



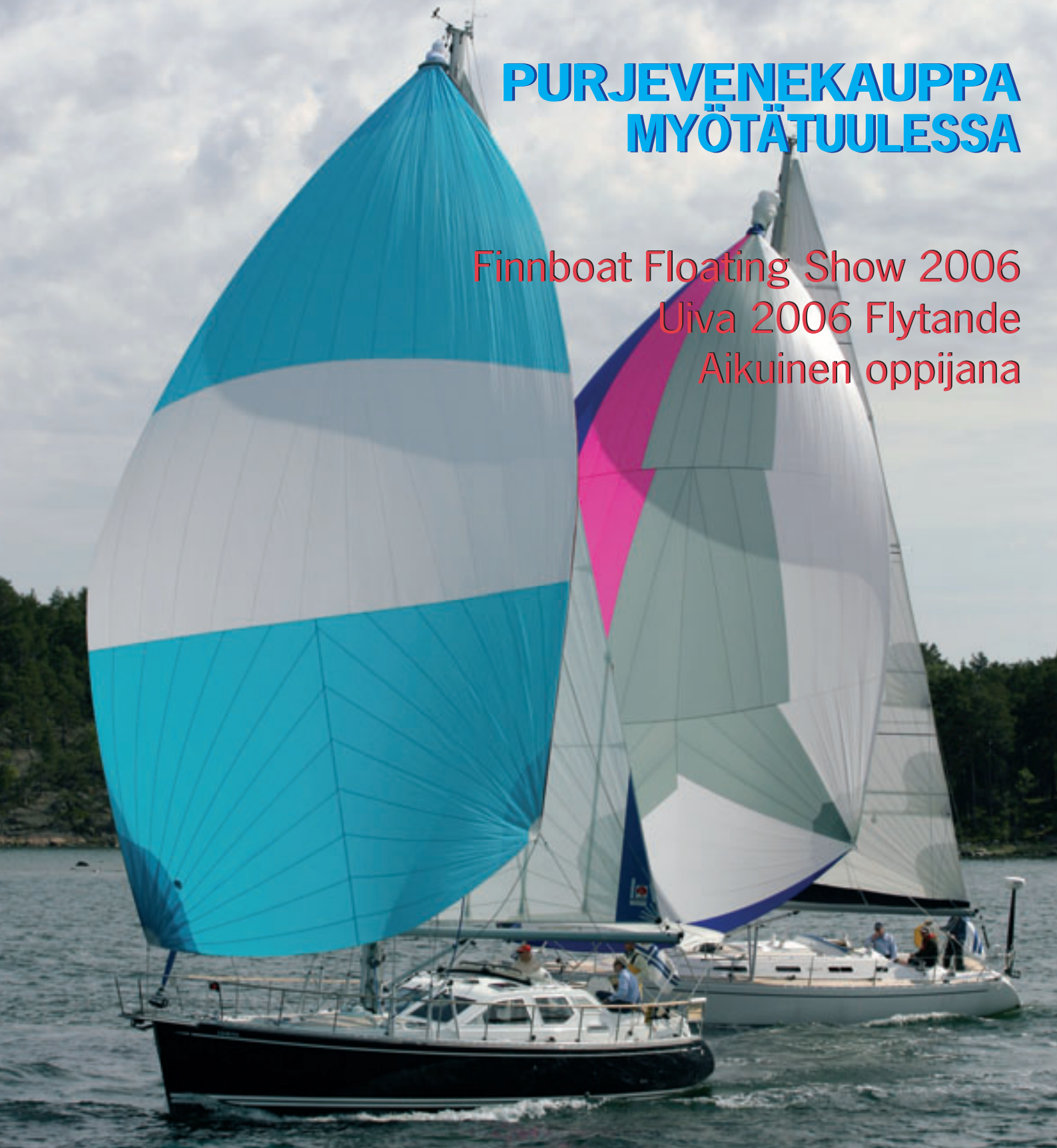
Finnboat

NEWS

3
2006

PURJEVENEKAUPPA MYÖTÄTUULESSA

Finnboat Floating Show 2006
Uiva 2006 Flytande
Aikuinen oppijana





Förståelse för skärgårdens problem

Livet i skärgården hänger på en skör tråd – nu behövs det förståelse från beslutsfattarna

■ tjugo år har jag följt hur skärgården mår (förstås med litet varierande intensitet). Men idag är jag bekymrad och oroad.

Mitt engagemang började egentligen i och med att jobbade som politiskt sekreterare för sfp:s ministrar och jag ålades att följa med skärgårds- och fiskeri-frågor. Jag glömmer aldrig de dagar i december 1987 då jag i ministrarnas följe besökte Lökholm och Jurmo i Åboland – som inte hade elektricitet. Det skulle dröja ända till vårt medlemskap i EU innan den åboländska skärgården skulle bli elektrifierad. (alltför sällan har man som ett exempel på vad gott EU medfört nämnt detta med elen till skärgården).

Efter EU-medlemskapet fick besöksnäringen, som turismen så fint heter, en viss ny injektion, eftersom det fanns mera EU-medel till förfogande och en del nya satsningar kunde göras. Men ändå blev mina kolleger i Europaparlamentet mycket starkt berörda när vi på Luciadagen i slutet av 1990-talet bl.a. besökte Kökar, Houtskär och Korpo; och de såg under vilka hårda omständigheter man arbetar i vår skärgård.

Men hur är det idag? När fisket är svårare, turistsäsongen är kort, staten dragit bort arbetsplatser från skärgården, t.ex. inom försvaret och vi får kämpa allt hårdare för förbindelsebåtstrafiken (de vita båtarna), såsom nu senast i regeringens budgetmangling? Kan vi tala om en levande skärgård om några år? Kommer vi att hitta lokalt producerad mat och fisk som är från de vattnen där vi rör oss?

Det är möjligt och sannolikt att den officiella statistiken inte visar att det blivit mycket svårare att försörja sig i skärgården eller att befolkningen faktiskt tunnats ut – men tyvärr är det en allt star-

kare känsla jag fått när jag nu som gäst på en segelbåt rört mig ganska mycket i vår finländska skärgård. Håller en livsform på att försvinna eller kan den ersättas av någon ny riktig ekonomisk aktivitet?

Samtidigt undrar jag om vi lagstiftare vet vilka effekterna är i skärgården av våra beslut? Skyddet av sälen har gjort att kampen om laxarna ytterligare hårdnat. Men samtidigt har det blivit allt svårare att få tillstånd till fiskodling. Snart skall vattenlagen som reglerar fiskodlingen dessutom revideras.

Skärgården är bland de mest unika vi har och Finland är det land i Europa som har mest öar. Att bevara den livsform skärgårdslivet innebär skulle verkligen behöva ett hårt stöd i lagstiftningen och mera förståelse från beslutsfattare:

– förståelse i form av beredskap att fortsättningen ha lägre accis på "löpön" i båtarna så att vi inte avskräcks från att besöka våra öar; att det vi vinner på beskattningen är vi kanske redo att betala i ett högre pris för fisken eller brödet som vi köper i någon av gästhamnarna eller på holmarna.

– förståelse så att riksdag och regering ger de resurser som behövs för att upprätthålla förbindelserna till de öar som aldrig kommer att få broar. Nu när JO tagit ett beslut som minskar på avgiftsintäkterna vore det logiskt att staten tog ett större ansvar – och att inte JO:s beslut leder till försämrade tidtabeller.

– förståelse så att farlederna upprätthålls, så att turister vågar ta sig in i våra farvatten. Rapporterna från denna sommar är varierande, men många har sagt att de svenska turisterna minskat medan tyska och holländska båtutrustade ökat. Ett argument man hör från det svenska båtfolket är att vår skärgård är så svår att navigera i. Vi själva tycker att det är lätt; men det är viktigt att Sjöfartsstyrelsens resurser inte naggas i

kanten och att farledsarbeten inte får stryka när bränsleprisen stigit.

– förståelse genom att vattenlagen revideras så att det inte är svårare i Finland än i Sverige att ha fiskodlingar (jag tycker att de senaste åren kullkastat en del teorier om vad som förorsakar algblomningen). Det är faktiskt sant att fiskodlingar har flyttats från vår skärgård till Sverige, därför att tillståndsförfarandet är mera smidigt i Sverige. En rätt skött fiskodling är mycket viktig för skärgårdsnäringarna och kan bidra till att minska övergödningen.

Vattenlagen är i Finlands förhållanden en viktig lag. Det är möjligt att den nuvarande riksdagen får den på sitt bord, men det är mindre sannolikt att riksdagen hinner behandla den färdigt. Men i den lagen finns många saker som intresserar oss båtmännskor: vilka farleder kommer att finnas? Hur placeras farledsmärken ut o.s.v. Jag personligen hoppas att det äntligen också skulle komma in i lagen bestämmelser om privata farleder.

