

Opas varainhankintaan kouluissa, yhdistyksissä ja urheilujoukkueissa

*Kohtuuhintaisen harrastamisen puolesta – jotta kaikilla olisi
mahdollisuus olla mukana.*

Sisällys:

1. Johdanto: Miksi varainhankintaa tarvitaan?	2
Varainhankinnan historia ja kehitys Suomessa	2
2. Miten pienvarainhankinta eroaa suurten järjestöjen toiminnasta?	3
3. Miten aloittaa varainhankinta?	5
Mistä kaikki alkaa? – Näin pääset liikkeelle	6
4. Varainhankinnan yleiset pelisäännöt	9
5. Lainsäädäntö ja viranomaisvaatimukset Suomessa	11
Rahankeräyslaki: milloin lupa tarvitaan?	11
Arpajaislaki ja pienarpajaiset	12
Kirjanpito ja rahaliikenne	12
6. Koulujen ja joukkueiden varainhankinta – erot ja erityispiirteet	13
6.1. Koulujen varainhankinta	13
6.2. Joukkueiden ja yhdistysten varainhankinta	15
7. Varainhankinnan tavat – hyödyt ja haasteet	17
8. Yhteenveto ja vinkit matkaan	22

1. Johdanto: Miksi varainhankintaa tarvitaan?

Koululuokat, urheilujoukkueet ja nuorisoyhdistykset kohtaavat arjessaan monenlaisia taloudellisia haasteita. Leirikoulut, turnausmatkat, pelivarusteet ja esiintymisasut voivat vaatia satojen tai jopa tuhansien eurojen panostuksia – rahoitusta, johon kaikkien perheiden mahdollisuudet eivät yksin riitä.

Varainhankinta on keino jakaa kustannuksia yhteisön kesken ja samalla mahdollisuus vahvistaa ryhmähengen tunnetta. Se voi olla myös tapa kasvattaa lapsia ja nuoria ymmärtämään yhteistyön, työnteon ja talouden perusasioita.

Tämä opas tarjoaa kattavan ja käytännönläheisen katsauksen siihen, miten varainhankintaa voidaan toteuttaa Suomessa pienimuotoisesti, vastuullisesti ja lain puitteissa – erityisesti koulujen ja harrastusryhmien näkökulmasta.

Varainhankinnan historia ja kehitys Suomessa

Varainhankinta ei ole uusi ilmiö Suomessa. Jo 1900-luvun alussa koulut järjestivät myyjäisiä ja arpajaisia opetusvälineiden tai retkien rahoittamiseksi. Seurat ja yhdistykset järjestivät tansseja, talkoita ja tukikonsertteja toimintansa ylläpitämiseksi.

1960–80-luvuilla rahankeruu oli osa yhteisöllistä kulttuuria. Lapsilla oli tarrakortteja, joihin kerättiin leimoja myynneistä, ja suosittuja tuotteita olivat esimerkiksi sukkapaketit, kalenterit ja makeiset. Vanhemmat osallistuivat aktiivisesti, ja koko naapurusto saattoi tukea tuttua joukkuetta tai koulua.





2000-luvulla varainhankinta on monipuolistunut: verkkokauppamyyni, yritysysteistyö ja sähköiset maksut ovat tulleet osaksi arkea. Lainsäädäntö on tarkentunut ja valvonta lisääntynyt, mutta samalla tarjolla on entistä enemmän keinoja kerätä varoja tehokkaasti ja laillisesti.

2. Miten pienvarainhankinta eroaa suurten järjestöjen toiminnasta?

Yhteisö katsotaan verotuksen näkökulmasta yleishyödylliseksi, jos:

- se toimii yksinomaan yleiseksi hyväksi aineellisessa, henkisessä tai yhteiskunnallisessa mielessä;
- sen toiminta ei kohdistu rajoitettuihin henkilöpiireihin
- se ei tuota siihen osalliselle taloudellista etua osinkona, voitto-osuutena taikka kohtuullista suurempana palkkana tai muuna hyvityksenä.

Yleishyödyllisenä yhteisönä voidaan pitää muun muassa nuoriso- tai urheiluseuraa. Näihin rinnastettavaa vapaaehtoiseen kansalaistyöhön perustuvaa harrastus- ja vapaa-ajantoimintaa edistävää yhdistystä, puoluekisteriin merkittyä puoluetta sekä sen jäsen-, paikallis-, rinnakkais- tai apuyhdistystä, ja myös muuta yhteisöä, jonka varsinaisena tarkoituksena on valtiollisiin asioihin vaikuttaminen tai sosiaalisen toiminnan harjoittaminen taikka tieteen tai taiteen tukeminen.

