Innovaatioista kannattaa jakaa tietoa

7.6.2018

Pienten toimittajien kannattaa jakaa tietoa innovaatioistaan päämiehelle

Seinäjoen ammattikorkeakoulun ja Vaasan yliopiston yhteisessä Vertti-hankeessa on kehitetty yhteistyöverkostojen kilpailukykyä. Hankkeessa selvitettiin hankkija-toimittaja -suhteiden sekä informaation jakamisen vaikutusta menestymiseen erityisesti pienten toimittajien näkökulmasta.

Informaatiota voidaan hankkijan ja toimittajan välillä jakaa liittyen niihin tietoihin, joita yritys käyttää itse oman toimintansa menestymisen arvioinnissa. Nämä tiedot liittyvät esimerkiksi taloudellisiin seikkoihin, asiakassuhteisiin, omiin prosesseihin tai innovaatioihin ja oppimiseen. Informaation jakaminen pitää sisällään sekä informaation saamisen että informaation antamisen näistä asioista.

Mielenkiintoista oli, että pienten toimittajien kohdalla muilla informaation jakamisen näkökohdilla ei ollut merkitystä menestymisen kannalta lukuun ottamatta innovaatioiden ja oppimisen näkökulmaa. Toisin sanoen: mitä enemmän toimittaja itse antaa ja toisaalta myös saa ostajalta tietoa yrityksen tuotteisiin ja palveluihin liittyvistä innovaatioista, sen paremmin se menestyy. Helposti pieni yritys saattaa ajatella, että on parempi kehittää omia tuotteita kaikessa hiljaisuudessa, mutta näin se ei tutkimuksen mukaan ole.

On kuitenkin huomattava, että hankkija-toimittaja –suhteen luonne vaikuttaa myös menestymiseen. Mitä sidoksisempi suhde on, sitä paremmin toimittaja menestyy. Sidoksisuudella tarkoitetaan sitä, kuinka pitkälle taloutta ja rakenteita on integroitu ja kuinka läheiset sosiaaliset suhteet yritysten välillä on. Syvästä integraatiosta on siis hyötyä pienelle toimittajalle. Hyvin integroidut rakenteet ja hyvät sosiaaliset suhteet auttavat toimittajan oppimista, joka puolestaan mahdollistaa sen oman toiminnan kehittämisen. Hyvät sosiaaliset suhteet perustuvat molemminpuoliselle luottamukselle, joka myös mahdollistaa yhteistä oppimista ja kehittämistä, kun tietoa ja osaamista jaetaan avoimesti osapuolten välillä. Toimittajan jakaessa tietoja innovaatioistaan se samalla antaa hankkijalle ideoita hankkijan toiminnan kehittämiseen. Tämä puolestaan johtaa yhteiseen kehittämiseen, jossa hankkija jakaa sellaista tietoa ja osaamista, jota toimittajalla ei aikaisemmin ollut ja näin toimittaja pääsee kehittymään edelleen. Tällä tavalla toimittajan suorituskyky paranee sekä taloudellisilla että ei-taloudellisilla mittareilla mitaten.

Menestymisen kannalta on siis hyödyllistä pohtia, millä erilaisilla tavoilla suhdetta tärkeään hankkijaan voi kehittää. Tässä yhteydessä voidaan puhua myös ostajasta, kun puhutaan henkilötasolla. Olisi kuitenkin tärkeää, että toimittajan hyvät suhteet eivät olisi pelkästään yhden ostajan varassa, vaan suhteita luotaisiin ja ylläpidettäisiin laajemmin hankkijayrityksen henkilöstöön. Tällöin mahdolliset henkilövaihdokset eivät vaikuta toimittajan asemaan toimitusketjussa.

Sanna Joensuu-Salo ja **Kirsti Sorama**