För mera än fem år sedan gjorde Sjöfartsstyrelsen en framställning till trafikministeriet om den saken, men inget har hänt. I somras gav dock trafikminister Huovinen ett uppmuntrande svar på min skriftliga fråga och hon angav att vi i samband med den aktuella revideringen av vattenlagen skulle få bestämmelser om privata farleder. Genom lokal aktivitet i föreningar och skärgårdsråd har man kunnat upprätthålla leder. I samband med att vattenlagen ändras måste vi få klara beteckningar för de märken som används i de privata lederna. Också detta kan göra vårt båtliv rikare och öka våra besök i skärgården – så att den hålls levande.

Astrid Thors
riksdagsledamot

Finnboat NEWS

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

Venealan Keskusliitto Finnboat ry:n jäsenlehti

Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf:s medlemstidning

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
Telefax (09) 502 3486

Paino/Tryckeri

Laakapaino Oy
Painos 2600 kpl

Ilmestymis- ja aineistopäivät/ Utgivningsdagar och deadline

nro/nr 4/2006, vko/v. 50, aineisto/material 1.12.

SSN 0789-7332

Aikakauslehtien liiton jäsen



Kansikuva/Pärmbild

Kari Wilén



Jouko Huju

Haasteet lisääntyvät

Helsingin Uivan Venenäyttelyn huima kävijämäärän kasvu on osattava tulkita oikein. Lähes 19000 näyttelyvierasta toki viestii siitä, että kasvava määrä kuluttajia on kiinnostunut veneilystä. Myydyistä pääsylipuista yli 1200 oli lastenlippuja, mikä on poikkeuksellisen hyvä merkki. Lapsiperheet saatiin todella hyvin liikkeelle. Suurin haasteemme onkin yhä kasvavassa määrin muiden harrastusmuotojen aggressiivinen esiintulo.

Finnboat aikoo jatkossa tiivistää erityisesti kotimaan kaupan rintamaa. Yhteistyötä tullaan painottamaan enemmän asia- ja projektikohtaisesti kuin tiukasti yhdistysten rajojen sisällä. Tällä työn uudelleen suuntaamisella pyritään saamaan teollisuus, maahan-tuojat ja kauppiat tiiviimmin saman pöydän ääreen. Veneilyn yleinen edistäminen on sidottava tiukasti yhteen sekä asioiden että ajankohtien kanssa yrityskentän kannalta tärkeisiin jaksoihin, kuten Helsingin Kansainväliset Venemessut sekä kauden aloitushetket loppukeväästä.

Finnboat tulee myös tuottamaan kokonaan uuden tv-spotin, jolla keskellä talvea saadaan kuluttajat miettimään kesäisiä vesiiä. Liitto aikoo myös itse panostaa tähän spottiin enemmän resursseja ja toivottavasti jäsenkunnan tuella saammekin siitä viimevuotista vielä vahvemman nosteen. Noste on nyt edelleen hyvä – sen ylläpitämiseen tarvitaan laajoja voimia.

Ytterligare utmaningar

Rekordantalet besökare på Helsingfors Flytande Båtutställning måste tolkas rätt. Nästan 19000 utställargäster signalerar förvisso, att ett ökat antal konsumenter är intresserade av båtlivet. Av de sålda inträdesbiljetterna var drygt 1200 barnbiljetter, vilket är ett exceptionellt gott tecken. Vi kunde verkligen aktivera barnfamiljerna. Vår största utmaning ligger nu i det aggressiva framträdandet av ett växande antal nya fritidssysselsättningar.

Finnboat avser att i fortsättningen täta speciellt den inhemska handelns front. Vi kommer att poängtera samarbetet mera i sak- och projektsammanhang än snävt inom gränserna för företagen. Genom att nyinrikta arbetet på detta sätt strävar vi till att få industrin, importörerna och marinhandlarna samlade runt samma bord. Det allmänna befrämjandet av båtlivet skall sammanlänkas tätare både vid sakförhållanden och tidpunkter under perioder viktiga för företagsvärlden, såsom Helsingfors Internationella Båtmässa samt säsonginledningen under den tidiga våren.

Finnboat kommer också att producera en helt ny tv-spot, med vilken man under vintern skall få konsumenterna att längta ut på sjön. Förbundet kommer också själv att satsa på denna spot och vi hoppas, att vi med stöd av medlemskåren via den får ett ännu starkare lyft än senaste år. Lyftet är fortfarande gott – nu krävs starka krafter för att bibehålla det.

Finnboat NEWS 3 2006

Purjevenekauppa myötätuulessa **6**

Aikuinen oppijana **10**

Brändi kunnossa! Finnboat Floating Show **12**



12

EURMIG – veneteollisuuden yhteistyöelin Brysselissä **14**

Uiva 2006 Flytande – ennätysyleisö **16**

Moottoriveneiden perämuodot ja -järjestelyt **18**

PALSTAT

Peräaalloilla **2**

Järjestöasiaa **4**

Uutisia **22**

Venenäyttelyjä 2006 **23**

Muualta poimittua **24**

Kansainvälinen lehdistöseuranta **25**

Svensk resumé **26**

Koonnut: Lena Mickelsson

JÄSENISTÖSSÄ TAPAHTUNUTTA

Helsingin Vallilassa sijaitseva Vaihtoehdoinen ammatti- ja oppisopimuskoulu Sovinto ry on liittynyt Finnboatin kannatusjäseneksi.

TG-Boat Oy:n jäsenyys Suomen Veneteollisuusyhdistyksessä on 1.8. alkaen siirtynyt Fredrik ja Jan Gustafsonin vetämälle Freja Marine Oy:lle.

Varsinaiseksi jäsenyrityksiksi Venealan Kauppiat -yhdistykseen ovat liittyneet Vantaalla sijaitseva B-Sea Boat sekä espoolainen McSea Oy. Yhdistyksellä on lisäksi muutama uusi koejäsenyryitys.

Venealan Telakka- ja korjaamoyhdistyksen uusiin jäsenyrytyksien Raision Venehuolto Oy.

Oy Hjalmar Ab:n jäsenyys Suomen Veneteollisuusyhdistyksessä on päättynyt 31.5. yrityksen lopetettua venetuoannon. Juha Rasikannas puolestaan on eronnut Finnboatiin kuuluvasta Suomen Venetarkastajien ryhmästä.

HENKILÖUUTISIA

Todella pitkän työuran ensin Walticilla ja nyt viime vuosina Rymacolla tehnyt Guy Lönnberg täytti 6.9. kokonaiset 65 vuotta ja jäi hyvin ansaitulle eläkkeelle viettämään loppu-aikaa kotitalallaan Sipooissa. Finnboatin väki kiittää menneistä vuosista ja toivottaa hyvää jatkoa!

Venealan Osatoimittajat ry:n johtokunnan puheenjohtaja Kari Vainio Oy Reichhold Ab:lta täyttää niinikään vuosia; 26.9. tulee pyöreät 60 vuotta täyteen. Onnittelemme!



ICOMIA UUTISIA

Jouko Hujun puheenjohtajuus alan kansainvälisen kattojärjestö ICOMIAN hallituksessa päättyi 3.6.2006 ja uudeksi



Jouko Huju luovutti kesäkuussa ICOMIAN puheenjohtajuuden australialaiselle Graeme Aversille (vas.).

puheenjohtajaksi järjestön vuosikongressissa Göteborgissa valittiin Australian AMIF'n edustaja Graeme Avers. ICOMIAN varapuheenjohtajiksi valituiksi tulivat Thom Dammrich (NMMA, USA) ja Lorenzo Selva (UCINA, Italia). Jouko Huju jatkaa jäsenenä ICOMIAN hallituksessa, Boat Shows Committeeessa ja tilastokomiteassa sekä EURMIGin johtoryhmässä. Kaj Gustafsson Nauticat Yachts Oy:stä valittiin liiton edustajaksi EURMIGin Strategy Boardiin. Markku Hentinen VTT:ltä jatkaa jäsenenä ICOMIAN teknisessä komiteassa.

MUISTA MATKA METS- MESSUILLE!

Viimeistään nyt on aika varata matka METS-messuille. Matkamme toteutetaan yhteistyössä matkatoimisto Hogg Robinson Nordicin kanssa. Matkavaihtoehtoja on kaksi, 13.-17.11. ja 14.-16.11. Itse messuthan ovat tiistaista torstaihin 14.-16.11. Kummassakin matkavaihtoehdossa lennämme Helsingistä Amsterdamiin Finnairin lennolla AY841 klo 8.15-9.50 ja palaamme lennolla AY846 klo 19.05-22.20.

