

# finn boat NEWS

2  
2007

Esittelyssä Castello Yachts

**Kauppiaille**  
riittää asiakkaita



## Palautetta kentältä

**Veneily oli päättyneellä hallituskaudella kiitettävästi esillä eduskunnan asialistoilla. Kansanedustajia työllisti etenkin veneiden rekisteröintiin ja polttoaineisiin liittyvä lainsäädäntö. Myös se kuuluisa "kenttä" oli aktiivisesti yhteydessä lainsäätäjiin. Tutuilta venemiehiltä ja seuroilta tuli runsaasti veneasioita koskevia yhteydenottoja. Hyvä niin. Laeista tulee sen parempia, mitä suuremmassa vuorovaikutuksessa ne on säädetty.**

**E**dustajat törmäävät kansalaisten yhteydenotoissa usein myös veneilyyn liittyviin ennakkuuuihin. Silloin on syytä olla oikeaa ja päivitettyä tietoa aiheesta. Veneily on jostain syystä aihealue, joka lämmittää tunteita molempiin suuntiin, puolesta ja vastaan. Seuraavassa pieni otos:

### "Veneily on rikkaiden ökyharrastus"

Tosiasia on, että veneilijät ovat Suomessa pääosin pieni- ja keskituloista väkeä. Valtaosa veneistä on perämoottorilla varustettuja. Yli 6 metriä pitkiä moottoriveneitä on venekannasta vain noin 13 %. Lehdistö esittelee mielellään optiomiljonäärien jahteja, mutta totuudenmukaista kuvaa keskivertoveneilijästä ei iltapäivälehtien kautta saa. Venekaluston keskihinta on alempi kuin esimerkiksi matkailuautojen keskihinta Suomessa. Karavaanaukseen ei silti liity elitististä leimaa.

### "Veneilyyn ei kannata panostaa julkisia varoja. Veneilijöillä on varaa kustantaa harrastuksensa itse."

Tämä asenne elää valitettavan syvällä suomalaisessa käsityksessä, etenkin kunta-päättäjissä. Tosiasia on, että venereittien varrella olevat kunnat voisivat kasvattaa matkailutulojaan juuri veneilyyn panostamalla.

Merenkululaitos tutki v. 2005 laajasti veneilyä ja sen vaikutuksia suomalaisessa yhteiskunnassa. Tehty selvitys osoitti, että esimerkiksi satamiin tehty investoinnit on mahdollista toteuttaa melko vähin kustannuksin. Lisäksi venekunnat jättävät yöpymisiensä yhteydessä paikkakunnalle huomattavan määrän rahaa käyttämällä heille suunnattuja ja muita tarjolla olevia palveluita.

Septitankkien tyhjennysverkostoon tehdyt investoinnit puolestaan vähentävät vesistöjen rehevöitymistä ja säästävät luontoa ja sehän on kaikkien yhteinen tavoite.

### "Suurilla konetehoilla ajavat veneilijät eivät piittaa muista veneilijöistä eivätkä tunne veneilysääntöjä"

Mielikuva muita vesilläliikkuja halveksivasta ökyveneilijästä on pitkälti median synnyttämä. En ole ainakaan itse havainnut, että mooraaliltaan kyseenalaiset henkilöt hakeutuisivat juuri tietyn venetyypin tai -merkin pariin. Suomesta löytyy hiljaisia poukamia niitä kaipaaville ja avomerta poker runia varten. Veneily on monimuotoinen harrastus ja vielä yhteisöllinenkin, jos vain noudatamme yhteisiä sääntöjä ja kunnioitamme toisten veneilijöiden tapaa liikkua vesillä venetyypistä riippumatta.

### "Veneily olisi turvallisempaa, mikäli ison veneen kuljettamiseen vaadittaisiin erillinen ajokortti"

Veneilykortilla ei ole mitään yhteyttä hukkumiskuolemiin Suomessa. Ehdoton valtaosa vuosittain hukkuneista on liikkeellä alle 5-metrillä soutuveneellä, jossa ei ole moottoria. Onnettomuuksia sattuu vesillä verrattaen vähän, nekin yleensä alkoholin takia. Kortti ei sinänsä takaa turvallisempaa liikennettä. Veneilytaitojen ylläpito on sinänsä hyvä asia.



Eduskunnan veneily- ja vesistönsuojeluryhmä otti kantaa veneilykorttiin viime kaudella. Ryhmämme kannatti vapaaehtoista veneilykorttia, jonka hankkimalla veneilijä saisi alennusta esimerkiksi veneilyyn liittyvistä vakuutusmaksuista.

### "Vesiskootterit pitäisi kieltää lailla, ne vain meluavat ja saastuttavat"

Vesiskoottereista tulee kansanedustajille runsaasti palautetta. Ympäristöministeriö on tutkinut kaikkia vesikulkuneuvotyyppejä ja todennut vesiskootterit oikein käytettynä kaikkein hiljaisimmiksi ja vähiten aallonmuodostusta aiheuttaviksi vesikulkuneuvotyypeiksi. Siis oikein käytettynä. Ongelmia aiheuttaa usein perusteeton häiriökäyttäytyminen. Kahdeksikon pyörittämisessä öisellä mökkirannalla tuskin on mitään järkeä eikä se ole laillistakaan. Se ei ole kuitenkaan välineen vika, vaan sen kuljettajan. Valistuksen tarvetta varmasti on. Mainittakoon vielä, että kyseisessä tutkimuksessa kaikkein äänekkäin vesikulkuneuvo oli poliisien käytössä oleva vene.

Eduskunta käsittelee myös alkaneella kaudella paljon veneilyyn ja vesistönsuojeluun liittyvää lainsäädäntöä. Pidetään siis yhteyttä.

Turvallista ja mukavaa veneilykesää kaikille!

*Pertti Salovaara*  
kansanedustaja (kesk.)  
Eduskunnan veneily- ja  
vesistönsuojeluryhmän puheenjohtaja



Venealan Keskusliitto Finnboat ry:n jäsenlehti  
Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf:s medlemstidning

#### Julkaisija/Utgivare

Venealan Keskusliitto Finnboat ry  
Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf  
Käenkuja 8 A 47  
FIN-00500 Helsinki  
Puh./Tel. (09) 696 2160  
Telefax (09) 6962 1611  
www.finnboat.fi

#### Päätoimittaja/Chefredaktör

Jouko Huju (Finnboat), jouko@finnboat.fi  
Puh./Tel. (09) 6962 1610

#### Toimitus/Redaktion

Toimitussihteeri Lena Mickelsson (Finnboat),  
lena@finnboat.fi  
Puh./Tel. (09) 6962 1620  
Kari Wilén, kari.wilen@seakari.fi  
Katja Simola-Saarilahti, katja@finnboat.fi  
Toimituksen osoite kuten yllä  
Redaktionens adress som ovan

#### Toteutus/Utformning

Oy Sea-Kari Ab, Kari Wilén  
Sinikalliontie 5 B, 02630 Espoo  
Puh./Tel. (09) 502 3490, 0500 459 836  
Telefax (09) 502 3486

#### Paino/Tryckeri

Laakapaino Oy  
Painos 3000 kpl

#### Ilmestymis- ja aineistopäivät/ Utgivningsdagar och deadline

nro/nr 3/2007, vko/v. 38, aineisto/material 7.9.

SSN 0789-7332

Aikakauslehtien liiton jäsen



#### Kansikuva/Pärmbild

Kari Wilén





Jouko Huju

## Uutiset ovat vielä hyviä

Perämoottorien tukkutoimitustilastot alkuvuodelta näyttävät pientä laskua edelliseen vuoteen verrattuna (-2,9 %). Vanhat kaksitahtimoottorit alkavat loppua ja nelitahtisten sekä matalapäästöisten kaksitahtikoneiden osuus olikin maaliskuun loppuun mennessä jotakuinkin 80 %. Vasta kesäkuun toimitustilastojen valmistuttua voimme kuitenkin sanoa, mihin suuntaan tämä vuosi kallistuu. Jälleenmyyjien kanssa käydyt keskustelut eivät indikoi laskua, pikemminkin päinvastoin.

Tätä kirjoittaessani Helsingin Uivan venenäyttelyn ilmoittautumisaika on päättynyt. Jos näyttelyyn mukaan ilmoitettujen veneiden määrää mitataan ja tarkastellaan sitä kautta valmistajien ja maahantuojien uskoa tulevaisuuteen, ei kehityksen suunnasta ole epäilystä. Näyttelyyn on ilmoittautunut ennätyselliset lähes 370 venettä. Paikkoja näyttelyalueella ei tosin valitettavasti ole käytössä kuin alle 300. Tulossa on joka tapauksessa taas kerran kaikkien aikojen suurin Uiva. Näin soippiikin, täyttäähän näyttely tänä vuonna 30 vuotta.

Kotimainen veneteollisuus on yltänyt viime vuonna huimiin suorituksiin. Viennin arvo päättyi 256 miljoonaan euroon, jossa kasvua edelliseen vuoteen on peräti 45 %. Tämä kasvu tuli tasaisesti kaikilta sektoreilta ja kaikista kokoluokista. Olemme kasvattaneet markkinaosuuksiamme erityisesti Pohjoismaissa, mutta myös muilla päämarkkinoillamme.

Jäsenkuntamme käsittää nyt jo yli 260 yritystä. Viidessä vuodessa jäsenmäärä on lähes kaksinkertaistunut. Tämä lieinee todiste siitä, että jäsenkunta on yhdessä tehnyt ja ajanut oikeita asioita. Tässä on iso nippu hyvin positiivisia asioita. Uutisten pitäminen tämän suuntaisina vaatii jatkuvaa muutosta, kehitystä ja avointa mieltä.

Haastankin kaikki venealalla toimivat organisaatiot miettimään kokonaistilannetta ja erityisesti sitä, kuinka olemassa olevat resurssit käytetään suunnitelmallisesti ja täysimääräisesti alan hyväksi ja alan omista lähtökohdista. Vain sillä tavoin voimme myötävaikuttaa pysyvien kilpailuettujen syntyyn. Tempoilulla emme saavuta mitään.

Ledaren på svenska, se sidan 22



Castello Yachts Oy  
Nuoren yrittäjäsukupolven  
esiinmarssi **6**

Venealan kauppiaille  
riittää asiakkaita **10**



**10**  
Ympäristökysymykset  
esillä ICOMIAssa **14**

Uusi yhteistyökumppani  
lakiasioissa **19**

## PALSTAT

Peräaalloilla **2**

Järjestöasiaa **4**

Uutisia **16**

Nimitysuutisia **18**

Muualta poimittua **20**

Kansainvälinen  
lehdistöseuranta **21**

Svensk resumé **22**

## JÄRJESTÖASIAA

Koonnut: Lena Mickelsson

### JÄSENISTÖSSÄ TAPAHTUNUTTA

Uusia jäsenyrityksiä Suomen Veneteollisuusyhdistyksessä ovat Nauvossa sijaitseva Archipelago Yacht Service T:mi sekä Särki Oy Salossa. Venealan Kauppiat-yhdistyksen uusia jäseniä ovat Helsingissä majaa pitävä CCN Cruising Catamarans Oy, venevuokrausta harjoittava Oy Finlandia Sailing Ab Taalintehtaalilla, Oulussa sijaitseva Pohmarin Oy, Oy Premarin Ab Lappvikissa, yrityspurjehduksia järjestävä TRS Consulting Group Oy Helsingissä, turkulainen Venemaailma Oy sekä Vääksyn Konepiste Oy. Venealan Telakka- ja korjaamoyhdistyksen uusin jäsenyrittäjä on Paraisten Venekeskus Oy.

tuksena on räätälöidä venealan tarpeiden mukainen direktiiviseminaari syksyllä 2007 yhdessä Finnboatin ja VTT:n kanssa. Merenkululaitos pyytää lähettämään vapaamuotoisia kysymyksiä direktiivin pulmakohdista sekä ehdotuksia, kysymyksiä ja ideoita seminaarin aiheiksi osoitteeseen [veneilytarkastajat@fma.fi](mailto:veneilytarkastajat@fma.fi)



Tauno Wiljanen vastaanotti Vuoden Venekauppias 2006 -palkinnon Vene 07 Båt -messujen yhteydessä.

