

Ilpo Sunila

Mäntsäläläisten suuryritysten käyttämät paikalliset B2B -palvelut. Case: Comforta, Rexam, Tokmanni, Yandex.

Vuosi 2014 Sivumäärä 60 + 1 liitesivu

Tämän opinnäytetyön päätarkoituksena oli tutkia yritysten näkökulmasta, mitä palveluja Mäntsälän pitäisi pystyä tarjoamaan siellä jo toimiville sekä sinne mahdollisesti sijoittuville yrityksille. Lisäksi tarkoituksena oli myös selvittää, miten tarpeet eroavat. Tutkimuksen toimeksiantajana oli Mäntsälän Yrityskehitys Oy, jonka tavoitteena oli ottaa selville, tarvitaanko toimenpiteitä, joilla voidaan parantaa Mäntsälän Yrityskehityksen suurempien sidosryhmien toimintaedellytyksiä.

Tämän tutkimuksen pääongelmana oli selvittää, mitä ovat ne palvelut, joita Mäntsälän kunnan alueella olevat suuremmat yritykset tällä hetkellä käyttävät, ja mitä palveluja he vielä tarvitsevat. Opinnäytetyö koostuu teoriaosuudesta sekä empiirisestä osuudesta, joka sisältää neljä eri tapausyritystä, jotka ovat Comforta Oy, Rexam Beverage Can Mäntsälä Oy, Tokmanni Oy ja Yandex Oy. Teoriaosuus keskittyy palveluihin ja niiden laatuun, joiden lisäksi luodaan katsaus B2B -markkinoiden erityispiirteisiin. Koska tutkimuksen kohteena on Mäntsälä, käsitellään myös Mäntsälän kehittämiseen vaikuttavaa alueen kilpailukykyä ja elinkeinopolitiikkaa. Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena, ja menetelmänä käytettiin puolistrukturoitua teemahaastattelua.

Opinnäytetyön tuloksissa nousee esiin selkeä tarve vuokra-asunnoille sekä autohuollon merkkiliikkeille. Lisäksi merkittävää on, että Mäntsälässä pisimpään toiminut Comforta Oy on tulosten mukaan unohdettu, ja heidän mielestään Comfortan tärkeä yhteistyökumppani Mäntsälän Sähkö keskittyy vain uusien yritysten kanssa toimimiseen. Yritykset pyrkivät aina käyttämään paikallisia palveluntoimittajia, mikäli siihen on mahdollisuus. Lisäksi yritykset hankkivat tarvitsemansa palvelut nopeasti, sillä 1993 aloittanut Comforta Oy käyttää kaikkia haastattelussa kysytyä 20 palvelua ja 2008 aloittanut Tokmanni Oy sekä 2013 aloittanut Rexam Beverage Can Mäntsälä Oy kaikkia lukuun ottamatta yhtä. Sen sijaan vasta toimitilojaan rakentava Yandex Oy ei luonnollisesti vielä käytä juuri mitään palveluja, mistä syystä se tulee tarvitsemaan niitä paljon ja pian riippuen toiminnan käynnistymisestä. Yritykset tarvitsevat vain joitain yksittäisiä palveluja haastattelussa kysytyjen lisäksi, mitkä ne kaikki olivat myös hankkineet.

Asiasanat: Mäntsälä, palvelut, palvelun laatu, B2B –markkinat, alueellinen kilpailukyky, elinkeinopolitiikka, kunnallinen elinkeinoyhtiö