



KEEP 50+

# KEEP50+ HANKE KESKITTYY SENIORIYRITTÄJYYSTEEMAAAN

Jukka Kallio  
Anmiro Oy

Keep50+ hanke on rahoitettu Euroopan unionin  
Erasmus+ -ohjelmasta

OECD:n määritelmän mukaan ihmisiä, jotka aloittavat yrittämisen 50 vuotta täytettyään

Uskotaan, että poliitikot ovat kiinnostuneita tukemaan senioriyrittäjäyttä, koska sen uskotaan auttavan työurien pidentämisessä.

V. 2030 suomalaisista jo 26 % on vähintään 65-vuotiaita. Tämä tuo mukanaan sekä taloudellisia haasteita että mahdollisuuksia.

# Kuka on yrittäjä?

- henkilö, joka jollakin varmuudella ja tietämyksellä operoi tilanteessa, jossa kustannukset tiedetään mutta ei tuottoja
- henkilö, joka yhdistelemällä ja koordinoimalla tuotannontekijöitä pystyi sopeutumaan odottamattomiinkin tapahtumiin ja ratkaisemaan ongelmia
- Joseph Schumpeter korostaa innovaation merkitystä kysynnän lisäämisessä ja sitä tietä taloudelliselle toimeliaisuudelle ja hyvinvoinnille.
  - Menestys perustuu mieluummin yrittäjän kyvykkyyteen ja kunnianhimoon kuin tuotantovälineiden ja pääoman omistamiseen
  - creative destruction ts luova tuho
  - dynaaminen prosessi, joka on täysi vastakohta klassisen taloustieteen tasapainoteorialle

# Kuka on yrittäjä?

1. Yrittäjä voi olla uuden tuotteen kehittäjä/innovaattori. Olennaisinta kuitenkin on, että hän tajuaa jonkun liikeidean arvon ja käyttää sitä hyödyksi aktiivisesti
2. Yrittäjä hyödyntää ideat joko käynnistämällä yrityksen tai laajentamalla jo toimivaa yritystä. Siten yrittäjä on ainakin jonkin aikaa (pien)yrityksen johtaja.
3. Yrittäjä voi kantaa (täyden) taloudellisen riskin yritystoiminnastaan. Passiivinen sijoittaja ei ole yrittäjä, vaikka liikeidea olisi miten poikkeuksellinen ja riskialtis hyvänsä. Puhtaan sijoittamisen lisäksi tarvitaan aktiivista osallistumista firman toimintaan.
4. Kaikki (pien)yrityksen johtajat eivät ole yrittäjiä. Yrittäjäksi voidaan nimittää vain sellaista henkilöä, jolle yrittäminen ja kehittäminen ovat kaikki kaikessa.

# Kuka on yrittäjä?

Mutta:

Useimmat yritykset Suomessa ovat mikroyrityksiä (1-10) työntekijää ja yksinyrittäjiä (180 000) on yli puolet kaikista yrityksistä

Yksinyrittäminen on usein 7/24 työtä ja myyntiosaaminen ja asiakaspalvelu ovat korostunutta

Yksinyrittäjien työkalupakki:  
<https://www.yrittajat.fi/yrittajat/yksinyrittajat>

- mieluummin perusyrityksiä kuin sähköisiä tähtiyrityksiä
- kopioineet jonkun toisen liikeidean
- yritykset pysyvät pieninä eivätkä kehity muutenkaan
- Ansiot jäävät vähäisiksi (käytettyyn tuntimäärään suhteutettuna)

- neljä polkua: käynnistää uuden yrityksen, ostamalla, periiä toimivan yrityksen tai franchising
- noviisiyrittäjät
- sarjayrittäjä; moniyrittäjä, portfolioyrittäjä
- tiimiyrittäjät vrt uusosuuskunnat
- kevyt yrittäjä
- Itsensätyöllistäjä
- elinkeinonharjoittaja

# Tie yrittäjyyteen

- Vetotekijä = puoltotekijät: huomaa markkina-aukon, on kokemusta ja varallisuutta, halua toimia oman firman vetäjänä
- Työntötekijät: on yli 50-vuotias, työttömyys, niukat resurssit, ainoa mahdollisuus ansaita jotain