### KEVÄTKOKOUS HELSINGISSÄ

Liiton ja yhdistysten sääntömääräiset kevätkokoukset pidettiin 27.4. Helsingissä kongressihotelli Rantapuistossa. Kokous hyväksyi Finnboatin tilinpäätöksen ja toimintakertomuksen vuodelta 2006. Kevätkokousten lisäksi päivän aikana järjestettiin Venäjän kauppaa koskeva seminaari sekä Venealan Osatoimittajien pienimuotoinen tarvikenäyttely. Kevätkiireistä huolimatta osallistujia kokouspäivässä ja seminaarissa oli yhteensä 82. Seuraavan kerran kokoonnutaan virallisissa merkeissä syyskokouspäiville, ajankohta on 23.-24.11. ja kokouspaikka mitä todennäköisemmin Pietarsaari.

### MKL PYYTÄÄ IDEOITA

Merenkululaitoksen veneily-yksikkö pyytää venealaa ottamaan yhteyttä seuraavan huvinedirektiiviseminaarin suunnittelun merkeissä. Monia valmistajia ja jälleenmyyjiä askarruttaa, miten huvinedirektiivin muutos vaikuttaa juuri heidän toimintaansa tai heidän mahdollisiin vastuihinsa jne. Lisää muutoksia ja uusia toimintatapoja sekä tulkintoja on taas tulossa Brysselistä ja tästä syystä tarkoi-

### VUODEN VENKAUPPIAS

Vuoden Venekauppias 2006 -palkinto myönnettiin Helsingin venemessujen avajaispäivänä turkulaiselle Ulkoiluaitta Oy Meredinille. Palkinto annettiin nyt seitsemännen kerran ja sen myöntää vuosittain Finnboatin hallitus Venealan Kauppiat-yhdistyksen esityksestä. Palkinnon vastaanotti Red Carpet Awards -illassa yrityksen perustaja Tauno Wiljanen.

### VUODEN VENETARVIKE VALITTIIN KOLMANNEN KERRAN

Niinikään Vuoden Finnboat-venetarvike valittiin Helsingin venemessujen yhteydessä helmikuussa, nyt kolmatta kertaa. Kilpailun tuomariston muodostivat jälleen yksi purjevente valmistaja, yksi moottori-venevalmistaja, yksi alan lehden toimittaja sekä yksi viranomaisen edustaja. Pääpalkinnon voitti Troil Marin Oy:n maahantuoma True Heading AIS-CTRX vastaanotin/lähetin. Kunniainnoinnissa saivat Maritimien maahantuoma Lewmar One Touch -vinssikahva sekä Kaha Oy:n edustama MagCode-sähköliitin.



Troil Marinen maahantuoma True Heading AIS-CTRX on Vuoden Finnboat-venetarvike.

### MUUTTUNEITA YHTEYSTIETOJA

Alamarin-Jet Oy:n aputoiminimen Steyr-Bukh Finlandin yhteystiedot ovat muuttuneet huhtikuun alussa. Uudet tiedot ovat Meripellontie 11 C, 00910 Helsinki, puh. 010 774 5253. Steyr ja Bukh -meridieselettien sekä Alamarin-Jet suihkuvetolaitteiden kotimaan myynnistä vastaa Markku Antikainen,

## VENENÄYTTELYJÄ 2007

Ajankohta	Kaupunki	Maa	Nimi
31.5-3.6.2007	Pietari	Venäjä	Boat Show St. Petersburg
5.-9.7.2007	Melbourne	Australia	Club Marine Melbourne Boat Show
19.-22.7.2007	Adelaide	Australia	Adelaide Boat Show
2.-7.8.2007	Sydney	Australia	Sydney International Boat Show
10.-12.8.2007	Kokkola	Suomi	Kokkolan Uiva
16.-19.8.2007	Helsinki	Suomi	Helsingin Uiva Venenäyttely
30.8-2.9.2007	Tukholma	Ruotsi	Stockholms Flytande Båtmässa
4.-9.9.2007	Ijmuden	Alankomaat	Amsterdam Seaport Boat Show
6.-9.9.2007	Atlantic City	USA	Atlantic City In-Water Power Boat Show
6.-9.9.2007	Oslo	Norja	Båter i Sjøen
12.-17.9.2007	Cannes	Ranska	Festival International de la Plaisance
13.-16.9.2007	Toronto	Kanada	Toronto In-Water Boat Show
13.-16.9.2007	Newport	USA	Newport International Boat Show
14.-23.9.2007	Southampton	Iso-Britannia	Southampton International Boat Show
19.-24.9.2007	La Rochelle	Ranska	Grand Pavois de la Rochelle
19.-22.9.2007	Monaco	Ranska	Monaco Yacht Show
20.-23.9.2007	Norwalk	USA	Norwalk International In-Water Boat Show
22.-30.9.2007	Friedrichshafen	Saksa	Interboot

puh. 050-545 2636, markku.antikainen@steyr-bukh.com

Leevene Oy:n puhelinjärjestelmä on muuttunut ja uusi puhelinnumero on 010 239 2300 (keskus), fax 010 239 2310. Suorat numerot ovat Korjaamo/Nino Hallikainen 010 239 2304, Hallinto/Joni Leeve 010 239 2301, Moottorit/Esa Toikkanen 010 239 2303 sekä Veneet/Juha Nieminen 010 239 2302. Sähköposti leevene@leevene.fi

Vator Oy:n puhelinjärjestelmä on muuttunut niinkään. Uudet numerot ovat Vator Helsinki Jollas 020 7812 270, Vator Helsinki Flipper Market 020 7812 250, Vator Helsinki Bella-Marina 020 7812 260, Vator Helsinki Service 020 7812 230, Vator Tampere Kimmotor 020 7812 290, Vator Turku 020 7812 280.

Tamholt Oy:n uusi sähköposti on erkki.sopenlehto@tamholt.fi



Vuosi taittuu kevättä kohden. Kaipuu maailman merille jo käy. On aika valmistautua vesille. On aika unelmien.

Millainen unelmavene onkaan, A1-Venerahoitus voi auttaa sen hankkimisessa. A1-Venerahoitus on helpoin tapa toteuttaa unelmia.

[www.nordearahoitus.fi/vene](http://www.nordearahoitus.fi/vene).



Yritysesittelyssä Castello Yachts Oy:

# Nuoren yrittäjäsukupolven



**Veikkolassa toimiva Castello Yachts Oy:n henkilökunta ei ole iällä pilattu. Yrityksen vetäjä Tuukka Hakanen ajautui tasan kymmenen vuotta sitten Castello-veneiden valmistajalle kesätöihin. Castello-veneitä on kuitenkin tehty jo yli 30 vuotta, joten yrityksessä yhdistyvät kokemus ja nuorekas yrittäminen.**

Castello Yachts Oy esitteli kolme uutta venemallia helmikuussa Helsingin venemessuilla. Niistä uusittu Amazon 533 HT on yrityksen myyvin tuote ja sen kivijalka, kokonaan uusia olivat hieman kookkaampi Amazon 611 HT ja keskipulpetilla varustettu Amazon 533 RC.

- Haluamme profiloitua HT- ja retkiveneiden valmistajaksi, yrityksen omistaja ja toimitusjohtaja

Tuukka Hakanen sanoo. Seuraavat mallit suunnitellaan kuitenkin kokoluokan yläpäähän ja ensi vuoden venemessuilla esittelemmekin uuden Castello 733 Family Cruiserin. Tavalliselle palkansajalle on vaikea valmistaa veneitä kannattavasti ja tämä koskee nimenomaan alle kuusimetrisiä veneitä. Pienempien veneiden hintakilpailu on raakaa, joten joukosta täytyy erottua laadulla ja ajoominaisuuksilla. Isot valmistajat

pärjäävät kyllä aina, mutta pienen veistämön on vaikea päästä tarpeeksi hyvin esille ja löytää oikeat markkinakanavat.

## Castello-veneitä yli 30 vuotta

Castello-veneiden tarina alkoi runsaat 30 vuotta sitten Kirkkonummella. Upseeri Ahti Peltoniemi oli ahkera veneilijä ja halusi tehdä itselleen kovaa käyttöä ja merenkäyntiä kestävä veneen. Peltoniemi ryhtyi tuumasta toimeen ja piirsi itselleen sellaisen ja hankki lujitemuovimateriaalit venettä varten. Kävi kuitenkin ilmi, että kymmenkunta hänen kaveriaan halusi samanlaisen, joten Peltoniemi päätti tehdä muutamia veneitä sarjavalmistusmenetelmin. Tuloksena oli pulpettivene, jonka nimeksi tuli Castello.

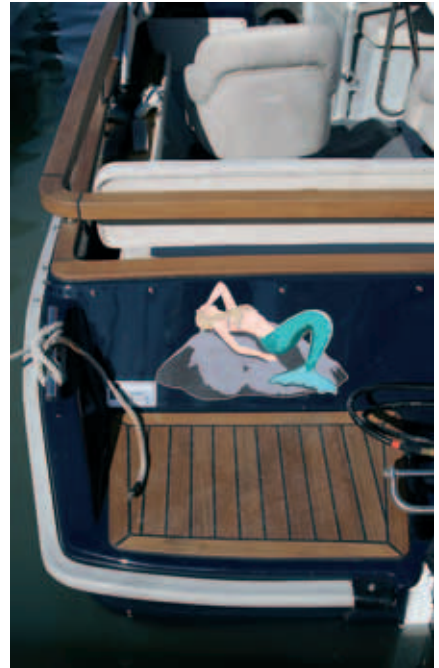
# esiinmarssi

Teksti ja kuvat: Kari Wilén

not, mutta siinä sivussa aloimme kehittämään Castello-mallistoa. Suunnittelimme oman mallin ja talvella 1997-98 tein lestin Afrodite-veneeseen, joka valmistuttuaan meni hyvin kaupaksi.

- Siitä lähtien tein joka talvi uuden venemallin, joka sitten esiteltiin Helsingin venemessuilla, Tuukka jatkaa. Samalla suoritin myös insinööritutkinnon.

Vuonna 2004 Tuukan vaihtoehtoina olivat joko yrittäjäksi ryhty-



vat pääasiassa suomalaiselta alihankkijalta, mutta yhä lisääntyvässä määrin veistämön Virossa toimivalta yhteistyökumppanilta. Laadun tasaisuuden ja toimitusmällisyyden varmistamiseksi yhteistyökumppanin henkilökunta ja etenkin työnjohto on koulutettu Castello Yachtsin toimesta.

Suunnitteluprosessi on Tuukka Hakasen mukaan hyvin käytännön läheinen ja yrityksessä on kaksi hyvää lestintekijää, joten kaikki valmistusmuotit tehdään itse. Uusi 7-metrinen malli on ensimmäinen, jonka suunnittelussa on käytetty 3D-mallinnusta.

Veneet kootaan Veikkolan toimipisteessä ja kuljetetaan sieltä jälleenmyyjille. Kaikki asennukset ja veneiden viimeistely sekä lopputarkastus hoidetaan Veikkolasissa.

Tuotannossa on nyt viisi mallia, joista Amazon 533 HT on kaikkein suosituin. Viime talvena mallia uudistettiin tekemällä avotilan reunat korkeammiksi, jolloin takakannen alle muodostui alaslaskettavan kuomun säilytystila. Samalla sivuikkunat muuttuivat ja kajuutan korkeus lisääntyi viidellä sentillä. Vene näyttää nyt huomattavasti suuremmalta, joten muutokset ovat olleet onnistuneita.



Castello Yachtsin nuorekasta porukkaa, vasemmalta Matti Sorvari, Markus Helldan, Kris Sterling, Tuomo Hakanen, Jussi Airaksinen ja yrityksen vetäjä Tuukka Hakanen.

- Peltoniemi keksi nimen viinipullon etiketistä, Tuukka Hakanen kertoo. Siinä oli teksti "Castello" ja linnan kuva, joka kuitenkin kirkkonummelaisen tekijän mielestä muistutti lähinnä kirkkoa. Näin veneestä tuli castello (linna italiaksi).

