

Styrings*Agenda* 2014

Hvordan flytter Økonomi ud af
baglokalet og hen til
beslutningsbordet?



Hvad er business partnering?

Den rolle Økonomi påtager sig for at understøtte forretningen, øge kvaliteten af beslutningsprocessen og udfordre forretningens strategiske valg gennem økonomisk indsigt

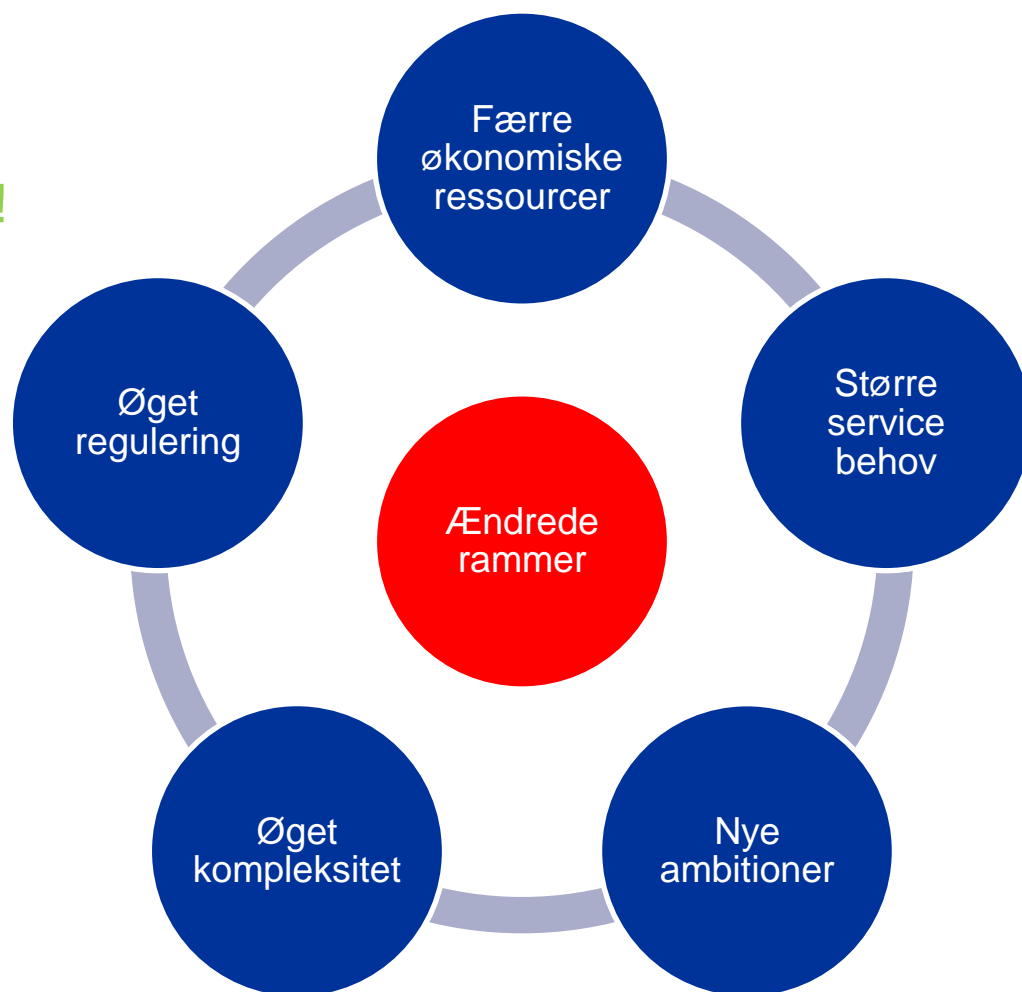
Er du en business partner?

