

*Ontwikkeling richting een
Effectieve(re) Business Control-functie:*
5 Succesfactoren

Onderzoeks- rapport

Effectiviteit van Business
Control 2022

FinTouch
Februari 2023



- Sinds 2014 tweejaarlijks in samenwerking met **VU Amsterdam**: in 2024 voor de zesde maal!
- Meer dan **800 CFO's, Controllers en Lijnmanagers** naar hun mening gevraagd
- **Beeld** van Business Control-functie (BC): sterke én pijnpunten
- Onderscheidende **kenmerken** van een 'effectieve controller'
- **Succesfactoren** in verbeteren van effectiviteit

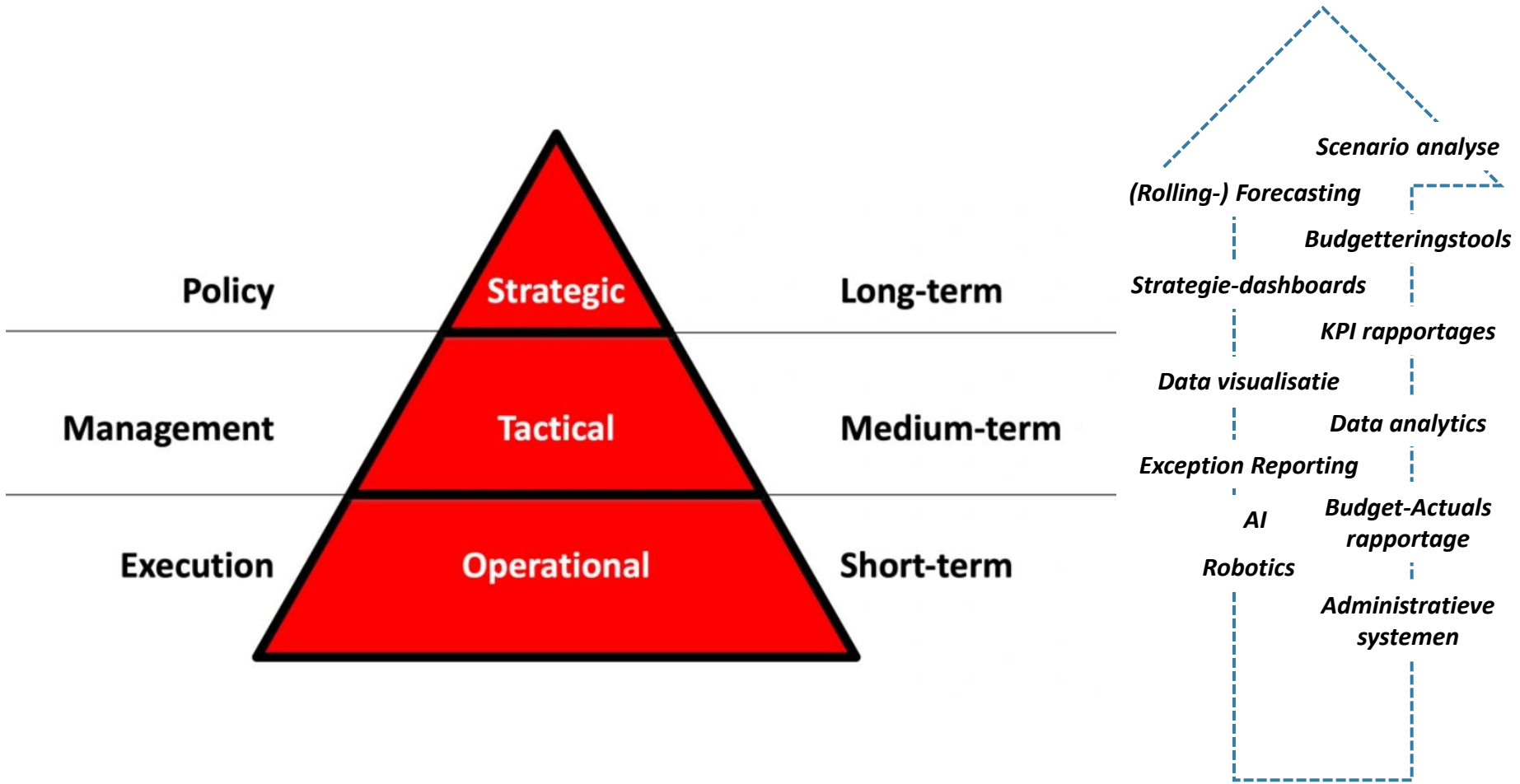
5 Succesfactoren richting effectiviteit

Op basis van meerjarig onderzoek zijn 5 succesfactoren te identificeren om effectiviteit van Control te verbeteren



