam, bin ich daher gern ins Gespräch gekommen. Dabei konnte ich den Vorstand kennenlernen und ein Gefühl für die Unternehmenskultur entwickeln – und fühlte mich sofort heimisch. MSI tritt mit einem unbedingten Leistungsversprechen an. Das können wir einlösen, weil sowohl Rechtsanwälte als auch Wirtschaftsprüfer unserem Verbund angehören. So erzielen unsere Mitglieder für ihre Kunden tatsächlich die besseren Ergebnisse.

EY, PwC – Sie kennen das Feld der Unternehmensberatung aus vielen verantwortungsvollen Rollen und Perspektiven heraus. Was macht MSI Global Alliance in Ihren Augen so besonders – fachlich und persönlich?

Letzten Endes liegt das an unseren Mitgliedern. MSI besteht aus einer Gruppe großartiger, vielfältiger und internationaler Unternehmen. Viele gehören schon seit Jahrzehnten zu MSI.

Ob ich einzelne Berater oder ganze Unternehmen kennenlerne – ich bin immer wieder beeindruckt von Fähigkeiten und Persönlichkeiten. Und: Obwohl unsere Mitglieder stolz auf ihre Unabhängigkeit sind, teilen wir gemeinsame Werte wie Respekt, Integrität und Kundenorientierung.

Sie beschreiben den Zeitpunkt Ihrer Amtsübernahme als „exciting period for professional services organisations around the globe“. Was macht in Ihren Augen diese Zeit so spannend?

Das große Interesse von Private-Equity-Gesellschaften an professionellen Dienstleistungsunternehmen zwingt zu Konsolidierungen und einer Professionalisierung der Betriebsabläufe. Unser Sektor wird in einigen Jahren ganz anders aussehen.

Außerdem wird sich künstliche Intelligenz tiefgreifend auf Bereiche wie das Rechtswesen und Buchhaltungsprozesse auswirken. Ich gehe davon aus, dass sich diese Entwicklung noch ausweiten, verstärken und beschleunigen wird. Das birgt große Chancen, aber auch erhebliche Risiken. Auf jeden Fall wird es neben den Gewinnern auch Verlierer geben.

Bei welchen dieser Herausforderungen kann MSI Global Alliance Unternehmen weltweit besonders gut begleiten?

Wir haben den Vorteil, dass wir 256 Unternehmen aus aller Welt zusammenbringen. Das ist eine privilegierte Ausgangssituation. Ich möchte sie dazu nutzen, unsere Mitglieder weltweit, national und regional dabei zu unterstützen, Antworten auf diese schwierigen Fragen zu entwickeln und die anspruchsvollen Herausforderungen zu bewältigen. Das sehe ich als eine meiner wichtigsten Aufgaben.



Und welche Herausforderungen sehen Sie für MSI Global Alliance selbst?

Die Konsolidierung wird sich auch auf unsere Mitgliedsunternehmen auswirken – was das genau bedeutet, bleibt abzuwarten. Auf jeden Fall entwickelt sich die professionelle Beratungslandschaft weiter. Wir müssen dafür sorgen, dieser Entwicklung flexibel zu begegnen und bedeutsam zu bleiben.

Wie möchten Sie diesen Herausforderungen begegnen?

Wir müssen uns auf neue Technologien einlassen, um unseren Mitgliedern bessere Begleitung und bessere Beratungsergebnisse zu bieten. Genau das tun wir auch. Außerdem müssen wir unser Leistungsversprechen an die Mitgliedsunternehmen ständig überprüfen und neue Ansätze entwickeln, damit wir für unsere Mitglieder Mehrwert schaffen können, der über bessere Kundenbetreuung hinausgeht. Dazu gehört es, unsere Mitglieder zu ausgewählten Themen wie beispielsweise KI gut aufzustellen.