Hotellivaihtoehdot ovat Residence Le Coin, Vondel Park Hotel ja Mercure Aan de Amstel. Hintatiedustelut ja matkavaraukset suoraan Marja Härkisaari, Hogg Robinson Nordic Oy. Puh.(09) 685 85326, marja.harkisaari@nordic.hrgworldwide.com

SYYSKOKOUPÄIVÄT NOKIALLA

Tämänvuotinen veneparlamentti ja

sääntömääräiset syyskokoukset järjestetään Nokialla Kylpylähotelli Rantasipi Edenissä perjantaista lauantaihin 24.-25.11. Tuttuun tapaan pidetään perjantaina kaikki viralliset kokoukset henkilövalintoihin, jonka jälkeen luvassa mielenkiintoisia luentoja ajankohtaisista aiheista. Iltaa vietetään yhdessä hyvän ruoan ja mukavan ohjelman merkeissä. Lauantaina on halukkaille vielä virkistävää oheisohjelmaa. Veneparlamentin yhteydessä toteutetaan jälleen myös Venealan Osatoimittajien tarvikenäyttely. Kokouspäivistä tiedotetaan jäsenkunnalle lähiaikoina lisää postitse.

UUODEN VENEILYTEKO 2006

Nyt kannattaa esittää Vuoden Veneilyteko –tunnustuksen saajaa Veneilytoimittajat ry:lle. Tunnustuksella voidaan palkita yksittäinen henkilö, yhteisö, asia tai tapahtuma ja valintaperusteena on, että asialla on laajempaakin merkitystä veneilyharrastuksen edistämisessä ja/tai veneilyturvallisuuden parantamisessa. Ehdotukset perusteluineen annetaan Veneilytoimittajien sivulla www.veneilytoimittajat.fi 30.11. mennessä. Tunnustuksen saajan valitsee yhdistyksen johtokunta ja se julkistetaan Vene 07 Båt –messujen lehdistötilaisuudessa 9.2.2007.

HELSINGIN VENEMESSUT TAAS SUUREMMAT KUIN KOSKAAN

Ensi helmikuun Vene 07 Båt –messut Helsingin messukeskuksessa toistavat samaa kaavaa mihin viime vuosina on jo totuttu; ne tulevat jälleen olemaan suuremmat kuin aikaisemmin. Yrityksiltä saatujen ennakkotietojen mukaan voidaan varmuudella sanoa, että kaikki halit ovat täynnä ja esillä on aina vain enemmän ja suurempia purje- ja moottoriveneitä. Tulevien venemessujen yleisilmettä tullaankin edelleen paran-



Scandinavian Boat Show Tukholmassa ensi marraskuussa kuuluu kansainvälistymistuen piiriin.

kouksen 21.6. tekemän päätöksen mukaisesti liitto on anonut Kauppa- ja teollisuusministeriöltä kansainvälistymistukea seuraaviin vientitapahtumiin syksyn aikana: Southampton International Boat Show, Interboot Friedrichshafen, Genoa International Boat Show, Hanseboot Hamburg, Scandinavian Boat Show Stockholm ja METS Amsterdam. Näiden vientitapahtumien lisäksi toteutetaan yhteinen markkinatutkimusmatka Yhdysvaltoihin sekä julkaistaan yhteisilmoitus Blue Wings -lehdessä. Lisätietoja yhteistapahtumista antaa Lena Mickelsson.

tamaan ja eri tuoteryhmät jaetaan entistäkin selkeämmin eri halleihin omiksi kokonaisuuksiksi. Virallinen ilmoittautumisaika venemessuille menee umpeen 22.9. joten jos et vielä ole ilmoittautunut, tee se nyt!

VIENNINEDISTÄMIS-TAPAHTUMAT SYKSYLLÄ 2006

Finnboatin Viennin johtoryhmän ko-

sainvälistymistukea seuraaviin vientitapahtumiin syksyn aikana: Southampton International Boat Show, Interboot Friedrichshafen, Genoa International Boat Show, Hanseboot Hamburg, Scandinavian Boat Show Stockholm ja METS Amsterdam. Näiden vientitapahtumien lisäksi toteutetaan yhteinen markkinatutkimusmatka Yhdysvaltoihin sekä julkaistaan yhteisilmoitus Blue Wings -lehdessä. Lisätietoja yhteistapahtumista antaa Lena Mickelsson.

MEDIA VENEILI TAMPEREELLA

Minimuotoinen kotimaisen median veneilypäivä toteutettiin Finnboatin ja neljän paikallisen jäsenyrityksen voimin Näsijärven Purjehdusseuran kerhosalissa 9.8. Tapahtumassa olivat veneineen mukana Tammer-Vene Oy, Venemarkkinointi J. Pälviranta Oy, Vator Tampere - Kimmotor Oy ja Merimarina Oy. Lisäksi pursiseuran edustaja piti tilaisuudessa puheenvuoron. Leppoisan aamupäivän aikana puhuttiin alan tilanteesta ja veneilystä yleensä, nautittiin lounasta ja käytiin hieman veneilemässä. Tilaisuuteen oli kutsuttu paikallisia toimittajia niin radiosta, televisiosta kuin päivälehdistöstäkin. Kutsuvierasjoukko ei ollut suuren suuri, mutta julkisuutta venealan asioille saatiin tapahtuman koko huomioon ottaen erinomaisesti.

Facile Publishing

CD-sarja "Kauneimmat äänimaisemat" - luonnon parasta taustamusiikkia:



"Meren rannalla" - lokit ja muut merilinnut - meren aallot n.2x30min

"Luonnon suvisinfonia" 1-3 - kaunista, rauhoittavaa linnunlaulua, n.2x30min



Rentoutus-CD "Luonnollinen rentoutus" - stressinhallintaan ja nukahtamisvaikeuksiin

Kirjoja johtamisesta, oppimisesta ja NLPstä:

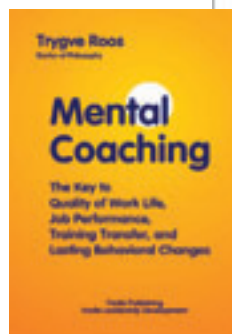
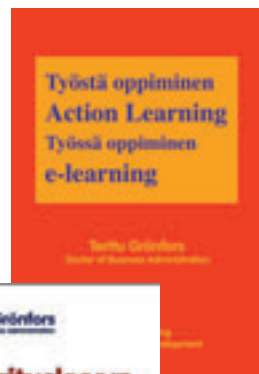
"Työstä oppiminen - Action Learning"

"Suorituskyvyn johtaminen"

"Mental Coaching"

"Mitä on NLP"

"Ihmisyttä irtisanomiseen"



Facile Publishing
Vellamonkatu 16
08100 Lohja
puh. (019) 342 012

Tilaukset: www.facile-leadership.com

Pursikauppa myötätuulella

Purjeveneiden kauppa on koko 2000-luvun alun seilannut voimakkaassa myötätuulella. Tämä ei koske ainoastaan Suomea vaan koko Pohjolaa. Pursien kappalemääräinen vienti on sen sijaan vaihdellut, mutta on hyvällä tasolla samalla kun tuonti on viime vuosina selkeästi lisääntynyt.



Purjeveneiden myynti Suomessa on koko 2000-luvun ajan ollut nousujohteista. Tämä näkyy myös vene näyttelyissä. Helsingin helmikuussa sisänäyttelyssä korkea ykköshalli on jo vuosia ollut hyvin "miehitetty" ja vuoden 2005 Uivassa näyttelyssä Lauttasaarella esiteltiin ennätysmäärä uusia pursia. Marraskuista Scandinavian Sailboat Showta Tukholmassa voitaneen kutsua toiseksi purjeveneiden päänäyttämöksi Pohjoismaissa. Kuten Helsingin uivassa, sielläkin on tänä vuonna esillä runsaat puolensataa asuttavaa purtta.

Lamasta nousukiitoon

Purjeveneiden kauppa kävi kuumana jo 80-luvun lopun "hulluina vuosina", mutta siihen aikaan olivat kuitenkin nopeat tuontimoottoriveneet pääosassa. Ranskalaiset purret tekivät vahvaa tuloa ja saksalaiset Bavariat olivat ilmestyneet vesillemme, silloin kuitenkin vastaavan hintaisina kuin muutkin Keski-Euroopasta tuodut purjeveneet. Suomalaisista pursista H-vene, Artinat, Infernot ja Sunwindit olivat ostavan yleisön suosiossa. Veneiden keskikoko oli nykyistä pienempi ja 30–34 -jalan kokoluokassa tarjonta oli laajaa sekä monipuolista.