Luettelo on esimerkinomainen, ja monet muutkin yhdistykset voivat täyttää yleishyödyllisyyden kriteerit, eikä tuloverolaki rajoita yleishyödyllisyyttä tiettyihin yhteisömuotoihin.

Nämä kaikki yhdistyksen voivat hankkia varoja eri tavoilla. Niiden tapa myös suhtautua varainhankintaan on hyvin erilainen. Täten pienten yhdistysten pienimuotoinen varainhankinta eroaa merkittävästi suurten järjestöjen ammattimaisesta keräystoiminnasta.



Eroja on muun muassa seuraavissa asioissa.

Ominaisuus	Pienimuotoinen varainhankinta	Suurjärjestöjen varainhankinta
Toimijat	Koulu- ja luokkatoimikunnat, seurat	Valtakunnalliset järjestöt (esim. SPR, WWF)
Kesto	Kertaluonteista tai kausittaista	Jatkuvaa, osa strategiaa
Luvat ja säännöt	Perustuu pienkeräyksiin tai yksittäisiin tapahtumiin	Usein rahankeräyslupa jatkuvasti voimassa
Resurssit	Vapaaehtoiset, vanhemmat	Palkatut ammattilaiset, järjestelmät
Viestintä	Sosiaalinen media, suora kontakti	Laajat kampanjat, media, PR
Seuranta ja raportointi	Kevyempi, mutta vastuullinen kirjanpito	Ammattimainen raportointi, tilintarkastus
Ominaisuus	Pienet toimijat (koulut, joukkueet)	Suuret järjestöt (esim. SPR, WWF)
Toimintatapa	Talkoohenkinen, vapaaehtoinen	Ammattimainen, suunniteltu
Keräysmuoto	Tuotemyynti, tapahtumat	Lahjoitukset, kuukausilahjoitus
Kohderyhmä	Lähipiiri, tuttavat	Koko kansa, media
Lupa-/ilmoitusmenettely	Pienkeräys tai myynti	Rahankeräyslupa, omat lupaprosessit
Resurssit	Vanhemmat, valmentajat	Henkilöstö, asiantuntijat

Tämä ei kuitenkaan tarkoita, että pienimuotoinen varainhankinta olisi vähemmän arvokasta – päinvastoin. Juuri se luo yhteisöllisyyttä, sitoutumista ja konkreettista hyvää lapsille ja nuorille.

3. Miten aloittaa varainhankinta?

Varainhankinnan aloittaminen voi vaikuttaa aluksi vaikealta, mutta oikeilla askelilla siitä tulee yllättävän hallittavaa. Suunnitelmallisuus on kaiken perusta: kun tiedetään miksi rahaa kerätään, kuinka paljon tarvitaan ja keneltä tukea voidaan saada, varsinainen toteutus on paljon helpompaa.

Ensimmäinen asia, johon kannattaa pysähtyä, on varainhankinnan tavoite. On tärkeää määritellä selkeästi, mihin rahaa kerätään ja kuinka paljon sitä tarvitaan. Ilman tarkkaa tavoitetta on vaikea suunnitella sopivaa toimintaa tai arvioida kampanjan onnistumista.



Esimerkiksi koululuokka saattaa kerätä varoja leirikouluun, jonka kokonaiskustannus on 2 000 euroa. Urheilujoukkue saattaa puolestaan tarvita uudet peliasut, joiden hinta on 1 500 euroa. Tällaisissa tapauksissa tavoitesumma toimii samalla varainhankinnan mittarina – sitä kohti pyritään.

Kun tavoite on määritelty, seuraavaksi mietitään, ketkä voisivat olla halukkaita tukemaan toimintaa. Tämä kohderyhmän hahmottaminen auttaa myöhemmin valitsemaan oikeanlaisen tavan kerätä varoja. Usein varainhankinnan tukijoita ovat lasten vanhemmat, isovanhemmat, tuttavat, naapurusto ja paikalliset yritykset. Jos esimerkiksi leirikoulua varten järjestetään



myyntikampanja, on hyvä miettiä, kuinka laajalle piiri ulottuu ja miten tuotetta saadaan esille mahdollisimman monelle kiinnostuneelle.

Varainhankintatavan valinta riippuu pitkälti siitä, millaiset resurssit käytettävissä olevalla porukalla on. Jos mukana on aktiivisia aikuisia, jotka voivat hoitaa tilauksia ja logistiikkaa, perinteinen kasvokkain tapahtuva tuotemyynti voi olla hyvä valinta. Toisaalta jos käytettävissä on esimerkiksi liikuntahalli tai muu tila, voidaan harkita tapahtuman järjestämistä. Jos yhteisössä on ei haluta käyttää aikaa ja vaivaa manuaaliseen työhön, voidaan perustaa verkkokeräys verkkokaupalla tai tehdä lahjoituskampanja sosiaalisessa mediassa. Tärkeintä on valita tapa, joka sopii juuri omalle ryhmälle ja jonka toteuttamiseen on aitoa valmiutta.

