

Koulutusala Matkailu-, ravitsemis- ja talousala			
Koulutusohjelma Palveluliiketoiminnan koulutusohjelma			
Työn tekijä Mika Takkinen			
Työn nimi Hankintatoimen yhteistyön merkitys yrityksen kilpailukykyyn			
Päiväys	17.3.2016	Sivumäärä/Liitteet	55+11
Ohjaaja Antti Iire			
Toimeksiantaja/Yhteistyökumppani Leijona Catering Oy			
<p>Tiivistelmä</p> <p>Hankinnat ovat yksi merkityksellisimmistä yritysten kilpailukykyyn vaikuttavista tekijöistä. Hankinta-kustannukset voivat olla ravintola-alalla tyypillisesti jopa 70 % yrityksen liikevaihdosta. Hankinnan taloudellisia vaikutuksia ei kuitenkaan välttämättä ymmärretä yrityksissä riittävästi. Ostaminen on tyypillisesti yritysten tukitoiminto, joka toteuttaa annettuja toimeksiantoja muille liiketoiminta-alueille. Usein proaktiivinen ostaminen puuttuu tai sitä ei tehdä riittävän aktiivisesti.</p> <p>Hankintatoimessa on kyseessä yrityksen ulkoisten resurssien johtaminen. Ulkoisten resurssien johtamisessa on keskeistä aineettoman tiedon hyödyntäminen ja sekä arvoketjujen luominen. Hyvällä hankintaosaamisella, kumppanuusajattelulla sekä jatkuvalla yhteistyön kehittämisellä on saatavilla molemminpuolisia hyötyjä joista muodostuu kilpailuetuja niin asiakkaalle kuin palveluntuottajalle tai tavarantoimittajalle.</p> <p>Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää millä konkreettisilla toimenpiteillä hankintatoimen kumppaneiden kanssa tehtävä yhteistyö on mahdollista saada tuottamaan taloudellista hyötyä ja lisäarvoa yrityksen liiketoiminnalle. Opinnäytetyön toimeksiantajana on Leijona Catering Oy.</p> <p>Opinnäytetyön tutkimuksen tuloksien perusteella saatiin määriteltyä toimeksiantajalle useita konkreettisia toimenpiteiden ehdotuksia hankintatoimen ja tavarantoimittajien sekä palveluntuottajien yhteistyön parantamiseksi. Vaikutukset yrityksen kilpailukykyyn paranemiseen ovat välillisiä ja pidemmällä aikavälillä syntyviä. Mittaroitavia hyötyjä on mahdollisuus saada tulevaisuudessa eri sopimuskausien laskelmien vertailussa toisiinsa.</p> <p>Opinnäytetyön tuloksia voidaan käyttää pohjana jatkotutkimukselle, laajentaen näkökulmaa esimerkiksi palvelu- tai järjestelmähankintoihin. Hankintamenettelyn kannalta jatkotutkimuksen voisi tehdä kaupallisen ja julkisen hankintalain mukaisien ehtojen erilaisuuden merkityksestä toimeksiantajayrityksen kilpailukykyyn.</p>			
Avainsanat Ulkoisten resurssien johtaminen, kumppanuus, yhteistyö, kilpailukyky, hankinta			

Field of Study Tourism, Catering and Domestic Services			
Degree Programme Degree Programme in Hospitality Management			
Author Mika Takkinen			
Title of Thesis Importance of cooperation in purchase of the company's competitiveness			
Date	17.3.2016	Pages/Appendices	55+11
Supervisor Antti Iire			
Client Organisation /Partners Leijona Catering Ltd			
<p>Abstract</p> <p>Procurement are one of the most significant factors affecting the competitiveness of businesses . Procurement costs can be typically up to 70 % of their business in hospitality sector . The economic impact of the procurement may not be understood sufficiently . Buying is typically a support function for companies which execute orders given to other business areas . Often proactive buying is missing or it is not done sufficiently active.</p> <p>Procurement is managed by the management of the company's external resources. It is crucial to utilize immaterial information and create value chains while managing the company's external resources. Expertized procurement management, partnership thinking and continuously developed co-operation are the key issues which will create competitive advantages for the customer and the service provider or the supplier.</p> <p>The purpose of the this was to find out what concrete measures could be taken in co-operation with the company's procurement suppliers in this case study company, Leijona Catering Ltd. The given concrete measures should provide economic growth and add value for Leijona Catering Ltd.'s business.</p> <p>Based by the thesis results, the case study company was given several concrete proposals to improve their procurement management and co-operation with their suppliers. The consequences of the proposals are indirect and will be shown in longer period. The given proposals could be measured in the future by comparing the procurement costs in different supplier contract periods.</p> <p>The results of the thesis can be used as a basis for further research. The perspective could be broadened for example to observe the procurement service contracts or the procurement information systems. The follow-up study could also be done comparing the commercial trade and the restricted procurement law to find out the differences and how these laws can affect the case study company's business and its competitive advantages.</p>			
Keywords External resources management, partnership, co-operation, competitiveness, supply			