

## **BLOG: Van Scorekeeper naar Business Partner: an endless road?**

*Door Jeroen Jansen*



***Bij Business Control staat de ontwikkeling ‘van Scorekeeper naar Business Partner’ al jarenlang op de agenda, maar recent onderzoek laat zien dat er nog wel een weg is af te leggen voordat we er zijn. Hoe komt het dat Business Control er over het geheel genomen nog te weinig in geslaagd is om haar ambities waar te maken? Komt dat omdat de weg langer is dan gedacht of is er wat anders aan de hand?***

Is het volgende herkenbaar? Binnen uw organisatie ondersteunt Business Control het management bij tactische én strategische besluitvorming. Zij neemt daarbij de regie om de doelstellingen in de P & C-cyclus te integreren en monitort vervolgens zowel de implementatie als de effectiviteit van de gekozen strategie. Dat kán omdat zij niet alleen beschikt over adequate BI-tooling, maar daarnaast ook het verhaal achter de cijfers begrijpt. Business Control heeft daarbij de competenties om tot kern van de zaak te komen en met overtuigingskracht haar advies meteen bij het management onder de aandacht te brengen...

Bovenstaande punten zijn de meest onderscheidende kenmerken die wij met ons onderzoek naar de effectiviteit van Business Control hebben gevonden. Herkenbaar binnen uw organisatie? De respondenten uit ons onderzoek geven Business Control als rapportcijfer een 6,7. Zeker geen onvoldoende, maar er is duidelijk ruimte voor verbetering. Het is dus niet bijzonder raar als dat ook binnen uw organisatie het geval zou zijn.

---

### ***Onderzoek ‘De Effectiviteit van Business Control’***

*Om inzicht te krijgen in de effectiviteit van business control heeft FinTouch meer dan 200 relaties - zowel financials als lijnmanagers – naar hun mening gevraagd over de effectiviteit van hun business control(ler). De uitkomsten zijn in samenwerking met de VU Amsterdam geanalyseerd, vertaald naar kenmerken van effectiviteit, en verwerkt tot een whitepaper. Deze whitepaper kunt u vinden op [www.DeEffectieveBusinessController.nl](http://www.DeEffectieveBusinessController.nl).*

---

Wat mij intrigeert, is het volgende: waarom scoort Business Control na alle verhandelingen over toegevoegde waarde nog altijd geen dikke 8 (of hoger)? Hoe komt het toch dat we na al die jaren nog steeds niet volmondig kunnen zeggen dat Business Control de weg naar Business Partner succesvol heeft afgelegd? Waar zit de blokkade op hoge rapportcijfers?

### **Kennis en kunde?**

Ons onderzoek geeft een paar handvatten op bovenstaande vragen. Om te beginnen geven de lijnmanagers aan dat Business Control onvoldoende kennis heeft van de markt en van de eigen product-klant portfolio. Daarnaast zijn deze lijnmanagers tevens van mening dat belangrijke competenties van Business Controllers – zoals overtuigingskracht, communicatief en vooral complexiteit terugbrengen tot de kern – nog altijd niet voldoende zijn.

Bent u hierover net zo verbaast als ik?

Hoe lang staat competentieontwikkeling al op de agenda van Business Control? Hoe groot is niet het belang van inhoudelijke business *kennis* om ook daadwerkelijk business *partner* te kunnen zijn? Maar vooral: hoe kan het blijkbaar zo weerbarstig zijn om deze kennis en kunde adequaat te ontwikkelen? Wat dat betreft, is het op zijn minst opmerkelijk dat uit het onderzoek blijkt dat Business Controllers onvoldoende opleidingsprogramma's hebben en ook zeer weinig variabele beloning kennen.

### **Het proces van dataverzameling**

De vraag of 'het rapportageproces als een geoliede machine verloopt' heeft de op één na laagste waardering van het hele onderzoek. Daarbij geven Business Controllers aan dat bestaande informatiesystemen hen te weinig ondersteuning bieden. De conclusie is daarmee dan ook snel getrokken dat de basis waarop een Business Partner aan de weg kan timmeren, nog altijd niet op orde is: er blijft gewoonweg relatief teveel tijd gaan naar het verzamelen van data en het generen van rapportages.

### **Whats new?**

Bovenstaande onderzoeksbevindingen kunnen voor Business Controllers een startpunt zijn om mogelijke verbeteringen binnen de eigen organisatie te initiëren. Het blijft echter een gegeven dat de weg naar Business Partner al net zolang beschreven wordt als de blokkades die erop liggen. Wat dat betreft, zijn de onderzoeksbevindingen waarschijnlijk niet meer dan een bevestiging van wat we ondertussen wel weten: Business Controllers zijn nog niet over de hele linie de Business Partners die ze willen zijn. De grote vraag blijft echter: wat is er nu onderliggend nodig om daadwerkelijk die volgende stap te maken? Waarom zijn kennis en kunde nog altijd niet op gewenst niveau? Hoe komt het dat informatiesystemen nog altijd niet de ondersteuning bieden die Business Controllers nodig hebben? Wat mij betreft, ligt daar het échte startpunt voor een vruchtbare reis: de oorzaken kennen voor niet kunnen vrijmaken van de weg...