

Controller:in als Business Partner

Interne Beratungskompetenz steigern

Die steigende Volatilität des Unternehmensumfelds und die dadurch ebenfalls wachsende Komplexität von Märkten stellen immer höhere Anforderungen an Manager:innen und Controller:innen. Dies bedeutet, dass Controller:innen sich von Informationslieferant:innen zu Business Partnern entwickeln müssen. In der Funktion als Business Partner fungieren Controller:innen als interne Managementberater:innen, die das Management aktiv unterstützen und beraten. Insbesondere bei der erfolgreichen Umsetzung digitaler Geschäftsmodelle sind Controller:innen als Business Partner des Managements gefordert, Entscheidungsverantwortliche bei digital geprägten Innovationsfragestellungen adäquat zu unterstützen. Wie du dich als Business Partner innerhalb deines Unternehmens neu positionieren und als Controller:in die volle Akzeptanz des Managements als Business Partner gewinnen kannst, erfährst du in diesem Seminar.

Inhalte

Business Partnering

- Hintergründe, Bedeutung, Notwendigkeit.

Funktion und Rollenverständnis eines „Business Partners“

Transfer des Business-Partnering-Ansatzes in die Praxis

- Voraussetzungen für die erfolgreiche Umsetzung des Business Partnering-Ansatzes.
- Abgleich der Erwartungen: Welche Erwartungen haben Manager:innen an die Controller:innen und wie sehen sich die Controller:innen selbst?
- Erfolgsfaktoren für eine strategische Positionierung.
- Die Rolle von Controller:innen als Business Partner im Strategieprozess.
- Strategieentwicklung für die Implementierung des Business Partnerings: Vision, Mission, Leitbild, Geschäftsmodell-Analyse, strategische Ziele und Maßnahmen.
- Erarbeitung einer "Strategy-/Road-Map" für die Kommunikation der Business-Partnering-Strategie.
- Community-Maßnahmen: Inwieweit kann die Business Partner-Rolle und der damit verbundene Gedanke mit verschiedenen Maßnahmen wie z.B. Training, Personalentwicklung oder Networking gezielt gestärkt werden?
- Notwendigkeit eines professionellen Veränderungs-Managements im Rahmen der Neu-Positionierung als Business Partner (Umgang mit Vorbehalten, Widerständen).

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du erlernst erprobte Strategien und Ansätze aus zahlreichen Business Partnering-Projekten und erhältst konkrete Hinweise und Ideen für die Entwicklung und Implementierung eines professionellen Business Partnerings in deinem eigenen Unternehmen.
- Du erfährst, wie du in deiner Rolle als Business Partner des Managements einen wichtigen Beitrag zur Effizienzerhöhung und Ergebnisverbesserung leisten kannst.
- Anhand eines konkreten ("Best-Practice") Business-Partnering-Projekts aus der Praxis kannst du die erfolgreiche Umsetzung des Business Partnering Schritt für Schritt nachvollziehen.

Methoden

Vortrag, Lehrgespräch, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Best-Practice-Praxisbeispiele, Gruppenarbeiten.

Teilnehmer:innenkreis

Führungskräfte und Mitarbeiter:innen aus dem Controlling sowie aus den Bereichen Einkauf, Personal, Supply Chain etc., die als interne Dienstleister bereits in der Funktion als Business Partner tätig sind oder diese Position anstreben bzw. aufbauen wollen.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:in



Prof. David Tan

Prof. David Tan ist Strategieberater, Managementtrainer und OKR-Experte. Seit 2019 hat er über 75 Organisationen im DACH-Raum bei der Einführung und Verankerung von OKR begleitet und über 380 OKR Professionals qualifiziert. 2026 wurde David Tan Management Consulting & Training als TOP CONSULTANT 2026 ausgezeichnet und zählt damit zu den ausgezeichneten Beratern für den deutschen Mittelstand. Als Professor an der Erasmus Hochschule Basel und Leiter des Fachbereichs Strategie verankert er OKR als strategisches Führungs- und Steuerungssystem.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

firmenintern

Termin nach Vereinbarung

Haufe Akademie Inhouse

Firmeninterne Durchführung

[Anfragen](#)

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de