

BUSINESS PARTNER ZIJN: HOE GRAAG WILLEN WE DAT ÉCHT?

Dat controllers over de juiste competenties moeten beschikken om business partner te zijn, is niet nieuw meer. Maar onderzoek laat steevast zien dat er op dit vlak nog veel verbeterpotentieel bestaat. FinTouch inventariseerde tijdens de cm: Nationale Controllersdag onderliggende oorzaken.

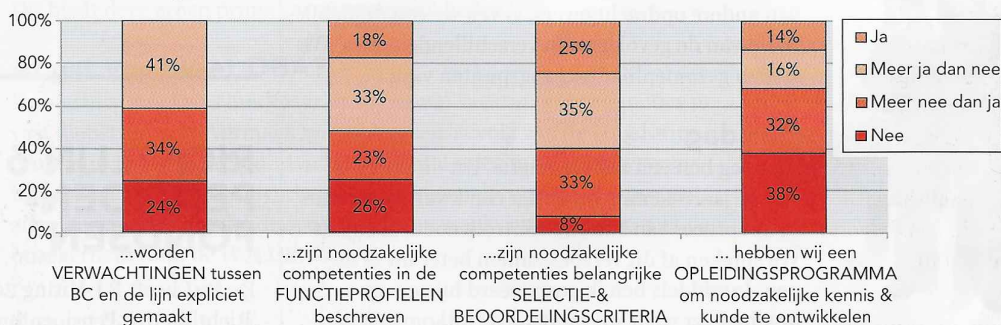
In de keuzesessie 'Effectief in Control, dat gaat over u!' op de cm: Nationale Controllersdag 2016 is met de deelnemers ingegaan op de noodzakelijke voorwaarden voor controllers om daadwerkelijk business partner te kunnen zijn of worden. De inventarisatie in de zaal laat zien dat er nog een weg te gaan is. Bijna de helft van de business control-functies beschikt niet over de vereiste competenties.

Staat competentieontwikkeling wel serieus op de agenda?

In de verkenning naar mogelijke oorzaken blijkt dat binnen de eigen organisatie noodzakelijk voorwaarden voor competentieverbetering nog onvoldoende zijn geborgd (zie figuur).

De uitkomsten spreken voor zich en geven te denken over de motivatie van bedrijven om competentieontwikkeling binnen business control serieus te nemen. Tegelijkertijd bieden uitkomsten uiteraard een concreet startpunt om hier structureel verandering in te brengen.

Binnen onze organisatie...



En willen controllers dit wel?

Echter – alle bespiegelingen over competentieontwikkeling ten spijt – om daadwerkelijk business partner te kunnen zijn, is een uitgesproken intrinsieke motivatie van de individuele controller zelf een absolute voorwaarde. In dat kader spreekt Jeroen Smit op het congres over een nieuwe mindset voor controllers, houdt André de Waal een pleidooi voor het tonen van moed en vraagt Franklin Hageel controllers om passie te laten zien. De vraag daarbij is of dit voor iedere controller is weggelegd. Een deelnemer van de keuzesessie verwoordde het als volgt: 'Je moet het wel in je hebben'.

Verwachtingen managen van controllers én business

Een derde van de controllers wil helemaal geen business partner zijn! Jeroen Jansen van FinTouch: 'Controllers dienen in de spiegel te kijken en open te zijn: waar liggen eigen ambities en wat is daarin realistisch? Uiteindelijk is voor individuele controllers het zijn van business partner geen kwestie van moeten, maar vooral een kwestie van willen. Daarin zit overigens geen waardeoordeel verscholen. Maar waar de ambities van individuele controllers niet overeenkomen met de verwachtingen die de organisatie van een business control-functie heeft, daar is het nodig om die aansluiting te maken en te borgen.' <

De presentatie inclusief de uitkomst van alle stellingen vindt u terug op www.fintouch.nl.