



finn
boat

Toimintasuunnitelma 2019 Verksamhetsplan

Strategiset linjaukset 2019–2023

Strategisk linjedragning 2019–2023





VENEALAN KESKUSLIITTO FINNBOAT RY

Strategiset linjaukset 2019–2023

Toimintasuunnitelma 2019

Tämä suunnitelma kuvaa jäsenkunnalle Finnboatin strategisten linjausten suuntaviivoja vuosina 2019-2023 ja toimintasuunnitelmatasolla myös vuotta 2019.

Kriittiset lähtökohdat

- Suomen talous on maltillisessa kasvussa yhdessä maailmantalouden kasvun kanssa, mutta suurvaltojen poliittinen epävarmuus ja Brexit aiheuttavat merkittäviä riskejä kansainväliselle kaupalle ja talouskasvulle
- kasvu taittuu mahdollisesti 2019-2020 aikana ja suhdannekäänteen riski kasvaa 2020 jälkeen
- työllisyyden kasvu ja suhteellisen matala inflaatio ovat parantaneet kuluttajien ostovoimaa, mutta korkojen nousu on kiihdyttänyt inflaatiota vuoden 2018 aikana jo USA:ssa ja korkojen nousua on odotettavissa myös Euroopassa 2019
- kuluttajien luottamus on saavuttanut lakipisteen vuonna 2018 ja laskee jonkin verran
- kilpailu kuluttajan vapaa-aikaan käytetystä rahasta ja ajasta kiristyy edelleen
- uudet kuluttajasukupolvet muuttavat markkinoita
- ympäristötietoisuus ja kiertotalous kasvavat markkinakohdista
- väestön ikääntyessä kasvava määrä veneilijöitä lopettaa veneilyn kokonaan tai vaihtaa heille paremmin sopivaan harrastusmuotoon
- kuluttajat siirtyvät eläkkeelle yhä terveempinä, aktiivisempinä ja varakkaampina
- Suomen korkea venetiheys ja olemassa oleva venekanta rajoittaa uusien veneiden myynnin kasvua ja vastaavasti edesauttaa tarvikkeiden ja palvelujen myyntiä
- kansainväliset markkinat kehittyvät ja kilpailu kiristyy
- teknologian ja erityisesti digitalisaation nopea kehitys muuttaa markkinoita
- polarisaatio muuttaa kaupan ja teollisuuden rakennetta
- asiakkaiden vaatima palvelu monimuotoistuu ja vaatimustaso nousee
- vahva, mahdollisimman laajasti koko alan kattava yhteistyö antaa parhaan mahdollisuuden vastata näihin haasteisiin
- valmistaudutaan siihen, että koko Finnboatin perimmäistä olemassaolo-oikeutusta joudutaan todennäköisesti tällä strategiasuunnitteluvälillä tarkentamaan – erityisesti huomioiden kansainvälistymistoiminnan rahoituspuhjan jatkuva muutos, joka vaikuttaa suoraan teollisuuteen ja välillisesti myös valtaosaan jäsenkentästä.

Toimintaympäristö vuonna 2019

Suomen talouden noususuhdanne on jatkunut vuonna 2018. Nousu on lähtenyt viennin ja rakentamisen vauhdittamana ja tarkastelujaksolla 2019-2023 on todennäköistä, että kotimaisen kysynnän ja viennin kasvu edelleen jatkuvat, mutta hidastuvat. Lisäksi kansainvälisen kriisin riski on noussut, mikä voi laukaista talouden käänteen jo aikaisemmin. Suomi on päässyt mukaan muun euroalueen kasvuun ja talouden elpyminen on vahvistunut. Kotimaisen kysynnän vahvistumista tukevat työllisyyden kasvu, kotitalouksien parantunut luottamus oman taloutensa näkyymiin ja matala korkotasoa. Kuluttajien luottamus on saavuttanut lakipisteen vuoden 2018 aikana ja laskee tarkastelujakson aikana. Inflaation ennustetaan nousevan päämarkkinoillamme noin 2 % tasolle. Työllisyyden kasvu ja vielä suhteellisen matalana pysyvä inflaatio parantavat kuluttajien ostovoimaa.

Maailmantalous kasvaa ennustusten mukaan lähivuosien aikana yli 3% vuosivauhdilla, mutta saavuttaa todennäköisesti lakipisteen ja kasvu vähintään hidastuu tarkastelujakson aikana. Venealan maailmanlaajuisen kasvun arvioidaan olevan 2 % tasolla. Euroalueen noin 2 % talouskasvu näkyy venealan kysynnän piristymisenä euroalueen suurilla venemarkkinoilla Saksassa, Ranskassa ja Italiassa. Myös USA:n talouskasvun voidaan arvioida pysyvän vahvalla yli 2 % tasolla lähivuosien aikana hidastuen tarkastelujakson loppua kohden, mutta poliittisen ilmapiirin epävakaus, lisääntynyt protektionismi ja kauppakonfliktien kehittyminen aiheuttavat merkittävän riskin kansainväliselle kaupalle ja koko maailmantaloudelle.

On mahdollista, että talouskasvu jatkuu jopa koko katsantokauden ajan, joskin hidastuen ennustejakson lopulla kohti pidemmän ajan kasvutrendiä. Suomen Pankin ja Valtiovarainministeriön ennusteiden mukaan bruttokansantuote kasvaa 2,9 % vuonna 2018, 2,2 % vuonna 2019 ja 1,7 % vuonna 2020. Taloudessa ei kuitenkaan ole nähtävissä ylikuumenemisen merkkejä ja kuluttajien ostovoiman kasvu pysynee tarkastelujaksolla maltillisena. Korkotason nousu voi kuitenkin tarkastelujakson aikana vaikuttaa negatiivisesti kotitalouksien käytettävissä oleviin tuloihin. Talouskasvu ja kuluttajien luottamuksen vahvistuminen näkyvät viiveellä myös venealan kysynnässä, joten voidaan olettaa, että venealan kaupan volyymi jatkaa lievää kasvua vuosina 2019-2023, mutta riskien kasvaessa on syytä varautua siihen, että talouskasvu ja venealan maailmanlaajuinen kasvu ei jatku tarkastelujakson loppuun asti. Talouskasvun aikana myös tuottajahintojen nousu ja ammattitaitoisen työvoiman saatavuus vaikuttavat yritystoimintaan enenevässä määrin. Toistaiseksi tuottajahinnat ovat euroalueella vaihdelleet selvästi kuluttajahintoja enemmän.



Veneilyn pitkän ajan trendit, vapaa-ajan käytön pirstaloituminen ja kuluttajien nopeiden elämysten haku asetavat edelleen myös omat haasteensa alamme kehittymiselle. Veneiden vaihtotiheys on pidentynyt ja sitä kautta varustelu ja korjaustoiminta ovat saaneet kaivattua lisävolyymia. Veneily itsessään ei ole yleisen käsityksen mukaan vähentynyt eikä sitä teekään aivan lähivuosina, mutta Suomen korkea veneitiheys asettaa rajoitteet venealan kasvulle kotimaassa. Kuluttajien tarpeet, preferenssit ja kulutuskäyttäytyminen jatkavat muutostaan ja näiden muutosten huomioiminen tuotekehityksessä, myynnissä ja markkinoinnissa on menestyksen edellytys myös tulevaisuudessa. Päiväretkeily veneilytrendinä vauhdittaa nopeiden ja rajoitetuilla yöpymistiloilla varusteltujen moottoriveneiden määrän kasvua.

Väestön ikääntyessä myös veneilyharrastuksen haasteet kasvavat ja muuttuvat. Ikääntyvien veneilijöiden harrastuksen jatkuminen riippuu siitä, kuinka hyvin korkean iän tuomat rajoitteet osataan huomioida veneiden suunnittelussa. Veneilyharrastukseen vaikuttavina ikätekijöinä voidaan pitää erityisesti heikentynyttä voimaa, liikkuvuutta ja tasapainoa. Toisaalta eläkkeelle siirrytään yhä terveempinä, aktiivisempina ja varakkaampina ja 65-74 vuotiaista on muodostunut jo nettovarallisuudeltaan varakkain ikäluokka. Varakkuus ja terveys toisaalta luo paljon mahdollisuuksia. Jos käyttömukavuuteen ja parempaan palvelutasoon panostamalla kyetään luomaan uudistettuja tuote/palvelukokonaisuuksia, niin em. asiakasryhmän maksuvalmius ja -halu ovat valmiiksi korkealla tasolla.

Uusien harrastajasukupolvien tuomat muutokset jatkavat jo nähtävissä olevia venekesynän trendejä. Nuorten kuluttajien suosima jakamistalous yleistyy ja ohjaa kuluttajakäyttäytymistä C2C puolelle. Tätä kehitystä vauhdittaa myös digitaalisten alustojen nopea kehittyminen ja kuluttajien nouseva elämishakuisuus omistamisen sijaan. Nuorten kuluttajien suosima "Affordable luxury" trendi vauhdittaa arjen luksus tuotteiden ja -palvelujen myyntiä myös laajemmille massoille. Nuorten kuluttajien mediakäyttäytyminen eroaa radikaalisti vanhemmista sukupolvista, joten jotta heidät saavutetaan, on myös yritysten markkinoinnin muututtava vastaavasti. Haaste on tosin laajempi kuin yksittäisten yritysten markkinointiin liittyvä. Liiton perimmäisin tehtävä tällä saralla onkin yhdessä jäsenkunnan kanssa saattaa markkinoille konsepteja, tuotteita ja palveluita, jotka tekevät veneilystä relevanttia näille uusille harrastajasukupolville.

