



<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

Oppiaine	LTT Kansainvälinen liiketoiminta	Päivämäärä	30.4.2010
Tekijä(t)	Janina Sirviö	Matrikkelinumero	
		Sivumäärä	93 s. + liitteet
Otsikko	Lisäarvon luominen asiakasvarustamolle konttilaivaliikenteessä Case MacGregor		
Ohjaaja(t)	KTT Esa Stenberg KTM Mari Ketolainen		

Tiivistelmä

Tutkimuksen tarkoituksena on hahmottaa konttilaivan liiketoimintaa ja arvon luomista asiakasvarustamolle konttilaivaliikenteessä. Tutkimuksessa asioita käsitellään asiakkaan näkökulmasta, jolloin asiakkaan toimitusketjussa olevat tekijät ovat tärkeässä asemassa. Asiakas voidaan ymmärtää tässä tutkielmassa joko laivan operoijana tai laivan omistajana, koska caseyritys MacGregorin tavoitteena on pystyä luomaan molemmille toimijoille lisäarvoa. Tutkimusongelmaan pyrittiin löytämään vastauksia tutkimuksen osaongelmien avulla, jotka ovat: (1.) Mitkä tekijät vaikuttavat varustamon ansaintalogiikkaan ja kuinka merkittäviä näiden tekijöiden vaikutukset ovat? (2.) Mitkä tekijät vaikuttavat varustamon arvon muodostumiseen ja miten nämä tekijät siihen vaikuttavat?

Tutkimus on luonteeltaan kartoittava ja intensiivinen tapaustutkimus, jossa *lisäarvon luomismahdollisuuksia asiakasvarustamolle*, selvitetään kvalitatiivisen tutkimuksen avulla. Tutkimuksen empiirinen aineisto koostuu 10 haastattelusta ja yhdestä tutustumiskäynnistä konttilaivasatamassa. Haastattelut toteutettiin kasvotusten puolistrukturoidun haastattelulomakkeen avulla.

Tutkimusaineistosta nousi esille viisi tärkeää tekijää, jotka vaikuttavat konttilaivavarustamon arvon muodostumiseen: varustamon strategiset valinnat, sopimus omistajan ja operoijan välillä, laivarahoitukset ja vakuutukset, satama- ja lastinkäsittelykustannukset sekä sataman tehokkuus. Empirian ja teorian perusteella laivan omistajalle voidaan luoda lisäarvoa toimitusketjussa vaikuttamalla riskisiin olosuhteisiin, rahoitusmahdollisuuksiin, tuotteisiin, innovaatioihin ja automatisointeihin. Laivan operoijalle vastaavasti voidaan luoda lisäarvoa vaikuttamalla lastivahinkoihin, lastinkäsittelyn tehokkuuteen, automatisointeihin, riskeihin ja sataman joustavuuteen. Jotta caseyritys MacGregor pystyisi luomaan lisäarvoa asiakkaalleen, on sen keskityttävä automaattioratkaisujen kehittämiseen, pyrittävä luomaan kestäviä suhteita asiakkaiden kanssa ja tarjottava heille kokonaisvaltaisia lisäarvoa luovia ratkaisuja. MacGregorin on syytä ottaa toiminnassaan huomioon myös ympäristöasioiden korostuva merkitys.

Asiasanat	Asiakas, ansaintalogiikka, liiketoimintastrategia, operointimalli, toimitusketju, arvoketju, arvon luominen, arvon muodostuminen
Muita tietoja	