Laman aikana ja sen jälkivuosina Suomesta myytiin runsaasti käytettyjä pursia etenkin Saksaan ja Pohjoismaihin. Nosturiautot vierailivat ahkerasti pursiseurojen talvitelakointialueilla ja nostelivat purjeveneitä parempaan talteen, kuorma-autojen lavoille rajan yli kuljetettaviksi. Kotimaisia pursiutuuksia ilmestyi hyvin säästeliäästi – toki kuitenkin jokunen Nauticat-, Degerö-, Sunwind- ja Finngulf-malli. Kotimaisia pienpursia yritettiin tuoda markkinoille, mutta niiden menestys jäi yleensä lyhytaikaiseksi.

Vene 1998 Båt -messuilla voitiin laman jälkeen ensimmäistä kertaa iloita toiselle kymmenelle nousseesta uusien purjeveneiden esiinmarssista. Suomalaisvalmistajat eivät kuitenkaan vielä olleet heränneet, vaan Messukeskuksessa nähtiin mm. uusia Hanse- ja Elan-pursia.

Seuraavan vuoden Helsingin Uivassa esiteltiin sitten jo ennätysmäärä uusia purjeveneitä, niiden joukossa hartaasti odotetut kohtuukokoiset Finngulf 28e ja Tempo, joista ensinmainittu keräsi seuraavana talvena palkintoja sekä Saksan että Suomen sisämessuilla.

Vuodesta 2002 alkaen Finnboatilla on perusteelliset tilastot purjevene-kaupasta. Niiden mukaan pursien kokonaismyynti Suomessa on kasvanut siten, että kun vuonna 2002 myytiin 69 venettä ja vuonna 2003 vielä vajaat sata, kasvoi kauppa jo kolmanneksella vuonna 2004, jolloin kotimaan kokonaismyynti oli 155 venettä. Viime vuonna kirjattiin 185 myytyä purjevenettä Suomessa ja nyt käytössä olevien tietojen mukaan meillä myydään tänä vuonna yli 200 purtta.

Tilastojen valossa

Kappalemääräinen vienti on vaihdellut ja oli viime vuonna 85 purjevenettä. Suurten veneiden osuus viennistä on kasvanut, eikä Suomessa juurikaan valmisteta alle 26-jalkaisia pursia.

Purjeveneiden maahantuonti on kahtena viime vuotena myös kasvanut voimakkaasti ja oli vuonna 2005 peräti 159 kpl, kun se vuonna 2002 oli vielä 45 kpl.

Ruotsissa ja Norjassa purjeveneiden myynnin kehitys on ollut vieläkin vakuuttavampaa, etenkin kolmen viimeisen vuoden aikana. Esimerkiksi Norjassa, jossa purjevene-kauppa koostuu valtaosaksi tuontiveneistä, myynti hypähti vuonna 2004 neljänneksellä. Tänä vuonna arvioidaan, että siellä menee kaupaksi vajaat 700 purjevenettä. Ruotsissa myytiin vuonna 2005 noin 1000 purjevenettä ja sielläkin vuosi 2004 toi mukanaan merkittävän lisäyksen kappalemääriin.

→

Teksti ja kuvat: Kari Wilén



John Lönnberg, JL-Boatshop Oy



Saksalaisia Bavaria-pursia on tuotu Suomeen jo 80-luvulta saakka ja John Lönnberg on ollut mukana toiminnassa parikymmentä vuotta. Tuontipursien määrästä Bavarialat lohkaisevatkin suuren osan.

- Kauppa lähti kunnolla käyntiin noin kuusi vuotta sitten ja kolme vuotta peräkkäin tuplasimme joka vuosi myytyjen pursien määrän, Lönnberg kertoo. Veistämö oli uuden suunnittelutoimiston J & J Design'in kanssa kehittänyt Bavaria Holiday-veneistä edullisen matkapursimalliston, joka potkaisi myynnin vauhtiin.

Lönnberg arvioi, että Suomessa myydyistä keskikokoisista eli 30-50 -jalkaisista purjeveneistä joka toinen on Bavaria. Hän myyrunsaat 50 venettä vuodessa. Mielienkiintoista on, että lähes viidennes asiakkaista on ensi kertaa purjehduksen piiriin tulevia omistajia, joko moottoriveneistä purjeveneeseen vaihtavia tai veneilyn aloittavia perheitä.

- Viime vuonna 30-jalkainen Bavaria oli kuumaa tavaraa, mutta nyt 37- ja 39-jalkaiset myyvät hyvin. Suosituin kokoluokka vaihtelee vuosittain, mutta uusi Bavaria Vision -mallisto näyttäisi saaneen hyvin tuulta siipiensä alle.

Anders Kurtén, Finngulf Yachts Oy



Suosittuja Finngulf-pursia on val-

mistettu Suomessa 80-luvun puolivälistä alkaen ja tämän vuoden alussa Anders Kurtén nimitettiin veistämön toimitusjohtajaksi.

- Näyttäisi siltä, että loistopursia valmistavalla yrityksellä on joko myynti- tai kapasiteettiongelmia, Kurtén toteaa ja jatkaa, että Finngulfilla on niitä viimeksimainittuja vaikeuksia. Näin voi kai sanoa, kun veneiden toimitusaika on tällä hetkellä noin vuosi. Voisimme kasvattaakin myyntiä, mikäli meillä olisi tuotantokapasiteettia takataskussa.

Hän toteaa myös, että suuntaus on suurempiin veneisiin. Finngulfin 33-jalkainen on nykyään veistämön "sisäänajopursi", joka ensiveneenä tarjoaa nuorelle perheelle hyvät asumistilat ja erinomaiset purjehdusominaisuudet. Finngulf 33 ja 41 ovatkin tällä hetkellä myydyimmät mallit.

- Olemme panostaneet järjestelmällisesti vientiin ja pyrimme vahvistamaan Finngulf-brändiä parissa kohdemaassa kerrallaan. Tarkoitus on viiden vuoden aikana panostaa viiteen vientimarkkinan siten, että niillä kullakin myytäisiin noin 10 venettä vuodessa.

- Ruotsissa kokemamme menestys ei yllättänyt, mutta se, että olemme vuosi Southamptonin venenäyttelyssä tapahtuneen ensiesiintymisen jälkeen saaneet jo kahdeksan tilausta Englannista, osoittaa strategiamme onnistuneen.

John Lorimer, Delphia Yachts Finland Oy



Puolalaisten purjeveneiden maahantuonti Suomeen alkoi toden teolla pari vuotta sitten. Perheyri-



jonka toimipaikka sijaitsee Inkoossa, tuo maahan 29-37 -jalkaisia Delphia-pursia. John Lorimer ja Mari Hynnä vetävät myös Kapukaija Oy -nimistä yritystä, joka tuo maahan slovenialaisia Elan-pursia.

- Solmimme maahantuontisopimuksen puolalaisveistämön kanssa viime maaliskuussa ja Uivassa esittelimme ensimmäistä kertaa Delphia-purret Suomessa. Vastaanotto on ollut erittäin myönteinen ja odotan, että vuoden loppuun mennessä olisimme myyneet ainakin puolen tusinaa venettä. Ruotsista saamme hyvää vetoapua, koska siellä on jo myyty noin 40 Delphia-venettä.

- Mielestäni markkinat ovat viiden viimeisen vuoden aikana muuttuneet ja ovat nyt kaksijakoiset, Lorimer toteaa. Ennen kilpailimme kaikki samoista asiakkaista. Nyt keskustelemme sellaisten asiakkaiden kanssa, jotka haluavat lähinnä purjehtivan kesämökin edulliseen hintaan. Edistyskellisempiä purjehdusominaisuuksia ja mukavuuksia kaipaavat ostajat kääntyvät kallimpia purjeveneitä valmistavien veistämöiden tai niitä myyvien maahantuojien puoleen. Heitä varten meillä ovat Elan-veneet.

VENEKAUPAN TEHOTYÖKALUT!

Vene Supermarket + www.vene.fi



KEVÄT & KESÄ 2006
uutuudet ensiesittelyssä
Vene 06 -messuilla 10.-19.2.
osastolla 6a1.



Helly Hansen Shop
Pohjoisranta 2 E1, HKI • 09-8253 1003

NRO 01/06 • HELMI-MALISKUU 2006 • HINTA 3.70 € • WWW.VENE.FI

SUURI MESSUNUMERO!



AQUADOR 23 DC-05
75000 €

*Löydä unelmasi!
Suomen paras valikoima!*



JODA-7500-89



FAIRLINE 31 CORNICHE-88 135000 €



SUNSEEKER TOMAHAWK-31 76000 €



PUURUNKOINEN KESKIMOOTTORIVENE-56



MASTER



BELLA 64

Jätä ilmoituksesi netissä:
www.vene.fi

BAVARIA 31 -01 65900 €

VENEET • MOOTTORIT • TARVIKKEET • VARAOSAT

Tee kauppaa kustannustehokkaasti!