Kotimaisen veneteollisuuden onnistuminen viennissä on eilinehto. Kansainväliset markkinat kehittyvät maailmantalouden kasvaessa ja samalla myös kansainvälinen kilpailu kehittyä voimakkaasti. Viimeiset vuodet olemme onnistuneet kasvattamaan vientiämme erityisesti Ruotsiin, joka on noussut tärkeimmäksi vientimaaksemme. Ruotsin talouskasvu jatkuu ja pitää kysynnän hyvällä tasolla, mutta asuntolainamarkkinan kiristyminen syö kuluttajien ostovoimaa vaikuttaen negatiivisesti myös venekauppaan. Venäjän

kysyntä osoittaa elpymisen merkkejä, mutta suurvaltapoliittinen epävakaus aiheuttaa markkinalle epävarmuutta ja hidastaa viennin kasvua. Öljy ja kaasu pysyvät edelleen noin 50 % tasolla maailman energiatuotannosta ja maailmantalouden kasvu on jo kääntänyt myös öljyn hinnan nousuun ja samalla Norjan talouden takaisin kasvuun. Vientimme Norjaan on viime vuosina laskenut, mikä on huolestuttavaa. Norjan taloustilanne on osaltaan vaikuttanut kysyntään, mutta myös kilpailutilannetta ja kuluttajien käyttäytymisen muutoksia on syytä tarkkailla.

Kansainvälisessä kaupassa vaikuttavat riskit, kuten valuuttakurssien vaihtelut ja geopoliittiset riskit, pysyvät korkealla tasolla. Venäjän markkinoiden elpymisen jatkuminen on pitkälti riippuvainen öljy- ja kaasumarkkinoista, kansainvälisten pakotteiden tilanteesta ja valuuttakurssista. Brexit-prosessin luomat epävarmuudet vaikuttavat tarkastelujaksolla sekä UK:n markkinoihin että kilpailuun ja vastaavasti USA:n kasvanut poliittinen epävarmuus on nostanut protektionismin ja kauppakonfliktien riskiä sekä dollarin valuuttariskiä.

Edullisemmän työvoiman maat, kuten Kiina ja Itä-Euroopan maat jatkavat vahvaa talouskasvuun ja kehitymistään, mutta samalla voimakas palkkainflaatio kuroo näiden maiden valmistavan teollisuuden kustannusetua Suomeen verrattuna. Vastaavasti nopeasti kehittyvien maiden väestönkasvu ja talouskasvu luovat uusia markkinoita olettaen, että myös näiden maiden veneilykulttuuri kehittyä vastaavasti.

Teknologian kehittyminen jatkuu voimakkaana ja vaikuttaa myös venealan teknologiakehitykseen. Valmistusteknologian kehittyminen laajentaa muun muassa muovista ja metallista 3D-tulostettujen osien sovelluksia prototyyppien, pienten sarjojen ja varaosien valmistuksessa. Akkuteknologian ja sähkömoottoriteknologian kehittyminen luo uusia mahdollisuuksia sähköpropulsiolla toimivien veneiden määrän kasvulle; teknologiakehitys yhdessä runkosuunnittelun kanssa mahdollistaa myös plaanaavien sähköveneiden markkinan. Suunnittelutyökalujen kehittyminen ja virtuaalitodellisuuden sekä lisätyn todellisuuden tuominen suunnitteluun luo uusia mahdollisuuksia. Teknologian kehittyminen vauhdittuu ja tuo täysin uusia tuotteita ja sovelluksia, jotka ovat integroitavissa myös veneisiin kuluttajakokemuksen parantamiseksi. Tässä kannattaakin seurata tiiviisti autoalaa sekä kuluttajaelektroniikkaa ja varmistua siitä, että pysymme kehityksen mukana erityisesti helppokäyttöisyyden ja Internet of Things/ "connected vehicles" tematiikan osalta.

Alan standardien kehittymisen uskotaan olevan maltillinen tarkastelujakson aikana, mutta ympäristöön liittyvien säästöjen odotetaan kiristyvän. EU:n meripolitiikan perustana on merialueiden virkistys- ja talouskäytön edistäminen ympäristöä vähemmän kuormittavalla tavalla, joten merialueita koskevan ympäristölainsäädännön kiristymisen voidaan olettaa jatkuvan. Eliönestomaalauksen rajoitteet voivat lisääntyä eri puolilla maailmaa ja erityisesti päämarkkinallamme EU-alueella.



Vastuullinen kuluttaminen on vahvistuva megatrendi globaalisti, jonka vaikutus näkyy eri tahdissa eri markkinoilla. Vastuullisuus muuttaa liiketoimintaympäristöä viranomaisten toimien lisäksi myös kuluttajakäyttäytymisen kautta. Uusien sukupolvien tuleminen veneiden kuluttajiksi muuttaa myös veneen ostajien kuluttajakäyttäytymistä ympäristötietoisemmaksi ja kiertotalousmyönteiseksi.

Alan vähittäiskaupassa polarisaatiokehitys näyttää jatkuvan. Mukaan tulee suuria pelaajia, joiden valikoima ulottuu myös venealan ulkopuolelle tasaamaan sesonkivaihteluita. Tämä kehitys muuttaa pikkuhiljaa alamme vähittäiskaupan rakennetta. Myös digitalisaatio on voimakas muutosajuri, joka vaikuttaa lähes kaikkeen B2C ja B2B kauppaan. Digitalisaatio muuttaa tuotteiden ja palvelujen jakelukanavien ja markkinointikanavien rakenteita ja sitä kautta koko kilpailukenttää. Sähköisen kaupankäynnin vahva kehitys on jo muuttanut varuste- ja vaatekaupan toimintamalleja ja samalla hankaloittanut jäsenyritysten toimintaa. Digitalisaation jatkaessa kehitystään ja kuluttajien ostotottumusten muuttuessa tämä trendin voidaan olettaa jatkuvan. Digitalisaation kehittyminen yhdessä kuluttajien omistuspreferenssien muutoksen kanssa luo lisäksi uudenlaista C2C liiketoimintaa heikentäen vastaavasti perinteisen vuokraveneliiketoiminnan edellytyksiä. Alustavasti vuonna 2020 voimaan tuleva vesiliikennelain kokonaisuudistus madaltaa veneiden jakamistalouden kynnyksiä Suomessa keventämällä vuokravenesääntelyä merkittävästi.

Strategiset linjaukset 2019–2023

Liiton ja yhdistysten tavoitteena on tehdä laajempia kokonaisuuksia, jotka palvelevat mahdollisimman kattavasti koko jäsenkuntaa samalla kuitenkin huomioiden kunkin sektorin erityistarpeet. Toiminnan painopisteen tulee olla yhteisesti sovituilla, tarkkaan harkituilla ja jäsenkuntaa laajasti palvelevilla alueilla. Jäsenkunnan ääntä tulee kuunnella laajasti ja käytettävissä olevaa asiantuntemusta sekä verkostoa kehittää jatkuvasti. Toiminnan tulee olla ajan hermolla ja jäsenkunnan tarpeita tukevaa.

Liiton toiminta tähtää siihen, että pystytään tuottamaan ja myymään parempia veneitä, varusteita ja palveluita alan kaikilla sektoreilla siten, että yritysten toimintaedellytykset ja kilpailukyky säilyvät ja kehittyvät.

Tällä strategiasuunnittelukaudella tulee valmistautua kriittisesti tarkastelemaan koko sitä arvoyhtälöä, jonka liitto kykenee jäsenilleen tarjoamaan tulevaisuudessa. Kohtalon avainkysymykset joihin täytyy jatkossa panostaa entistäkin enemmän ovat: a) nykyisille jäsenille; miksi pysyä jäsenenä, sekä b) uusille potentiaalisille jäsenille; miksi liittyä jäseneksi.

VISIO

Suomalainen veneala on edelleen kansallisesti ja kansainvälisesti tunnustetuin, arvostetuin ja kilpailukyisin toimija.

MISSIO

Missiomme on jäsenyritysten toimintaedellytysten ja kilpailukyyn kehittäminen kotimaassa ja kansainvälisillä markkinoilla aktiivisuuden, yhteistyön ja parhaan mahdollisen osaamisen avulla.

Painopistealueet ja toimintasuunnitelma 2019

Veneilyn edistäminen

Ala tarvitsee vahvan näkyvyyden mediassa. Hajaantuva vapaa-ajan käyttö haastaa veneilyä ja joudumme panostamaan venealaan ja veneilyyn liittyvän keskustelun ylläpitämiseen kaikissa mahdollisissa medioissa. Sosiaalisen/sähköisen median järjevä ja hyvin suunniteltu käyttö myös osana strategi-aamme on ehdottoman tärkeää. Vain tämän viestintämuodon kautta pystymme järjellisin kustannuksin tuomaan veneilyn ja siihen liittyvät tuotteet riittävän laajan yleisön tietouteen ja sitä kautta kasvattamaan potentiaalisten veneilijöiden määrää.

Liitto toimii suunnannäyttäjänä ja merkittävänä toimijana veneilynedistämässä kotimaassa järjestämällä venenäyttelyitä (Helsingin Kansainväliset Venemessut ja Helsingin Uiva Venenäyttely), lehdistötapaamisia ja muita yhteisiä tapahtumia. Liitto on Helsingin Kansainvälisten Venemessujen toimeksiantaja ja Helsingin Uivan venenäyttelyn virallinen järjestäjä. Suhteet kotimaiseen ja kansainväliseen lehdistöön sekä jäsenkunnan sisäinen viestintä ovat tärkeä kokonaisuus. Liitto panostaa jäsenkunnalle suunnatun viestinnän monipuolistamiseen sekä keinovalikoiman lisäämiseen. Liitto jatkaa vuonna 2015 aloitettua yhteistyötä Suomen Purjehdus ja Veneily ry:n, Suomen Meripelastusseura ry:n sekä Pidä Saaristo Siistinä ry:n kanssa, erityisesti tiedottamisen ja markkinoinnin osalta.

Liitto harjoittaa kansainvälistä ja kansallista suhdetoimintaa veneilyn, suomalaisen venealan ja sen tuotteiden tunnetuksi tekemiseksi mm. jakamalla alan materiaalia, järjestämällä vastaanottoja venemessuilla, julkaisemalla tiedotteita ja kutsumalla lehdistöä eri tilaisuuksiin.