- **Mindset** (van controllers) **richten**: *anders positioneren, Van beperkende naar helpende overtuigingen, doorbreken van patronen in de samenwerking. De echte wil en een lange adem.*
- **Vraag** (vanuit de business) **stimuleren**: *ontwikkeling van een goede relatie met de Business, de interne klant van Business Control.*
- **Skills** (van controllers) **vergroten**: *de ontwikkeling en structurele borging van kennis, kunde en toolset verdienen hoge(re) prioriteit binnen de BC functie.*
- **Helpende systemen**: *het werk ondersteunen met stuurinformatie (en IT) die echt helpt, dat kenmerkt zich o.a. door adequate BI-tools en optimaal ondersteunde systemen*
- **Organisatie op orde**: *het werk zo organiseren dat professionals zich kunnen focussen op hun kerntaak: o.a. goede afspraken met andere financiële functies, werkprocessen, bezetting en kwalitatieve spelersgroep*

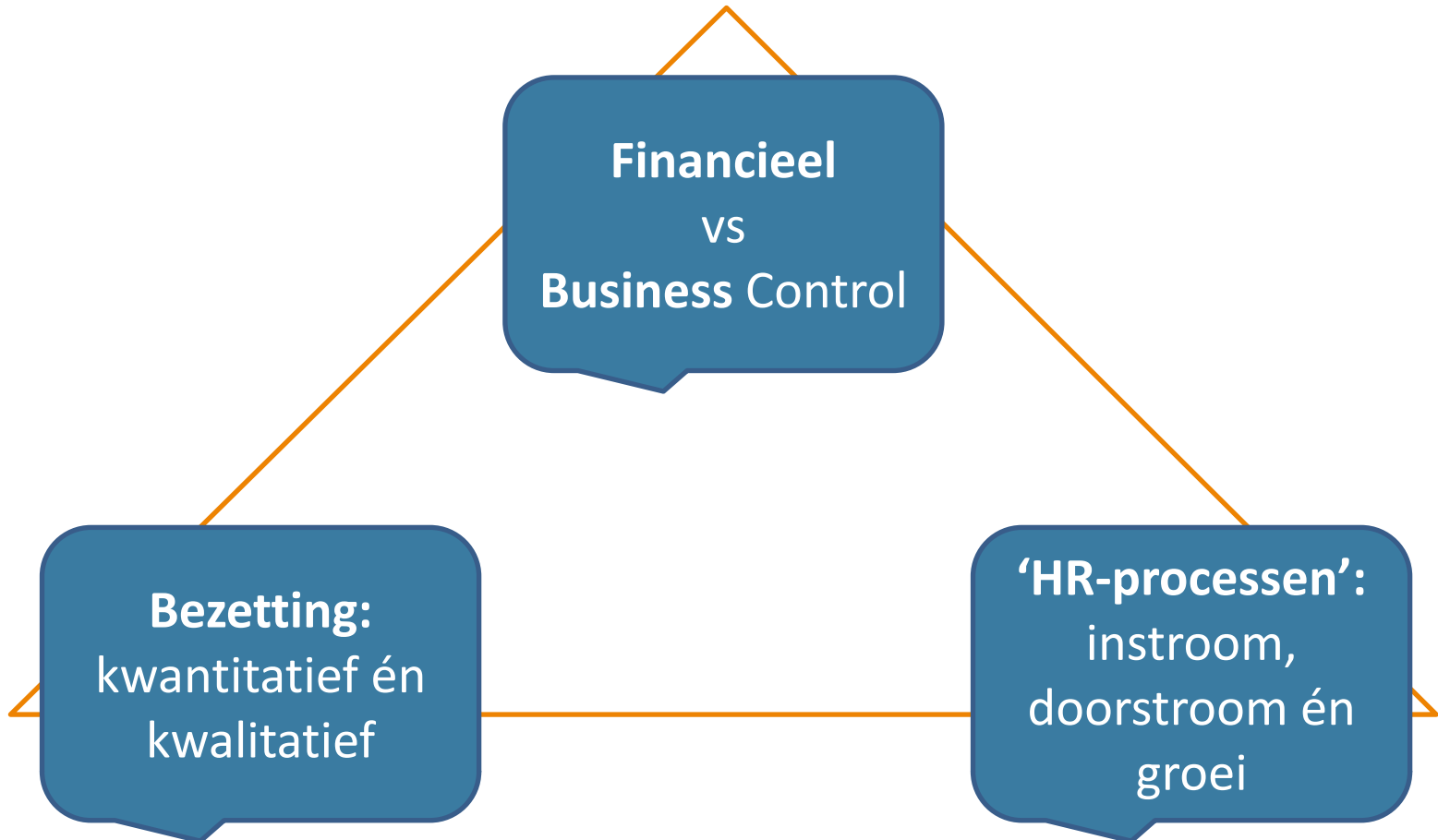
Succesfactor -> Helpende systemen



Succesfactor -> Organisatie op orde



De organisatorische kant van:



Succesfactor ➤ Vraag Stimuleren



Zorg dat lijnmanagement de goede mix van vragen aan Control stelt (of gaat stellen):

- Verras ze met de juiste 'kers op de taart'!
- Voer expliciet gesprek over rol en invulling.
- Stimuleer de vraagstelling ook vanuit de top.

Succesfactor ➤ Skills vergroten



- Kennis van de markt en primair proces
- Adviesvaardigheden: 'in actie' & 'op papier'
