



<input checked="" type="checkbox"/>	Pro gradu -tutkielma
<input type="checkbox"/>	Lisensiaatintutkielma
<input type="checkbox"/>	Väitöskirja

Oppiaine	Tietojärjestelmätiede	Päivämäärä	31.5.2005
Tekijä(t)	Pasi Ahomäki	Matrikkelinumero	
		Sivumäärä	64
Otsikko	PK-YRITYSTEN NEUVOTTELUSTRATEGIA JA ASEMA TIETOTEKNIikka-TOIMITTAJIIN PÄIN		
Ohjaaja(t)	KTT Reima Suomi		

Tiivistelmä

Yrityskoko vaikuttaa tutkimusten mukaan merkittävästi yritysten tietotekniikkahankintoihin. Pienten yritysten atk-hankintoja vaikeuttavat usein esimerkiksi atk-osaamisen puute ja niukat taloudelliset resurssit. Tässä tutkimuksessa selvitetään kuinka pk-yrityksen tietojärjestelmähankinnan onnistumismahdollisuuksia voidaan parantaa ja mitä neuvotteluvaiheessa tulee ottaa huomioon, jotta hankinta palvelee yrityksen tarpeita myös tulevaisuudessa.

Tutkimuskysymyksiin haetaan vastausta tarkastelemalla puunsepänteollisuudessa toimivan yrityksen aiempia atk-hankintoja ja tietojärjestelmässä ilmeneviä puutteita tietojärjestelmähankkeisiin liittyvän kirjallisuuskartoituksen pohjalta. Teoriaosuudessa tietotekniikkahankintojen ongelmakenttää lähestytään yleisesti käytettyjen ohjelmistohankintakäytäntöjen avulla. Hankintakäytäntöjen hyödyntäminen on muissa tutkimuksissa todettu pk-yritysten osalta vähäiseksi ja sama pätee myös tutkittavan yrityksen kohdalla. Lisäksi tutkimuksessa käsitellään lyhyesti tietotekniikan historiaa ja käyttötapoja.

Tutkimuksen empiirinen aineisto on kerätty haastattelujen ja osallistuvan havainnoinnin avulla. Kohdeyrityksessä käynnistettiin syksyllä 2002 tietojärjestelmän kehitysprojekti, jonka tarkoituksena oli saada tietojärjestelmät tukemaan paremmin yrityksen toimintoja ja siten tehostamaan liiketoimintaa. Osallistuin kohdeyrityksen päivittäiseen liiketoimintaan atk-tukihenkilön ominaisuudessa kartoittaakseni yrityksen toimintatavat, liiketoimintaprosessit ja tietojärjestelmätarpeet. Kerätyn tiedon avulla kohdeyritykselle luotiin tietojärjestelmän kehitysuunnitelma.

Tutkimuksessa havaittujen ongelmien perusteella hankintakäytäntöjen huolellinen soveltaminen voisi auttaa parantamaan ohjelmistohankintojen onnistumista. Kohdeyrityksessä esimerkiksi käyttöönottokoulutuksen tarpeeseen olisi panostettu sopimuksentekovaiheessa enemmän, mikäli sen tärkeys olisi tiedostettu. Hankintakäytäntöjen seuraaminen vaatii kuitenkin runsaasti aikaa ja henkilöresursseja. Kohdeyrityksessä kehitystoimenpiteiden huolelliseen suunnittelemiseen ja toteuttamiseen ei jatkuvan kiireen seurauksena tahdo löytyä aikaa eikä tekijöitä. Pääpiirteittäin tutkimustulosten voidaan todeta tukevan muiden lähteenä käytettyjen tutkimusten tuloksia.

Asiasanat	tietojärjestelmät, atk-ohjelmat, pienet ja keskisuuret yritykset
Muita tietoja	