Liitto toteuttaa hallituksen ja yhdistysten johtokuntien suunnitelmien ja päätösten mukaan yleisluontoisia veneilynedistämiskampanjoita valittujen medioiden ja organisaatioiden kanssa. Pääpaino vuonna 2019 tulee olemaan sosiaalisen median ja koeajotilaisuuksien kehittämisessä.

www.suomiveneilee.fi nettisivu on ollut toiminnassa vuodesta 2014 ja viestintää jatketaan ja kehitetään www-sivujen ja facebook-sivujen kautta Medita Communication Oy:n kanssa. Instagram, Twitter, LinkedIn ja YouTube -kanavien hyödyntämistä kehitetään edelleen. Osana Medita Communication Oy:n työtä on myös jatkossa jäsenkunnan viestinnän aktivointi suomiveneilee.fi portaalin ja sosiaalisen median kautta, jotta saamme alan viestinnän määrän vielä moninkertaistettua.



Vene 2019 Båt –messut toteutetaan olemassa olevan näyttelysopimuksen mukaisesti Osuuskunta Suomen Messujen kanssa 8.-17.2.2019. Liiton toimisto järjestää Helsingin Uivan Venenäyttely HSK:lla Lauttasaarella 15.-18.8.2019. Messukeskuksen ja Finnboatin välinen, syyskuussa 2014 allekirjoitettu sopimus kattaa Helsingin Kansainväliset Venemessut aina vuoteen 2021 saakka. Uivan Venenäyttely nykyinen sopimus HSK:n kanssa sisältää vuodet 2017–2019 ja näyttelyn järjestämisestä 2020 alkaen on aloitettu neuvottelut syksyllä 2018. Uivan venenäyttely osalta toteutettiin merkittävä uudistus 2017, minkä pohjalta jatkettiin panostusta myös 2018 hyvällä menestyksellä. Tavoitteena on tuoda vesillä koettavia elämyksiä laajemmalle yleisölle ja jatkaa Uivan kävijämäärien 2017-2019 alkanutta kasvu-uraa.

Toimenpiteet 2019

- Finnboat jatkaa ja tiivistää liittotasolla yhteistyötä Suomen Purjehdus ja Veneily ry:n ja Pidä Saaristo Siistinä ry:n kanssa erityisesti veneilyn edistämässä.
- Venealan tapahtumien hyödyntämistä veneilyn edistämiseksi kehitetään viestinnän, näyttelyiden ja koeajotilaisuuksien kautta, joissa painopiste on jäsenkuntaa laajasti kattavissa tapahtumissa, jolloin varmistetaan jäsenkunnan yhteisen ponnistuksen tuoma uskottavuus ja näkyvyys.
- Grow Boating -ryhmän määrittelemien painotusten mukaisesti järjestetään yhdestä kolmeen näyttävää koeajotapahtumaa keväällä 2019. Tapahtumat järjestetään jäsenkunnan yhteisenä ponnistuksena ja niiden järjestelyistä vastaa Finnboat. Tapahtumien yhteistyökumppaneina toimivat Suomen Messut ja SPV.

Kansainvälistyminen

Liitto toimii suomalaisen venealan aktiivisena kansainvälistäjänä. Liitto jatkaa kansainvälistymistoimintaa Suomen Veneteollisuusyhdistyksen ja Kansainvälistymisryhmän päätösten ja esitysten perusteella. Liitto koordinoi jäsenyritysten yhteistä kansainvälistymistä identifioimalla uusia markkina-alueita ja tuottamalla niistä tietoa sekä kehittämällä nykyisiä markkina-alueita tuottamalla kullekin alueelle sopivia toimintamuotoja. Liitto koordinoi ja kehittää valtiovalan kautta saatavia, yritysten yhteishankkeisiin liittyviä tukimuotoja ja hyödyntää yhteishankkeiden avulla saavutettavia skaalaetuja myös messutoiminnassa. Viennin edistämisen tukijärjestelmät ja organisaatiot ovat muuttumassa, mikä tuo oman haasteensa myös venealalle. 2017-2018 toteutetun Venealan Kasvuohjelman rahoituksen jatko on epätodennäköinen, mutta on mahdollista, että viennin yhteishankkeisiin saadaan tukea myös 2018 jälkeen erityisesti messutuen muodossa. Kansainvälistymistukiasioissa liitto toimii tiiviissä yhteistyössä myös muiden em. tukia hallinnoivien yhteisöjen yhteenliittymän, KV-Foorumin kanssa. Yhdistys on aktiivisesti mukana KV-Foorumin työssä, jolla pyritään varmistamaan jo lopetet-

tujen tukien uudelleen käynnistäminen ja uusien tukimuotojen hyödyntäminen.

Jatkamme perinteisten yhteisponnistusten, kuten Finnboat Floating Show -tapahtuman ja Finnboat Small Boats' Floating show -tapahtuman kehittämistä. Vuoden 2020 kesäkuussa on vuorossa Finnboat Floating Show Nauvossa ja seuraava Finnboat Small Boats' Floating Show järjestetään vuonna 2021. Pienten veneiden tapahtumalle haetaan vaihtoehtoisia paikkaa, jotta tapahtuman koeajojen järjestelyjä voidaan kehittää eteenpäin.

Toimenpiteet 2019

- Kansainvälisten markkinoiden ja kilpailun kehittämistä seurataan opintomatkojen ja markkinaselvitysten avulla. Finnboat järjestää opintomatkat 2019 johtokuntien linjauksen mukaisesti.
- Finnboat järjestää Kansainvälistymisryhmän linjausten mukaisesti yhteiset messuosastot hyödyntäen yhteisostojen tuomia skaalaetuja. H1 aikana järjestetään yhteishankinnat vähintään Boot Düsseldorf ja Allt För Sjön messuille ja H2 aikana METSTRADE messulle sekä 1-2 kansainväliselle venemessulle.
- Finnboat hankkii jäsenten käyttöön ICOMIA:n maailmanlaajuisen venealan vuosikirjan.
- Liiton toimisto aloittaa 2020 Floating Show -tapahtuman järjestelyt 2019 neljännen kvartaalin aikana.

Jäsenkunnan keskinäisen yhteistyön lisääminen

Kaikella yhteisellä toiminnalla pyritään siihen, että pystytään tuottamaan ja myymään parempia veneitä, varusteita ja palveluita alan kaikilla sektoreilla siten, että yritysten kannattavuus säilyy oikealla tasolla. Lähtökohtana on myös se, että alan organisoituneet yritykset ovat riittävän laaja, kuluttajien, teollisuuden ja osatoimittajien keskuudessa arvostettu ja kannattava joukko yrityksiä. Pystyäkseen paremmin suoriutumaan näistä tehtävistä liitto pyrki edesauttamaan yhdistysten ja niiden jäsenyritysten välistä yhteistoimintaa uusien liiketoimintamallien kehittämiseksi. Pyritään siihen, että siirretään painopistettä yhdistyskohtaisesta ajattelusta asia-/ongelmakohtaiseen ajatteluun.

Toimenpiteet 2019

- Keskinäisen yhteistyön lisäämiseksi liiton toimintamallia kehitetään asiakohtaisten ad hoc ja pysyvien työryhmien kautta.
- Jatketaan perustettujen työryhmien toiminnan kehittämistä: Grow Boating, Tekninen ja Ympäristö, Tilasto, Edunvalvonta ja Kansainvälistyminen.



Tilastointi

Liitto kerää ja välittää jäsenkunnan kannalta tärkeää tilastolistaa aineistoa ja kehittää sen analysointiin ja keräämiseen liittyvää osaamista jäsenyhdistysten toimeksiannosta.

Tilastoinnin luotettavuutta ja ajankohtaisuutta pyritään edelleen kehittämään yhteistyössä yhdistysten kanssa. Toimintavuonna kehitetään toimintamalleja ja jatketaan siirtämistä itseohjautuvaan sähköiseen tilastotietojen syöttöön.

Vuoden 2019 aikana tuotetaan tai toimitetaan seuraavia tilastoja:

- Yhteenvedot venerekisteröinneistä kuukausittain
- Käytettyjen veneiden myyntitilastot
- Yhteenvedot venevientitilastoista kuukausittain ja vuosiyhteenvedot
- Yhteenvedot venetuontitilastoista kuukausittain ja vuosiyhteenvedot
- Moottori- ja pienveneiden valmistus- ja myyntitilasto kuukausittain ja vuosiyhteenvedot
- Purjeveneiden valmistus, maahantuonti ja myynti (vuosiyhteenvedot)
- Moottoreiden tukkutoimitustilastojen yhteenvedot kuukausittain ja talousalueittain neljännesvuosittain
- Veneteollisuuden suhdannekysely vuosittain
- Kansainväliset tilastoyhteenvedot ICOMIALle.

Toimenpiteet 2019

- Tilastoinnin nopeutta sekä informaation jalostusastetta kehitetään ja viedään palvelun parantamiseksi myös verkkoon.
- Selvitetään mahdollisuudet käytettyjen veneiden kaupan tilastointiin.

Jäsenkunnan edunvalvonta ja viestintä

Liitto toimii alan äänitorvena ja mielipidejohtajana sekä viestinviejänä alan etuja ajattaessa Eduskunnan, ministeriöiden, Trafín ja muiden tahojen suuntaan. Liiton tulee olla kansallisesti ja kansainvälisesti arvostettu toimija, joka edustaa alaa riittävän laajasti ja jonka toiminta huomioi tulevaisuuden haasteet koko sektorilla. Edunvalvonta kattaa lainsäädännölliset ja viranomaismääräyksiin liittyvät haasteet niin Suomessa, Euroopan Unionissa kuin maailmanlaajuisestikin. Kotimaassa toimitaan vahvassa yhteistyössä alan muiden järjestöjen (jäsenyydet; Suomen Yrittäjät, Suomalaisen Työn Liitto, Business Finland, Suomalais-venäläinen Kauppakamari, Saksalais-suomalainen Kauppakamari) ja valtionhallinnon kanssa.