Hyvin suunniteltu varainhankinta sisältää konkreettisen aikataulun ja vastuunjaon. Esimerkiksi vanhempainyhdistys voi sopia, että yksi henkilö hoitaa yhteydenpidon tuotteita toimittavaan yritykseen tai on kampanjavastaava verkkokaupassa,, toinen laatii markkinointiviestinnän someen ja kolmas seuraa rahaliikennettä. Mitä selkeämmin roolit on jaettu alusta alkaen. sitä sujuvammin kampanja etenee. Hyvä suunnitelma sisältää myös yksinkertaisen budjetin: paljonko uskotaan myyvän, mitä kuluja syntyy, jos syntyy ja kuinka paljon tuottoa jää lopulta käyttöön.

Ennen kampanjan aloittamista on hyvä tarkistaa. tarvitaanko siihen viranomaisilmoitusta tai -lupaa. Jos kyseessä on rahankeräys ilman tuotetta tai tapahtumaa, saattaa olla tarpeen tehdä pienkeräysilmoitus poliisille. Arpajaisten järjestäminen taas kuuluu arpajaislain piiriin. Näihin liittyvät asiat käydään tarkemmin läpi seuraavissa luvuissa.



Mistä kaikki alkaa? – Näin pääset liikkeelle

Hyvin suunniteltu on puoliksi tehty, ja tämä pätee varainhankintaan erinomaisesti. Moni kampanja jää vajaaksi tai aiheuttaa turhaa kuormaa, koska suunnittelu on jäänyt puolitiehen. Alla on kuvattu vaiheittainen etenemismalli, joka auttaa aloittamaan oikein.

1. Tavoitteen määrittely

Aloita miettimällä, mihin varoja tarvitaan. Onko kyseessä yksittäinen projekti, kuten leirikoulu tai kisamatka, vai haetaanko tukea säännölliseen toimintaan?

Esimerkki: Luokka 6A tarvitsee 3 000 € kevään leirikoulumatkaa varten.

2. Vastuuhenkilöiden nimeäminen

Yksi tai useampi aikuinen ottaa vetovastuun. Selkeät roolit – esim. kampanjapäällikkö, rahaliikenteen hoitaja ja tiedottaja – helpottavat koordinointia.

Varainhankinnasta voi vastata yksittäinen henkilö tai sitä varten voidaan perustaa vapaaehtoisista vanhemmista koostuva ryhmä / toimikunta.

Varojen keruun tulee olla oppilaille ja vanhemmille vapaaehtoista. Vastuuhenkilöt tulee valita esimerkiksi vanhempainillassa, johon kaikki vanhemmat ovat tervetulleita. Vapaaehtoiset vastuuhenkilöt huolehtivat käytännön varainhankinnasta, kirjanpidosta ja varojen tallettamisesta. Varainhankinta ei kuulu opettajan tai koulun velvollisuuksiin, mutta opettajan on tiedettävä varainhankinnan tilanteesta.

3. Toimintamuodon valinta

Päätetään, kerätäänkö rahaa tuotemyynnillä, tapahtumalla, sponsorituella tai muulla keinolla. Myös yhdistysmuoto ja viranomaisvaatimukset tulee tässä vaiheessa ottaa huomioon.

4. Aikataulun ja tavoitteen asettaminen

Tarkka aikataulu auttaa jaksottamaan tekemistä ja motivoi osallistujia. Myös rahallinen tavoite kannattaa tehdä näkyväksi.

Esimerkki: Kampanja alkaa 1.9. ja päättyy 31.10. Tavoite on myydä 200 tuotetta, joista kertyy yhteensä 3 000 €.

5. Tiedotus ja osallistaminen

Hyvä viestintä motivoi osallistujia ja tuo tuloksia. Selkeä ohjeistus, yhteiset tavoitteet ja matalan kynnyksen osallistuminen luovat positiivisen ilmapiirin!



4. Varainhankinnan yleiset pelisäännöt

Vaikka varainhankinta tapahtuu usein talkoohengessä, se ei ole vapaata kenttää. Toiminnassa on hyvä noudattaa seuraavia perusperiaatteita:

Läpinäkyvyys

Kaikkien tulee tietää, mihin rahaa kerätään ja mihin se käytetään. Kirjanpidon on oltava avointa ja tarkastettavissa. Tämä lisää luottamusta ja tukee pitkäjänteisyyttä.