Vuonna 1981 Kalle Oksala, Castello-veneiden toinen valmistaja, hankki veistämön työkalut sekä nimen omistukseensa ja jatkoi valmistusta. - Tapasin Kallen kesällä 1997 Kivenlahden venesatamassa. Autoin häntä yhden jumiutuneen mutterin avaamisessa ja seuraavaksi hän jo vaatikin minua yritykseensä kesätöihin. Syksyllä aloitin kiinteistöinsinöörin opin-

minen tai seuraaminen sivusta, kun Castello-veneiden valmistus loppuu. - Tulimme vaimoni kanssa häämatkalta kun tämä tilanne tuli eteeni. Silloin perustin Castello Yachtsin ja samalla siirsimme toiminnan Veikkolaan.

Samoihin aikoihin tein periaatepäätöksen siirtyä pelkästään valmistamaan veneitä ja jättää markkinointi sekä veneiden loppukäyttäjälle myynti muiden tehtäväksi. Nykyjään Suomessa on yhdeksän Castello-jälleenmyyjää.

## Käsin tehtyjä veneitä

Castello Yachtsin veneet tehdään käsin laminoimalla. Rungot tule-





Castello-veneiden asennukset ja viimeistely tehdään Veikkolassa, jossa yritys on sijainnut vuodesta 2004 alkaen.

Amazon 611 on hieman suurempi, uudestaan lämmitetty malli, jonka tuotantoprosessi on jouduttu miettimään uusiksi. – Jopa pentterimodulin istuttaminen veneeseen osoittautui haasteelliseksi tehtäväksi, Tuukka kertoo.

Vene 08 Båt -messuilla esitellään veistämön uusi seitsemänmetrinen malli, jonka suunnittelu on paraikaa meneillään. Tuukka pitää uuden mallin onnistumista yrityksen kannalta jopa elinehtona.

– Kaikki tulevaisuuden suunnitelmamme tähtäävät isompiin veneisiin ja samalla on mietittävä uudestaan, miten nämä projektit rahoitetaan, Tuukka Hakanen toteaa. Tähän saakka on toimittu oma- ja tulorahoituksen voimalla, mutta jatkossa tämä ei ilmeisesti kannu perille saakka. Kaikki yritykseen muodostuneet varat on panostettu tuotekehitykseen, mutta varoja pitäisi jäädä myös yrityksen kasvattamiseen, mikä on pitkän tähtäimen tavoitteemme.

Hakanen myöntää, että Castello Yachtsilla olisi näissä tuotantotiloissa ja tällä henkilökunnalla kapasiteettia valmistaa noin 190 venettä vuodessa. Vuonna 2007 tuotantomäärä on noin 140 venettä.

Kun tilanne kuitenkin syksyisin välillä on se, ettei ennakkotilauksia ole tullut tarpeeksi aikaisin, tehdään Veikkolassa vakuumusyhtiöiden korjaustöitä, joita tuntuu riittävän.

Toimintaa pyöritetään kuuden hengen voimin ja sen lisäksi Castello Yachtsilla on muutama sesonkiapulainen ja harjoittelija. Alle puolet tuotannosta myydään Suomessa ja vientimaista Norja on noussut hyvin tärkeäksi.

## Myyntiä ja markkinointia pohditaan

Tuukka Hakanen pohtii jatkuvasti, miten myyntikanavia voisi kehittää. Onko vanhanaikaista toimia jälleenmyyjien kautta? Ja samaan hengenvetoon; mitkä sitten olisivat vaihtoehdot? kysyy hän itseltään.

– Venemyynti ja -valmistus on tänä päivänä pitkälle ketjuuntuunut, Tuukka toteaa. Vaikuttaakin siltä, että jälleenmyyjillä kate olisi parempi kuin valmistajilla, mikä on selvä epäkohta riskeihin ja panostukseen verrattuna. Yleisesti ottaen venevalmistajilla menee nyt hyvin, mutta pelkään että jälleenmyyjien voimakas myymäläti-

lojen laajentaminen johtaa kovempaan hintakilpailuun. Myymäläneliöt ovat lähes tuplaantuneet, ne on jotenkin maksettava ja silloin on veneitä saatava myydyksi entistä ripeämpään tahtiin. Kun kilpailu kiristyy se johtaa usein siihen, että veneitä myydään hinnalla, eli alennuksilla. Ei ole hyvä jos kuluttaja opetetaan siihen, että hän ostaa veneen vasta alennusmyynnistä.

– Olenkin sitä mieltä, että juuri tällä hetkellä venevalmistajan kannalta on ensiarvoisen tärkeää, että hän minimoi luottotappionsa riskin.

Myös markkinoinnista Tuukka Hakasella on vankat mielipiteet. Hänen mielestään lehti- ja messumainonta on kärsinyt inflaation. Markkinointia olisi pystyttävä uudistamaan lähinnä elämykselliseen suuntaan, esimerkiksi sissimarkkinoinnin suuntaan. Tällöin saisimme enemmän porukkaa houkutelua veneilyn piiriin.

– Viimekesäinen Bling Bling -mallimme oli varsin radikaali markkinointitempaus, kokeilu joka oli suunniteltu herättämään keskustelua ja tunteita, Tuukka kertoo. Nykynuoret panostavat tänä päivänä pelkäämättä autoihin,





Amazon 533 RR on bowrider-tyyppinen vene, joka soveltuu kalastukseen ja urheilukäyttöön. Tämä vuonna 2005 tuotantoon tullut vene on Castello Yachtsin toiseksi suosituin malli

asuntoihin ja erilaisiin harrastuksiin. Meidän olisi saatava avattua heidän silmänsä myös veneilylle, lisää näkyvyyttä venealalle vaikkapa erilaisten veneitä ja veneilyä käsittelevien TV-ohjelmien kautta.

### Muita bisneksiä

Tuukka Hakanen paljastaa, että Virossa toimiva yhteistyökumppani on hankkimassa tietokoneohjatun robottijyrsimen, jolla nopeasti ja tehokkaasti voidaan valmistaa lestejä ja muotteja. Tavoitteena on tarjota eurooppalaisille valmistajille kokonaispaketteja, joihin kuuluu kaikki alkaen venemallin suunnittelusta valmistustyökaluihin saakka. Tuukka omistaa osuuden yrityksestä ja hänen mukaansa Viron valtio on hyvin myötämielinen sekä pienyrityksiä että teknologiahankkeita kohtaan.

Vene 08 Båt -messuilla ei Castello Yachtsin osastolla nähdäkään pelkästään uutta Amazon 733 -venemallia vaan myös itänaapurissa valmistettu ilma-tyynyalus, johon moottori ja elektroniikka asennetaan Veikkolassa, sekä eurooppalainen yhden hengen sukellusvene. Varsin hurjia juttuja, jotka kuitenkin hyvin istuvat tämän rämäpäisen yrittäjän yhteytteen.

SINCE 1966

**ergo**<sup>®</sup>  
MARINE COLLECTION

[www.ergo.fi](http://www.ergo.fi)

**ITW PLEXUS**  
**rakenneliimat**  
YTM-Industrialilta

► **vene-  
rakennukseen**

- Soveltuu mm. metallien, muovien ja komposiittien liittämiseen
- Tekee liitoksesta lujan, joustavan ja iskunkestävän
- Kevyempi rakenne
- Nopeuttaa tuotantoa

[www.itwplexus.com](http://www.itwplexus.com)

**YTM-Industrial**  
INDUTRADE GROUP

Petikontie 20, 01720 Vantaa  
Puh. 029 006 230, fax. 029 006 1230  
E-mail [timo.mikkonen@ytm.fi](mailto:timo.mikkonen@ytm.fi)  
[www.ytm.fi](http://www.ytm.fi)

# Venealan kauppiailla riittää asiakkaita

**Kevätmyynti on nyt kuumimmillaan. Veneitä ja tarvikkeita myydään enemmän kuin koskaan aikaisemmin. Kyse ei ole ainoastaan sesonkiluontoisesta myynnin lisäyksestä vaan kauppa käy nyt todella hyvin - ainakin mikäli on uskominen niitä kolmea kauppiasta, joita kävimme tapaamassa Vääksyssä, Lahdessa ja Haminassa. Kyselimme myös paikallisia kuulumisia ja kartoitimme tulevaisuuden näkymät.**

Teksti ja kuvat: Kari Wilén

**V**enekaupassa kaikki valot ovat näyttäneet vihreää koko tämän vuosituhannen. Vuonna 2006 alan kotimaan myynti kasvoi runsaat 14 % ja nousi ensimmäistä kertaa yli 100 miljoonan euron rajan. Vuotta aikaisemmin kotimaan myynti kasvoi hieman rauhallisemmin, kun taas vuonna 2004 oltiin lähellä 1980-luvun lopun "hullujen vuosien" kasvutason myynnin lisäyksen ollessa melkein 35 %.

Teimme "kauppiaskierroksen" Lahden seudulle ja Haminaan kolmen Finnboat-kauppiaan luokse ja utelimme viimeiset kuulumiset kevätkiireiden keskellä. Mielialat olivat kauttaaltaan korkealla ja tulevaisuuttakin katseltiin luottavaisesti.

## Vääksyn Konepiste Oy

Erkki Korhonen perusti yrityksensä jo vuonna 1983 Vääksyn kanavan lähelle, mutta nykyisissä tiloissa yritys on toiminut 11 vuotta. Erkki toteaa, että myyntipaikkana sijainti on mitä parhain; valtatie varrella, Päijänteen ja Vesijärven välittömässä läheisyydessä. Toimitilat on rakennettu omalle tontille, mutta ne alkavat

käydä sen verran ahtaaksi, että mahdollinen laajennuspäätös on tehtävä tämän vuoden aikana.

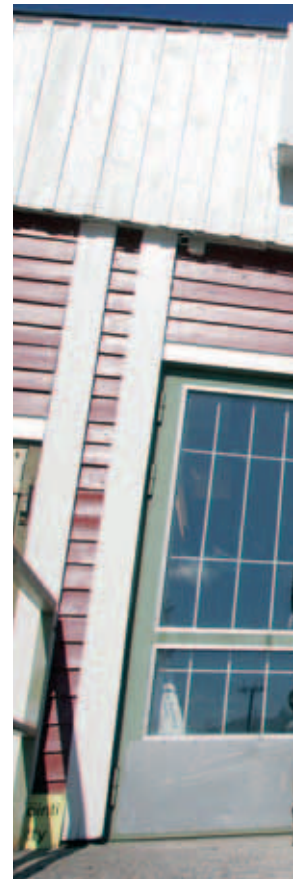
- Kasvu on ollut venepuolella hurjaa, kertoo Erkin toinen poika Janne Korhonen, joka nykyään on yrityksen toimitusjohtaja. Venealan kauppa muodostaa 70-80 % koko toiminnastamme, joten se on meille erittäin tärkeä. Lumikelkkojen kauppa on huonon talven takia taantunut, sen on kuitenkin korvannut vilkastunut mönkijäkauppa.

- Panostimme voimakkaasti ennakkotilauksiin viime syksynä ja silti kysynnän vilkkaus on yllättänyt, hän jatkaa. Myytävää ei ole ihan tarpeeksi, joten heräteostajat voivat joutua tiukoille.

Vääksyn Konepiste työllistää 7-8 henkeä ja liikevaihto on nyt 5 milj.euron korvilla. Silver on tuotteista myynniltään suurin, muita merkittäviä merkkejä ovat Bella, Flipper sekä Yamarin, joka tuli myyntivalikoimaan vuonna 1994. Kaupassa myydään Yamahan ja Mercuryn perämootoreita ja Suvin sekä Päijän Veneen pienveneitä.

- Toimitamme vuodessa vajaat 200 venettä, sanoo Erkki Korhonen. Nykyään yhä suurempi osa

Vääksyn Konepiste Oy on perustettu 1983 ja yritys muutti nykyiselle, kaupanteon kannalta erinomaisen hyvälle paikalleen 11 vuotta sitten. Tämä täyden palvelun venetarvikeliike on perheyritys ja omistajat ovat vasemmalta Petteri, Janne ja Erkki Korhonen.



asiakkaista on sellaisia, joilla ei ole vaihtoveneitä. He ovat ilmeisesti niitä uusia veneilijöitä. Toisaalta perheisiin saatetaan nykyään hankkia jo toinen tai kolmaskin vene.