Kansainvälinen edunvalvonta hoidetaan sekä alan oman kattojärjestön ICOMIAN (International Council of Marine Industry Associations) että eurooppalaisen järjestöimme EBI:n (European Boating Industry Association) kautta. Finnboatin edustajat osallistuvat ICOMIAN toimintaan, erityisesti hallituksen, näyttelykomitean, Grow Boating-komi-

tean, Exporters-komitean, ympäristökomitean sekä teknisen komitean työskentelyyn. Kokonaisuutta tukee suora yhteistyö sisärjestöjen kanssa ympäri maailman. Liiton toimintaan ei kuulu alan työehtosopimusten neuvottelu, joten Suomen Veneteollisuusyhdistys toimii tiiviissä vuorovaikutuksessa Venealan Työnantajat ry:n kanssa alan työehtosopimuksiin liittyvissä asioissa.

Liitto on vuonna 2009 ollut mukana perustamassa KV-Foorumia, jonka tehtävänä on kehittää kansainvälisiin yhteishankkeisiin saatavaa tukijärjestelmää. Tämä työ on juuri nyt erityisen tärkeää, koska viennin edistäminen ja sen tukijärjestelmä ovat Business Finland organisoinnin johdosta muuttumassa merkittävästi.

Liitto julkaisee 3 kertaa vuodessa (tarvittaessa useammin) Finnboat News -lehteä ja toimittaa jäsenkunnalle sähköisiä jäsenkirjeitä useita kertoja kuukaudessa.

Liitto kirjoittaa ja toimittaa kotimaiselle ja ulkomaiselle lehdistölle tiedotteita alan ja sen tuotteiden kehitymisestä aina tarpeen mukaan. Liitto myös organisoii sekä kotimaisen median sähköisen seurannan että noin sadan toimistoon tulevan kansainvälisen alan lehden seurannan (kirjoitukset jäsenyrityksistä ja niiden tuotteista).

Toimenpiteet 2019

- Julkaistaan päivittäin Finnboatin jäsensivuilla maksuton venealan mediaseuranta.
- Tehostetaan edunvalvontaa hyödyntäen jäsenistön verkostot.
- Kehitetään Liiton viestintää uutiskirjeiden ja www-sivujen tietopalvelujen osalta.
- Julkaistaan Finnboat News kolme kertaa vuodessa.
- Julkaistaan tiedotteita kotimaiselle ja ulkomaiselle lehdistölle alan kehitymisestä vähintään puolivuosittain ja tarpeen mukaan useammin.

Teknis-kaupallisen osaamistason lisääminen

Liitto kehittää ja organisoii jäsenkunnan koulutusta eri yhteistyökumppanien kanssa. Vuonna 2008 aloitettua Finnboat Akatemia -yhteistyötä kehitetään koulutusta tarjoavien organisaatioiden kanssa. Tämä yhteistyö kattaa yleisen yritys-koulutuksen, laatu- ja ympäristöjärjestelmät sekä tekniikkaan liittyvää koulutusta. Liitto järjestää lisäksi yhdistysten suunnitelmien mukaan muuta lyhyempää koulutusta jäsenyritysten johdolle ja henkilökunnalle. Liitto järjestää myös tarvittaessa aihekohtaisia webinaareja.

Liitto jatkaa yhdistysten toimeksiannosta erilaisen opintomatkojen järjestämistä kotimaassa ja ulkomailla. Kotimaassa keskitytään telakoiden ja kauppiaiden sisäisiin vierailuihin ja ulkomailla matkat keskittyvät teollisuus-, kauppia- ja telakkavierailuihin sekä näyttelykäynteihin.

Liitto jatkaa ja kehittää Teknisen Ryhmän toimintaa



yhteistyössä Eurofins Expert Services Oy:n kanssa venealan tekniikan, standardien, sertifiointin ja ympäristöasioiden kehittämisessä. Ryhmän tehtävänä teknisen kehityskeskustelun lisäksi on teknisten ja/tai sertifiointiin liittyvien ongelmatilanteiden käsittely, ratkaisu tai niiden vieminen seuraaviin käsittelyasteisiin sekä jäsenkunnan informointi. Tekniikkaan ja ympäristöasioihin liittyvä kirjallinen materiaali kootaan liiton nettisivuilla olevaan tekniseen kirjastoon. Tarvittaessa käydään myös tämän strategisen suunnitelman aikana tunnusteluja muiden sopivien tahojen kanssa tekniikkaan, standardeihin ja sertifiointeihin liittyvien aiheiden ympärillä tyydyttävän palvelutason jatkumisen varmistamiseksi. Liitto jatkaa yhteistyötä erityisesti tutkimustyössä Business Finlandin kanssa ja kansainvälistä yhteistyötä jatketaan erityisesti ICOMIAN, EBI:n sekä sisärjestöjen kanssa.

Liitto on vuonna 2009 käynnistänyt laajamittaisen yhteistyön Tampereen Aikuiskoulutuskeskuksen kanssa ja yhteistyötä on jatkettu myös yritysjohdon koulutuspäivien muodossa. Myös sähköiseen mediaan liittyvää koulutusta ja aktivointia jatketaan tarpeen mukaan 2019.

Toimenpiteet 2019

- Nostetaan liiton palvelutasoa jäsenistön osaamisen kehittämisessä eri osa-alueilla.
- Edesautetaan parhaiden käytäntöjen ja sarjavalmistuksen hyödyntämistä veneteollisuuden kilpailukyvyyn turvaamiseksi.
- Tehostetaan seurantaa ja tiivistetään yhteistyötä alan asiantuntijoiden kanssa, jotta ala pystyy vastaamaan paremmin muuttuvan kuluttajakäyttäytymisen tuomiin haasteisiin.
- Koulutetaan ja aktivoidaan jäsenistöä uusien markkinointikanavien ja -tapojen hyödyntämisessä.
- Venealan Telakka- ja korjaamoyhdistys järjestää vuoden 2019 tammikuussa johdolle suunnatun telakkafoorumin, jossa käydään päivän aikana läpi kokonaisuudessaan alan haastekenttää. Vastaavien johdolle suunnattujen foorumien tarve kartoitetaan myös muiden yhdistysten osalta.
- Telakka- ja korjaamoyhdistys yhdistys järjestää helmikuun Vene 19 Båt -näyttelyn yhteydessä korjaamoyrityksille ja muille sidosryhmille tarkoitetun Suuren Korjaamopäivän, jonka tavoitteena on kehittää yritysten henkilökunnan teknistä osaamista.
- Toimintavuonna järjestetään vähintään yksi kaikille alan toimijoille avoin Venetekniikkapäivä, joka järjestetään 4. kvartaalin aikana yhteistyössä Eurofins Expert Services Oy:n kanssa.
- Toimintavuonna järjestetään venealan kauppiaiden ja osatoimittajien johdolle suunnattu Venealan Kauppafoorumi.

Venealan palvelukehitys

Palveluiden kehittäminen vastaamaan paremmin kuluttajien muuttuvien tarpeisiin on palvelua tuottavien yritysten elinehto.

Liitto edesauttaa jäsenyritysten palvelutason kehittämistä, joka vahvistaa alan toimijoiden uskottavuutta ja luo jatkumoa.

Finnboat Kuntokartoitus –palvelua kehitetään. Kuntokartoituksesta saatujen kokemusten perusteella kehitetään palvelua, kuntokartoittajien koulutusta ja palvelun markkinointia. Toimintavuonna jatketaan järjestelmästä tiedottamista ja erityisesti helmikuun ja elokuun näyttelyiden aikana tätä palvelumuotoa pyritään tuomaan esiin.

Toimenpiteet 2019

- Kehitetään liiton ja jäsenistön yhteistä palvelutarjontaa.
- Päivitetään Veneilyn Aapinen vesiliikennelain kokonaisuudistuksen pohjalta.
- Lanseerataan uudistunut Kuntokartoituspalvelu.

Liiton rahoituksen turvaaminen

Liitto on vakavarainen ja tavoite on pitää vakavaraisuus edelleen hyvällä tasolla. Rahoitusrakenne kokonaisuutena tulee tarkastelujaksolla säilymään suunnilleen samankaltaisena. Helsingin Kansainväliset Venemessut helmikuussa, Helsingin Uiva Venenäyttely elokuussa sekä jäsenmaksutulot säilyvät tulorakenteen runkona. Vähäisempänä tulolähteenä ovat myös sijoitustoiminnan tuotot sekä korkotuotot. Liitto tutkii jäsenmaksujen tasoa riittävällä frekvenssillä, jotta jäsenmäärän ja palvelujen suhde voidaan pitää oikealla tasolla. Liiton rahoituspohja on kuitenkin kapea, joten sitä kehitetään pitkällä tähtäimellä ja siihen haetaan myös uusia rahoitusmuotoja.

Tarkastelujaksolla on varauduttava siihen, että Helsingin Uivan venenäyttelyn kehittäminen vaatii investointeja, jotka lyhyellä tähtäimellä heikentävät liiton rahoitusta, mutta luovat vankemman pohjan tulevaisuuden rahoitukselle ja venealan edistämiseksi.

Toimenpiteet 2019

- Jatketaan eri maiden venealan yhdistysten sekä kotimaisten muiden alojen yhdistysten benchmarkkaamista ja haetaan Finnboatin toimintaan sopivia täydentäviä rahoitusmalleja.

Organisaatio

Venealan Keskusliitto Finnboat ry:n toiminta kattaa seuraavat yhdistykset: Suomen Veneteollisuusyhdistys ry, Venealan Kauppiat ry, Venealan Osatoimittajat ry, Venealan Telakka- ja korjaamoyhdistys ry. Toimintoja koordinoivana runkona toimii liiton toimisto, joka koostuu 3 henkilön ydinjoukosta. Projektiluonteisen henkilökunnan määrää lisätään tarpeen mukaan. Helsingin Uivan Venenäyttelyn kehittämiseksi palkataan osa-aikainen myyntipäällikkö.

