

Webinar ICV POLSKA:
Partnerstwo biznesowe controllerów (według ICV i IGC)
7 maja 2020 r.

Cykl webinarów organizowanych przez [Międzynarodowe Stowarzyszenie Controllerów \(ICV\)](#) w Polsce spotkał się z dużym zainteresowaniem Członków ICV. Trzecie ze spotkań merytorycznych online odbyło się 7 maja 2020 r. Webinar poprowadził dr Tomasz M. Zieliński – Dyrektor Zarządzający ICV POLSKA. Na spotkaniu rozmawialiśmy o roli controllerów, jako partnerów biznesowych kadry zarządzającej. Omówiliśmy założenia wypracowane przez [International Association of Controllers \(ICV\)](#) wraz z [International Group of Controllers \(IGC\)](#). Dyskutowaliśmy również o bieżącej sytuacji gospodarczej w kraju i na świecie oraz o tym, co ona oznacza dla działów finansów i controllingu.

Ankieta: Dobre praktyki partnerstwa biznesowego

Podczas spotkania uczestnicy wzięli udział w dwóch ankietach online. Po wypełnieniu, „na żywo” sprawdzaliśmy i komentowaliśmy wyniki. Jedna z ankiet dotyczyła wytycznych w obszarze partnerstwa biznesowego controllerów, opracowanych przez International Group of Controllers (IGC). Zaangażowanie uczestników pozwoliło nam dowiedzieć się, w jaki sposób wygląda relacja na linii controller – menedżer w ich firmach. Ponadto zapytaliśmy o poziom zaawansowania poszczególnych kompetencji, wskazanych jako szczególnie ważne dla controllerów w publikacji [Controller Process Model 2.0](#). Otrzymaaliśmy 18 wypełnionych ankiet.

Idea partnerstwa biznesowego w naszych organizacjach

Wszyscy ankietowani uważają, że idea partnerstwa biznesowego jest ważna i warto rozwijać ją w polskich firmach. Na ten moment w większości przedsiębiorstw, w których pracują ankietowani, idea partnerstwa biznesowego rozwijana jest w nieznanym stopniu.

Zadania wykonywane przez controllerów

75% ankietowanych wskazało, że w ich firmach controllerzy większość czasu poświęcają na przygotowywanie zestawień i raportów. Kolejne pytanie dotyczyło oczekiwań menedżerów względem controllerów. Połowa ankietowanych wskazała, że menedżerowie oczekują aktywnego wsparcia decyzji i moderowania spotkań, prowadzenia projektów.

Kompetencje controllerów

Kolejne pytania dotyczyły kompetencji controllerów wskazanych jako szczególnie ważne w pracy Controlling Process Model 2.0 (rozdział: Partnerstwo biznesowe controllerów). Zapytaliśmy o wagę poszczególnych kompetencji oraz poziom ich rozwoju wśród controllerów w organizacjach ankietowanych. Wymieniliśmy następujące kompetencje:

ZDOLNOŚĆ DO ZMIANY
CHĘĆ DO PODEJMOWANIA DZIAŁAŃ
KOMPETENCJE WDROŻENIOWE (KIEROWANIA PROJEKTAMI)
UMIEJĘTNOŚCI JĘZYKOWE
UMIEJĘTNOŚCI KOMUNIKACYJNE
KOMPETENCJE KONSULTINGOWE, DORADCZE
UMIEJĘTNOŚCI ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTÓW

Najbardziej istotną z wyżej wymienionych kompetencji okazała się **zdolność do zmiany** (bardzo ważna dla ponad 70% badanych). Drugą okazały się **umiejętności komunikacyjne** (bardzo ważna dla 60% badanych).

Najlepiej rozwiniętą kompetencją wśród controllerów z organizacji, w których pracują ankietowani okazała się być **chęć do podejmowania działań**. Drugą okazała się **zdolność do zmiany**.

Zapraszamy do zapoznania się ze szczegółowymi wynikami ankiety. Zapraszamy też na pozostałe webinary ICV POLSKA. [Kliknij i zapisz się.](#)

CONTROLLING COMPETENCE

Come together
Work together
Grow together

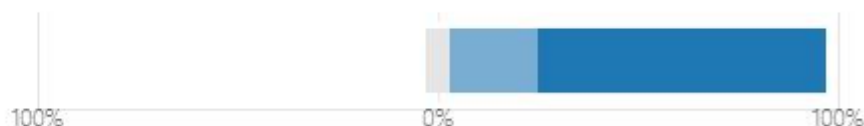


Wyniki ankiety: Partnerstwo biznesowe i kompetencje

Kompetencja 1 – ZDOLNOŚĆ DO ZMIANY

■ Zupełnie nieważna
 ■ Raczej nieważna
 ■ Raczej ważna
 ■ Ważna
 ■ Bardzo ważna

Według mnie ta kompetencja, aby być partnerem biznesowym jest:



Kompetencja 1 – ZDOLNOŚĆ DO ZMIANY - w mojej firmie Controllerzy w tym zakresie mają:

- Niskie kompetencje 3
- Średnie kompetencje 9
- Wysokie kompetencje 6



Kompetencja 2 – CHĘĆ DO PODEJMOWANIA DZIAŁAŃ

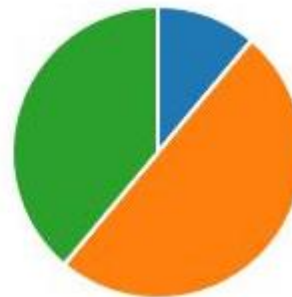
■ Zupełnie nieważna
 ■ Raczej nieważna
 ■ Raczej ważna
 ■ Ważna
 ■ Bardzo ważna