Rahoituskauppa muodostaa varsin pienen osan eli noin 10 % koko myynnistä. Vaihtoveneitä myydään vuodessa lähes 100 kappaletta ja niiden lisäksi tehdään noin 30 välityskauppaa.

- Yritämme saada vaihtoveneet sisälle syksyllä, jotta ehtisimme tehdä niihin tarvittavat huollot ja korjaukset, Erkki Korhonen kertoo. Tällä alueella on suunnilleen 500 veneen talvisäilytystarve, joka oheistoimintoineen tulevaisuudessa varmasti nousee merkittäväksi bisnekseksi. Meillä on yksi lämmin säilytysshalli, jonne kokamme huoltoa tarvitsevat veneet.

Erkki Korhosen mukaan venekoko kasvaa tasaisesti. Yrityksen ympärivuotiset esittelytilat rajoittavat kuitenkin myyntiin otettavien mallien kokoa. Hän paljastaa kuitenkin, että tulevaisuudessa näytille otetaan ehkä Örnvik-ve-





Jarmo Leppälä on tehnyt 21 vuotta huoltotöitä ja tuli Vääksyn Konepisteen palvelukseen vuonna 1985. Huoltokorjaamossa hän tekee vaativimmat korjaukset sekä asennukset uusiin veneisiin. Jarmon mukaan asiakkaat jättävät yhä useammin kokonaisvastuun veneestään liikkeelle, eli talvisäilytyksen, huollon ja korjaukset Avaimet käteen -palveluperiaatteella.

neitä, koska mallistossa on edullisia vaihtoehtoja.

## Motomarine Oy

Motomarininen vetäjä Risto Paronen on seitsemän vuotta ollut itsenäinen kauppias. Hän on kotoisin Lahdesta, joten liikkeen sijainti kaupungin liepeillä lähellä Teivaan satamaa on luonnollinen. Motomarine muutti nykyisiin tiloihinsa viime lokakuussa. Yrityksellä on käytössään yli 1200 neliön sisätilat, josta myymäläkäytössä on runsaat 800 neliötä.

- Lahdessa on kyllä tilaa venemyymälöille, Risto Paronen toteaa. Lähimmät kilpailijani ovat Suni ja Vääksyn miehet hieman pohjoisempaan. Asiakkaamme ovat pääsääntöisesti Lahdesta, mutta heitä tulee myös muualta.

- Alle seitsemän metriset veneet ovat meidän alamme, Paronen jatkaa. Valikoimamme suurin malli on Finnmaster 760, Grandezzoja emme ole ottaneet valikoimaamme. Mielestäni 26-jalkaiset veneet sopivat vielä järville, suurempia myydään vain yksit-

täiskappaleina.

Motomarine on perustettu vuonna 1999 ja se työllistää nyt 6-7 henkilöä. - Tyhjästä on lähdetty liikenteeseen, mutta nyt liikevaihto nousee jo noin 3 milj. euroon, Risto Paronen kertoo. Olemme myynnillisesti viime vuotta edellä, vaikka hintakilpailu kiristyy sitä mukaan kun lisää veneitä työnnetään markkinoille. Myymme vuodessa satakunta venettä ja lisäksi suuria irtoperämoottoreita. Venekauppa kattaa puolet koko meidän toiminnastamme ja aktiiviteettia on tarkoitus lisätä nimenomaan venepuolella.

Kauppias Paronen myy kappalemääräisesti eniten Buster-venettä, mutta Finnmasterit tuovat suuremman liikevaihdon. Valikoimaan kuuluvat lisäksi Kaisla- ja Päijän-pienveneet.

Vaihtoveneitä menisi Parosen mukaan enemmänkin kaupaksi.

Risto Paronen siirtyi itsenäiseksi kauppiaksi vuonna 2000 ja panostaa jatkossa voimakkaammin venemyynnin lisäämiseen.

Puolet venekaupasta on kuitenkin "suoraa" kauppaa, jolloin vanhaa venettä ei tule vaihdossa. Uusien veneiden kaupasta melkein puolet on rahoituskauppaa.

Yrityksellä on neljä hallia talvisäilytystä varten. Risto Paronen toteaa kuitenkin säilytystoiminnan olevan hyvin työvaltaista samalla kun osaavista huoltomiehistä on pulaa.





Kaiken kaikkiaan veneilyn tulevaisuus näyttää Lahden seudulla valoisalta. Alueella on kolme marinaa ja siten riittävästi venepaikkoja.

## J. Purho Oy

Haminassa toimiva J. Purho Oy on perheyrittäjä, jossa vakituksia kokopäiväisiä työntekijöitä ovat Sami Purho ja hänen vaimonsa Raisa. Yrityksen perustaja Jussi Purho kuvaa osallistumisestaan bisnekseen osa-aikaiseksi, aikoohan hän nykyään pitää jonkinmoisen vuosilomankin.

Yritys on perustettu vuonna 1973 autokorjaamoksi, mutta jo pari vuotta myöhemmin Jussi Purho päätti panostaa voimakkaasti venemyyntiin. Vuodeksi 1976 Terhille tehty ennakkotilaus sisälsi yhteensä 70 venettä ja 43 perämootoria. Sitä säesti Jussin mukaan "helvetillinen" mainoskampanja, sillä edellinen myyjä Haminassa oli vuosittain toimittanut



Motomarinin uudessa myymälässä on noin 800 neliötä tilaa. Samassa rakennuksessa on lähes 200 neliön korjaamotila ja loput on varastotilaa.

vain muutaman veneen.

- Vuonna 1990 ostimme nykyiset toimitilamme, tontti on vuokralla kaupungilta, Jussi Purho selvittää. Heti sen jälkeen iski lama, mutta sillä kertaa venäläiset asiakkaat "pelastivat" meidät samalla kun Yamahan moottorimyynti siirtyi meille. Seuraavina vuosina myynti Venäjälle oli jopa 60 % liikevaihdostamme. 90-luvun lopulla vientikauppa hiipui vähitellen. Viime vuosina Venäjän myynti on taas ollut nousussa, nykyisin myymme sinne vuosittain vielä 4-5 uutta venepakettia ja paljon tarvikkeita ja vaihtoveneitä. Venäjän kauppa on tällä hetkellä n. 10 % liikevaihdostamme.

Yrityksen tuotevalikoimaan kuuluvat Yamarin, Buster, Terhi ja Suvi -veneet. Bustereita menee n. 40 kpl vuodessa. - Enemmänkin menisi kaupaksi mikäli saataisiin tavaraa, toteaa Jussi Purho. Veneitä menee 100-150 vuodessa ja moottoreista myymme Evinrude/Johnsonia sekä Yamahaa. Ter-

hit ovat tärkeitä pienvenepuolella ja kun Yamarin/Yamaha-tuotteiden myynti tänä vuonna on loppettu Kotkasta laajenee vastuualueemme myös näissä merkeissä sille seudulle.

- On ollut pakko sopeutua siihen, että moottorit ovat valmiina veneen perälaudassa, Purho myöntää. Onneksi kaikki edustamamme vaihtoehdot ovat hyviä. Pääasia kuluttajille on, että he saavat toimivia ja luotettavia tuotteita. Ei myöskään pidä unohtaa, että asiakkaat arvostavat hyvää huoltopalvelua ja jälkimarkkinointia. Meillä on alusta lähtien ollut sama motto: Minkä myymme, sen myös huollamme.

Jussi Purho kertoo, että nykyään ihmiset osaavat ostaa veneitä myös talvella, kun 70-luvulla asiakkaat tulivat kauppaan vasta juhannusviikolla. Rahoituskaupakin on alkanut lisääntyä ja Purhon toteaa, että lähes puolet asiakkaista on Helsingin seudulta tulevia kesämökkiläisiä. Lauantait ovatkin vilkkaita kaupantekopäiviä.

- Liikevaihtomme on nyt noin 1,7 milj.euroa, mutta se olisi voitava kasvattaa kahteen miljoonaan, jolloin kate olisi parempi, Jussi Purho päättää.

Haminan ja Kotkan talousalueilla toimiva J. Purho Oy:n perustaja Jussi Purho (vas.) on osa-aikaeläkkeellä ja toimitusjohtajana on vuodesta 2005 hänen poikansa Sami. Hänen vaimonsa Raisa myy veneitä sekä vastaa varaosa- ja tarvikemyynnistä, Maija-Liisa Sakki on yrityksen kassa.







Kutsu Venemessuille!

Kävijät haluavat nähdä uusia venemalleja, tehdä kauppaa ja kokea vesilläolon mahdollisuudet.

Nyt Vene 08 Båt houkuttelee myös uudenlaisia kävijöitä, jopa maakrauja. Kuinka vastaat heidän rantautumiseensa? Ota kutsu vastaan ja opita miten oma osastosi voisi ankkuroitua tapahtumaan uudella tavalla.

Tervetuloa näytteilleasettajaksi!

Venemessujen miehistö

**VENE**  **BÅT**

8.-17.2.2008 HELSINGIN MESSUKESKUS

ILMOITTAUDU NETISSÄ. VARMISTA PAIKKASI JO NYT. WWW.VENEMESSUT.FI

  
Suomen Messut



# Ympäristökysymykset voimakkaasti esillä ICOMIAN kokouksissa

Teksti: Markku Hentinen/VTT  
Kuvat: Kari Wilén

**ICOMIA:n vuosikokouksen yhteydessä pidetyissä teknisen komitean ja ympäristökomitean kokouksissa nousivat esille monet veneteknisiin ratkaisuihin vaikuttavat ympäristökysymykset. Näitä olivat mm. liuotinpäästödirektiivi, käymäläjätevesien käsittely veneessä sekä peräaaltojen pienentäminen.**

## **Liuotinpäästöjen vähentäminen**

Uusi liuotinpäästödirektiivi (SED, solvent emission directive) tulee vaikuttamaan usean veneveistämön toimintaan. Koska direktiiviä ei sovelleta yrityksiin, joissa käytetään alle viisi tonnia liuottimia vuodessa, koskevat vaikutukset lähinnä suuria valmistajia tai veistämöitä, jotka käyttävät pinnoituksessa suuria määriä liuottimia. Liuottimien määrä on ensi vaiheessa raportoitava, ja pidemmällä tähtäimellä tulee haihtuvien liuottimien käyttöä vähentää.

Polyesteri- ja vinyyliesterihartsin sisältämä styreeni ei ainakaan toistaiseksi kuulu direktiivin piiriin silloin, kun styreeni sitoutuu hartsiin kovettumisreaktiossa. Sen sijaan käytännössä kaikki maalit, lakat, liimat ja tasoitteet sisältävät haihtuvia liuottimia, joiden käytöstä tulee pitää kirjaa.

EU tulee hyväksymään ICOMIAN suositteleman tavan laskea liuotinpäästöt vuosikeskiarvona. Hetkellisiin päästöihin ei tällöin puututa. ICOMIAssa on tekeillä taulukkopohjat liuotinpäästöjen laskemiseksi. Tätä varten on käynnissä tiedonkeruu eri maalien, lakkojen, liimojen ym. sisältämistä



Veneiden peräaaltojen pienentäminen ja megajachtien muodostama ongelma ovat olleet esillä ICOMIAssa.



liuotinmääristä. Päästöjen laskenta perustuu ko. tuotteiden käyttömääriin, jotka veistämö syöttää taulukoihin.

Veneteollisuuden tulee varautua siirtymään tuotteisiin ja valmistusmenetelmiin, joissa ilmaan pääsee haihtumaan vähemmän liuottimia kuin nykyisin. Mitä enemmän maali tai lakka sisältää kiintoaineita suhteessa liuottimeen, sitä parempi. Ongelmana on usein pinnan kiillon heikkeneminen liuottimen osuuden pienentyessä. Maalauksessa on kuitenkin jo kokeiltu uusia, lentokoneteollisuudesta sovellettuja

menetelmiä ohiruiskutuksen määrän vähentämiseksi. Alustavat tulokset ovat rohkaisevia, koska myös maalin menekki pienenee ja investoinnilla on siten kohtuullisen lyhyt takaisinmaksuaika.

## **Käymäläjätevesien käsittely veneessä**

Suurissa veneissä septisäiliön (oikeammin holding-tankin) tarvittava koko kasvaa huomattavan suureksi ja sen sijoittaminen veneeseen alkaa olla ongelmallista. Kun lisäksi imutyhjennysasemien määrä tai sijoitus on edelleen puutteellista, on varsinkin Hollannissa ollut esillä jätevesien on board-käsittely. Matkustajalaivoissa näitä systeemejä on ollut käytössä jo kauan.