Vapaaehtoisuus

Osallistuminen varainhankintaan on aina vapaaehtoista. Ketään ei tule painostaa myymään, lahjoittamaan tai osallistumaan. Yhteinen tavoite kyllä innostaa, kun viestintä on selkeää.

Esimerkiksi luokan tai joukkueen jokaisen oppilaan tai pelaajan on halutessaan päästävä leirikouluun tai turnausmatkalle mukaan, riippumatta huoltajien maksukyvyistä tai siitä, ovatko huoltajat tai oppilas itse osallistuneet varainkeruuseen.

Reiluus ja tasapuolisuus

Eri perheiden ja osallistujien mahdollisuudet vaihtelevat. Toiminnassa tulee huomioida erilaiset elämäntilanteet – esimerkiksi tarjoamalla myös vaihtoehtoja varojen keräämiseen ilman tuotemyyntiä.

Varainkeruu on tiimitoimintaa, ei yksilöiden kilpailu!

Vastuullisuus ja luotettavuus

Hyvä käytäntö on nimetä selkeä päävastuuhenkilö (esim. kampanjavastaava) sekä rahaliikenteestä vastaava henkilö. Jos käytetään yhdistyksen tiliä, on tilinkäyttöoikeudet ja valtuutukset hyvä dokumentoida.



5. Lainsäädäntö ja viranomaisvaatimukset Suomessa

Vaikka varainhankinta on monille tuttu ja arkipäiväinen osa yhdistysten tai koululuokkien toimintaa, siihen liittyy myös selkeitä lakisääteisiä velvoitteita. Suomessa rahankeräyksiä ja arpajaisia säännellään erityisesti rahankeräyslailla (863/2019) ja arpajaislailla. Myös kirjanpitolaki ja yhdistyslaki voivat tulla sovellettavaksi. Lainsäädäntö ei ole tarkoitettu estämään varainhankintaa, vaan varmistamaan sen läpinäkyvyys, reiluus ja laillisuus – sekä kerääjien että lahjoittajien näkökulmasta.

Rahankeräyslaki: milloin lupa tarvitaan?

Rahankeräyslaissa rahankeräyksellä tarkoitetaan tilannetta, jossa pyydetään rahaa ilman vastiketta. Esimerkiksi jos koululuokan vanhempainyhdistys pyytää lahjoituksia suoraan, ilman että lahjoittaja saa mitään vastineeksi, kyseessä on rahankeräys. Rahankeräystä ei voi järjestää kuka tahansa milloin tahansa – siihen tarvitaan joko lupa tai pienkeräysilmoitus.

Yleisimmät tavat järjestää rahankeräys ovat:

Rahankeräyslupa, joka on jatkuva lupa kerätä varoja. Tämä soveltuu vain rekisteröidyille yhdistyksille ja on tarkoitettu säännölliseen keräystoimintaan.

Pienkeräys, joka on kertaluonteinen ja kevyempi vaihtoehto. Ilmoitus tehdään poliisille, ja keräys saa tuottaa enintään 10 000 euroa. Pienkeräyksiä voi järjestää enintään kaksi vuodessa.

Esimerkiksi urheilujoukkueen rekisteröity tukiyhdistys voi tehdä pienkeräysilmoituksen kerätäkseen rahaa turnausmatkaan. Koulu sen sijaan ei voi tehdä ilmoitusta itse – mutta oppilaskunta tai vanhempainyhdistys voi toimia keräyksen järjestäjänä. Joskus käytetään myös koulun ystäväyhdistyksiä, jotka on rekisteröity tätä tarkoitusta varten.

Arpajaislaki ja pienarpajaiset

Jos varainhankintaan liittyy arvonta, sovelletaan arpajaislakia. Arpajaiset vaativat pääsääntöisesti luvan, mutta ns. pienarpajaiset ovat sallittuja ilman erillistä lupamenettelyä tietyin ehdoin:

- Järjestäjän tulee olla rekisteröity yhdistys
- Arpajaisten tuotot käytetään yhdistyksen yleishyödylliseen toimintaan
- Arpajaisista laaditaan pöytäkirja ja tulot kirjataan kirjanpitoon

Esimerkiksi vanhempainyhdistys voi arpoa lahjoitustuotteita koulun joulujuhlassa. Arpajaiset voidaan järjestää ilman lupaa, kunhan ne ovat kertaluonteisia ja sääntöjen mukaisia. Tärkeää on pitää huolta dokumentoinnista ja toimia avoimesti.

