



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

Oppiaine	Kansainvälinen liiketoiminta	Päivämäärä	15.4.2004
Tekijä(t)	Tuomas Henttula	Matrikkelinumero	
		Sivumäärä	91
Otsikko	Toimittajasuhteiden hallinta, Case: Maskun Kalustetalo Oy		
Ohjaaja(t)	KTT Sten-Olof Hansén ja KTM Birgitta Sandberg		

Tiivistelmä

Tutkimuksen lähtökohtana on huonekalualalla toimivan yrityksen toimeksianto koskien toimittajasuhteiden ja toimittajakokonaisuuden hallintaa. Yrityksessä on huomattu, että kasvun myötä toimittajakunta on kasvanut jopa liiankin suureksi ja hallitsemattomaksi. Lisäksi yrityksen vaatimustaso toimittajia ja toimittajayhteistyötä kohtaan on noussut. Niinpä yritys on pyrkinyt toimittajasuhteidensa kehittämiseen ja toimittajien lukumäärän pienentämiseen. Tässä tutkimuksessa huomiota kiinnitetään moniin eri toimittajasuhteiden hallintaan liittyviin osa-alueisiin, jolloin pyritään saamaan aikaan looginen kokonaisuus toimittajasuhteiden hallinnasta lähinnä kohdeyrityksessä.

Tutkimuksen teoreettinen osuus muodostuu kahdesta eri osiosta. Ensimmäisessä osiossa kuvaillaan, mitä eri tekijöitä yrityksen johdon tulisi ottaa huomioon yrittäessään hallita toimittajakokonaisuutta. Tähän liittyen käydään läpi toimittajien luokittelua, toimittajien lukumäärää sekä eri toimittajayhteistyön muotoja. Toisessa osiossa keskitytään tarkemmin yksittäiseen toimittajasuhteeseen ja pyritään selvittämään, mitä eri tekijöitä yrityksen johdon tulisi ottaa huomioon yrittäessään hallita yksittäisiä toimittajasuhteita. Tässä kohdin tuodaan esille toimittajayhteistyöhön liittyvät kolme eri vaihetta eli toimittajan valinta, toimittajasuhteen ylläpito ja kehittäminen sekä toimittajasuhteen lopettaminen.

Tutkimusstrategiana tutkimuksessa käytetään tapaustutkimusta. Kohdeyrityksenä toimii yksi Suomen suurimmista huonekaluketjuista. Analyysissa käytetään lähinnä kvalitatiivisia menetelmiä, joskin tutkija tutustui tutkimusta tehdessä myös kohdeyrityksen tietokantaan, mistä löytyi jonkin verran toimittajia koskevaa ja tähän tutkimukseen soveltuvaa informaatiota. Kvalitatiivinen aineisto kerättiin haastattelujen avulla kohdeyrityksen johdolta ja ostohenkilöstöltä.

Tutkimuksen tulokset osoittavat, että toimittajasuhteiden hallinta on toteutettu kohdeyrityksessä hyvin tilannekohtaisesti. Mitään yleistä toimintamallia ei ole rakennettu tai edes suunniteltu vaan muuttuneisiin olosuhteisiin ja ongelmiin on reagoitu vasta niiden ilmaantuessa. Näin ollen kokonaisvaltaisen, mutta yksittäiset olosuhteet huomioivan, toimintamallin rakentaminen olisi yrityksen liiketoiminnan kannalta erittäin tärkeää. Tutkimuksessa annetaan ehdotuksia tämän tyyppisen toimintamallin rakentamiseen ja toimittajasuhteiden eri osa-alueiden kehittämiseen.

Asiasanat	Vähittäiskauppa, huonekalut, ostot
Muita tietoja	