

# Business Partner Model

Analyse des Finance Business  
Partner Modells

Type of Company  
Saatguthersteller

Company Name  
-

## Die Herausforderung

Vor 5 Jahren wurde ein globales Shared Service Center eingerichtet, unterstützt durch Business Partner als Schnittstelle zu den lokalen Business Units. Die Zufriedenheitsumfrage zeigt geringe Zufriedenheit mit den globalen Services, was auch der Head of Global Finance and Procurement bestätigt. Die Herausforderung besteht darin, den Implementierungsstatus des Business Partner Modells im Finanzbereich zu bewerten und Maßnahmen zur Verbesserung der Zufriedenheit abzuleiten.

## Das Vorgehen

- Bewertung des grundlegenden Setups der Business Partner Rolle und der definierten Leistungen der BP Finance
- Untersuchung ausgewählter Ergebnistypen bezüglich Methodik, Datenverfügbarkeit/-qualität, Instrument und Wirkungsgrad
- Vertiefende Interviews mit BP Finance, zentralen Funktionen (Controlling, Accounting, ExpertHub) und Business Units
- Strukturierte Dokumentation der Ergebnisse anhand eines dedizierten Frameworks („7S Modell“) mit individuellen Bewertungskriterien je Variable
- Identifizierung von Handlungsfeldern und Ableitung konkreter Maßnahmen, Priorisierung mit dem Kunden und zeitliche Planung in einer Roadmap
- Erarbeitung inhaltlicher Leitplanken für Fokusthemen aus der Roadmap in einem Workshop und Festlegung der nächsten Schritte, um das aktuelle "Momentum" nicht zu verlieren



## Das Ergebnis



Identifizierung von Diskrepanzen und Schwächen im Business Partner Modell (Finance) durch Analyse und Interviews.



Erstellung einer priorisierten Roadmap für Maßnahmen zur Verbesserung der Zufriedenheit und Wirksamkeit der Business Partner Finance Rolle.



Etablierung eines gemeinsamen Verständnisses der Handlungsfelder

## Ihre Vorteile

Die strukturierte Analyse deckte Diskrepanzen zwischen der definierten und gelebten Business Partner Finance Rolle auf sowie methodische Schwächen in den Ergebnistypen. Die Ergebnisse wurden mit Management und Business Partnern Finance gemeinsam diskutiert und verabschiedet, was zu einem gemeinsamen Verständnis der Handlungsfelder und Maßnahmen führte, die als Grundlage dienen, das Business Partner Modell weiterzuentwickeln und die Business Units effektiv zu unterstützen.

## Ihre Beifahrer auf Zeit



**Stephan Grunwald**  
Senior Partner

Mobil: +49 89 599 8820  
stephan.grunwald@4cgroup.com



**Markus Noçon**  
Senior Partner

Mobil: +49 89 599882 18  
markus.nocon@4cgroup.com



**Peter Keefer**  
Partner

Mobil: +49 89 599 882 0  
peter.keefer@4cgroup.com

**Office München**  
Elsenheimerstraße 55a  
D-80687 München  
Telefon +49 89 599 882-0

**Office Berlin**  
Französische Straße 8  
D-10117 Berlin  
Telefon +49 30 747 82 98-0

**Office Frankfurt**  
MesseTurm  
D-60308 Frankfurt  
Telefon +49 69 269 249-0

**Office Düsseldorf**  
Sky Office  
Kennedydamm 24  
D-40476 Düsseldorf