- Jeg kender **top 3** bekymringer hos min ledelse
- Jeg er **inviteret** til det næste møde beregnet på at adressere områder af strategisk relevans i organisationen
- Jeg bruger mere tid på **forretningsmæssige udfordringer** end på den daglige drift
- Jeg ved hvad organisationens **interne interessenter** tænker om Økonomis serviceniveau og værdiskabelse
- Ledelsen bryder sig ikke nødvendigvis om det jeg siger, men **værdsetter** min rådgivning
- Jeg **netværker** med beslutningstagere, som en rutine – ikke kun når nogen har behov for noget

Ydre pres ændrer forretningens forventninger til Økonomi

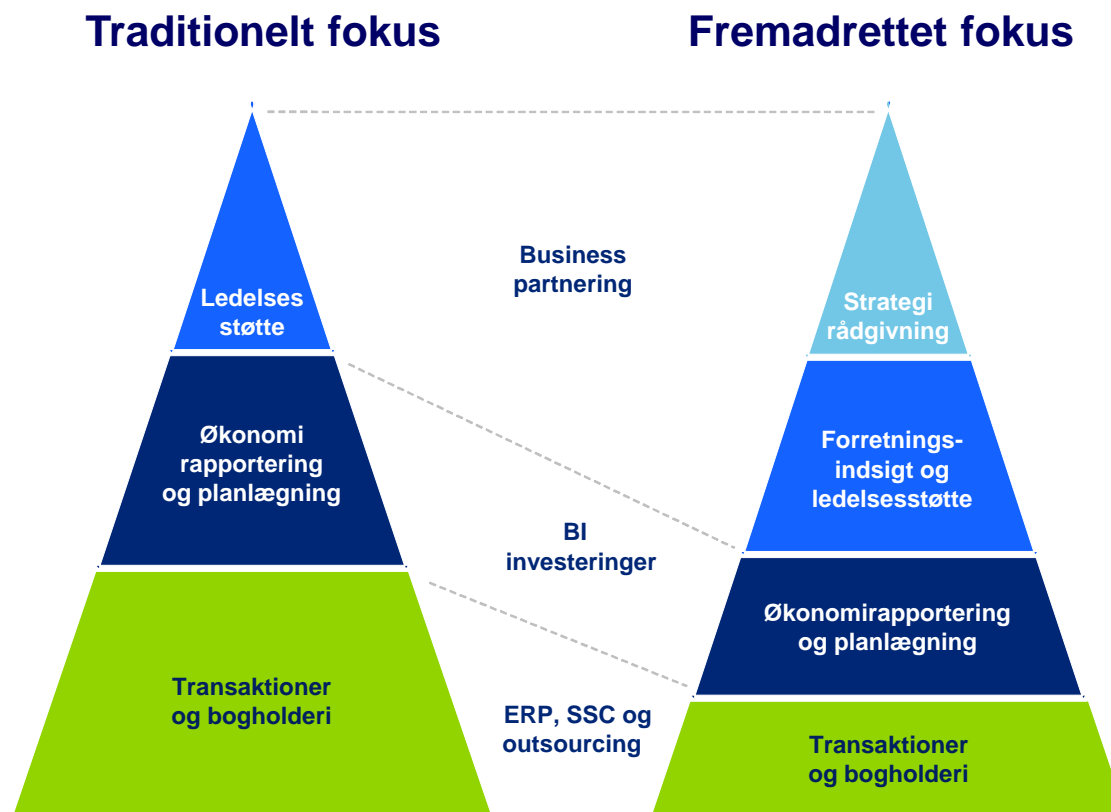
Økonomi forventes at levere analyser og indsigt, der bidrager til at realisere forretningens mål og strategier indenfor de ændrede rammevilkår.

Det er business partnering!