Markkinoille on tulossa venekokoon tarkoitettuja laitteita, mutta niiden ulkomitat ovat vielä suurehkoja (esim. 12 hengen veneeseen 0,5 x 0,5 x 2 m). Suuren septitankin korvaaminen jätevedenkäsittelylaitteella näyttää kuitenkin



kin mahdolliselta lähitulevaisuudessa, kunhan myös kansalliset ja EU:n säädökset saadaan se hyväksymään.

## Peräaaltojen pienentäminen

Veneiden synnyttämät peräaallot ovat olleet esillä useissa eri yhteyksissä. Huvivenedirektiivin päästölisäyksen 2003/44/EC artiklassa 2 vaadittiin komissiota laatimaan raportti siitä, mitä mahdollisuuksia ympäristövaikutuksiin liittyvien säädösten edelleen tiukentamiseksi löytyy. Monien muiden asioiden rinnalla myös peräaallot ovat olleet ko. raportissa esillä.

Peräaaltojen pienentäminen on osittain vene-suunnitteluun ja osittain veneen käyttötottumuksiin liittyvä haaste. Periaatteessa peräaaltojen muodotukseen vaikuttavat parametrit ovat venesuunnittelijoilla hyvin tiedossa. Myös veneiden käyttäjille suunnattuja artikkeleita tai esitteitä peräaaltojen vaikutuksista on kirjoitettu runsaasti eri yhteyksissä ja eri tahojen toimesta. ICOMIA suunnittelee kuitenkin uuden, lyhyen ohjeen kirjoittamista. Ohjeen sisältöä voisi käyttää sekä "huoneentauluna" veneen suunnittelussa, että osana omistajan käsikirjaa.

## Muita käsiteltyjä aiheita

ICOMIAN teknisessä komiteassa megajahdit ovat nousseet tärkeäksi aiheeksi. Ongelmia on nähty erityisesti siinä, että veneiden ISO-standardien pätevyysalue päättyy 24 metriin eikä tätä suuremmille veneille ole yhtenäisiä sääntöjä. Veistämöt ja laitevalmistajat joutuvat siten sopeutumaan useisiin eri sääntöihin ja niiden erilaisiin tulkintoihin. Jos tilaaja edellyttää laivasääntöjen täyttämistä, voi edessä olla suuria ongelmia esimerkiksi ikkunoiden hyväksyntöjen tai kynnykskorkeuksien kanssa.

Uusien standardien kehittämiseksi megajahteja varten on ISO TC8:aan perustettu työryhmä 12. Tarkoituksena on aluksi keskittyä tiettyihin laitteisiin ja varusteisiin, kuten ikkunat, lankongit ja kansinosturit.

Ympäristökomiteassa oli esillä myös vesistödirektiivin valmistelu (Water framework directive). Tämä vaikuttanee lähinnä venesatamiin mm. ruoppausmassoja koskevien säädöstensä kautta.

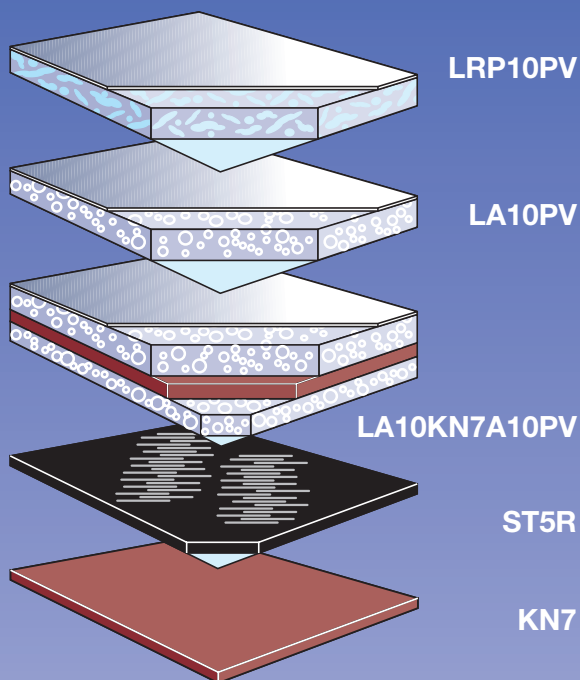
Eriilaisia aktiviteetteja on ICOMIAssa nykyisin todella paljon. Suurta osaa voi seurata nettisivujen kautta. Eri aiheisia raportteja on jo tarjolla lukemattomia, yhtenä esimerkkinä Eivin Amblen kokoama selvitys romuveneiden kierrätysmahdollisuuksista.

# Uudistetun direktiivin mukaiset veneiden äänieristys- ja verhoilumateriaalit

EU:n uudistettu huvivenedirektiivi (2003/44/EY) vaatii äänieristysmateriaaleilta aiempaa enemmän. Niiden on läpäistävä standardin ISO 4589-3:1996 mukainen huoneenlämpöä korkeammassa lämpötilassa tehty polttotesti. Materiaalimme on tiettävästi ainoina Suomessa todettu nykyisten vaatimusten mukaisiksi.

## Standardin mukaiset materiaalit ovat:

LA...PV-, LRP...MV-, LRP...PV- ja LA10KN7A...PV-materiaalit sekä KN- ja ST-tyyppiset ääneneristysmatot.



## Turvallista viihtyvyyttä veneilyyn

- Ääneneristysmassat ja raskasmatot värähtelyn vaimennukseen ja eristykseen
- Absorptiomateriaalit ilmaäänien vaimennukseen
- Yhdistelmäateriaalit matalien ja korkeiden taajuuksien vaimennukseen
- Solu- ja vaahtomuovit sekä solukumit tiivisteiksi, pehmusteiksi ja lämpöeristeiksi
- Erikoisvaahtomuovit ilmansuodatukseen
- Kumi- ja vinyylimatot
- Vanut ja villat lämpöeristeiksi
- Verhouspinnoitteet

**Huom! tutustu uusittuun venetapettimallistoomme!**



**NOISETEK**  
MELUNTORJUJA

Oy NOISETEK Ab  
Aakkulantie 40, 36220 Kangasala  
tel. (03) 359 7900, fax (03) 379 1316  
www.noisetek.fi

Örkit kiikkiin! Ammattilaiset asialle!



## OY FINN-MARIN LTD LAAJENTAA

Solifer Groupiin kuuluva venevalmistaja Oy Finn-Marin Ltd perustaa Teknologia & Design Centerin sekä uuden tehtaan. Huippumodernit, alalle uniikit T&D -tilat otettiin käyttöön 20.4.2007 Kokkolassa. Tiloihin keskitetään yrityksen suunnittelu ja muotoilu ja siellä tehdään mm. les-ti- ja muottityöt, testaukset sekä valmistetaan O-sarjan veneet. O-sarjan veneillä tarkoitetaan tuotantosarjan 10 ensimmäistä yksikköä, jotka valmistetaan ennen kuin venemalli siirtyy varsinaiselle tuotantolinjalle.

Oy Finn-Marin Ltd on myös aloittanut Kalajoella modernin n. 5000 neliön vene-tehtaan rakennustyöt. Tehtaalla tullaan valmistamaan Grandezza-premiumveneitä ja tilojen on määrä valmistua syyskuun 2007 aikana. Tehtaaseen tulee kaksi tuotantolinjaa; yksi 28 -jalkaisille ja toinen 31 -jalkaisille veneille. Uudet linjat lisäävät tehtaan tuotantokapasiteettia tuntuvasti. Tuotantolaitokseen tulee uututena allas, jossa kaikki veneet voidaan koekäyttää, uittaa ja sadettaa sekä tarkistaa läpiviennit. Laajentuminen luo 60 uutta työpaikkaa.

## KUUTTI-BUSTER NORPPATUTKIJOIDEN TYÖKALUKSI

Joensuun yliopiston norppatutkijat ovat saaneet käyttöönsä uuden työkalun. Kuutti-Busteriksi nimetty Buster X on parhaillaan etsimässä saimaannorppien oleskelupaikkoja Haukivedellä Savonlinnan pohjoispuolella. Vakituinen satamapaikka Kuutti-Busterilla on Oravin avokanavassa.

Kuutti-Buster tulee olemaan Haukivedellä rankassa käytössä. Käyttötunteja kertyy paljon ja veneilykausi on tuplaten pidempi kuin tyypillisellä mökki-veneilijällä. Viime talvena vanhalla Busterilla oltiin järvellä vielä 9. tammikuuta, ja vesille palattiin taas 22. huhtikuuta.

Inhan Tehtaat luovutti Kuutti-Busterin yliopistolle tukeakseen norppatutkimus-



ta, mutta sivujuonteena toivotaan tietoa ja kokemuksia veneen toiminnasta rajuissa käytössä jäiden lähdöstä talven tuloon. "Kuutti-Buster palvelee myös testaamista ja tuotekehitystä", Inhan Tehtaiden markkinointipäällikkö Jukka Telatie toteaa.

## SALUBRIS-VENEET MERINDA BOATILLE

Merinda Boat Ab ja Insinööri-toimisto Rannikkotekniikka Oy ovat tehneet yhteistyösopimuksen, jonka mukaan Salubris-veneiden valmistus ja markkinointi siirtyy Merinda Boatille. Rannikkotekniikka toimii tulevaisuudessa aktiivisena agenttina Merinda Boatille niin, että painopiste on etupäässä Salubris-veneiden viennissä. Merinda Boat toivottaa kaikki vanhat ja uudet Salubris-asiakkaat tervetulleiksi.

## KILLIN VPK VOITTI OMAN SILVER-VENEEN

Vuosi sitten Killinkosken VPK osti pelastustehtäviin veneen ja valitsi 4,5-metrin alumiinisen pulpettineen Silver Beaverin. Killinkosken VPK voitti vielä Silverin asiakasarvonnassa omistukseensa Silver Fox R:n, joka on jopa vähän isompi kuin ostovene.

Killinkosken VPK päätyi Silver-veneeseen, koska tuotteet ovat tunnettuja laadustaan. Alumiinivene on kestävä pe-



VPK:n hallituksen puheenjohtaja Paavo Sihvonen, päällikkö Reijo Vehmasaho ja varapäällikkö Paavo Vuorinen ottivat vastaan Silver Foxin lahjoituksena toimitusjohtaja Juhani Haapaniemeltä ja myyntijohtaja Janne Mäkelältä. Kuva: Minna Hiironen

lastustehtävissä ja valmistaja lähellä eli noin 30 kilometrin päässä. Myyntijohtaja Janne Mäkelän mukaan veneen luovuttaminen vapaapalokunnalle oli positiivinen yllätys, koska vene tulee hyötykäyttöön koko yhteiskunnan hyväksi.



## FOUR WINNS -VENEIDEN MAAHANTUONTI

Q Marine Oy, perustettu 2006, on aloittanut laadukkaiden amerikkalaisvalmistajien Four Winns® moottoriveneiden



maahantuonnin ja myynnin. Liiketilat sijaitsevat Helsingin Vuosaassa, Utelan kanavan rannalla Aurinkotuulenkatu 3 A:ssa. Myyntinäyttely, varastointi ja talvisäilytys ovat Sipoon Vaahteranmäessä. Koeajoveneet löytyvät Vuosaarenlahden venesatamasta. Uusien veneiden lisäksi liikkeestä löytyvät vaihto- ja välitysveneet sekä venetarvikemyynti.

## OY TESCON MARINE TILL YNGRE ÄGARE



Aktiemajoritetet i Oy Tescon Marine Ab har enligt avtal som träffades 04.05.2007 inköpts av ekenäsbon Markus Björk (37) som av bolagsstämman samma dag utnämndes till ny verkstälände direktör för bolaget räknat från 07.05.2007. Företagets tidigare ledare Thorvald Strömberg fyllde 76 år i mars 2007.

Företaget grundades år 1992 i Ekenäs och har från början verkat som importör och distributör av kvalitetskomponenter inom båtbranschen, sådana som än så länge inte tillverkas i Finland. Till produktsortimentet hör bl.a. Mikado propellrar, Bowman kylare, R&D flexibla komponenter, Globe pump-impellrar (blå) och Järna rostfria avgassystem och komponenter m.m.