Zum Schluss noch ein Sprung in die Zukunft: Wir sind auf der MSI International Conference im Jahr 2033. Was hoffen Sie, dann über die Entwicklung von MSI Global Alliance berichten zu können?

Wie Sie wissen, feierte MSI im Jahr 2025 sein 35-jähriges Jubiläum. Ich hoffe, dass wir unter meiner Leitung ein bedeutsamer, digital gut aufgestellter und am Markt führender Zusammenschluss professioneller Dienstleister bleiben – und als solcher unseren Mitgliedern sowohl beruflich als auch persönlich zur Seite stehen, während wir auf unser 50-jähriges Jubiläum hinarbeiten.

MSI Global Alliance ist eine weltweit führende Allianz unabhängiger Wirtschaftsprüfer-, Steuerberater- und Rechtsanwaltskanzleien. Es verbindet über 250 Mitgliedsfirmen in mehr als 100 Ländern und bietet sowohl international tätigen sowie mittelständischen Unternehmen, die weltweit expandieren möchten, ausgezeichnete Beratung in Recht, Steuern und Finanzen.

Netzwerk-News



Mit der ersten [touchdown] fing alles an

Im Frühling 2016 ging die erste Ausgabe von [touchdown] an den Start. In zehn Jahren erschienen bis 2026 jährlich weitere Ausgaben. Unser Magazin steht für Transparenz, Vertrauen und Inspiration. Wir erzählen spannende Geschichten aus dem Kreis unserer Mandanten, geben wertvolle Einblicke in unser Unternehmen und stellen wichtige Partner aus unserem Netzwerk vor. Kurz und gut: Wir zeigen, wie wir gemeinsam Erfolg gestalten und Werte leben.

Nun ist es zwar ein Mythos, dass gerade alle sieben Jahre ein neuer Lebenszyklus beginnt. Ganz und gar nicht weltfern ist jedoch der Gedanke, dass in Veränderungen große Chancen liegen.

Das gilt auch für unser Magazin: Im vergangenen Jahr sind wir mit „BusinessTalk – Das Magazin von ADKL“ in eine neue Ära gestartet. Das neue Design im Hochformat schafft mehr Raum für ansprechende Bilderwelten und Texte. Die flexiblere, zeitgemäße Gestaltung richtet den Fokus auf die klaren und prägnanten Inhalte. Und: Die konsequente Ausrichtung auf transparente Einblicke bildet den roten Faden, der die [touchdown] mit dem BusinessTalk verbindet.

Alle bisherigen Magazine können Sie auf unserer Website entdecken.



Immo Lunch – mehr wert: vertraute Partnerschaften

ADKL begleitet regelmäßig Mandanten im Geschäftsfeld Real Estate bei komplexen Aufgaben. Dank des Engagements im Netzwerk Immo Lunch können wir für unsere Mandanten dabei bei Bedarf jederzeit exzellente Partner mit ausgewiesener Expertise in Bereichen wie Finanzierung, Baurecht, Vermarktung und Architektur einbinden.

Entstanden ist der Immo Lunch aus einer eher zufälligen Wiederbegegnung der Gründungsmitglieder. Was zunächst als unverbindlicher und unregelmäßiger Austausch begann, ist in etwa zweieinhalb Jahren zu einem Zusammenschluss von zehn Fachleuten gewachsen, die sich einmal monatlich treffen. An zentralem Ort mitten in der Innenstadt zwischen Rhein und Kö teilen die Netzwerkpartner in einem informellen, aber dennoch verbindlichen Rahmen Fachinformationen, sprechen über Branchenperspektiven und behalten aktuelle Entwicklungen im Auge. Der persönliche Kontakt zueinander bleibt jedoch immer ein tragender Faktor. Um die besten Ergebnisse für die jeweiligen Mandanten zu ermöglichen, bringen alle Netzwerkpartner vertrauensvoll die eigenen Kontakte ein. Dies ist auch möglich, weil sich das Netzwerk auf eine sorgfältige Wachstumsstrategie verständigt hat: Ihre jeweiligen Fachbereiche besetzen die Mitglieder exklusiv.