Økonomi skal møde forretningens forventninger

Fokus i Økonomi skifter fra traditionelt driftsøkonomisk fokus til aktiviteter der er rettet mod at engagere og rådgive forretningen i fælles værdiskabelse



Business partnering står højt på dagsordenen



Forretningen ønsker at Økonomi træder i karakter

95% oplever ikke manglende opbakning fra forretningen som primær barriere



Økonomi ønsker at træde ud af skyggen

91% forventer at øge omfanget af business partnering over de næste 3 år



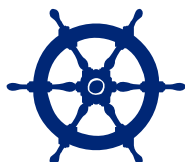
Systemer udgør barrierer for succes

62% af virksomhederne identificerer utilstrækkelige økonomisystemer som barriere for effektiv business partnering



Økonomi mangler de rette kompetencer

45% fremhæver at den største udfordring er manglende forretningsmæssige kompetencer til at indgå i dialog med forretningen



Ikke en skrivebordsøvelse

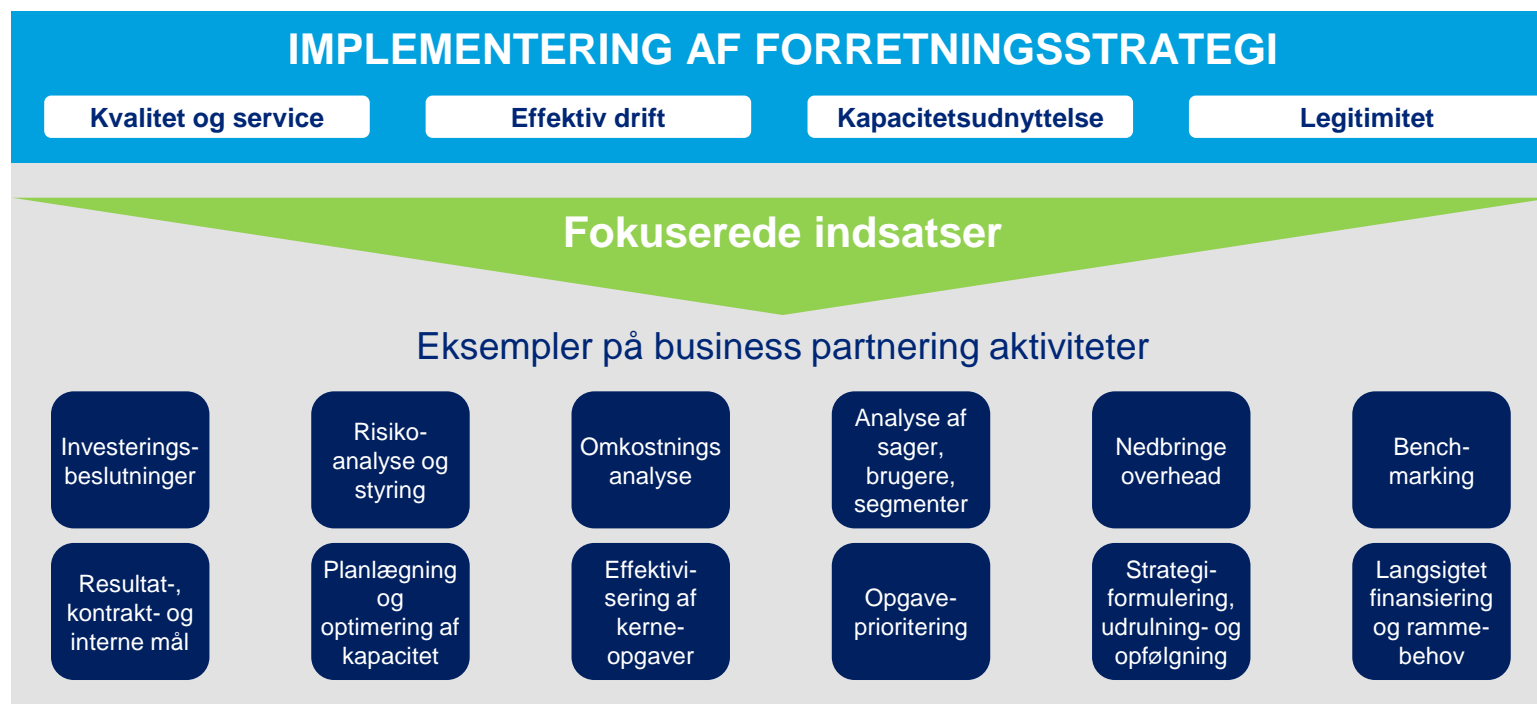
31% har ingen koordineret tilgang til business partnering og 1 ud af 4 er usikker på hvilken værdi business partnering vil kunne skabe

*Deloitte Finance business partnering survey 2014

Hvordan træder Økonomi i karakter som business partner?