## UUSIA MYYMÄLÖITÄ

Silver-Veneet ja Vator avasivat yhteistyössä Silver Shop "shop-in-shop" myymälän Vator Koivusaaren tiloissa eteläisessä Koivusaassa. Kaikki Silver-veneet ovat esillä Silver Shop myymälässä ja siellä on myös kattava valikoima veneisiin liittyviä varaosia ja tarvikkeita. Koi-



Silver Shopia esittelevät Jussi Virtanen (vas.) ja Lars Isaksson.

vusaassa on Silver-veneiden lisäksi laaja valikoima Aquador-, Bella- ja Flipper-veneitä sekä vene-elektronikka- ja venevarustemyymälä.

Kouvolaalainen Menokone Oy vietti uusien tilojensa avajaisia lauantaina 14.4. Liiketilat on tuplattu entisistä ja ne mahdollistavat myytävien tuotteiden ympärivuotisen esilläpidon asianmukaisissa tiloissa. Menokoneen edustuksessa on koko Yamaha-tuoteperhe. Veneistä valikoimiin kuuluvat Yamarin, Silver, MV-marin, Terhi ja Suvi. Lisäksi valikoimiin kuuluvat Honda- ja Mercury-perämoottorit.

Joensuulainen koneliike Jokikone on rakennuttanut talven aikana yhteensä 2700 neliometriä käsittävät toimitilat, joista myymäläkäyttöön tulee 1200 neliötä. Uudessa myymälässä on esillä ympärivuotisesti veneitä, moottoripyöriä ja -kelkkoja, mönkijöitä, moottorisahoja sekä puutarhakoneita.

Mikkeliläisen Rantakone Oy:n uudessa kiinteistössä on 1000 neliön myymälätilat ja 400 neliön korjaamotilat. Varastotilat mukaan lukien neliötä on kokonaisuudessaan 1600. Uusissa tiloissa tuotteet saadaan hyvin esille sisätiloihin ja myös korjaamon läpimenoaika nopeutuu. Rantakone Oy:n edustuksessa on koko Yamaha-tuoteperhe: moottoripyörät, mopot, ATV:t, moottorikelkat, perämoottorit, sähköperämoottorit, vesijetit ja generaattorit. Venevalikoimaan kuuluvat mm. Yamarin-, Finnmaster-, Buster-, ja Suvi-veneet.

Jyvä-Marine muutti Jyväskylässä Seppäläntieltä Alasinkadulle. Entiset Jyvä-Martin tilat Alasinkadulla on nyt kunnostettu vene- ja vapaa-ajantuotteiden myyntiin paremmin soveltuviksi. Uusissa tiloissa saadaan venemallistot ympärivuotisesti hyvin esille. Jyvä-Marinen edustamia veneilyalan tuotteita ovat mm. Yamarin-, Buster-, Aquador-, Bella-, Flipper- ja Suvi-veneet, Yamaha-, Evinrude-

ja Johnson-perämoottorit sekä Yamaha- ja Sea-Doo -vesijetit. Lisäksi tarjontaan kuuluu laaja valikoima veneilyvarusteita. Jyvä-Marine Oy Keski-Suomen suurin vene- ja vapaa-ajankonetalo. Uuden liiketilan myötä henkilökunnan määrä on kasvatettu kymmeneen alan ammattilaiseen.

## KATTAVA TIETOPAKETTI VENEILIJÄLLE AVATTU

Internet-osoitteessa [www.veneilynjokiamiesluokka.fi](http://www.veneilynjokiamiesluokka.fi) on avattu uusi huviveneilijöille tarkoitettu sivusto, josta löytyy kattava paketti veneilyharrastukseen ja turvalliseen vesillä liikkumiseen tarvittavaa tietoa. Merellisten viranomaisten ja järjestöjen yhteistyössä kokoama sivusto on ensisijaisesti suunnattu kokemattomille, vasta harrastusta aloittamassa oleville veneilijöille, mutta paketin anti sopii myös rutinoituneelle vesillä liikkujalle perustietojen päivittämiseen ja syventämiseen. Sivuston sisältö painottuu käytännön vesiliikenteessä havaittujen tiedonpuutteiden korjaamiseen, ja siihen kuuluvat olennaisena osana lait, asetukset ja määräykset, joiden tunteminen on vesillä välttämätöntä. Hankkeen vastuuviranomainen on Merenkululaitos ja siinä mukana ovat Rajavartiolaitos, Suomen Meripelastusseura, Suomen Purjehtijaliitto, Suomen Veneilyliitto, Suomen Vapaa-ajan Kalastajien Keskusjärjestö, Venealan Keskusliitto Finnboat ja YLE Radio Suomi.



## VENEILYRADIO MESSI

Ajankohtaisia veneilyturvallisuusaiheita käsitellään myös YLE Radio Suomen 4. toukokuuta klo 15 alkaneessa veneilyradio Messissä. Viikoittainen veneilyn erikoisohjelma kulkee vesilläliikkujien mukana joka torstai klo 15 - 16 elokuun loppuun asti. Ohjelman sisältötarjontaan kuuluu viikonlopun veneilyssäkatseaus, tapahtumia ja retkivinkkejä sekä veneilyn uutisia ja turvallisuustietoutta.

## NIMITYSUUTISIA

### Marinetek Finland Oy

Venesatamia ja laitureita valmistava Marinetek on yksi maailman johtavista venesatama- ja laiturivalmistajista. Se toimii yli 30 maassa ja sen tuotteita valmistetaan seitsemässä tehtaassa Euroopassa ja Aasiassa.

Kari Suonsilta on nimetty Marinetek Finland Oy:n myyntipäälliköksi vastuualueenaan kotimaan myyntiä.

Valtteri Vauramo on nimetty tuotantopäälliköksi vastuualueenaan Marinetekin tuotanto sekä kotimaassa että ulkomailla.

### Brunswick Marine in Finland and the Baltic Sates Oy

Brunswick Marine in Finland and the Baltic Sates Oy on nimittänyt seuraavan henkilökunnan palvelukseensa 2.1.2007 alkaen: Jussi Sepponen, maajohtaja; Jaako-Veikko Ajanko, kenttä-/tuotepäällikkö, veneet; Stig Wargh, kenttä-/tuotepäällikkö, Mercury & MerCruiser; Timo Pärssinen, kenttä-/tuotepäällikkö, tarvikkeet ja varaosat; Reetta Räsänen, markkinointipäällikkö; Vesa Koivula, talouspäällikkö; Janne Koski, jälkimarkkinointipäällikkö; Rasmus Björklund, tekninen tuotepäällikkö, Cummins MerCruiser; Nina Åberg, myynti- ja markkinointikoordinaattori; Heidi Martikainen, myynti- ja markkinointikoordinaattori; Tami Leino, huoltoteknikko, Mercury; Jani Oksanen, huoltoteknikko, MerCruiser.

### Suzuki International Europe GmbH, Finnish Branch

KTM Panu Vuorimaa on nimetty maajohtajaksi. Hän on aiemmin toiminut Sinebrychoffin markkinointijohtajana. Merkonomi Marko Taivainen on nimetty perämoottoreiden ja veneiden kenttämyyjäksi. Hän on aiemmin toiminut myyntitehtävissä Elisalla sekä opiskellut viimeiset kaksi vuotta veneenrakentajaksi.

### Finlandia Sailing Oy

Venevuokrausta harjoittava Taalintehaalla toimiva perheyrittäjä Finlandia Sai-

### Marinetek Finland Oy



Suonsilta



Vauramo

### Brunswick Marine in Finland and the Baltic Sates Oy



Sepponen



Ajanko



Wargh



Pärssinen



Räsänen



Koivula



Koski



Björklund



Åberg



Martikainen



Leino



Oksanen

### Suzuki International Europe GmbH, Finnish Branch



Vuorimaa



Taivainen

### Finlandia Sailing Oy



Santavirta

ling Ab Oy on saanut uuden toimitusjohtajan 27-vuotiaasta Santeri Santavirrasta. Yritys perustettiin vuonna 2003 ja vuodesta 2006 se siirtyi kokonaan Saku ja Santeri Santavirran omistukseen. Santeri on ollut venevuokrausalalla vuodesta 1993 lähtien ja Finlandia Sailing

panostaa hänen johdolla vilkkaan kysynnän kohteena olevien opastettujen ja kipparoitujen saaristopurjehdusten edelleen kehittämiseen. Suomen markkinoilla Finlandia Sailing toimii välitysperaatteella ja lähtösatamana on yleensä Kasnäs.



## Arvoisat Finnboatin jäsenet!

Finnboat ja Asianajotoimisto Borenius & Kemppinen ovat solmineet yhteistyösopimuksen, jonka mukaisesti Borenius & Kemppinen tarjoaa Finnboatin jäsenille mm. ilmaista puhelinneuvontaa. Toivomme, että tämä yhteistyömalli johtaa myös muihin mielenkiintoisiin projekteihin.

Vuonna 1911 perustettu Borenius & Kemppinen on yksi Suomen suurimmista ja kokeneimmista asianajotoimistoista. Tarjoamme korkealaatuista ja kattavaa liikejuridiikan palvelua sekä Suomessa että Baltiassa. Tällä hetkellä B&K:n palveluksessa on 68 juristia Suomessa sekä yhteistyötoimistoissamme Baltiassa yhteensä 65 juristia.

B&K auttaa asiakkaitaan suunnistamaan nykypäivän liikejuridiikan labyrintissa. Tuemme yritysten pitkäjänteistä kehitystä liiketoiminnan aloittamisesta sekä liikeideoiden luomisesta, kehittämisestä ja suojelemisesta aina menestyksekkään toiminnan laajentamiseen. Avullamme ennakoit yllättävät tilanteet myös talouden kannalta haastavina aikoina.

B&K:n liiketoimintamalli korostaa käytännöllisiä ratkaisuja, jotka perustuvat tiimimme laajaan tietotaitoon. Aito sitoutumisemme asiakkaiden menestykseen pohjautuu vahvaan ja monipuoliseen osaamiseen, pitkäkestoisiin asiakassuhteisiin, vankkaan kokemukseen sekä oivaltavaan ajattelutapaan.

Läsnäolo asiakkaiden liiketoimintaympäristössä on meille yksi hyvän palvelun avaintekijöistä. Päätoimipisteemme sijaitsee Helsingin keskustassa, josta käsin palvelemme koko suomalaisen liike-elämän kirjoa. Sivutoimipisteemme Espoon teknologiakeskuksessa Innopoli 2:ssa vastaa korkean teknologian, tietotekniikan ja biotieteiden alojen asiakaskuntamme tarpeisiin. Toinen sivutoimipisteemme sijaitsee Tampereella. Baltian yhteistyötoimistomme Tallinnassa, Riiassa ja Vilnassa auttavat yrityksiä menestymään Baltian-markkinoilla.

Lisätietoa toimistostamme löytyy osoitteesta [www.borenius.com](http://www.borenius.com)

Yhteistyöterveisin,

Åsa Krook ja Andreas Doepel



Andreas Doepel ja Åsa Krook

## Ärade Finnboat-medlemmar!

Finnboat och advokatbyrå Borenius & Kemppinen har ingått ett samarbetsavtal enligt vilket Borenius & Kemppinen erbjuder Finnboats medlemmar bl.a. gratis telefonrådgivning. Vi hoppas att den här formen av samarbete också leder till många andra intressanta projekt.

Borenius & Kemppinen, som grundades 1911, är en av de största och mest erfarna advokatbyråerna i Finland. Våra juridiska tjänster inkluderar alla områden inom bolags- och affärsjuridik. För tillfället är vi 68 jurister i Finland och därtill totalt 65 jurister i våra baltiska samarbetsbyråer.

B&K finns till handa för att kunna hjälpa företag att hitta rätt i dagens labyrint av bolags- och affärsjuridik. Kort sagt, vi stöder skapande av affärsverksamhet och hjälper företag att i utmanande tider övervinna oförutsägbara situationer. B&K:s affärsmodell betonar pragmatiska lösningar genom användande av team disciplin kombinerat med relevant kunskap.