Esim. 4-värisenä:

sivu	400€ +alv
puoli sivua	250€ +alv
neljäosasivu	150€ +alv

Hinnat sisältävät mainosten valmistuksen.

Tee kauppaa kustannustehokkaasti!

Vene.fi palvelut:

vaihturilista	0€ +alv
uudet mallit	0€ +alv
kotisivu- palvelut	sop. mukaan
bannerit	sop.mukaan



The screenshot shows the Vene.fi website interface. At the top, there's a navigation bar with 'Vene SUPERMARKET' logo. Below it, there are several sections: 'UUSI LEHTI VELETTÄJÄLLE!' (New magazine for boat owners), 'Investointiaikakausi' (Investment period), 'Pikahaku' (Quick search) with a search bar, and 'Pöytäkirja (muutoksista)' (Minutes of changes) with a list of boat models and prices. On the right side, there are several advertisements for services like 'Käytännöllinen rahoitus?', 'Matarol Oy', 'TOP-boat', and 'SAINT BOATS'.

Teitä palvelevat:

Peppe Haapala
050-4147 559
peppe.haapala@vene.fi

Susanne Laine
050-4147 553
susanne.laine@vene.fi

Eeva Viljamaa
040-5596 904
eeva.viljamaa@vene.fi

Ari Isosomppi
0500-862 383
ari.isosomppi@vene.fi



www.vene.fi

Aikuinen oppijana

Uteliaisuus ja oppimiskyky säilyvät ihmisillä läpi elämän. Aikuinen pystyy oppimaan ja osaa soveltaa oppimaansa helposti käytäntöön. Oppimisen myötä kyky sopeutua tuntemattomaan lisääntyy – amerikkalainen professori Reg Revans kutsui tätä oppimisen kapasiteetiksi. Joskus kuitenkin kynnys lähteä järjestelmällisesti opiskelemaan uutta on korkea, johtuen omista oppimiseen liittyvistä negatiivisista kokemuksista ja turhista rajoittavista uskomuksista, joita ei ole tullut kyseenalaistaneeksi.

Aikuinen oppija tarvitsee tavoitteen, syyn mitä varten hän joutain opiskelee ja ymmärrystä siitä, miten hän oppimastaan hyötyy. Jokaiselle yrittäjälle syy oppimiseen ja kehittämiseen löytyy läheltä, eli omasta yrityksestä. Yrityksen menestymisen mahdollisuuksien löytäminen ja kehittäminen ovat yrittäjän jokapäiväistä työtä, jota voi tehostaa monin tavoin. Yrityksen muita henkilöitä kiinnostaa usein oman osaamisen ja työn kehittäminen – varsinkin kun siitä saa todistuksen, josta on hyötyä tulevaisuudessakin.

Miten kehittää organisaatiota ja itseään

Yritysten vetäjillä, johtajilla ja esimiehillä on ongelmana löytää aikaa opiskeluun. Näin on ollut, voisi melkein sanoa, iät ajat. Tätä tilannetta helpottamaan Reg Revans kehitti aikanaan opiskelumallin nimeltään ”Action Learning” (työssä ja työstä oppiminen), jossa keskitytään ratkaisemaan omaan työhön ja yritykseen liittyviä pulmia ja/tai kehittämään jotakin tarpeel-

Muutos saa aikaan ihmisissä epävarmuutta, joka taas aiheuttaa sen, että näemme ainoastaan sitä mitä haluamme nähdä. Pystyäksemme paremmin havaitsemaan mahdollisuuksia muutosten keskellä, meidän tulisi käyttää hyödyksi oppimisen kapasiteettiamme, joka usein on lähes käyttämättä. Oppimiskapasiteetin käyttöönottoon tarvitaan kysymyksiä, kuuntelua ja keskustelua. Kysymisen taito ja kysymysten laatu ovat hyvän johtajan perusominaisuuksia ja tie uuden oppimiseen.

Teksti: Terttu Grönfors

lista, jota työssä tulisi tehdä muuttenkin. Samalla tässä prosessissa henkilö itse kehittyy ja hän voi suorittaa haluamansa tutkinnon.

Opiskelun vaatimuskriteerit ovat samat kuin muussakin opiskelussa, jossa tutkitaan, analysoidaan, vedetään johtopäätöksiä ja löydetään ratkaisuja. Tämä hyödyllinen prosessi opitaan samalla kuin huomaamatta. Revansin menetelmässä on tavoitteena ratkaista tai kehittää työhön ja organisaatioon liittyviä todellisia, toiminnan ja menestymisen kannalta tärkeitä asioita sekä samalla henkilöä itseään.

Alunperin Reg Revans kokosi toimitusjohtajia eri alojen yrityksistä 4–8 hengen ryhmiksi, jotka kokoontuivat noin kerran kuukaudessa. Jokaisella ryhmällä oli jokin yritykseen ja omaan työhön liittyvä ongelma ratkaistavana. Ryhmät voivat muodostua myös yrityksen eri tehtävissä olevista henkilöistä, jolloin hyöty organisaation toiminnalle moninkertaisuus ja kehitys nopeutuu.

Tätä työstä oppimisen tapaa on toteutettu erinomaisella menestyksellä ensin Revansin johdolla ja myöhemmin monien tämän prosessin osaavien johdolla lukuisissa yrityksissä. Menetelmä on innostava ja sillä saadaan tuloksia aikaan niin yksilö- kuin organisaatiotasollakin. Toiminnan tulokset



Terttu Grönfors, yrittäjä, valmentaja. Ohjaa Action Learning –menetelmällä oppijoita. Itse hän on hyödyntänyt menetelmää omassa kehittämisessään, suorittanut tutkintoja ja väitellyt tohtoriksi ihmisten suorituskyvyn johtamisesta. Kirjoittanut kirjan Action Learning – työssä oppiminen.

kertovat siitä, että oppimiseen panostettu investointi on ollut kannattavaa.

Valitaan tärkeä asia, jonka ratkaisu toteutetaan

Kriteereinä käsiteltävän asian valinnalle on se, että henkilöä itseään kiinnostaa hänen valitseman asia ja että asia on myös organisaation kannalta tärkeä. Ryhmän jäsenet saavat tehdä toinen toisilleen kysymyksiä, mutta eivät antaa valmiita vastauksia. Heidän pitää kysyä ja kuunnella, kysyä ja kuunnella uudelleen, ja näin auttaa vastaajaa oivaltamaan laajemmin, mistä oikein on kysymys.

Lähes aina valitsemme ongelman sijasta sen aiheuttaman oireen, emmekä helposti havaitse itse ongelmaa. Kysymysprosessi auttaa meitä löytämään oireiden taustalla olevan ongelman, jonka ratkaisemiseksi lähdetään hakemaan lisätietoa sekä kirjallisuudesta että käytännöstä ja näin lisäämään omaa ymmärrystä. Lisätieto auttaa löytämään erilaisia ratkaisuvaihtoehtoja, joista valitaan toteutettavaksi tilanteeseen ja ympäristöön parhaiten soveltuva.

Strateginen valinta: kehitä itseäsi niin myös yrityksesi kehittyä

Parempaa valintaa ei yritysjohtaja voi tehdä kuin ryhtyä oppijaksi, koska samalla hän luo koko yritykseensä oppivaa ilmapiiriä ja mahdollisuudet kehittää oppivaa organisaatiota lisääntyvät.

*”Oppimisen nopeuden on oltava suurempi kuin muutoksen nopeus, silloin organisaatio menestyy”
(Reg Revans)*



Kun ympäristö muuttuu nopeasti ja uutta tietoa tulee paljon – jokaisen on pystyttävä havaitsemaan yrityksen kannalta tärkeitä muutoksia ja osattava arvioida niiden mahdollisia vaikutuksia – on turvallisempaa itse ryhtyä muuttamaan asioita ja toimia proaktiivisesti kuin joutua muutoksen yllättämäksi. On oltava valmis

toimimaan ja kuten Revans on todennut; ”oppimista ei ole ilman toimintaa ja toimintaa ei ole ilman oppimista”.

Professori Reg Revans (1906–2003) oli itse hyvä esimerkki oppijasta. Hän kehitti Action Learning -oppimisprosessin myöhemmällä iällään ja perusti IMC:n, International Management Centerin, jota johti lähes kuolemaansa asti. Kymmenet tuhannet yritysjohtajat eri puolilla maailmaa kehittävät edelleen itseään ja yritystään hänen menetelmänsä mukaan ja suorittavat samalla tutkintoja ja väittelevät tohtoreiksi. Satoja suomalaisia johtajia on opiskellut hänen prosessinsa mukaan, tällä hetkellä heistä kuusi on väitellyt tohtoriksi, ja yhä useampi on löytänyt Action Learningistä motivoivan tavan itsensä ja yrityksen kehittämiseen.