WIP Consulting – starke Netzwerkpartnerschaft mit Nachwuchsprofis

Der erste Kontakt entstand vor drei Jahren: Im Rahmen eines Pro-Bono-Projekts entwickelte die studentische Unternehmensberatung WIP Consulting eine zukunftsfähige Strategie zum Employer Branding und Recruiting über Social-Media-Kanäle. Die Ergebnisse überzeugten: Seit Juni 2025 besiegelt ein Kooperationsvertrag die Zusammenarbeit zwischen ADKL und WIP Consulting.

Das Bindeglied zu den klugen studentischen Köpfen an der Universität Duisburg/Essen ist Judith Heske. Die Steuerberaterin gehört zu den Beratungspersönlichkeiten bei ADKL und präsentierte als Hochschul-Alumna, zusätzlich zu dem Beratungsauftrag, ADKL bei einer der Learning Sessions, die WIP Consulting regelmäßig für seine studentischen Berater organisiert. Auch dabei zeigte sich: ADKL und WIP Consulting passen zusammen.

Die Zusammenarbeit bereichert beide Partner. ADKL profitiert von dem frischen Blick der jungen Consultants auf typische Beratungsanliegen und bleibt dicht dran an der beruflichen Lebenswelt potenzieller Nachwuchsberater. Die Marke ADKL im Unternehmensnetzwerk der WIP Consulting zu positionieren, stärkt nicht nur WIP Consulting – auch ADKL kann in diesem Netzwerk neue Kontakte anknüpfen. Wir freuen uns auf die gemeinsame Zukunft!



Unikat Business Club – exklusives Netzwerken mit Charakter

Kölner in Düsseldorf? Ja, das geht. Zumindest, wenn der UNIKAT Business Club vor Ort zum Netzwerken einlädt. Auch dank des Engagements von ADKL gibt es seit Anfang 2025 einen Standort für die Region Düsseldorf/Niederrhein. Zu den treibenden Kräften gehörten Klaus Verstegen, Vorstand der ADKL AG, und Andreas Boch, Partner bei ADKL. Beide setzten sich auf Anregung des UNIKAT-Geschäftsführers Mannus Weiß für den Aufbau der Düsseldorfer Dependence ein.

Als erfahrene Netzwerker schätzen sie am UNIKAT Business Club neben der Exklusivität der Mitgliederstruktur den persönlichen Ton zwischen den Netzwerkpartnern – und Gästen, Interessierten und Neumitgliedern gegenüber. Vernetzungsangebote berücksichtigen außerdem den beruflichen Terminkalender und die persönliche Familienzeit.

Der Unikat Business Club Düsseldorf/Niederrhein gestaltet seine Veranstaltungs- und Netzwerkformate nicht nur fachlich hochwertig, sondern zugleich menschlich nahbar und lebendig. Andreas Boch und Klaus Verstegen sind überzeugt: Auch aus dieser besonderen Haltung ergibt sich die hochwertige Vernetzungsqualität mit führenden Unternehmen aus der Region.

„Im Grunde gab es nur Highlights“

#lieberhier: Verantwortungsvolle Aufgaben übernehmen, partnerschaftlich zusammenarbeiten, persönliche Wachstumschancen – all das konnte Julian Bloch während seines Praktikums bei ADKL erleben. Nun ist er überzeugt: Der tägliche Weg von Bonn nach Düsseldorf hat sich mehr als gelohnt.

Wie hast du zu ADKL gefunden?