# Vetotekijät

Oman yrityksensä käynnistäjä, motivoitunut, kehitys- ja kasvuhakuinen, innovatiivinen ja taloudellinen päätöksentekijä; entreprenööriyrittäjä

Aloitteellisuus, voimakas vaikutuskyky, mieluummin kohtuullisen riskin kuin ison riskin kantaminen, joustavuus, luovuus, itsenäisyys/riippumattomuus, saavutustarve, mielikuvitus, vahva usko omiin mahdollisuuksiinsa ohjata omaa kohtaloaan (oman onnensa seppä), ihmisten johtamistaito (leadership), kyky tehdä kovaa työtä

Monilla senioreilla on osaamista, verkostoja ja varallisuutta yrityksen perustamiseen enemmän kuin nuoremmilla yrittäjillä

Tarvitaan kuitenkin perheen tukea (taloudellista, emotionaalista ja organisatorista)

Ystävöverkoston tukea tarvitaan: negatiiviset lausunnot saattavat latistaa intoa ryhtyä itsensätyöllistäjäksi/yrittäjäksi

Itsensä työllistäminen on myös palkkatyötä joustavampaa työaikojen ja työmäärän suhteen, ja voi sen vuoksi olla mielekäs vaihe varsinaisen työuran ja kokoaikaisen eläkkeellä olemisen välissä.

# Mikä on tärkeintä?

Varmistaa, että pystyy luomaan ja säilyttämään asiakassuhteita. Onko asiakkaita?

Tutustua muiden senioriyrittäjien toimintaan – haastattelut- media

Aloittaa pienestä kokeiluluonteisesti ja osaaikaisesti

Käyttää ennen päätöstä ryhtyä yrittäjäksi asiantuntijoiden apua ja kouluttaa itseään

# Mikä on tärkeintä 2?

Tarvittaessa muuttaa liike-ideaa, jos alkuperäinen ei toimi

perheen ja verkostojen (ystävät, tuttavat sekä ammatilliset/harrastusverkostot) tuki tai ainakin myönteinen suhtautuminen

ei pidä luottaa onneen vaan omaan työntekoon

laskutuksen ja kirjanpidon järjestäminen

# Mitä osaamista tarvitsen senioriyrittäjäkin tarvitsee?

## **LUOVA AJATTELU**

Löydän aina uusia keinoja ongelmien ratkaisuun

## **SUUNNITTELU JA TUTKIMINEN**

Tiedän kuinka ja mistä löydän tarvittavan tiedon ja kuinka sitä käyttää

## **PÄÄTÖKSEN TEKO**

Tutkin vaihtoehdot ja päätän

## **ORGANISOINTI**

Asetan tavoitteet tärkeysjärjestyksen ja organisoin työni saavuttaakseni tavoitteet

## **SUULLINEN VIESTINTÄ**

Puhun ja esitän asiani selvästi ja tehokkaasti

## **KIRJALLINEN VIESTINTÄ**

Tuotan virheetöntä tekstiä

## **TIIMIN RAKENTAMINEN**

Osaan koota, motivoida ja valtaistaa tehokkaan tiimin

## **MARKKINOINTI JA MYYNTI**

Osaan myydä ja tiedän mitä myyminen sisältää



## **TALOUSHALLINTA**

Tunnen kassavirtani ja osaan lukea tilinpäätöstä

## **KIRJANPITO JA LASKENTATOIMI**

Ymmärrän kirjanpidosta oleellisen, osaan järjestää laskutuksen yms

## **TAVOITTEIDEN ASETTAMINEN GOAL SETTING**

Asetan ja toimin lyhyiden, keskipitkien ja pitkän ajan tavoitteiden mukaisesti

## **LIIKKEENJOHTAMINEN**

Osaan johtaa ihmisiä tehokkaasti, jakaa vastuuta ja vastata kokonaisuudesta



Kiitos  
Jukka Kallio  
[www.anmiro.net](http://www.anmiro.net)