Kun kaipuu maailman merille käy ylivoimaiseksi.

**Auta asiakastasi toteuttamaan unelmansa.
Tarjoa A1-Venerahoitusta ja edullista
A1-Venevakuutusta.**

www.nordearahoitus.fi/vene

Finnboat Floating Show 2006:

Brändi kunnossa!

Finnboat Floating Show järjestetään joka toinen vuosi, on järjestetty jo vuodesta 1972 alkaen. Varsinaisen "ison" Floatingin lisäksi on järjestetty

kaksi pienvenetapahtumaa eli Finnboat Small Boats Floating Showta. Vuonna 2008 on täten vuorossa 20. venealan kansainväliselle medialle tarkoitettu neljäpäiväinen veneiden tutustumis- ja koeajotilaisuus.

Tapahtumasta on tullut jopa maailmanlaajuisessa perspektiivissä venetoimittajien kaikkein korkeimmalle arvostama yhteinen testitapahtuma. Floating Showsta on muodostunut brändi, jonka varjoon jäävät kaikki muut vastaavanlaiset tapahtumat Euroopassa ja USA:ssa.



Tekstit ja kuvat: Kari Wilén

Vuosien varrella Finnboat Floating Showsta on kehittynyt tapahtuma, joka kerää uskomattoman laajan vene-toimittajakaartin Suomen saaristoon koeajamaan ja -purjehtimaan teollisuutemme uusimpia tuotteita. Viime kesän Floatingissa kaukaisimmat vieraat tulivat Japanista ja USA:sta, eksoottisimmat toimittajat Libanonista, Turkista ja Sloveniasta. Lehtimiehiä oli yhteensä 59 ja he tulivat 21 eri maasta.

Kutsu Floatingiin on toimittajien keskuudessa "kysyttyä tavaraa". Neljäpäiväisen tapahtuman loppupuolella monet osanottajat tiedustelevat jo seuraavan Shown ajankohtaa ja paikkaa. Kaikki tulevat mielellään takaisin kahden vuoden kuluttua.

Sujuvat järjestelyt

Floating Show -brändiä on rakennettu pitkään. Tapahtuman muoto on nyt vakiintunut sekä ajankoh-

tansa että tapahtumapaikkansa puolesta, joka on tärkeää paitsi järjestelyjen kannalta myös toimittajien mielestä. He saattavat ajoissa varautua aina kesäkuun alussa järjestettävään testitilaisuuteen, jossa he lyhyessä ajassa pystyvät keräämään materiaalia koko seuraavan talven julkaisuja varten. Kokeneet, useissa Floatingeissa käyneet toimittajat keskittyvät kauden kuumimpiin uutuuksiin, kun taas ensikertalaisille tulee lähinnä runsauden pula koeajettavista ja -purjehdittavista veneistä.

Floating Shown paikaksi on vakiintunut Turun saaristo, mikä puolestaan on helpottanut sekä majoitusjärjestelyjä että sopivien testiosuuskien suunnittelua. Nauvon kirkonkylä ja Strandbo-hotelli ovat useasti muodostaneet tapahtuman päämajan, näin myös viime kesänä. Vieraiden "kotiutuminen" käy nopeasti, jolloin heille jää enemmän tehokasta aikaa keskittyä itse veneisiin. Monisär-



Toistasataa henkeä nautti lounasta testietappien välissä Gullkronan vierasvenesatamassa.

taista tuottoa sijoitetulle pääomalle.

Tapahtumasta otettiin noin 4500 valokuvaa, jotka ovat vapaasti siihen osallistuneiden yritysten käytettävissä. Lehdistölle valittiin 751 korkearesoluutiokuvan kokoelma, joka toimitettiin eri julkaisuihin DVD-levyllä. Lisäksi muutamalle toimittajalle on lähetetty heidän toivomiaan kuvia veneiden yksityiskohdista.

Tapahtumasta on jo syksyn kynnyksellä julkaistu poikkeuksellisen suuri määrä artikkeleita, sekä yleisluontoisia juttuja että veneiden esittelyjä ja testejä. "Go Suomi, go!" otsikoi ruotsalainen Vi Bätågar ja toimittaja Anders Jelling sanoo ingressissä seuraavasti: "Finnboat Floating Show är en åkattraktion där alla inbjudna får heldagskort". Saksalainen Skipperlehti vuorostaan kehuu tapahtumaa seuraavin sanoin: "Alle zwei Jahre trifft sich die internationale Wassersport-Fachpresse in Finnland, um an einem Event der besonderen Art teilzunehmen. Die von der Finnboat, dem mächtigen Dachverband der finnischen Bootsbauer ausgerichtete Veranstaltung findet traditionell unter Ausschluss der Öffentlichkeit statt. Mit riesigem Engagement der beteiligten Werften wird die gesamte Bandbreite des heimischen Bootsbaus präsentiert".

moottoriveneille. Yhteisiä koontumis- ja lounaspaikkoja olivat Strandbo-ryhmän hallinnoimat Fagerholm ja Airisto Strand sekä Gullkronan saari. Moottoriveneet kävivät sen lisäksi Berghamnissa ja Paraistenportilla.

Illalliset oli suuren osanottajamäärän takia siirretty Framnäsin nuorisoseuran talolle. Lauantaina siellä järjestettiin tervetuliaisillallinen ja tiistaina tapahtuman päätätäjäiset. Yhteinen grillijuhla vierasvenesataman hiekkarannalla oli vuorossa maanantai-iltana.

Euforista kirjoittelua

Tapahtuman päätarkoituksena on lisätä maamme veneteollisuuden ja sen tuotteiden näkyvyyttä ja tunnettua. Yhteistoimin toteutetulla Floating Showlla säästetään kustannuksissa, mutta aikaansaadaan samalla läpilyöntivoimaltaan huomattavasti vahvempi tapahtuma.

Kahden vuoden takainen Floating Show tuotti 308 sivun verran artikkeleita 35 ulkomaisessa ja lukuisassa suomalaisessa julkaisussa. Rahalliseksi arvoksi muutettuna tämä merkitsee kymmenker-

mäinen saaristo suo myös loistavat koeajopuitteet; suojaisia reittejä pienemmille moottoriveneille ja karskimpia merialueita, joilla purjeveneiden ja suurempien moottoriveneiden avomeriominaisuuksia voidaan testata.

Viime kesänä tapahtumaan osallistui 21 yritystä 44 veneellä, joista 9 oli purjeveneitä. Markku Hentinen VTT:ltä oli ensimmäistä kertaa Floating Shown reitityksessä vastaavana "amiraalina" ja selvisi tehtävästään kiitettävien arvosanojen. Hän oli suunnitellut toimittajille kolmen päivän ajo-ohjelman, johon sisältyi yhdeksän etappia purjeveneille ja 21 etappia

EURMIG

– Euroopan veneteollisuuden yhteistyöelin Brysselissä

EURMIG (EU Recreational Marine Industry Group) on alan kansainvälisen kattojärjestön ICOMIAN alaisuuteen perustettu komitea, jonka tehtävänä on edustaa ja edistää venealan teollisuuden ja kaupan etuja ja tarpeita Euroopassa.

Teksti ja kuva: Jouko Huju

EURMIGin asioista Logoksella vastaavat Mirna Cieniewicz (vas) ja Fred Soudain



EURMIG edistää venealan ymmärtämistä ja tarjoaa teollisuudelle toiminnallisen pohjan eurooppalaisten etujen edustamiseksi ja puolustamiseksi eurooppalaisissa instituutioissa. EURMIGin jäseniä ovat EU/EEAn jäsenvaltioihin kuuluvat veneteollisuuden liitot. EURMIGin toimintaa johtaa Strategy Board, joka koostuu teollisuuden edustajista ja käytännön toimia hoitaa Executives Group, jonka muodostavat alan liittojen edustajat. Alan yhteisenä, EURMIGin palkkaamana lobbarina Brysselissä toimii konsulttiyritys LOGOS.

Työkalut

EURMIG on luonut kaksi yksinkertaista perustyökalua:

1) EU:n Kuka kukin on?

Logos ylläpitää täydellistä listaa alan kannalta tärkeistä EU:n virkamiehistä ja parlamentin jäsenistä. Tämä on tärkeä työkalu jokaiselle.