Liiton hallitus, hallituksen työvaliokunta, yhdistysten johtokunnat ja asiakkoittaiset työryhmät muodostavat tärkeän resurssillisin ja ovat samalla tärkeä sparrausryhmä liiton



toimistolle ja jäsenkunnalle.

Kiinteiden rakenteiden lisäksi eri projektien hoitamiseksi rakennetaan tapauskohtaisesti projektiryhmiä ja asiakokonaisuuksiin perehtyviä työryhmiä. Pienen organisaation tehokas ja joustava hyödyntäminen vaatii prosessien tarkkaa suunnittelua ja tiivistä yhteistyötä oikeantyyppisten kumppanien kanssa. Rahoitus- ja vakuutuspalvelujen osalta selvitetään yhteistyösopimusten tarve ja kehitysmahdollisuudet.

Yhteistyökumppanit

Liiton omien toimintojen osalta ulkoisia resursseja käyttäen yhteistyötä tehdään seuraavien tahojen kanssa:

- Avion Oy – kirjanpito
- Ernst & Young Oy – tilintarkastukset (liitto & kv-tilitykset), finanssineuvonta
- Oy Sea-Kari Ab (Kari Wilén) – Finnboat News – lehti, muu kirjoittaminen, valokuvaus
- Medita Communication Oy – viestintä, sosiaalinen media
- Nordea Private Bank ja Järjestöpankki – pankki- ja sijoitustoiminta
- Taaleri Varainhoito Oy - sijoitustoiminta
- Eurofins Expert Services Oy – tekninen edunvalvonta ISO TC 188 työryhmissä, ICOMIAN tekninen komitea ja ympäristökomitea, Finnboatin Tekninen Ryhmä

- Asianajotoimisto Borenius Oy – lainopillinen neuvonta
- Kehätieto Oy ja Muuvgo Oy – nettipohjaiset palvelut
- Luomanen & Suomalainen Oy – markkinointiviestintä ja mainonta
- PH Data Oy – tiedostojen varastointi ja etähallinta
- Helsingfors Segelklubb HSK ry – näyttelytoiminta/Helsingin Uiva Venenäyttely
- Osuuskunta Suomen Messut – näyttelytoiminta/Helsingin Kansainväliset Venemessut ja veneilyn edistäminen
- Volvo Auto Suomi Oy – autot/ Helsingin Uiva Venenäyttely.

Lisäksi liitolla on toistaiseksi voimassa olevat yhteistyösopimukset jäsenkunnalle tarjottavista palveluista seuraavien tahojen kanssa:

- Tampereen Aikuiskoulutuskeskus TAKK – Finnboat Akatemia/koulutustoiminta
- Asianajotoimisto Borenius Oy – lainopillinen neuvonta
- DL Software Oy – veneiden myyntiin ja huoltoon liittyvä software ja niiden kehittäminen
- Otavamedia/Nettivene – käytettyjen veneiden nettiportaali ja hinnoittelutyökalu
- Koodiviidakko Oy – venealan mediaseuranta
- Santander Consumer Finance Oy – rahoituspalvelut vähittäiskaupassa
- Fennia – vakuutuspalvelut.





BÅTBRANSCHENS CENTRALFÖRBUND FINNBOAT RF

Strategisk linjedragning 2019–2023

Verksamhetsplanen 2019

Denna plan beskriver för medlemskåren riktlinjerna för Finnboats strategiska linjedragning åren 2019–2023 och på verksamhetsplansnivå även året 2019.

De kritiska utgångspunkterna

- Finlands ekonomi befinner sig i moderat tillväxt vid sidan av världsekonomin tillväxt, men stormakternas politiska osäkerhet och Brexit förorsakar betydande risker för den internationella handeln och den ekonomiska tillväxten
- tillväxten bryts eventuellt under 2019–2020 och risken för en konjunktursväng ökar efter 2020
- den ökade sysselsättningen och den förhållandevis låga inflationen har förbättrat konsumenternas köpkraft, men räntornas stegring har accelererat inflationen under år 2018 redan i USA och man kan förvänta sig en stegring av räntorna även i Europa under år 2019
- konsumenternas förtroende har kulminerat år 2018 och sjunker en del
- konkurrensen om de pengar och den tid konsumenten använder på fritiden skärps ytterligare
- de nya konsumentgenerationerna förändrar marknaderna
- miljömedvetenheten och den cirkulära ekonomin växer marknadsspecifikt
- då befolkningen åldras lämnar en växande del av båtfolket båtlivet helt och byter till för dem lämpligare fritidssysselsättningar
- konsumenterna pensionerar sig allt friskare, mera aktiva och förmögna
- Finlands stora båtätthet och den befintliga båtstocken begränsar tillväxten av nybåtsförsäljningen och befrämjar däremot försäljningen av tillbehör och service
- de internationella marknaderna utvecklas och konkurrensen ökar
- den snabba utvecklingen av teknologin och speciell digitaliseringen förändrar marknaderna
- polariseringen förändrar handels och industrin struktur
- servicen som kunderna kräver blir mera mångfacetterad och kravnivån stiger
- ett starkt samarbete som täcker så brett som möjligt hela branschen ger de bästa möjligheterna att bemöta dessa utmaningar
- vi förbereder oss på det, att hela Finnboats grundläggande existensberättigande måste antagligen under denna strategiplaneringsperiod specificeras – speciellt då man iakttar den fortsatta förändring av finansieringsgrunden för

internationaliseringsverksamheten, som inverkar direkt på industrin men indirekt på större delen av medlemskåren.

Verksamhetsmiljön 2019

Högkonjunkturen inom Finlands ekonomi har fortsatt år 2018. Uppsvinget har tagit fart tack vare exporten och bygandet och under granskningsperioden 2019–2023 är det sannolikt, att tillväxten inom den inhemska efterfrågan och exporten fortsätter, men avmattas. Dessutom har risken för en internationell kris vuxit, vilket kan igångsätta ett omslag i ekonomin redan tidigare. Finland har hängt på det övriga euro-områdets tillväxt och den ekonomiska återhämtningen förstärks. Förstärkningen av den inhemska efterfrågan stöds av sysselsättningens förbättring, hushållens stärkta förtroende för den egna ekonomins utsikter och den låga räntenivån. Konsumenternas tilltro har kulminerat under år 2018 och sjunker under granskningsperioden. Inflationen förutspås stiga på våra huvudmarknader till en nivå på ungefär 2 %. Sysselsättningens förbättring och den ännu relativt låga inflationen förbättrar konsumenternas köpkraft.

Världsekonomin växer enligt prognoserna under de närmaste åren med en fart på drygt 3 % per år, men kulminerar troligen under granskningsperioden och tillväxten åtminstone bromsar upp. Båtbranschens globala tillväxt uppskattas ligga på en nivå om 2 %. Euro-områdets ekonomiska tillväxt på 2 % syns sålunda, att också efterfrågan på båtbranschen piggnar till på euro-områdets stora båtmarknader Tyskland, Frankrike och Italien. Även den ekonomiska tillväxten i USA kan antas hålla sig på en 2 % nivå under de närmaste åren, för att bromsas upp mot slutet av granskningsperioden, men det politiska klimatets instabilitet, ökad protektionism och utvecklingen av handelskonflikter förorsakar en betydande risk för den internationella handeln och hela världsekonomin.

Det är möjligt att den ekonomiska tillväxten fortsätter t.o.m. under hela betraktelsetiden, dock så att den avtar under slutet av prognostiden mot tillväxttenden under en längre tid. Enligt Finlands Banks och Finansministeriets prognoser växer bruttonationalprodukten 2,9 % år 2018, 2,2 % år 2019 och 1,7 % under 2020. Man kan dock inte se tecken på en överhettning i ekonomin och tillväxten av konsumenternas köpkraft torde under betraktelseperioden förbli måttlig. En förhöjning av räntenivån kan under betraktelseperioden inverka negativt på de inkomster hushållen har till sitt förfogande. Den ekonomiska tillväxten och konsumenternas stärkta förtroende syns med en fördröjning även i båtbranschens efterfrågan, varför man kan anta att volymen av båtbranschens handel fortsätter att växa lite åren 2019–2023, men då riskerna ökar är det skäl att förbereda sig på att den



ekonomiska tillväxten och båtbranschens globala tillväxt inte fortgår till slutet av betraktelseperioden. Under den ekonomiska tillväxten inverkar stegringen av producentpriserna och tillgången till yrkeskunnig arbetskraft i allt större utsträckning på företagsverksamheten. Tillsvidare har producentpriserna varierat på euro-området klart mera än konsumentpriserna.

De långsiktiga trenderna på båtbranschen, fritidsanvändningens splittring och konsumenternas sökande efter upplevelser ställer fortfarande även vissa utmaningar för utvecklingen av vår bransch. Utbytesfrekvensen av båtar har förlängts och via det har upprustning och reparationsverksamheten fått efterlängtd tilläggsvolym. Båtlivet har i sig självt inte enligt allmän uppfattning avmattats och gör det inte heller under de närmaste åren, men Finlands höga båttätthet sätter gränser för båtbranschens tillväxt i hemlandet. Konsumenternas behov, preferenser och konsumentbeteendet fortsätter att förändras och att beakta dessa förändringar i produktutvecklingen, försäljningen och marknadsföringen är en förutsättning för framgång även i framtiden. Dagsutfärder som en båtlivstrend påskyndar en ökning av antalet snabba motorbåtar med begränsade övernattningsutrymmen.

Då befolkningen föråldras växer och förändras också båtlivshobbyns utmaningar. Åldrande båtfarares fortsatta båtliv beror på hur man kan beakta i båtplaneringen de begränsningar den höga åldern medför. De åldersfaktorer som inverkar på båtlivshobbyn kunde speciellt vara försvagade krafter, rörlighet och balans. Å andra sidan pensioneras man allt friskare, mera aktiv och förmögnare och 65–74 åringarna har redan blivit till sin nettoförmögenhet den förmögna åldersgruppen. Välståndet och hälsan skapar för sin del många möjligheter. Om man genom att satsa på användarvänlighet och bättre servicenivå kan skapa förnyade produkt/servicehelheter ligger det förutnämnda kundgruppens betalningsförmåga och –vilja färdigt på en hög nivå.