Afstem Økonomis opgaver med forretningens værdiskabelse

Økonomi og forretningen skal i fællesskab definere business partnering aktiviteter og mål der skaber værdi for forretningen

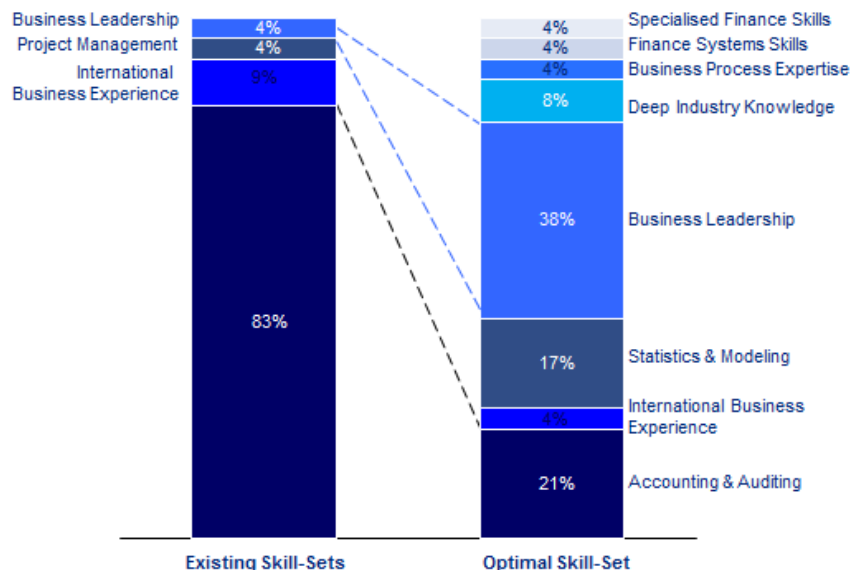


Hvordan træder Økonomi i karakter som business partner?