2) EU:n Tiekartta (Road Map)

Tiekartta on jatkuvasti päivittyvä projektiseurantataulukko, joka on suunniteltu helpottamaan EU:ssa tapahtuvien asioiden (lainsäädäntö, aloitteet jne) seurantaa ja niiden eri vaiheita. Se kertoo myös

EURMIG

- edistää 37 200 yrityksen etuja. Yhteensä nämä yritykset työllistävät 272 000 henkilöä ja niiden yhteenlaskettu vuotuinen liikevaihto on noin 23 400 miljoonaa euroa
- kiinnittää erityistä huomiota alan 36 000 pk-yritykseen, jotka muodostavat 97 prosenttia järjestöön kuuluvista yrityksistä
- edustaa eurooppalaista teollisuusalaa, jonka vuotuinen vakaa kasvuvauhti on kuusi prosenttia
- edustaa pitkälle kansainvälistynyttä teollisuusalaa, jonka positiivinen vientisuhde Atlantin yli on 3:1
- edistää seikkoja, joilla on vahva taloudellinen vaikutus matkailuun ja vapaa-ajan viettoon Euroopan Unionissa
- tarjoaa mahdollisuuden 48 miljoonalle EU:n kansalaiselle päästä osalliseksi veneilyharrastuksiin, jotka on kehitetty ympäristövaikutuksia kunnioittaen.

tarkkaan mitä EURMIG on asioille tehnyt ja mitä tuloksia on saavutettu. Tiekartta koostuu kolmesta eri taulukosta.

Riittävän huomion saaminen EU:ssa vaatii jatkuvaa ja suunnitelmallista työtä

Eräs EURMIGin tärkeä tehtävä on ylläpitää venealan läsnäoloa ja näkyvyyttä Brysselissä. Tässä työssä siis veneala kilpailee päättäjien huomiosta satojen muiden alojen kanssa. Lobbarimme työstävät EURMIGIN johtoryhmän avustuksella kommentteja ja aloitteita parlamentin ja komission eri työryhmille.

Tärkein juuri nyt työn alla olevista projekteista on Euroopan venealan strategiaa käsittelevän alustavan raportin kommentointi. Tämä on siis komission tekemä selvitys johon ala tekee omat huomionsa. Lobbarimme kulkevat EU:n käytäviä päivittäin ja keräävät ennakkoon alan kannalta oleellista tietoa ja selvittävät eri maiden venealaa koskevia aloitteita, jotta niihin voidaan oikea-aikaisesti ja riittävällä voimalla vaikuttaa.

Ala järjestää myös säännöllisesti tapaamisia eri virkamiesten ja poliittisten ryhmien kanssa. Parlamentin sisälle on myös saatu muodostettua venealasta erityisesti kiinnostuneiden eurokansanedustajien ryhmä. Alan omis-

ta kannanotoista ja hankkeista tiedotetaan myös säännöllisesti koko EU-koneistoa tarkkaan harkittujen medioiden kautta.

Poliittinen vaikuttaminen on loputon prosessi

Poliittinen vaikuttaminen EU:ssa vaatii samanlaista työtä myös kotimaassa. Käytännössä mitään asiaa ei voida saada eteenpäin yksinomaan Brysselissä, vaan jokaisella asialla on vastuuministeriönsä myös Suomessa. Pääsääntöisesti kokonaisuuteen, erityisesti jos kyse on lainsäädännöstä, kuuluu olennaisena osana myös Eduskunta.

Jos esimerkkinä otetaan vaikapa matalasti verotetun dieselpolttoöljyn derogaation päättymiseen liittyvä lobbaustyö, niin mukana on joltisenkin suuri kohderyhmä. Tätä etua ovat saaneet käyttää Suomen lisäksi Iso-Britannia, Irlanti, Belgia ja Malta. Jokaisen maan tulee ensinnäkin saa-

da aikaan poliittinen päätös siitä haetaanko derogaatioon jatkoa vai ei.

Suomessa tästä asiasta päättää Valtiovarainministeriö (käytännössä 1. valtiovarainministeri virkamiesten esityksestä). Jotta se voisi tehdä päätöksensä asiassa, joka liittyy hyvin laajaan EU:n energiaverotuksen direktiiviin, on asiasta myös Finnboatin toimesta yli kaksi vuotta tiedotettu niin Eduskuntaa, ministeriöitä, Saaris-toasiain Neuvottelukuntaa, harrastajajärjestöjä, harrastajia, eurokansanedustajia, EU-virkamiehiä kuin muita EU-maitakin.

Jos aiheesta kotimaassa saadaan poliittisesti positiivinen päätös, niin lobbarimme vievät viestiä eteenpäin muihin maihin sekä koko siihen EU-virkamiesten kenttään, jonka aiheesta tulee tietää. Lobbarin tehtävä on myös pitää eri jäsenmaat koko ajan tietoisina siitä, kuka virkamies tai mikä työryhmä milloinkin valmistelee asiaa.

EU-lainsäädäntöä kehitetään yhdessä alan kanssa

Venealan oikea-aikainen aktivoituminen Brysselissä jo yli 15 vuotta sitten on johtanut siihen, että saamme tarvittaessa äänemme kuuluville kun meitä koskevasta lainsäädännöstä keskustellaan. Tärkein esimerkki tästä lienee veneenrakentamisen turvallisuutta ja tekniikkaa koskevan oman direktiivin eli Huvivenedirektiivin kehitys.

Tämän perusdirektiivin lisäksi on EU:ssa juuri nyt alun toistastaa lainsäädäntöhanketta, joilla on merkitystä alan teollisuuden, kaupan tai harrastajien toimintaan. Lobbaustoiminta tulee jatkossa vaatimaan yhä enemmän panostusta meiltä kaikilta, jotta alan toimintaedellytykset säilyvät terveellä tasolla.





**Vuonna 1903 Thomas Edison kehitti hehkulampun.
Vuonna 2006 Limic Oy kehitti eLED -lampun.**

Siirry jo uudelle vuosituhatluvulle ja ole edellä kilpailijoitasi.

Tilaa jo tänään uuden teknologian eLED -valot sisä- ja kansivaloiksi, kaikilla väreillä. Monia malleja.

eLED -VALOJEN YLIVOIMAISUUKSIA:

- Kirkas ja todella tehokas valo kaikkeen käyttöön
- Älykäs ja energiatehokas ohjain vakiona
- Valojen himmennys, hätävalot ja hälytykset
- Turvallinen ja helppo käyttää, poista paloriskit
- Helppo ja nopea asentaa, ahtaisiin paikkoihin
- Vanhkarakenteinen, kestävä ankarissakin olosuhteissa
- Huoltovapaa, unohda ongelmat polttimoiden kanssa
- Lähes ikuinen, paloaika jopa 100.000 tuntia
- Laadukas suomalainen huipputuote!

Ensiesittelyssä uuden teknologian todella tehokkaat ja kirkkaat eLED -valot, tehoiltaan 1...9 W



UUTUUS!

Limic Oy
eLED -valoa elämään

Katso heti lisätiedot: www.limic.fi tai soita 0400 529 336.



Teksti ja kuvat: Kari Wilén

Tämänkertainen Uiva oli järjestyksessään 29. pääkaupungissa järjestetty ulkonäyttely, joten ensi vuonna on sekin yleisöllä että järjestäjillä aiheita juhlaan. Juhlatunnelmaa oli ilmassa toki jo tämänkertaisessakin tapahtumassa, kun Suomen Veneiteollisuusyhdistyksen puheenjohtaja Tor von Zwegbergk torstaina avasi näyttelyn yleisölle.

Sitä ennen Finnboatin toimitusjohtaja Jouko Huju oli pressitilaisuudessa lausunut median tervetulleeksi ja todennut, että kasvu venealalla jatkuu edelleen, joskin se on tänä vuonna tasaantunut. Kotimaan myynnissä 6–8-metriset moottoriveneet ovat alkuvuoden tilastojen perusteella olleet kovassa suosiossa ja tässä kokoluokassa myynti onkin kasvanut 13,7 prosenttia verrattuna viime vuoden vastaavaan ajanjaksoon. Yli 10-metrinen veneiden myynti on sen sijaan hiipunut, eikä purjevereiden myynnistä tässä vaiheessa vielä ole tilastoa. Venevienti on kuitenkin säilynyt vahvana ja tilastojen mukaan Norja on noussut suurimmaksi vientimaaksi ohi Ruotsin, kun taas Iso-Britannia on säilyttänyt kolmannen sijansa. Myös perämoottorikauppa, joka Hujun mukaan varsin tarkasti heijastaa koko alan markkinatilannetta, on kehittynyt suotuisasti. Tammi-kesäkuussa myytiin tukkutoimitustilastojen mukaan maassamme 21846 perämoottoria, joista noin 60 % on pienempiä alle 15 hv moottoreita.