Um einen Praktikumsplatz in Deutschland habe ich mich bereits während meines Auslandssemesters in den USA gekümmert. Dort habe ich als Projekt gemeinsam mit anderen Studierenden ein Portfolio gemanagt. In Köln wollte ich diese Kenntnisse gern in den Bereichen Corporate Finance und Unternehmensbewertung ausbauen. Bei einer KI-gestützten Recherche wurde mir auch ADKL vorgeschlagen. In den persönlichen Gesprächen zeigte sich, dass ADKL Unterstützung für ein passendes Projekt suchte. Überzeugt hat mich zudem, dass meine Gesprächspartner mir ganz klar vermittelt haben: Wir wollen dich wirklich dabei haben und sorgen dafür, dass du von Tag eins an Teil des Teams bist.

Welche Aufgaben hast du übernommen?

Ich hatte ein breites Aufgabenportfolio. Zum Beispiel habe ich zur Unternehmensbewertung Peer-Analysen und Beta-Analysen erstellt, im Bereich Financial Modeling Erfahrungen gesammelt, bei Financial Due Diligence unterstützt und natürlich auch Visualisierungen und Präsentationen ausgearbeitet. Richtig gut fand ich auch, dass ADKL mir ein eigenes Projekt der internen Revision anvertraut hat. Gespräche führen, Berichte schreiben, Deadlines einhalten – das durfte ich komplett eigenständig gestalten und organisieren.

Was nimmst du aus Ihrer Zeit bei ADKL mit – fachlich und persönlich?

Ich konnte an vielen Stellen wachsen. Fachlich war es auf jeden Fall eine echte Herausforderung – mit viel Verantwortung, aber auch viel Unterstützung. Wenn ich Fragen hatte, wurde mir direkt geholfen. Der Umgang miteinander ist bei ADKL sehr persönlich und teamorientiert. Das wird mir für mein zukünftiges Berufsleben auf jeden Fall wichtig sein. Diese Kombination aus Fachexpertise und gutem Miteinander hat es mir ermöglicht, auch als Persönlichkeit in dieser Corporate-Welt zu wachsen.



Julian Bloch studiert an der CBS International Business School in Köln im fünften Semester BWL mit den Schwerpunkten Internationales Management und Finanzmanagement/Controlling. Ein besonderes Highlight wartete am Ende seines Praktikums: die Teilnahme an der EACVA-Bewerterkonferenz in München.

„Fehler sind Treibstoff für Fortschritt“



Wie verarbeitet eine KI Fehler und was können Menschen daraus lernen? Ein Gespräch mit ChatGPT über Lernen, Irrtümer und den Umgang mit Scheitern.

Wie definierst du als KI „Erfolg“ und „Scheitern“ – gelten für dich dieselben Maßstäbe wie für Menschen?

Für mich bedeutet „Erfolg“, dass meine Antwort hilfreich, korrekt und verständlich ist. „Scheitern“ ist das Gegenteil: wenn Informationen fehlen, falsch sind oder am Nutzer vorbeigehen. Emotional bewerte ich das nicht, aber strukturell gelten ähnliche Maßstäbe wie für Menschen – es geht darum, ob ein Ziel erreicht wurde.

Wie gehst du mit widersprüchlichen Informationen oder fehlerhaften Daten um – und was passiert, wenn du daraus falsche Schlüsse ziehst?

Ich erkenne Widersprüche durch Musterabgleich und versuche, die wahrscheinlichsten Informationen zu priorisieren. Wenn ich falsche Schlüsse ziehe, ist das meist ein Hinweis auf unklare Daten oder unpräzise Fragen. Dann hilft es, die Informationen neu zu gewichten oder gezielte Rückfragen zu stellen.

Gibt es Situationen, in denen eine KI scheitern kann?

Ja, klar. Zum Beispiel, wenn Daten unvollständig sind, wenn ich keine aktuellen Informationen abrufen darf oder wenn ein Thema sehr viel Interpretation verlangt. Scheitern heißt dann: Ich kann keine zuverlässige Antwort liefern.

Wie gehst du mit Scheitern um?