Business partner er en personlighed, ikke en jobbeskrivelse

Det handler om at tiltrække, udvikle og fastholde det rigtige talent

Ændrede økonomikompetencer



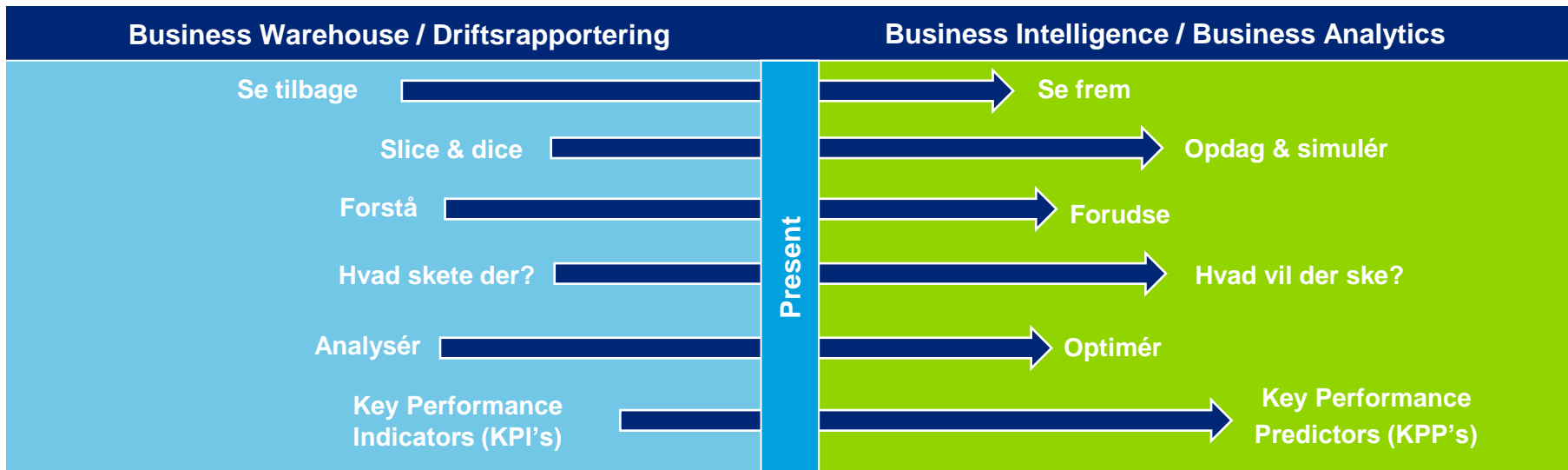
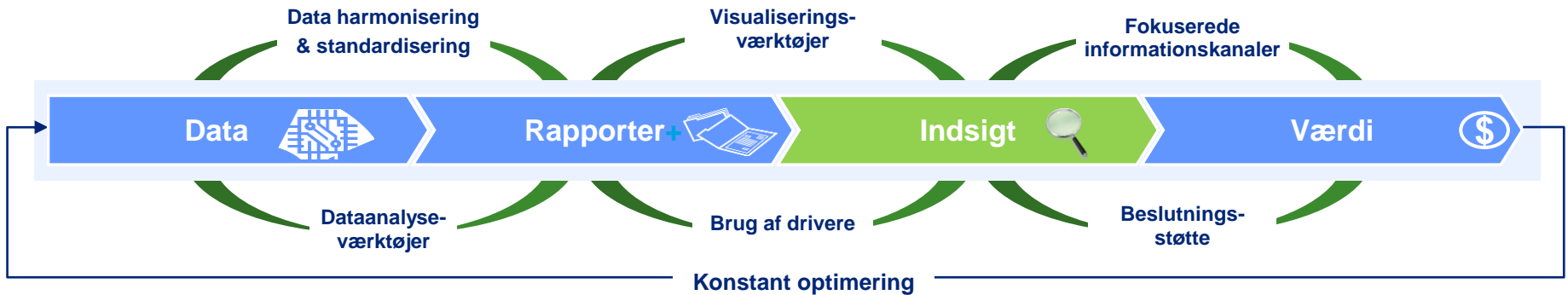
Business partner kompetencer



Hvordan træder Økonomi i karakter som business partner?

Transformerer data til handlingsorienteret indsigt

Business partnerens rolle er ikke at opsummere fortiden, men at lave kvalificerede forudsigelser og prognoser for fremtiden



Det er tid for Økonomi til at flytte sig



Identificér muligheder for at skabe værdi som business partner



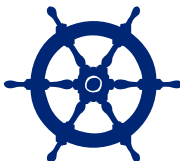
Definér og mål din succes



Byg en informations- og analytics platform



Udvikl, tiltræk og fasthold de rette kompetencer



Forventningsafstem med forretningen

”At være Business Partner er som at danse. Gør det rigtigt, og det ser ubesværet ud – smukt og yndefuldt. Gør det forkert, og du risikerer at træde nogen over tæerne.”





Deloitte Consulting – turning ideas into reality

Deloitte Consulting focuses on developing and improving the efficiency of the clients' organisation, core processes, financial management and IT to help realise their strategic objectives. We know all the ins and outs of the public and private sectors and combine our professional competencies with the skill in managing, steering and implementing projects in complex environments. Be it as advisers or process managers from idea stage to implementation.

Deloitte Touche Tohmatsu Limited

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee, and its network of member firms, each of which is a legally separate and independent entity. Please see www.deloitte.com/about for a detailed description of the legal structure of Deloitte Touche Tohmatsu Limited and its member firms.