Kirjanpito ja rahaliikenne

Kaikilla yhdistyksillä – myös pienillä urheilujoukkueilla tai koulun vanhempainyhdistyksillä – on lakisääteinen kirjanpitovelvollisuus. Tämä tarkoittaa, että kaikki varainhankinnasta saadut tulot ja siihen liittyvät kulut tulee kirjata. Tämä ei vaadi kirjanpitäjää tai monimutkaisia ohjelmia, vaan selkeää seurantaa esimerkiksi Excelin tai muun yksinkertaisen työkalun avulla.

Rahaliikenteessä on syytä käyttää yhteistä pankkitiliä. Henkilökohtaisten tilien käyttö on sekä riskialtista että epäselvää – se voi aiheuttaa veroseuraamuksia ja vaikeuttaa läpinäkyvyyttä.

Yhteenvetona:

Lainsäädäntö ei estä pienimuotoista varainhankintaa, mutta sen kanssa kannattaa olla huolellinen. Yksinkertainen tarkistus: jos pyydetään rahaa ilman tuotetta tai tapahtumaa, kyseessä on rahankeräys. Jos luvataan vastike, esimerkiksi tuote tai palvelu, ei rahankeräyslupaa tarvita, mutta muu kirjanpito ja toiminnan selkeys ovat silti tarpeen.

6. Koulujen ja joukkueiden varainhankinta – erot ja erityispiirteet

Koulut ja urheilujoukkueet näyttävät ensi silmäyksellä samanlaisilta toimijoilta: molemmat koostuvat lapsista ja nuorista, ja molemmat tarvitsevat usein varoja toiminnan tueksi. Todellisuudessa niiden toimintaympäristöissä on kuitenkin merkittäviä eroja – sekä hallinnollisesti että ajallisesti. Näiden erojen ymmärtäminen auttaa suunnittelemaan tarkoituksenmukaista ja laillista varainhankintaa.

,

6.1. Koulujen varainhankinta

Koulut toimivat osana julkista hallintoa, eivätkä ne voi itsenäisesti osallistua rahankeräykseen esimerkiksi opettajan tai rehtorin toimesta. Siksi varainhankinta järjestetään aina jonkin koulun ulkopuolisen toimijan kautta – esimerkiksi oppilaskunnan, vanhempainyhdistyksen tai rekisteröidyn tukiyhdistyksen nimissä. Tämä vaatii selkeyttä ja suunnitelmallisuutta: kuka toimii keräyksen järjestäjänä, kuka hoitaa rahaliikenteen ja miten tiedotus toteutetaan.

Koululuokkien varainhankinta on yleensä kampanjaluonteista ja sidottu selkeään ajankohtaan tai tapahtumaan. Esimerkiksi leirikoulu, luokkaretki tai juhla ovat tavallisia keräyskohteita, ja kampanja käynnistetään tyypillisesti muutamia kuukausia ennen tavoitetta. Varainhankinta ei siis ole jatkuvaa, vaan rajattua ja tarkasti määritellyn tarkoitukseen kohdennettua.

Käytännön esimerkki:

6B-luokka aikoo osallistua keväällä järjestettävään leirikouluun. Vanhempainyhdistys suunnittelee kolmen kuukauden kampanjan, jossa myydään tuotteita (esim. kahvia ja makeisia) sekä järjestetään

arpajaiset. Kampanjan vastuhenkilö toimii yhteyshenkilönä yrityksiin ja koululle, ja tuotto kerätään yhdistyksen tilille.

Koulun näkökulmasta tärkeää on, ettei oppilaille muodostu kohtuuttomia paineita tai velvoitteita. Kaikki osallistuminen varainhankintaan tulee olla vapaaehtoista, eikä varainkeruu saa häiritä opetusta tai lisätä koulun henkilökunnan hallinnollista taakkaa.

- Jos luokalle päätetään perustaa pankkitili, tulee aiheesta pitää kokous (esim vanhempainillan yhteydessä) ja laatia pöytäkirja pankkia varten.

Pöytäkirjasta tulee käydä ilmi luokkatoiminnan yhteyshenkilöt, päätöksentekoon liittyvät toimintatavat, luokkatilin omistaja ja tilin käyttöön oikeutetut henkilöt sekä tiliin liitettävät palvelut muutos- ja lopetusoikeuksineen. Opettaja ei saa toimia rahastonhoitajana. eikä hänellä voi olla tilinkäyttöoikeuksia luokan tilille. Kaikki luokan kanssa kerätyt varat on syytä tallettaa aina mahdollisimman pian luokan tilille. Tililtä on myös helppo seurata luokan budjettia. Kunnan kirjanpitoon kannattaa ilmoittaa luokan tilin hoitamista varten valittu vastuhenkilö, sillä silloin mahdollisen rahojen väärinkäytön kohdalla kunta voi viedä tapauksen oikeuteen.