De förändringarna som de nya båtfarargenerationerna medför upprätthåller de trender inom efterfrågan på båtar som redan nu kan förnimmas. Den delningsekonomi som unga konsumenter föredrar blir allmänare och styr konsumentbeteendet till C2C sidan. Denna utveckling påskyndas också av den snabba utvecklingen av digitala plattformar och konsumenternas stigande upplevelsebenägenhet i stället för ägandet. Trenden "Affordable luxury" som de unga konsumenterna föredrar påskyndar också försäljningen av vardagliga lyxprodukter och –tjänster till de större massorna. Unga konsumenters mediabeteende skiljer sig radikalt från den äldre generationen så för att man skall nå dem måste även företagets marknadsföring förändras i motsvarande mån. Utmaningen är dock vidare än det, att den skulle beröra endast de enskilda företagets marknadsföring. Förbundets grundläggande uppgift på detta område är att tillsammans med medlemskåren föra ut på marknaden koncept, produkter och tjänster, som gör båtlivet relevant för dessa nya båtfarargenerationer.

Det är livsviktigt att den inhemska båtindustrin lyckas i exporten. De internationella marknaderna utvecklas i och med att världsekonomin växer och samtidigt utvecklas också den internationella konkurrensen kraftigt. Under de senaste åren har vi lyckats öka vår export speciellt till Sverige, som blivit vårt viktigaste exportland. Sveriges ekonomiska tillväxt fortsätter och håller efterfrågan på en god nivå, men bolånemarknadens åtstramning tär på konsumenternas köpkraft och inverkar negativt även på båthandeln. Efterfrågan i Ryssland visar tecken på återhämtning, men stormaktspolitikens instabilitet förorsakar osäkerhet på marknaden och fördröjer exportens tillväxt. Oljan och gasen hålls fortfarande på en ca 50 % nivå av världens energiproduktion och världsekonomin tillväxt har redan vänt oljepriset till en ökning och samtidigt Norges ekonomi tillbaka på tillväxtspåret. Vår export till Norge har under de senaste åren sjunkit, vilket är oroväckande. Norges ekonomiska situation har för sin del inverkat på efterfrågan, men det finns också skäl att hålla ett öga på konkurrenssituationen och förändringarna i konsumentbeteendet.

Riskerna i den internationella handeln, såsom valutakursernas fluktuationer och de geopolitiska riskerna hålls på en hög nivå. Den ryska marknadens fortsatta återhämtning är långt beroende av olje- och gasmarknaderna, situationen inom de internationella sanktionerna och valutakurserna. De osäkerheter som Brexit-processen skapar inverkar på betraktelseperioden såväl på UK marknaden och konkurrens och på motsvarande sätt har den tilltagna osäkerheten i USA:s politik ökat risken för protektionism och även dollarns valutarisker.

I länder med billigare arbetskraft, såsom Kina och Öst-Europas länder fortsätter den starka ekonomiska tillväxten och utvecklingen, men samtidigt snörper den starka löneinflationen dessa länders tillverkande industris kostnadsfördel jämfört med Finland. I motsvarande mån skapar befolkningstillväxten och den ekonomiska tillväxten i länder med snabb befolkningsexpansion nya marknader, under förutsättning att även båtkulturen i dessa länder utvecklas i motsvarande mån.

Teknologins utveckling fortsätter stark och inverkar också på båtbranschens teknologikutveckling. Utvecklingen av tillverkningsteknologin utbreder bland annat tillämpningen av 3D-printade plast- och metalldelars användning vid tillverkningen av prototyper, små serier och reservdelar. Batteriteknikens och elmotorteknikens utveckling skapar nya möjligheter för tillväxten av båtar med elpropulsion; teknologikutvecklingen tillsammans med skrovplaneringen möjliggör även en marknad för planande elbåtar. Utvecklingen av planeringsverktyg samt inkorporeringen av virtuell verklighet och förstärkt verklighet i planeringen medför nya möjligheter. Teknologins utveckling accelererar och skapar helt nya produkter och tillämpningar, som går att integrera i båtar för att förbättra konsumentupplevelsen. Här lönar det



sig att noggrant följa med bilbranschen och konsumentelektroniken och försäkra oss om att vi hänger med i utvecklingen speciellt då det gäller användarvänligheten och Internet of Things/"connected vehicles" tematiken.

Utvecklingen av branschens standarder tros var måttlig under betraktelseperioden, men regler berörande miljön förväntas skärpas. Grunden för EU:s havspolitik är att befrämja användningen av havsområden för förströelse- och ekonomianvändning på sätt som belastar miljön mindre, varför man kan anta att miljöregleringen som berör havsområden fortsätter. Begränsningarna att använda målfärger för att förhindra organismtillväxt kan öka på olika håll i världen och speciellt på våra huvudmarknader på EU-området.

Ansvarsfull konsumtion är en global megatrend som förstärks och vars inverkan på olika marknader syns i olika takt. Ansvarsfullheten förändrar affärsverksamhetsmiljön på grund av myndigheternas agerande men också via konsumentbeteendet. Då nya generationer blir båtconsumenter förändras även båt köparnas konsumentbeteende till mera miljömedvetet och öppet för cirkulär ekonomi.

Inom branschens detaljhandel ser polariseringen ut att fortsätta. In kommer också större spelare, vars sortiment sträcker sig även utanför båtbranschen, för att jämna ut säsongfluktuationerna. Denna utveckling förändrar så småningom uppbyggnaden av branschens detaljhandel. Även digitaliseringen är en stark pådrivare, som inverkar på nästan all B2C och B2B handel. Digitaliseringen förändrar produkternas distributionskanaler och marknadsföringskanaler och via detta hela konkurrensfältet. Den elektroniska handelns starka utveckling har redan förändrat utrustning- och beklädnads-handelns verksamhetsmodeller och samtidigt komplicerat medlemsföretagens verksamhet. Då digitaliseringen utvecklas vidare och konsumenternas köpvanor förändras kan man anta att denna trend fortsätter. Utvecklingen av digitaliseringen och konsumenternas förändrade ägarpreferenser skapar dessutom en ny C2C affärsmodell och försvagar i motsvarande grad den traditionella båtuthyrningsverksamhetens förutsättningar. Sjötrafiklagens helhetsförnyelse, som preliminärt år 2020 träder i kraft, sänker tröskeln för båtars delningsekonomi i Finland genom att märkbart lätta på båtuthyrningsregleringen.

De strategiska linjedragningarna 2019–2023

Förbundets och föreningarnas målsättning är att fortsättningsvis skapa vidare helheter, som så heltäckande som möjligt betjänar hela medlemskåren, dock genom att samtidigt ta i beaktan varje sektors specialbehov. Verksamhetens tyngdpunkt skall ligga på gemensamt överenskomna, noggrant övervägda områden som mångsidigt betjänar medlemskåren. Man skall i omfattande utsträckning höra medlemskårens röst och kontinuerligt utveckla till buds stå-

ende sakkännedom och nätverk. Verksamheten skall vara på alerten och stöda medlemskårens behov.

Förbundets verksamhet syftar till att man skall kunna producera och sälja bättre båtar, utrustning och tjänster inom alla sektorer av branschen sålunda, att företagens verksamhetsförutsättningar och konkurrenskraft bibehålls och utvecklas.

Under denna strategiplaneringsperiod skall man förbereda sig på att kritiskt granska hela den värde-ekvation, som förbundet i framtiden förmår erbjuda sina medlemmar. Viktiga ödesfrågor på vilka man i fortsättningen måste satsa allt mera är: a) för nuvarande medlemmar – varför stanna kvar som medlem, samt b) för nya potentiella medlemmar; varför ansluta sig som medlem.

VISIONEN

Den finländska båtbranschen är nationellt och internationellt den mest erkända, uppskattade och konkurrenskraftigaste aktören.

MISSIONEN

Vår mission är att utveckla medlemsföretagens verksamhetsförutsättningar och konkurrenskraft i hemlandet och på internationella marknader, med hjälp av samarbete och bästa möjliga kunnande.

Tyngdpunktsområden och verksamhetsplanen 2019

Befrämjandet av båtlivet

Branschen behöver en stark synlighet i median. Den splittrade användningen av fritiden utmanar båtlivet och vi måste satsa på att upprätthålla diskussioner som berör båtbranschen och båtlivet i alla möjliga medier. En klok och väl planerad användning av den sociala/elektroniska median även som en del av vår strategi är definitivt viktigt. Endast via denna mediaform kan vi med förståndiga kostnader föra fram båtlivet och därmed förknippade produkter till den stora publikens vetskap och därigenom öka de potentiella båtfararnas antal.

Förbundet fungerar som riktvisare och betydande aktör i befrämjandet av båtlivet i hemlandet genom att arrangera båtutställningar (Helsingfors Internationella Båtmässa och Helsingfors Flytande Båtutställning), press-tillfällen och andra gemensamma evenemang. Förbundet är uppdragsgivare för Helsingfors Internationella Båtmässa och officiell arrangör av Helsingfors Flytande båtutställning. Relationerna till den inhemska och internationella pressen samt medlemskårens interna informationsverksamhet utgör en viktig helhet. Förbundet satsar på att göra den till medlemskåren riktade informationsverksamheten mångsidigare och att utöka formerna för informationsförmedlingen. Förbundet



fortsätter samarbetet som inleddes år 2015 med Segling och Båtsport i Finland rf, Finlands Sjöredningssällskap rf samt med Håll Skärgården Ren rf, speciellt inom informations- och marknadsföringsverksamheten.

Förbundet idkar internationell och nationell PR-verksamhet för att göra båtlivet, den finländska båtbranschen och dess produkter kända bl.a. genom att dela ut material, arrangera mottagningar på båtmässorna, publicera pressmeddelanden och inbjuda pressen till olika evenemang.