Według mnie ta kompetencja, aby być partnerem biznesowym jest:



Kompetencja 2 – CHĘĆ DO PODEJMOWANIA DZIAŁAŃ - w mojej firmie Controllerzy w tym zakresie mają:

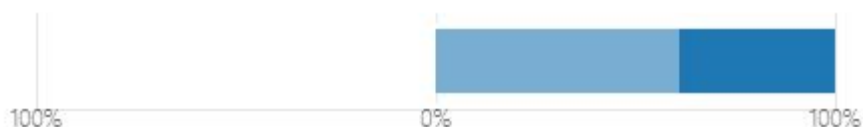
● Niskie kompetencje	2
● Średnie kompetencje	9
● Wysokie kompetencje	7



Kompetencja 3 – KOMPETENCJE WDROŻENIOWE (KIEROWANIA PROJEKTAMI)

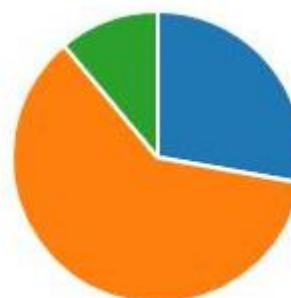
■ Zupełnie nieważna
 ■ Raczej nieważna
 ■ Raczej ważna
 ■ Ważna
 ■ Bardzo ważna

Według mnie ta kompetencja, aby być partnerem biznesowym jest:



Kompetencja 3 – KOMPETENCJE WDROŻENIOWE (KIEROWANIA PROJEKTAMI) - w mojej firmie Controllerzy w tym zakresie mają:

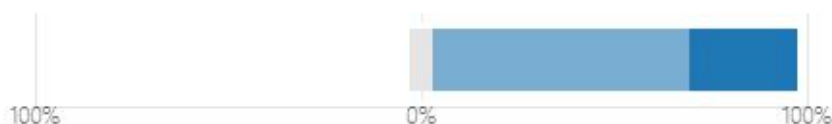
● Niskie kompetencje	5
● Średnie kompetencje	11
● Wysokie kompetencje	2



Kompetencja 4 – UMIEJĘTNOŚCI JĘZYKOWE

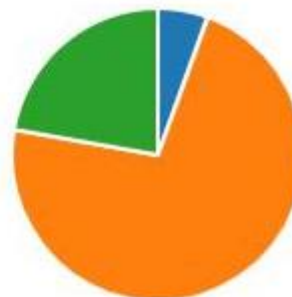
■ Zupełnie nieważna
 ■ Raczej nieważna
 ■ Raczej ważna
 ■ Ważna
 ■ Bardzo ważna

Według mnie ta kompetencja, aby być partnerem biznesowym jest:



Kompetencja 4 – UMIEJĘTNOŚCI JĘZYKOWE - w mojej firmie Controllerzy w tym zakresie mają:

● Niskie kompetencje	1
● Średnie kompetencje	13
● Wysokie kompetencje	4



Kompetencja 5 – UMIEJĘTNOŚCI KOMUNIKACYJNE

■ Zupełnie nieważna
 ■ Raczej nieważna
 ■ Raczej ważna
 ■ Ważna
 ■ Bardzo ważna

Według mnie ta kompetencja, aby być partnerem biznesowym jest:



Kompetencja 5 – UMIEJĘTNOŚCI KOMUNIKACYJNE - w mojej firmie Controllerzy w tym zakresie mają:

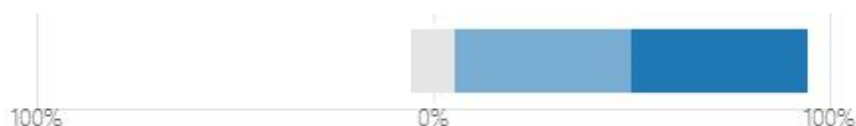
● Niskie kompetencje	0
● Średnie kompetencje	12
● Wysokie kompetencje	6



Kompetencja 6 – KOMPETENCJE KONSULTINGOWE, DORADCZE

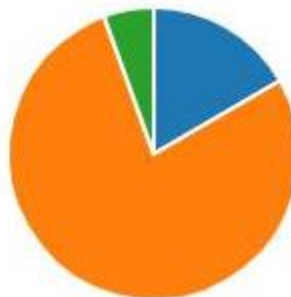
■ Zupełnie nieważna
 ■ Raczej nieważna
 ■ Raczej ważna
 ■ Ważna
 ■ Bardzo ważna

Według mnie ta kompetencja, aby być partnerem biznesowym jest:



Kompetencja 6 - KOMPETENCJE KONSULTINGOWE, DORADCZE - w mojej firmie Controllerzy w tym zakresie mają:

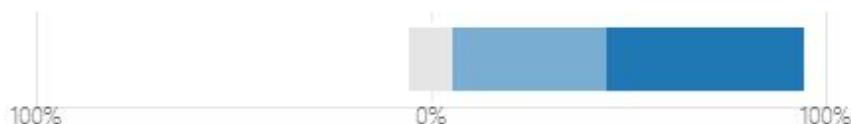
● Niskie kompetencje	3
● Średnie kompetencje	14
● Wysokie kompetencje	1



Kompetencja 7 – UMIEJĘTNOŚCI ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTÓW

■ Zupełnie nieważna
 ■ Raczej nieważna
 ■ Raczej ważna
 ■ Ważna
 ■ Bardzo ważna

Według mnie ta kompetencja, aby być partnerem biznesowym jest:



Kompetencja 7 - UMIEJĘTNOŚCI ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTÓW - w mojej firmie Controllerzy w tym zakresie mają:

● Niskie kompetencje	7
● Średnie kompetencje	8
● Wysokie kompetencje	3