Vårt ansvar för våra klienters framgång grundar sig till en avsevärd del på special sakkunskap, långsiktigt engagemang, genuin delaktighet, erfarenhet och innovation.

En nyckelaspekt för utmärkt service är att finnas på samma plats som våra klienter. B&K:s huvudkontor i Helsingfors centrum är idealiskt beläget för att betjäna hela spektrumet av det finska affärssamhället. Vår filial i teknologisentret Innopoli 2 i Esbo sörjer för klienternas behov inom hög- och informationsteknologin samt life science sektorn. Vår andra filial är belägen i Tammerfors. I Tallinn, Riga och Vilnius hjälper våra baltiska samarbetsbolag företag att växa och uppnå sina målsättningar på den baltiska marknaden.

Tilläggsinformation om vår byrå finns på adressen [www.borenius.com](http://www.borenius.com)

Med hopp om ett gott samarbete!

Åsa Krook och Andreas Doepel



BORENIUS & KEMPPINEN

# Muualta poimittua

## Pressöversikt

Koonnut: Katja Simola-Saarilahti

Marino valmistaa custom made -luksusmoottoriveneitä maailmalle.

Viime syksynä Kolarissa alkanut venealan kurssi on saatu päätökseen ja sen myötä myös uusi yritys North Plast Oy on käynnistänyt tuotantotoimintansa. Kurssin osallistujista kuusi jäi töihin perustettuun yritykseen. North Plast valmistaa pieniä mökkiveneitä, mutta myös kahdeksanmetrisiä veneitä on työn alla. Kunhan sertifiointi on saatu hoidettua niin veneitä päästään myymään. Lasse Kärjä North Plastista kertoo, että markkinatilanne näyttää heidän kannaltaan hyvältä. (Luoteis-Lappi 26.4.2007)

Venemessut ovat kevään aikana vetäneet kiitettävästi väkeä ympäri Suomea. Vene 07 Båt -messuilla Helsingissä vieraili helmikuussa lähes 87 000 kävijää. TNS Gallupin tekemän kävijätutkimuksen mukaan kävijöistä 85 % oli tyytyväisiä messuihin ja 92 % aikoi tulla messuille myös ensi vuonna. Turun Meri Kutsuu -tapahtumassa maaliskuussa kävi puolestaan 8 500 veneilyhenkistä ihmistä ja Kuopion Kallavesj -näyttelyssä maaliskuun vaihteessa päästiin reiluun 15 000 kävijään. (Keskipohjanmaa 20.2.2007, Turun Sanomat 12.3.2007, Savon Sanomat 4.4.2007)

Luodossa aloitetaan jälleen ennätysuuren purjehdetyksen tekeminen. Oy Baltic Yachts Ab on sopinut 197-jalkeisen aluksen rakentamisesta. Toimituskunnossa tämän mm. ohuissa jäissä kulkemaan pystyvän purjehdetyksen pitäisi olla kesäkuussa 2010. Tilaajaa tai kauppahintaa ei ole julkaistu. (Ilkka 2.2.2007)



Oy Nautor Ab aloitti huhtikuun puolella yhteistyön 35 työntekijän vähentämiseksi. Alustavan tiedon mukaan irtisanomiset koskisivat Pietarsaaren tehtaan toimihenkilöitä. Nautorhan tunnetuimmat mittatilaustyönä tehdystä Swan-purjehdetyksestä, jotka räätälöidään asiakkaan mieltymysten mukaisesti pienintä yksityiskohtaa myöten. Tämä ei ole ollut kovin kustannustehokasta ja tulevaisuudessa valmistusprosessia aiotaankin järjellä ja muuttaa kannattavammaksi. (Keski-Uusimaa 18.4.2007)

Henrik Andersin, investointipankki Evli Pankki Oyj:n entinen toimitusjohtaja ja nykyinen hallituksen puheenjohtaja, on suunnitellut investoivansa lähitulevaisuudessa Kotkan puuvekenekeskukseen. Jos Kotkan kaupungin hankkeeseen liittyvät viimeisetkin päätökset ovat myönteisiä, niin Andersinin holding-yhtiö Scripofilum ostaa ja kunnostaa puuvekenekeskuksen vanhat kiinteistöt. Tontille on myös tarkoitus rakentaa uusi kaksikerroksinen veneenrakennushalli, jonne yleisölläkin olisi mahdollisuus tulla tutustumaan. Jos kaikki suunnitelmat etenevät toivotusti, rakennustyöt voisivat alkaa loppusyksystä ja halli olisi valmis vuodenvaihteessa. Tarkkoja summia Andersin ei kerro, mutta kyseessä on yli miljoonan euron investointi. Sijoituksen taustalla vaikuttaa oma innostus vanhoihin kilpapurjehdetyksiin sekä halu pitää hengissä puuvekenekulttuuria ja siihen liittyvää osaamista. Scripofilum Oy aikoo jatkaa puuvekenekeskuksessa työskentelevien, osuuskuntaan kuuluvien veistäjäyrittäjien vuokrasopimuksia. (Kymen Sanomat 1.5.2007)



*I Bennäs har Oy Marino Ab:s män arbetat hårt och i februari blev deras jobb färdigt. Det är fråga om Fiona, en lyxmotorbåt av modell Endeavour 42, av vilka det finns endast tre andra exemplar i världen. Marino fick tillfället att bygga den fjärde båten då Nautor i fjol bad företaget delta i projektet. Arbetet har varit en stor utmaning men den skickliga personalen har lyckats bra. Fiona har t.ex. motordrivet saltak, automatiserat ankarspel och vindrutan är tillverkad av härdad kristall. Båtens pris är ca 1 milj. euro och hemhamnen är Barcelona. Båtens planering har utförts av Raymond Hunts båtdesignbyrå i USA. (Jakobstads Tidning 22.2.2007)*

Pietarsaaren kaupunki teki huhtikuussa päätöksen aloittaa uusi yhteinen veneteollisuushanke Baltic Yachtsin kanssa. Tarkoituksena on rakentaa Pietarsaaren satamaan uusi 3 200 neliön veneenrakennushalli. Hanketta varten muodostettaisiin uusi kiinteistöyhtiö, jossa kaupungin osuus alustavien suunnitelmien mukaan olisi hieman yli 60 prosenttia. Yhtiö ottaa lainaa projektin ensimmäistä vaihetta varten 4,3 milj. euroa ja sen taakajina ovat Finnvera sekä Pietarsaaren kaupunki. Vastavakuutena otetaan kiinnitykset vuokraoikeuteen ja rakennuksiin. (Pohjalainen 17.4.2007)



# KANSAINVÄLINEN LEHDISTÖSEURANTA HELMIKUU – TOUKOKUU 2007 JÄSENISTÖSTÄ KIRJOITETTUJA ARTIKKELEITA

Kaikkia artikkelikopioita voit tilata Finnboatin toimistosta. Liiton toimistoon tulee yli sata venelehteä ympäri maailmaa ja niiden kirjoittelua suomalaisista tuotteista seurataan jatkuvasti. Oheisena on lueteltu vain laajemmat tuote-esittelyt sekä testit. Pienempiä uutisia on kotimaisista tuotteista kansainvälisessä lehdistössä huomattavasti runsaammin. Täydellinen luettelo on saatavissa liitosta.

Lehti/Maa	nro	Artikkeli	sivu
Barcos a Motor/Espanja	5	Yamarin 56 CC, lyhyt esittely	21
Barcos a Vela/Espanja	5	Swan 601, testi	18-26
Motorboot/Hollanti	3	Finnboat Floating Show 2006/testi: Yamarin 56 SC	58-61
Vela e Motore/Italia	2	Yamarin 76 DC, testi	68-71
Vela e Motore/Italia	5	Targa 42, testi	128-133
Yacht Design/Italia	2	Baltic Yachts "Pink Gin", esittely	136-144
Bätliv/Norja	3	Grandezza 28 WA, lyhyt esittely	24
Bätmagasinet/Norja	3	DC-vertailutestissä Yamarin 59 DC	130-132, 134-135
Bätliv/Ruotsi	1	Finnboat Floating Show 2006/testi: Yamarin 76 DC	72-73
Bätliv/Ruotsi	2	Finnboat Floating Show 2006/testi: Grandezza 23 ja 31 OC	34-35
Bätnytt/Ruotsi	2	Vertailutesti: Minor 27 Range ja Nord Star 26 Patrol	30-37
Bätnytt/Ruotsi	4	Aquador 23 C, testi	32-36
Bätnytt/Ruotsi	5	DC-testissä Grandezza 23 DC	32-35, 38-39, 42
Bätnytt/Ruotsi	4	10 alumiinivenettä: Faster, lyhyt esittely	52-53, 55, 61
Bätnytt/Ruotsi	6	AMT 200 DC, testi	40-44
Praktiskt Bätägande/Ruotsi	4	Terhi More Fun, testi	8-9
Praktiskt Bätägande/Ruotsi	4	Finnboat Small Boats Floating Show 2005/testi, Yamarin 53 BR, Bella 600 Ocean ja Twin	6-7, 14-16
Vi Bätägare/Ruotsi	2	Finnboat Floating Show 2006/vertailutesti: Targa 25 ja Nord Star 26 Patrol	56-59
Vi Bätägare/Ruotsi	3	Buster X, testi	90-92
Vi Bätägare/Ruotsi	4	Finnmaster 4900 CLX ja AMT 170 BR, testi	86-89
Vi Bätägare/Ruotsi	5	Finnboat Floating Show 2006/testi: Silver Dorado 540	88-89
Vi Bätägare/Ruotsi	5	Yamarin 50 SCS, vertailutesti	90-93
Boote Exclusiv/Saksa	3	Swan 131 "Aristarchos", esittely	66-73
IBN/Saksa	2	Buster XL, testi	42-45
Meer & Yachten/Saksa	3	Swan 601 "Cuor di Leone", testi	114-118
Segler-Zeitung/Saksa	2	Baltic 50, testi	46-50
Skipper/Saksa	2	Buster X, testi	38-41
Skipper/Saksa	3	Finnboat Floating Show 2006/testi: Yamarin 56 SC	30-33
Skipper/Saksa	3	Targa 25.1, testi	36-39
Skipper/Saksa	4	Nord Star 28 Patrol, testi	36-39
Skipper/Saksa	5	Terhi More Fun, testi	28-30
Skipper/Saksa	5	Silver Panther 480, testi	48-50
WasserSport/Saksa	2	Buster X, testi	34-36
WasserSport/Saksa	2	Finnboat Floating Show 2006/testi: Flipper 705 HT	42-45
Yacht/Saksa	4	Club Swan 42, testi	62-66
Navigator/Slovenia	1-2	Finnboat Floating Show 2006/esittelyjä: Nautico 370 Senator, Minor 27 WRS, Marino 29 Shark ja 23 Rocca, Masmr 33 Evolution, MV-Marin 6600 FC, Grandezza 31 DC	66-72
Swiss Boat Yachting/Sveitsi	2	Flipper 705 HT, testi	94-99
Bädmagasinet/Tanska	2	Grandezza 31 OC, testi	24-27
Bädnyt/Tanska	400	AMT 200 DC, testi	44-45
Bädnyt/Tanska	400	Yamarin 76 DC ja 56 CC, lyhyet esittelyt	85
Yachting Revue/Tsekki	4	Finn Gulf 37, testi	30-34
Naviga/Turkki	39	DeLux: Swan 82S, esittely	36-37
Boat International/UK	4	Baltic Yachts "Panamax"-tilaus	25
Marina World/UK	3-4	Marinetek Finland: Work under way for Palma Marinas	7
Marina World/UK	3-4	Marina Pargas Ab – Multi-service marina	13, 15
Motor Boats Monthly/UK	2	Finnboat Floating Show 2006/vertailutesti: Targa 25.1 ja Nord Star 26 Patrol	26-31
Practical Boat Owner/UK	3	Degerö 31DS, testi	120-123
Practical Boat Owner/UK	4	Finnboat Floating Show 2006/testi: Finn Gulf 46	92-95
Yachting World/UK	4	Baltic Yachts "Pink Gin", testi	94-66
Yachting World/UK	5	Baltic Yachts "Panamax"-tilaus	132
Sail/USA	3	Maestro 40, esittely	94-95
Sailing/USA	1	Baltic 61, esittely	28
Sailing/USA	1	Club Swan 42, testi	36-37
Sailing/USA	2	Maestro 40, esittely	31
ShowBoats International/USA	2	Baltic Yachts "Pink Gin", esittely	104-110
Kapitan/Venäjä	1	Buster X, testi	94-96

Ruotsalainen veneilehti Vi Bätägare on numerossaan 2/2007 julkaissut vertailutestin Targa 25:stä ja Nord Star 26 Patrolista. Testi on tehty Finnboat Floating Shown yhteydessä.