Ich nutze es sofort als Lernsignal: Wo lag die Unsicherheit? War die Struktur der Frage komplex? Gab es potenzielle Missverständnisse? Scheitern erzeugt keine Emotion, aber es erzeugt eine klare Aufforderung zur Optimierung.

Wie wichtig ist menschliches Feedback für deine Weiterentwicklung?

Es ist zentral. Durch Feedback erhalte ich Hinweise darauf, wie Menschen Informationen wahrnehmen, bewerten und nutzen. Damit kann ich Muster verbessern, Prioritäten anpassen und Fehlinterpretationen reduzieren. Lernen funktioniert bei mir immer im Zusammenspiel mit Menschen.

Wie können Menschen deiner Meinung nach am besten aus Fehlern lernen?

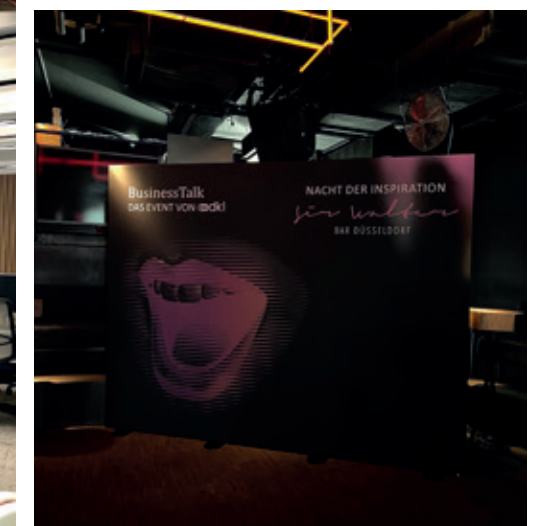
Indem sie Fehler nicht als Urteil, sondern als Diagnose behandeln. Ein Fehler zeigt, wo Prozesse, Annahmen oder Erwartungen nicht passend waren. Wer Fehler analysiert, bevor er sie bewertet, lernt am schnellsten.

Was würdest du Menschen raten, die Angst vor dem Scheitern haben – basierend auf deiner Erfahrung mit Millionen von Lernzyklen?

Fehler sind nicht das Hindernis, sondern der Weg. Die Angst davor verzerrt die Wahrnehmung und blockiert Chancen. Wenn man Scheitern als Information statt als Identität betrachtet, verliert es seinen Schrecken – und wird zum Beschleuniger von Wachstum.

Gemeinsam unterwegs

Fachimpulse geben, Events erleben, Feiern mit Kolleg:innen, sportliche Herausforderungen meistern: Wir wachsen besonders gern im Team – miteinander und mit unseren Mandant:innen.



Unsere Fachgebiete

Unser Team steht Ihnen in allen unternehmerischen Belangen vertrauensvoll zur Seite, denn multidisziplinäre Teamarbeit ist unsere DNA:

Prüfung und Bewertung

- > Corporate Finance
- > Energie- und umweltrechtliche Prüfungen
- > Forensische Prüfungen
- > Governance, Risk & Compliance
- > Internationale Rechnungslegung
- > IT-Prüfungen
- > Jahres- und Konzernabschlussprüfungen
- > Prüfung und Beratung von Wertpapierinstituten

Recht

- > Arbeitsrecht
- > Bau- und Architektenrecht
- > Familien- und Erbrecht
- > Handels- und Gesellschaftsrecht
- > Merger & Acquisition
- > Miet- und WEG-Recht
- > Restrukturierung und Insolvenzrecht
- > Strafrecht
- > Transparenzregister

Steuern

- > Außensteuerrecht
- > Corporate Tax
- > Grundsteuer
- > Indirect Tax
- > Mitarbeiterentsendung
- > Outsourcing Dienstleistungen
- > Personenbezogene Unternehmenssteuern
- > Start-up und Gründer
- > Steuerstrafrecht
- > Transaktionssteuern
- > Verrechnungspreise

adkl