Luokkien ja koulujen varainhankinnalla kerätyt tuotot ovat verovapaata tuloa, kunhan toimitaan verottajan ohjeiden mukaisesti:

- Varoja kerätään koulun tai sen oppilasryhmän yhdessä toteutettavaan leirikoulua, luokkaretkeä tai muuta vastaavaa koulun opetukseen liittyvää toimintaa varten.
- Varainhankintaa tulee tehdä talkootyönä vapaaehtoisten toimesta, ja ostajan tulee tietää tukitoiminnasta.

- Keräystoiminta on satunnaista ja laajuudeltaan pienimuotoista, eli markkinointi kohdistuu vain ystäviin, sukulaisiin, tuttaviiin, naapureihin jne.
- Varainhankinnan tuottoja ei kohdisteta varainhankintaan osallistumisen suhteessa, vaan kerätyt varat käytetään kokonaisuudessaan tasaisesti koko oppilasryhmän hyväksi.

Koulun tai päiväkodin varainhankinta ei vaadi rahankeräyslupaa.

6.2. Joukkueiden ja yhdistysten varainhankinta

Urheilujoukkueet toimivat lähes poikkeuksetta rekisteröityjen yhdistysten puitteissa. Tämä antaa niille selvästi enemmän liikkumavaraa varainhankinnassa – yhdistys voi itsenäisesti hakea rahankeräyslupaa, tehdä pienkeräysilmoituksen, järjestää tapahtumia ja myydä tuotteita omilla nimissään. Toiminta on usein osana kausittaista budjettia, ja rahaa kerätään läpi vuoden.

Toisin kuin koulut, joukkueet voivat rakentaa jatkuvaa varainhankintaa, jossa eri kampanjoita rytmitetään kauden mukaan. Esimerkiksi syksyllä voidaan myydä tuotteita, keväällä järjestää turnausbuffetti ja kesällä kerätä sponsoritukea leireille. Jatkuvuus mahdollistaa myös sen, että varainhankinnassa voidaan kokeilla ja kehittää toimintatapoja pitkällä aikavälillä.

Käytännön esimerkki:

C-ikäisten jääkiekkjoukkue järjestää vuosittain kolme varainhankintakampanjaa: alkukauden tuotemyynti (esim. urheilutuotteet), kevätturnauksen kioskia ja kesän lahjoituskampanja. Rahat käytetään matkoihin, varusteisiin ja kausimaksujen tasaamiseen. Joukkueen taustayhdistys hoitaa kirjanpidon ja viranomaisilmoitukset, ja vanhemmat toimivat aktiivisesti myynnin ja tapahtumien järjestäjinä.



Koska varainhankinta voi olla merkittävä osa joukkueen budjettia, on tärkeää huolehtia myös toiminnan läpinäkyvyydestä ja vastuullisuudesta. Vanhemmille ja sponsoreille on hyvä viestiä säännöllisesti siitä, mihin varoja käytetään ja kuinka paljon on kerätty.

Yhteenvetona:

Koulut keräävät varoja harvemmin ja tarkasti rajattuihin tarkoituksiin – joukkueet sen sijaan voivat rakentaa pitkäjänteistä ja jatkuvaa varainhankintaa osana toimintaansa. Molemmat tarvitsevat kuitenkin selkeät vastuut, yhteiset pelisäännöt ja lainsäädännön huomioimisen.



7. Varainhankinnan tavat – hyödyt ja haasteet

Varainhankintaa voi toteuttaa monin eri keinoin. Alla on kuvattu yleisimmät muodot, niiden edut ja mahdolliset haasteet:

Tuotemyynti

Tuotemyynti on yksi suosituimmista ja helpoimmin toteutettavista varainhankinnan muodoista – ja syystä. Se yhdistää konkreettisen tuotteen tarjoamisen ja hyvän asian tukemisen yhdellä kertaa. Kun ostaja saa laadukkaan ja hyödyllisen tuotteen, hän samalla osallistuu ryhmän tavoitteiden tukemiseen. Tämä tekee tuotemyynnistä matalan kynnyksen tavan osallistua – sekä ostajalle että myyjälle.

Esimerkiksi herkkujen, kuten kotimaisten makeisten, kahvien tai leivonnaisten myynti, on monille perinteinen ja lämminhenkinen tapa kerätä varoja. Vastaavasti arjen hyödykkeet, kuten ympäristöystävälliset pesuaineet, keittiötarvikkeet tai kestotuotteet, tarjoavat käytännöllisen vaihtoehdon. Kun tuotteet valitaan huolella ja ne ovat laadukkaita, ostajat palaavat mielellään tukemaan seuraaviakin kampanjoita.