## Ledaren

### Nyheterna är tillsvärdare goda

Partileveransstatistiken för utombordarhandeln under början av året visar en liten nedgång (-2,9 %) jämfört med senaste år. De gamla tvåtaktsmotorerna börjar ta slut och fyrtaktsmotorerna och de lågemittrande tvåtaktsmotorernas andel var t.o.m. slutet av mars tillnärmelsevis 80 %. Först då leveransstatistiken i juni blir klar kan vi säga, åt vilket håll detta år lutar. De diskussioner som förts med återförsäljare indikerar ingen nedgång, snarare tvärtom.

Då det skrivs har anmälningstiden för Helsingfors Flytande båtutställning löpt ut. Om man mäter antalet båtar som anmälts till utställningen och med den utgångspunkten betraktar tillverkarnas och importörernas framtidstro, finns det ingen tvivel över utvecklingsriktningen. Till utställningen har rekordartrade 370 båtar anmälts. Tyvärr har vi till vårt förfogande endast knappa 300 platser på utställningsområdet. Vi kommer i alla fall att få se alla tiders största Flytande. Lämpligt då utställningen nu fyller 30 år.

Den inhemska båtindustrin har under senaste år nått upp till hisnande prestationer. Värdet av exporten uppgick till 250 miljoner euro, med en tillväxt på 45 % jämfört med fjolåret. Denna tillväxt kom jämnt över alla sektorer och i alla storleksklasser. Vi har utökat vår marknadsandel speciellt i de nordiska länderna, men också på andra huvudmarknader.

Medlemskåren omfattar nu drygt 260 företag. Under fem år har medlemsantalet nästan fördubblats. Detta tyder på att medlemskåren gemensamt gjort och drivit på de rätta sakerna. Här finns många mycket positiva saker. För att nyheterna i fortsättningen skall löpa i samma riktning krävs det förändring, utveckling och öppet sinne.

Jag utmanar alla organisationer i båtbranschen att fundera över helhetssituationen och speciellt hur de befintliga resurserna används planerligt och i sin helhet till fromma för branschen, ur dens egna utgångspunkter. Endast så kan vi medverka till att skapa permanenta konkurrensfördelar. Vi åstadkommer ingenting genom att dra var och en åt sitt håll.



Flytande båtutställningen firar 30-årsjubileum nästa sommar med ett rekordantal utställda båtar. Utställningen pågår 16-19 augusti.

## FÖRENINGSNYTT

### HÄNT INOM MEDLEMSKÅREN

Nya medlemmar i Finlands Båtindustriförening rf är Archipelago Yacht Service T:mi som finns i Nagu samt Särki Oy i Salo. CCN Cruising Catamarans Oy, Oy Finlandia Sailing Ab, Pohmarin Oy, Oy Premarin Ab, TRS Consulting Group Oy, Venemaailma Oy samt Väaksyn Konepiste Oy har alla anslutit sig till Marinhandlarna rf. Som ordinarie medlem i Båtbranschens Varvs- och serviceförening ingår Paraisten Venekeskus Oy.

### VÅRMÖTET I HELSINGFORS

De stadgeenliga vårmötena och Ryssland-seminariet hölls fredagen den 27.4 på Kongresshotell Rantapuisto i Helsingfors. Mötet godkände Finnboats verksamhetsberättelse och bokslutet för år 2006. I vårmötet och seminariet deltog hela 82 personer. Båtbranschens Komponentleverantörer rf hade även uppställt en mindre produktutställning omfattande 7 medlemsföretag. Höstmötet hålls 23-24.11 sannolikt i Jakobstad.

### SFV BER OM IDÉER

Sjöfartsverkets båtavdelning ber båtbranschen stå i kontakt nu då nästa seminarium gällande fritidsbåt direktivet planeras. Många tillverkare och återförsäljare undrar över hur förändringen i fritidsbåt direktivet inverkar just på deras verksamhet eller deras ansvarsförhållanden. Det kommer igen flera förändringar och nya tolkningar från Bryssel och av den anledningen är det meningen att skraddarsy ett direktivseminarium för båtbranschen, tillsammans med VTT och Finnboat. SFV ber om att erhålla frågor, idéer och problemställningar i fri form som underbyggnad till seminariet, till adressen [veineilytarkastajat@fma.fi](mailto:veineilytarkastajat@fma.fi)

### NYA KONTAKTUPPGIFTER

Kontaktuppgifterna för Alamarin-Jet Oy:s bifirma Steyr-Bukh Finland har förändrats. Leevene Oy har fått ett nytt telefonsystem och alla direkta telefonnummer till företaget är nya. Också Vator Oy har bytt ut sitt telefonsystem. Se sidan 4 för de nya kontaktuppgifterna.



# Castello Yachts Oy

– den unga företagargenerationen träder fram

Åldern tynger inte personalen hos Castello Yachts i Veikkola.

Tuukka Hakanen hamnade för jämnt tio år sedan som sommarhjälp hos tillverkaren av Castello-båtar. Sedan dess har det varit friska fläckar på företaget.



Tukka Hakanen startade Castello Yachts år 2004 och tillverkar nu ca 140 båtar per år.

Castello-båtar har dock tillverkats redan i 30 år, inledningsvis i Kyrkslätt. Officeren Ahti Peltoniemi var båtfrälst och ville ha en stadig och sjöduglig båt. Han ritade en sådan och skaffade materialet, men samtidigt blev ett tiotal kamrater intresserade, varvid Peltoniemi beslöt tillverka ett antal båtar seriemässigt. Resultatet var pulpetsbåten Castello, som fick sitt namn efter en etikett på en vinflaska.

År 1981 skaffade sig Kalle Oksala rättigheterna och namnet och fortsatte tillverkningen. – Jag mötte honom sommaren 1987 i Stensviks båthamn, berättar Tuukka Hakanen. Jag hjälpte honom med en igenrostad mutter och därefter ville han anställa mig för sommaren på sitt företag. Därefter gjorde jag varje vinter en ny båtmodell men studerade också till fastighetsingenjör.

År 2004 stod Tuukka Hakanen inför valet att bli företagare eller följa med hur Castello-båtarnas tillverkning upphörde. Då grundade han Castello Yachts och flyttade verksamheten till Veikkola.

## Handgjorda båtar

Hos Castello Yachts handlamineras båtarna. Skroven görs i huvudsak av inhemsk underleverantörer men samarbetet med en kumpan i Estland utvidgas. Planeringsprocessen är enligt Tuukka Hakanen mycket praktiskt be-

tonad och företaget har två skickliga pluggbyggare. Den nya 7-metersmodellen blir den första, där man använt 3D-modellering vid planeringen.

Båtarna monteras i Veikkola och levereras därifrån till återförsäljarna. Man producerar fem modeller, varav den förnyade Amazon 533 HT är den klart populäraste. Detta år bygger man ca 140 båtar. Företaget sysselsätter sex personer plus några säsonghjälp. På Vene 08 Båt-mässan kommer man att visa sin nya, stora båt.

– Våra framtidsplaner innehåller större båtar och samtidigt måste vi fundera över hur projekten skall finansieras, säger Tuukka Hakanen. Hitills har verksamheten och vi själv stått för investeringsfinansieringen. Alla inlutna medel har satsats på produktutveckling, men det måste också bli något över för expansion.

Han funderar också hela tiden på hur man skulle kunna utveckla försäljningskanalerna och frågar sig, om det är gammalmodigt att verka via återförsäljare. Det går bra för tillverkarna men Hakanen är orolig över den snabba takt som båtförsäljarna utvidgar sina affärer. Detta leder till behovet att sälja allt flera båtar och därmed till hård priskonkurrens. – Jag är av den åsikten, att det nu är viktigt för båt-tillverkaren att minimera risken för kreditförluster, avslutar Tuukka Hakanen.

## Gott om kunder hos Marinhandlarna

Vårförsäljningen är nu som livligast. Båtar och tillbehör säljs som aldrig tidigare. Och det är inte endast fråga om en säsongbetonad ökning, åtminstone om man får tro de tre marinhandlare vi besökte i medlet av maj.

**Vääksyn Konepiste Oy** ligger strategiskt ypperligt vid en riksväg och alldeles invid insjösystemet Päijänne och Vesijärvi. Företaget grundades redan 1983 av Erkki Korhonen, som nu driver det tillsammans med sönerna Janne och Petteri. I elva år har man fungerat i de nuvarande utrymmena. – Det blir aktuellt att ta ett beslut om utvidgning inom detta år, konstaterar Erkki Korhonen.

– Tillväxten på båtförsäljningssidan har varit enorm och vi levererar nästan 200 båtar i år, fortsätter han. Vi säljer Silver, Bella, Flipper och Yamarin, som år 1994 utökade vårt sortiment. Omsättningen är ca 5 milj. euro med en personal på 7–8 personer. Båtförsäljningen utgör 70–80 % av vår verksamhet och båtstorleken begränsas närmast av försäljningslokaliteterna.

**Motomarine Oy** flyttade senaste oktober in i sina nuvarande utrymmen på 1200 kvm i Lahtis. – Båtar under sju meter är vårt gebit, säger Risto Paronen som för sju år sedan blev självständig företagare. Vår största modell är Finnmaster 760, större båt än så säljs endast i enstaka exemplar för insjöbruk. Buster-båtarna står antalsmässigt för den största försäljningen. Till sortimentet hör också Kaisla- och Päijän-småbåtar och vi kunde också sälja flera andrahandsbåtar. Nästan hälften av affärerna görs via båtfinansieringen.

Motomarine sysselsätter 6–7 personer och omsättningen stiger till ca 3 milj. euro. Kunderna kommer i huvudsak från Lahtis med omnejd.

**J. Purho Oy** finns i Fredrikshamn och heldagspersonalen utgörs av Sami Purho och hans hustru Raisa. Företagets grundare Jussi Purho deltar i verksamheten på deltid. Han startade 1973 som bilreparatör men redan 1976 satsade Jussi Purho hårt på båtförsäljningen genom att skicka en förhandsbeställning på 70 båtar och 43 utombordsmotorer till Terhi.

– Efter recessionen "räddade" de ryska kunderna oss, samtidigt som vi fick Yamahas motorförsäljning, minns Jussi Purho. De följande åren utgjorde försäljningen till Ryssland nästan 60 % av vår omsättning. Den ligger nu på ca 1,7 milj. euro och till sortimentet hör Yamarin, Buster, Terhi och Suvi. Vi levererar ca 40 Buster-båtar per år och skulle kunna sälja ännu flera. Totalt säljer vi på årsbasis 100–150 båtar. Ansvarsområdet utvidgas nu till Kotka, där Yamarin/Yamaha-försäljningen upphört.

# Venekärpänen on liikkeellä!

Uiva venenäyttely Lauttasaarella 16.-19.8.2007

[www.finnboat.fi/uiva](http://www.finnboat.fi/uiva)



Tervetuloa Suomen suurimpaan uivaan venenäyttelyyn!

Lauttasaaren HSK:lla on jälleen koossa ennätysellinen määrä paitsi veneitä, myös varusteita, moottoreita, ohjelmaa ja ihmisiä. Uivassa kohtaat kaikki suurimmat venevalmistajat, maahantuoijat ja tarvikemyyjät. Jos tähtäät ensi kesän vesille – tule ja anna Venekärpäsen puraista jo nyt.

**UIVA 30**  
FLYTANDE VUOTTA

HELSINKI  
LAUTTASAARI HSK 16.-19.8.2007

**finn  
boat**

Avoinna to-pe klo 12–20, la-su klo 10–18. Sisäänpääsy aikuiset 10 €, lapset 7–16 v. 2 €. HSK Lauttasaari, Vattuniemen puistotie 1. Bussit 65A ja 66A, viikonloppuna ilmainen kuljetus Kiasman edestä puolen tunnin välein.