Förbundet förverkligar enligt styrelsens och föreningarnas styrelsernas planer och beslut allmänna båtlivsbe-främjande kampanjer med utvalda medier och organisationer. Tyngdpunkten år 2019 kommer att ligga på utvecklandet av den sociala median och provkörningstillfällen.

www.suomiveneilee.fi webbplatsen har fungerat fr.o.m. år 2014 och man fortsätter och utvecklar informationsverksamheten via www.sidorna och facebook tillsammans med Medita Communication Oy. Man utvecklar vidare utnyttjandet av Instagram, Twitter, LinkedIn och YouTube. En del av Medita Communication Oy:s arbete består också i fortsättningen i att aktivera medlemskårens informationsverksamhet via suomiveneilee.fi portalen och den sociala median, för att vi skall kunna mångdubbla branschens informationsverksamhet.

Vene 2019 Båt-mässan förverkligas i enlighet med utställningsavtalet med Andelslaget Finlands Mässa 8–17.2.2019. Förbundets kansli arrangerar Helsingfors Flytande Båttutställning hos HSK på Drumsö 15–18.8.2019. Avtalet mellan Mässcentra och Finnboat, undertecknat i september 2014, täcker Helsingfors Internationella Båtmässa ända fram till år 2021. Flytande båttutställningens aktuella avtal med HSK inkluderar åren 2017–2019 och under hösten 2018 har man inlett förhandlingarna om arrangerandet av utställningen fr.o.m. 2020. För Flytande båttutställningens del förverkligades en betydande förnyelse 2017 och på den grunden fortsatte man satsningen också 2018, med god framgång. Målsättningen är att föra fram upplevelser till sjöss för en större publik och fortsätta på den tillväxtbana som Flytandes besöksiffror uppvisat 2017–2019.

Åtgärder 2019

- Finnboat fortsätter och koncentrerar på förbunds nivå i samarbetet med Segling och Båtsport i Finland rf och med Håll Skärgården Ren rf, speciellt för att befrämja båtlivet.
- Utnyttjandet av båtbranschens evenemang för att befrämja båtlivet utvecklas via informationsverksamheten, utställningar och provkörningstillfällen, där tyngdpunkten ligger på evenemang som vidsträckt täcker medlemskåren, varvid man säkerställer trovärdigheten och exponeringen som medlemskårens gemensamma ansträngningar medför.
- Enligt Grow Boating-gruppens betoningar arrangerar man ett till tre tilltalande provkörningsevenemang våren 2019. Evenemangen arrangeras som medlemskårens gemen-

samma insats och för arrangemangen står Finnboat. Som samarbetspartners för evenemangen står Finlands Mässa och SBF.

Internationaliseringen

Förbundet verkar som aktiv internationaliserare av den finländska båtbranschen. Förbundet fortsätter internationaliseringsverksamheten enligt beslut och framställningar av Finlands Båtindustriförening och Internationaliseringsgruppen. Förbundet koordinerar medlemsföretagens gemensamma internationalisering genom att identifiera nya marknadsområden och utverka information om dem samt genom att utveckla befintliga marknadsområden, genom att producera lämpliga verksamhetsformer som lämpar sig för respektive områden. Förbundet koordinerar och utvecklar stödfunktioner som erhålls via statsmakten och vilka hänförs till företagets gemensamma projekt och utnyttjar de skaleffekter vilka uppnås via de gemensamma projekten också i mässverksamheten. De exportbefrämjande stödfunktionerna och organisationerna håller på att förändras, vilket medför utmaningar också för båtbranschen. En fortsättning på finansieringen av Båtbranschens Tillväxtprogram, som förverkligades 2017–2018, är osannolik, med det är möjligt att man får stöd till exportens gemensamma projekt också efter år 2018 speciellt i form av utställningsstöd. I ärenden som gäller internationaliseringsstöd samarbetar förbundet intimt också med sammanslutningen av andra samfund som administrerar tidigare nämnda stöd, d.v.s. KV-Forum. Förbundet deltar aktivt i KV-Forums arbete, med vilket man strävar till att försäkra sig om en nystart av de redan avslutade stöden samt att utnyttja nya stödformer.

Vi fortsätter att utveckla gemensamma ansträngningar såsom Finnboat Floating Show och Finnboat Small Boats' Floating Show. I juni 2020 står Finnboat Floating Show i Nagu i turen och nästa Finnboat Small Boats' Floating Show arrangeras år 2021. För småbåtsevenemangen söker vi en alternativ plats för att kunna vidareutveckla provkörningarnas arrangemang.

Åtgärder 2019

- Utvecklingen på de internationella marknaderna och av konkurrensen följs upp under studieresor och med marknadsutredningar. Finnboat arrangerar studieresorna 2019 enligt linjedragningar av styrelserna.
- Finnboat arrangerar gemensamma mässavdelningar enligt linjedragning av Internationaliseringsgruppen genom att utnyttja de skaleffekter man får med gemensamma montrar. Under H1 görs gemensamma anskaffningar åtminstone till mässorna Boot Düsseldorf och Allt för Sjön, och under H2 till METSTRADE-mässan samt 1–2 internationella båttutställningar.



- Finnboat skaffar ICOMIA:s globala årsbok för båtbranschen till medlemmarnas användning.
- Förbundets kansli inleder arrangemangen för 2020 Floating Show under fjärde kvartalet år 2019.

Intensifieringen av samarbetet inom medlemskåren

Med all gemensam verksamhet strävar man till att kunna producera och sälja bättre båtar, utrustning och tjänster på alla branschsektorer sålunda, att företagens lönsamhet hålls på rätt nivå. Utgångspunkten är även den, att branschens organiserade företag bildar en tillräckligt vidlyftig grupp lönsamma företag som konsumenterna, industrin och komponentleverantörerna uppskattar. För att bättre klara av dessa uppgifter strävar förbundet till att underlätta samverkan mellan föreningarna och deras medlemsföretag för att utveckla nya affärsmodeller. Man strävar till att övergå från föreningsinriktat tänkande till sak- och probleminriktat tänkande.

Åtgärder 2019

- För att öka det ömsesidiga samarbetet utvecklar man förbundets verksamhetsmodell via ad hoc och permanenta arbetsgrupper.
- Man fortsätter att utveckla de grundade arbetsgruppernas verksamhet: Grow Boating, Teknisk och Miljö, Statistik, Intressebevakning samt Internationalisering.

Statistikföringen

Förbundets kansli samlar ihop och förmedlar för medlemskåren viktigt statistiskt material och utvecklar kunskaper av analyseringen och insamlandet på uppdrag av medlemsföreningarna.

Man strävar till att ytterligare utveckla statistikföringens tillförlitlighet och aktualitet i samarbete med föreningarna. Under verksamhetsåret fortsätter man att utveckla verksamhetsmodeller och att övergå till självstyrande elektronisk inmatning av statistikuppgifterna.

Under år 2019 uppgörs eller levereras följande statistiker:

- månatliga sammanställningar av båtregistret
- försäljningsstatistik av andrahandsbåtar
- månatliga sammandrag över båtexportstatistiken samt årsammandrag
- månatliga sammandrag över båtimportstatistiken samt årsammandrag
- månatlig statistik över motor- och småbåtars tillverkning och försäljning samt årssammandrag
- statistik över segelbåtstillverkning, import och försäljning (årssammandrag)
- månatliga sammandrag över motorers partileveransstatistiken, kvartalsvis enligt ekonomiområden

- årlig konjunkturförfrågan inom båtindustrin
- de internationella statistiksammandragen åt ICOMIA.

Åtgärder 2019

- Statistikföringens snabbhet och informationens förädlingsgrad utvecklas och läggs också ut på nätet för att förbättra servicen.
- Man utreder möjligheten att statistikföra handeln med andrahandsbåtar.

Medlemskårens intressebevakning och informationsverksamhet

Förbundet fungerar som branschens språkrör och opinionsledare samt som kurir då man befrämjar branschen i riktning mot Riksdagen, ministerierna, TraFi och andra håll. Förbundet skall vara en nationellt och internationellt uppskattad aktör, som i tillräcklig utsträckning representerar branschen och vars verksamhet beaktar framtida utmaningar inom hela sektorn. Intressebevakningen omfattar utmaningar som hänför sig till lagstiftningen och myndighetsbestämmelser såväl i Finland, i Europeiska Unionen som globalt. I hemlandet verkar man i fast samarbete med branschens övriga organisationer (medlemskap; Företagarna i Finland rf, Förbundet för Finländskt Arbete, Business Finland, Finsk-ryska Handelskammaren, Tysk-finska Handelskammaren) och statsmakten.

Den internationella intressebevakningen sköts via branschens egen takorganisation ICOMIA (International Council of Marine Industry Associations) samt via vår europeiska organisation EBI (European Boating Industry Association). Finnboats representanter deltar i ICOMIAs verksamhet, speciellt i styrelsens, utställningskommitténs, Grow Boating-kommitténs, Exporters-kommitténs, miljökommitténs samt den tekniska kommitténs arbete. Helheten stöds av direkt samarbete mellan systerorganisationerna runt om i världen. Till förbundets verksamhet hör inte branschens arbetsavtalsförhandlingar, varför Finlands Båtindustriförening står i intim växelverkan med Båtbranschens Arbetsgivare rf då det är frågan om branschens arbetsavtal.

Förbundet har år 2009 varit med om att grunda KV-Forum, vars uppgift är att utveckla stödsystemet som fås för internationella samprojekt. Detta arbete är nu synnerligen viktigt, då exportbefrämjandet och dess stödsystem håller på att förändras i betydande grad, på grund av Business Finland organiseringen.

Förbundet publicerar 3 gånger per år (vid behov flera) tidskriften Finnboat News och levererar elektroniska medlemsbrev till medlemskåren flera gånger per månad.

Förbundet skriver och levererar allt efter behov åt inhemsk och utländsk press information om branschens och dess produkternas utveckling. Förbundet organiserar såväl den inhemska medians elektroniska uppföljning som uppfölj-



ningen av ungefär hundra internationella branschtidningar som kommer till kansliet (artiklar om medlemsföretag och deras produkter).