Tuotemyynnin etuna on sen selkeys: jokainen tietää, mitä saa ja mihin tuotto menee. Toteutus on mahdollista niin kasvokkain kuin verkossakin, ja valmiita kumppaneita löytyy paljon. Tärkeintä on innostaa koko ryhmä mukaan, jakaa myyntivastuita tasaisesti ja tehdä myyntitilanteista mukavia kohtaamisia, joissa hyvä asia ja hyvä tuote kulkevat käsi kädessä.

- Hyödyt: Selkeä vastike, helppo toteuttaa, useita valmiita kumppaneita.
- Haasteet: Varastohallinta, perheiden kuormitus, mahdolliset reklamaatiot.

Tapahtumat

Tapahtumat ovat monelle joukkueelle ja pienelle yhdistykselle luonteva tapa kerätä varoja. Ne kokoavat yhteisön yhteen, luovat näkyvyyttä ja vahvistavat ryhmän yhteishenkeä. Esimerkiksi turnauskahvio, kevätjuhlan puffetti tai kylätapahtuman arpajaiset voivat tuottaa mukavasti tuloja ja samalla tehdä toimintaa tunnetuksi.

Haasteena on kuitenkin se, että tapahtumien järjestäminen vaatii paljon vapaaehtoisten aikaa ja resursseja. Onnistuminen riippuu usein säästä, yleisön määrästä ja myynnin organisoinnista. Lisäksi tuotto voi jäädä pieneksi suhteessa tehtyyn työmäärään.

Tapahtumat sopivat siis parhaiten silloin, kun ryhmä haluaa sekä kerätä rahaa että vahvistaa yhteisöllisyyttä – mutta jos tavoitteena on nopea ja varma tuotto, ne eivät aina ole tehokkain vaihtoehto.

- Järjestetään myyjäisiä, diskoja, urheilukisoja tai konsertteja.
- Hyödyt: Yhteisöllisyys, mahdollisuus suuriin tuloihin.
- Haasteet: Suuri työmäärä, tilatarpeet, säävaraus.

Sponsorointi ja yhteistyöyritykset

Yhdistys voi hakea erilaisia sponsoreita tukemaan toimintaansa. Yleissponsori rahoittaa koko yhdistyksen kaikkea toimintaa, mutta voitte hakea myös yksittäistä sponsoria johonkin tiettyyn tarpeeseen, esimerkiksi jäsenkirjeiden postituskuluihin, yksittäiseen tapahtumaan tai verkkosivujen kehittämiseen.



Yhdistykset voivat käyttää luovuutta tarjotessaan sponsoreille yhteistyömahdollisuuksia, kuten yhteisiä projekteja, tapahtumia tai kampanjoita, jotka tuottavat molemminpuolista hyötyä.

Sponsorit ovat aiemmin olleet monille yhdistyksille elintärkeä rahoituksen lähde, mutta nykypäivänä sponsorit eivät ole enää yhtä keskeinen osa yhdistyksen rahoitusta.

Yhdistyksen on tärkeä muistaa sponsorin näkyvyys. Näkyvyydestä on hyvä sopia yhdessä sponsoriyrityksen kanssa, ja huomioida myös, miten näkyvyys vaikuttaa yhdistyksen verotukseen.

Jos yhdistys tarjoaa sponsoreille vastikkeena mainostilaa, palveluita tai muita etuja, nämä tulot katsotaan veronalaisiksi elinkeinotuloiksi. ja niistä tulee maksaa yhteisövero. Sponsoreilta saamat tulot voivat olla verovapaita ainoastaan, jos ne käytetään yleishyödylliseen toimintaan eikä sponsoreille tarjota vastikkeellisia palveluita. Vastikkeelliset palvelut voivat myös olla arvonlisäveron alaisia, jolloin yhdistyksen tulee rekisteröityä arvonlisäverovelvolliseksi.

- Paikalliset yritykset tukevat toimintaa lahjoituksilla tai mainoksilla.
- Hyödyt: Rahallinen tuki ilman myyntiä, verkostoituminen.
- Haasteet: Vastuullisuus ja läpinäkyvyys, sopimusten selkeys.

Pienkeräykset ja lahjoitukset

Pienkeräykset ja lahjoitukset ovat suoraviivainen tapa hankkia varoja, sillä niissä ei tarvita tuotteita, varastointia tai suuria järjestelyjä. Ne voivat tuottaa nopeasti paljonkin tukea, jos yhteisöllä on sitoutunut verkosto lahjoittajia. Keräyksellä voidaan myös korostaa hyvän asian merkitystä ja viestiä suoraan, mihin lahjoitetut varat menevät.