- Bedrijfskundige/control analyse-modellen

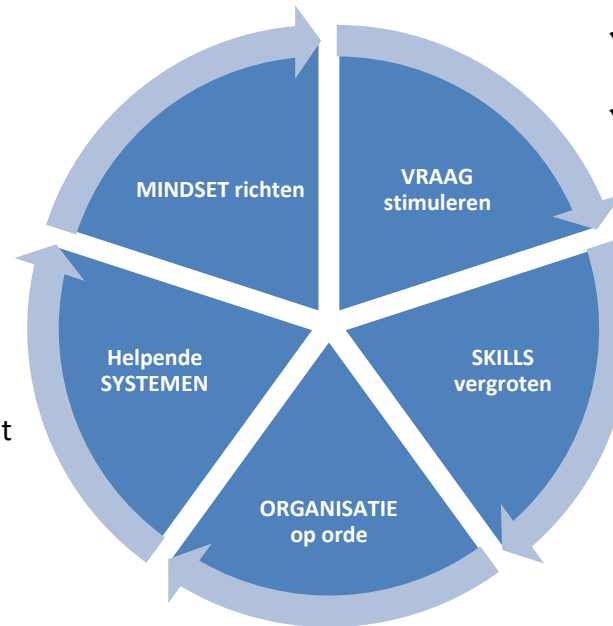
- Jezelf willen neerzetten als business / strategische partner.
- Een lange adem om stapsgewijs toe te groeien naar effectiviteit.
- Patronen in de samenwerking durven doorbreken.
- Van beperkende naar helpende overtuigingen.

Hoe helpen wij controllers én de control-functie ontwikkelen?



- ✓ Training 'de mindset van de effectieve BC'er'
- ✓ Individuele coaching
- ✓ On the job begeleiding
- ✓ Intervisie

- ✓ Workshop 'Basics, Performers & Delighters als business partner'
- ✓ Organiseren, voorbereiden en co-uitvoeren contracteringsgesprekken lijnmanagement
- ✓ Directie-workshop 'Visie op Control'



- ✓ Doorlichting applicatielandschap
- ✓ Advisering pakketselecties
- ✓ Project en programmamanagement systeemimplementaties
- ✓ Inrichten rapportagetooling

- ✓ Soft-skill trainingen (adviesvaardigheden, gesprekstechnieken, etc.)
- ✓ Hard-skill trainingen (onderzoeksvoorstellen, business cases, scenario-analyses)
- ✓ Individuele coaching
- ✓ On the job begeleiding
- ✓ Intervisie

- ✓ Organisatie-inrichting (FA <> FC <> BC)
- ✓ Rolbeschrijvingen, competentieprofielen & groeipaden (i.s.m. HR)
- ✓ Onboarden en binden van (nieuw) personeel
- ✓ Training & coaching 'ontwikkelgericht leidinggeven'
- ✓ Implementeren competentiegericht sturen

En waar zit in uw situatie de meeste winst?

Meer weten?



FINTOUCH