Åtgärder 2019

- Man publicerar dagligen på Finnboats medlemsidor en kostnadsfri mediauppföljning.
- Man effektiviserar intressebevakningen genom att utnyttja medlemskårens nätverk.
- Man utvecklar förbundets informationsverksamhet genom att förnya nyhetsbrev och www-sidornas informations-service.
- Man publicerar Finnboat News tre gånger per år.
- Man publicerar meddelanden om branschens utveckling för den inhemska och utländska pressen minst halvårsvis och oftare allt efter behov.

Ökningen av den teknisk-ekonomiska kunskapsnivån

Förbundet utvecklar och organiserar skolning av medlemskåren tillsammans med olika samarbetspartners. Finnboat Akademi-samarbetet, som inleddes år 2008, utvecklas tillsammans med organisationer som erbjuder skolning. Detta samarbete omfattar den allmänna företagsskolningen, kvalitets- och miljösystem samt skolning inom tekniken. Förbundet arrangerar också andra kortare skolningar enligt föreningarnas planer för medlemsföretagens ledning och personal. Förbundet arrangerar också vid behov temaspecifika webinarier.

Förbundet fortsätter att på uppdrag av föreningarna arrangera olika studieresor både i hem- och utlandet. I hemlandet koncentrerar man sig på interna besök av servicevarv och marinhandlare, i utlandet koncentreras resorna på besök hos tillverkare, marinhandlare och servicevarv samt på mässbesök.

Förbundet fortsätter och utvecklar Tekniska Gruppens verksamhet i samarbetet med Eurofins Expert Services Oy, för att utveckla båtbranschens teknik, standarder, certifiering och miljöärenden. Till gruppens uppgifter hör förutom den tekniska utvecklingsdiskussionen också behandlingen av tekniska och/eller till certifieringen hörande problemsituationer, att avgöra dem eller att föra sakerna vidare till nästa behandlingsinstanser samt informeringen av medlemskåren. Det skriftliga materialet angående teknik och miljöärenden samlas i ett tekniskt bibliotek som finns på förbundets nätsidor. Vid behov förs under denna strategiplaneringsperiod även sonderingar med andra lämpliga instanser för att säkra fortsättningen av en tillfredsställande servicenivå då det gäller ärenden som berör teknik, standarder och certifiering. Förbundet fortsätter samarbetet med Business Finland speciellt inom forskningen och det internationella samarbetet fortsätter speciellt med ICOMIA, EBI samt med systerorganisationerna.

Förbundet har år 2009 inlett ett brett samarbete med Tammerfors Vuxenutbildningscentral och samarbetet har fortsatt även i form av företagsledningens skolningsdagar. Också skolningen och aktiveringen av elektroniska media fortsätts 2019 vid behov.

Åtgärder 2019

- Man förbättrar förbundets servicenivå då det gäller att utveckla medlemskårens kunskande på olika delområden.
- Man underlättar utnyttjandet av de bästa kutymerna och serietillverkningen för att trygga båtbranschens konkurrenskraft.
- Man effektiviserar uppföljningen och förtätar samarbetet med branschens experter, för att branschen bättre skall kunna svara på de utmaningar det förändrade konsumentbeteendet medför.
- Man skolar och aktiverar medlemmarna att utnyttja nya marknadsföringskanaler och –metoder.
- Båtbranschens Varvs- och serviceförening arrangerar i januari 2019 ett till ledningen inriktat varvsforum, där man under en dag går igenom branschens utmaningar i sin helhet. Behovet av motsvarande till ledningen inriktade forum kartläggs också för de övriga föreningarnas del.
- Varvs- och serviceföreningen arrangerar i samband med Vene 19 Båt-mässan i februari för serviceföretagen och andra intressegrupper Den Stora Servicedagen, vars målsättning är att utveckla det tekniska kunnandet hos företagens personal.
- Under verksamhetsåret arrangeras i samarbete med Eurofins Expert Services Oy åtminstone en för alla branschens aktörer öppen Båtteknikdag, som anordnas under det 4:e kvartalet.
- Under verksamhetsåret arrangeras en för båtbranschens marinhandlares och komponentleverantörers ledning riktat Båtbranschens Handelsforum.

Båtbranschens serviceutveckling

Det är ett livsvillkor för företagen som producerar tjänster att utveckla dessa så att de bättre svarar på konsumenternas förändrade behov. Förbundet stöder medlemsföretagen att utveckla sin servicenivå, som förstärker branschens aktörers trovärdighet och borgar för en fortsättning.

Finnboat Konditionskartläggningstjänsten utvecklas. Med stöd av de erfarenheter man fått från Konditionskartläggningen utvecklas tjänsten, konditionskartläggarnas skolning och tjänstens marknadsföring. Under verksamhetsåret fortsätter man att informera om systemet och speciellt under båtmässorna i februari och augusti strävar man till att föra fram denna tjänst.



Åtgärder 2019

- Man utvecklar förbundets och medlemskårens gemensamma serviceutbud.
- Man uppdaterar Båtlivets ABC med båttrafiklagens helhetsförnyelse som grund.
- Man lanserar den förnyade Konditionskartläggningstjänsten.

Tryggheten av förbundets finansiering

Förbundets ekonomi är solid och målsättningen är att fortfarande hålla soliditeten på en god nivå. Finansieringsuppbyggnaden som helhet kommer att under verksamhetsåret förbli ungefär likadan som tidigare. Helsingfors Internationella Båtmässa i februari, Helsingfors Flytande Båttutställning i augusti samt inkomsterna från medlemsavgifterna består som basen för inkomstupbyggnaden. Som mindre inkomstkällor består också investeringsverksamhetens avkastning samt ränteavkastningen. Förbundet undersöker medlemsavgifternas nivå med tillräcklig frekvens, för att man skall kunna hålla förhållandet mellan medlemsantalet och tjänsterna på rätt nivå. Förbundets finansieringsgrund är dock smal och den skall utvecklas på längre sikt, vartill man söker även nya finansieringsformer.

Under granskningsperioden måste man förbereda sig på att utvecklingen av Helsingfors Flytande Båttutställning kräver investeringar, som på kort sikt försvagar förbundets finansiering, men skapar en stabilare grund för finansieringen i framtiden och för befrämjandet av båtbranschen.

Åtgärder 2019

- Man benchmarkar båtbranschens föreningar i olika länder samt andra branschens föreningar och söker kompletterande finansieringsmodeller som lämpar sig för Finnboats verksamhet.

Organisationen

Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf:s verksamhet omfattar följande föreningar: Finlands Båtindustriförening rf, Marinhandlarna rf, Båtbranschens Komponentleverantörer rf, Båtbranschens Varvs- och serviceförening rf. Förbundets kansli fungerar som stomme för koordineringen av funktionerna och består av en 3 personers kärntrupp. Mängden projektspecifik personal utökas efter behov. För att utveckla Helsingfors Flytande Båttutställning anställs en försäljningschef på deltid.

Förbundets styrelse, styrelsens arbetsutskott, föreningarnas styrelser och de sakcentrerade arbetsgrupperna utgör ett viktigt resurstillägg och utgör samtidigt en viktig sparringgrupp för förbundets kansli och medlemskår.

Utöver de fasta funktionerna bygger man upp specifika projektgrupper som gör sig förtrogna med olik sakför-

hållanden. Det krävs en noggrann planering av processerna och ett intimt samarbete med rätta kumpaner för att effektivt kunna utnyttja en liten organisation. För finansierings- och försäkringstjänsternas del utreder man behovet av samarbetsavtal samt utvecklingsmöjligheterna.

Samarbetspartners

För förbundets egna funktioners del använder man externa resurser genom samarbete med följande instanser:

- Avion Oy – bokföring
- Ernst & Young Oy – revisioner (förbundet & int-redovisningarna), finansrådgivning
- Oy Sea-Kari Ab (Kari Wilén) – Finnboat News-tidskriften, övrigt skrivande, fotografering
- Medita Communication Oy – informationsverksamhet, sociala media
- Nordea Private Bank och Organisationsbank – bank- och investeringsverksamhet
- Taaleri Varainhoito Oy - investeringsverksamhet
- Eurofins Expert Services Oy – teknisk förtroendemanverksamhet i ISO TC 188-arbetsgrupper, ICOMIA:s tekniska kommitté och miljökommitté, Finnboats Tekniska Grupp
- Advokatbyrå Borenius Ab – juridisk rådgivning
- Kehätieto Oy och Muuvgo Oy – nätbaserade tjänster
- Luomanen & Suomalainen Oy – marknadsföringsinformation och reklam
- PH Data Oy – lagring och distanskontroll av datafiler
- Helsingfors Segelklubb HSK rf – utställningsverksamhet/Helsingfors Flytande Båttutställning
- Andelslaget Finlands Mässa – utställningsverksamhet/Helsingfors Internationella Båtmässa och befrämjandet av båtlivet.
- Volvo Auto Suomi Oy – bilar/Helsingfors Flytande Båttutställning.

Dessutom har förbundet tillsvidare i kraft varande samarbetsavtal med följande instanser, som erbjuder tjänster åt medlemskåren:

- Tammerfors Vuxenutbildningscentral TAKK – Finnboat Akademin/skolningsverksamhet
- Advokatbyrå Borenius Ab – juridisk rådgivning
- DL-Software Oy – software förknippad med båtförsäljning och
- service samt dess utveckling
- Otavamedia Oy/Nettivene – nätportalen för andrahandsbåtar och prissättningsverktyg
- Koodiviidakko Oy – mediauppföljning av båtbranschen
- Santander Consumer Finance Oy – finansieringstjänster inom minuthandel
- Fennia – försäkringstjänster



www.finnboat.fi

www.suomiveneilee.fi

www.uiva.fi

export.finnboat.fi

Venealan Keskusliitto Finnboat ry
Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf

Käenkuja 8 A 47, 00500 Helsinki

Göksgränd 8 A 47, 00500 Helsingfors

info@finnboat.fi