Haasteena on kuitenkin se, että rahankeräys on luvanvaraista tai vaatii poliisille tehtävän pienkeräysilmoituksen. Tämä lisää hallinnollista työtä, ja virheiden tekeminen voi johtaa ongelmiin. Lisäksi lahjoittajien motivointi voi olla vaikeaa ilman konkreettista vastinetta, ja usein vain lähiverkosto osallistuu.

Pienkeräykset ja lahjoitukset sopivat parhaiten tilanteisiin, joissa on selkeä ja helposti ymmärrettävä tavoite, mutta ne eivät välttämättä ole tehokkain vaihtoehto jatkuvaan varainhankintaan.

- Rahankeräysilmoituksella tai lupahakemuksella kerätään rahaa suoraan.
- Hyödyt: Ei tuotetarvetta, suora tuotto.
- Haasteet: Lainmukaisuus, kirjanpito, raportointivelvoitteet.

Menetelmä	Edut	Haasteet
Tuotemyynti (kakut, herkut)	Konkreettinen tuote, helppo markkinoida	Vaatii logistiikkaa ja vaivaa
Palvelut (pihatyöt, talkoot)	Yhteisöllistä, vähän kuluja	Työlästä, kysyntä vaihtelevaa
Lahjoitukset (yrityksiltä tai yksityisiltä)	Suuret tuotot mahdollisia	Vaatii suhteita ja uskottavuutta
Tapahtumat (kirpparit, juhlat)	Näkyvyyttä ja yhteisöllisyyttä	Sääolosuhteet ja työmäärä
Digikeräykset, verkkokampanjat	Laaja tavoittavuus, helppous	Vaatii teknistä osaamista ja markkinointia



Kartoittakaa myös nämä:

Lainatavarat

Monet seurat ja järjestöt lainaavat tai vuokraavat tarvikkeita erilaisiin tapahtumiin. Löytyisikö esimerkiksi vanhempainyhdistykseltä kahvinkeitintä tai muuta tarpeellista?

Ystävyystoiminta

Jos suunnittelette retkeä kauemmaksi, kannattaa selvittää mahdolliset ystävyysekunnat, -kaupungit ja -koulut. Näitä hyödyntämällä retken voi saada edullisemmin ja mahdollista lisätukeakin voi olla tarjolla.

Tukkukortti

Löytyykö joltakin tukkukorttia, jonka avulla päiväkotia tai koulua saisi tuotteita edullisemmin?

Erityistaidot

Onko jollakin vanhemmista ensiapuosaamista järjestysmieskorttia tai vaikka hygieniapassia? Erityistaidot kannattaa hyödyntää mahdollisissa tapahtumissa.

Luovuus

Varainkeruussa kannattaa hyödyntää luovuutta! Tukea voi saada yllättävistäkin paikoista, kun pääsette ideoimaan yhdessä. Esimerkiksi lelukirppiksen tavarat löytyvät helposti jokaisen kotoa!



8. Yhteenveto ja vinkit matkaan

Varainhankinta voi olla innostava, yhteisöllinen ja palkitseva prosessi – kunhan siihen suhtaudutaan suunnitelmallisesti ja vastuullisesti.

Tässä vielä muutama käytännön vinkki loppuun:

- Suunnittele ajoissa. Hyvä kampanja vaatii aikaa ja valmistelua.
- Pidä tavoitteet realistisina. Liian suuret odotukset voivat turhauttaa.
- Varmista laillisuus. Tarkista, tarvitaanko ilmoitus tai lupa.
- Dokumentoi ja viesti. Kirjanpito ja avoin viestintä lisäävät luottamusta.
- Muista tukijoita. Se on pieni vaiva, jolla on iso merkitys.
- Yhdessä onnistutte – askel kerrallaan!

Tämän oppaan on tehnyt tuetiimiä.fi, jotta jokaisella olisi oikea tieto miten varainkeruu toimii.

Meidän tehtävämme on tukea yhteisöjä ja rakentaa tasa-arvoisempaa harrastuskulttuuria. Haluamme poistaa esteet tieltä, jotta joukkueet, koululuokat ja yhdistykset voivat keskittyä olennaiseen – yhdessä tekemiseen, unelmien tavoitteluun ja yhteisiin kokemuksiin.

Tuetiimiä.fi yhdistää tiimit, tukijat ja yritykset saman tavoitteen äärelle – mahdollistamaan kohtuuhintaisen harrastamisen kaikille.



www.tuetiimia.fi