- Alustavat kommentit niin moottorivene- kuin purjevereikauppiaidenkin näyttelyannista vahvistavat käsitystämme siitä, et-

Erinomaisen kauniin veneilykauden ehtoon järjestetty Uiva 2006 Flytande rikkoi kaikki aikaisemmat yleisöennätykset. Lauttasaareen tulvi näyttelyvieraita tasaisena virtana siitakin huolimatta, että elokuinen viikonloppu oli pääkaupunkiseudulla tapahtumia täynnä. Porttien sulkeutuessa sunnuntaina HSK:lla oli käynyt liki 19 000 näyttelyvierasta.



tä ostopäätöksiä ollaan valmiita tekemään viime vuosien tapaan hyvissä ajoin ja nopeasti, Jouko Huju totesi heti Uivan jälkeen.

Suosiollinen sää

Pitkäaikaisten ilmatieteellisten tilastojen mukaan kesä taittuu syksyksi juuri sinä viikonloppuna, jolloin uiva näyttely perinteisesti järjestetään. Tänä vuonna Uivan viikonloppu osui kalenterissa hieinan aikaisemmaksi ja tämän myös sään haltiat olivat noteeranneet: perjantaista Vattuniemeä uhannutta ukkoskuuroa lukuunottamatta kaunis kesäsää jatkui ja oli viikonloppuna lähes helteinen. Torstaina puhaltanut kova tuulikin laantui lämpimäksi henkäykseksi. Tämä varmasti edesauttoi uuden yleisöennätyksen toteutumista ja tarkistettu kävijämäärä nousi neljän näyttelypäivän aikana 18 973 henkilöön. Se tarkoittaa lähes 23 prosentin lisäystä viime vuoteen verrattuna ja kaikkien aikojen kä-

Uiva 2006 Flytande:



vijäennätystä Uivassa.

Näytteille asetettujen veneiden kokonaismäärä oli 285 kpl ja sekin oli enemmän kuin viime vuonna. Näytteilleasettajien lukumäärä kasvoi niinkään 4,5 prosentilla ja maaosastoja oli enemmän kuin viime kesän näyttelyssä. HSK:n uudesta satama-altaasta oli otettu käyttöön toinenkin ponttoonilaituri ja yhdylaituri aallon-

Yleisöä enemmän kuin koskaan aikaisemmin



murtajan ja moottorivenelaiturin välillä oli jälleen paikallaan.

Monipuolista oheisohjelmaa

Tavan mukaan Uivassa tarjottiin yleisölle erilaista oheisohjelmaa, joista mainittakoon Suomen Veneilyliiton Lasten Veneilykoulu satama-altaassa sekä viranomaisten kalustoesittelyt. Oman piristysruiskeensa näyttelyyn toivat helsinkiläisen sambakoulu Imperio do Papagaion tanssijat, jotka lauantaina esiintyivät kahdesti HSK:n kajilla.

Kippari-lehden koeajotilaisuudet olivat jälleen suosittuja ja välillä veneisiin jouduttiin jonottamaan. – Koeajoihin osallistui tänä vuonna noin 900 henkilöä eli lähes sama määrä kuin viime vuonna. Siitäkin huolimatta, että torstain ajot jouduttiin peruuttamaan välillä 12 m/s nousseen lounaistuulen takia, toteaa lehden päätoimittaja Vesa Leppä. Meillä oli koeajettavana yhdeksän venettä ja keskimäärin yhdessä veneessä oli kerrallaan kolme henkilöä. Moni porukka ajoi useammalla kuin yhdellä veneellä, joten koeajoja tehtiin kolmen päivän aikana arvioni mukaan lähes 600. VIP-tilaisuuteemme osallistui 25 vierasta ja silloinkin kaikki veneet olivat koeajossa.

Juhlat tulossa

Näyttelyn käytännön järjestelyis-

tä vastasi Finnboatin henkilökunta ja HSK:n talkooporukka satamamestarin johdolla. Ensi vuonna vuorossa on 30-vuotisjuhlanäyttely 16.–19.8. ja se on samalla kymmenes kerta kun Uiva järjestetään Helsingfors Segelklubbin kotisatamassa. Ensimmäinen uiva näyttely järjestettiin vuonna 1978 Sirpalesaareissa, josta se pari vuotta myöhemmin siirtyi NJK:n Valkosaareen. Vuodesta 1998 lähtien maamme suurimmaksi venealan ulkoilmanäyttelyksi noussut tahtuma on järjestetty Lauttasaaressa Vattuniemessä.

Faktat

Näytteilleasettajat 139 kpl = muutos +4,5 %
Purjeveneet 51 kpl = muutos -16,4 %
Muut veneet 234 kpl = muutos +9,9 %
Maa- ja tarvikeosastot 88 kpl = muutos +6,0 %
Maa- ja tarvikeosastot 2145 m² = muutos +2,8 %
Kävijämäärä 18 973 = muutos +22,87 %



Moottoriveneiden perämuodot ja -järjestelyt

Teksti: Karl-Johan Furustam, VTT

Keskisuurten ja suurten moottoriveneiden suunnittelussa voimakkaasti yleistynyt trendi on viime vuosina ollut muotoilla veneen perä niin, että kulku sisätiloista avotilaan ja sieltä edelleen perätasanteelle olisi mahdollisimman helppo. Käytännössä perän parissa on aukko, ovelta tai ilman, jonka kautta mukavasti pääsee uimatasolle. Konseptiin kuuluu myös, että peräkansi on niin matalalla kuin koneiden korkeus suinkin sallii, varsinkin pienemmissä veneissä.

Jotta avotilasta olisi mukava kulkea myös sisätiloihin, pyritään oven kynnyksensä minimoimaan – monesti se puuttuu kokonaan. Koneisiin pääsee käsiksi peräkannella olevien tyypillisesti isojen flush-tyyppisten luukkujen kautta.

Yleensä tällaiset veneet on sertifioitu suunnittelukategoriaan C (rannikko), mutta joissakin tapauksissa suunnittelukategoriaan B (avomeri).

Tällainen järjestely voi oikein suunniteltuna olla toimiva ja turvallinen. On kuitenkin eräitä asioita, jotka pitää ottaa huomioon. Viime vuosina on tapahtunut useita onnettomuuksia, joissa vettä on tullut veneeseen perän kautta.

Eräs tällainen tapaus on vuonna 2003 Pärnun edustalla uponnut vene (kts. Onnettomuustutkintakeskuksen tutkintaselostus C5/2003M), jossa oli pitkälti edellä mainitunlainen kansijärjestely. Onnettomuudessa veneen perävetolaitteet olivat tarttuneet kalastuspyydykseen, eikä miehistö pystynyt omin avuin irrottamaan niitä. Koska vene oli juuttunut perästä kiinni, se kääntyi tuulen vaikutuksesta peräaalokkoa kohti. Vaikka aallokko ei ollut erityisen korkea, pääsi vesi peräkannelle avoimen portin kautta. Asiaa pahensi se, että veneen kohoilua vaimensi vetolaitteisiin kiinnityksen jäänyt pyydys. Kohtalokasta oli, että konetilan luukut eivät olleet tiiviit. Vähitellen konehuoneeseen vuoti vettä luukkujen kautta ja vene upposi.

Standardit ISO 12217 (varalaita ja vakavuus), ISO 12216 (ikkunat ja luukut) ja ISO 11812 (kaukalot) antavat suunnittelulle hyvät lähtökohdat. Standardien ajatuksen mukaisesti tulee ensin valita, onko vene kannellinen vai avoin. Tästä lähtökohdasta riippuen vaatimukset perän järjestelylle ovat hyvin erilaiset.

Seuraavassa verrataan vaatimuksia avoimelle ja kannelliselle esimerkkiveneelle em. standardien mukaan. Esimerkkiveneen pituudeksi oletetaan 8 m ja leveydeksi 2,8 m. Vain perän järjestelyn kannalta asiaankuuluvat standardikohdat käsitellään.

Avoin vene (arviointivaihtoehdot 5 ja 6 ISO 12217-1 mukaan)

Jos vene luokitellaan avoimeksi,

korkein mahdollinen suunnittelukategoria on C (rannikko). Varalaitavaatimus esimerkkiveneellemme on 75 cm (ns. "laajalla menetelmällä" se saattaa olla pienempikin). Varalaita mitataan matalimpaan kohtaan, josta vettä voi valua veneen sisälle.

Kuva 1 esittää avoimen veneen perää. Jos partaan aukossa on portti, joka on ns. säätiivis (tiiveysluokka 2 ISO 12216 mukaan), varalaidan saa mitata partaan tai portin yläreunan alimpaan kohtaan, (kohta A). Tällöin tulee huomioida seuraavat asiat:

- Varalaidan mittauskohdan alapuolella ei saa olla muita aukkoja, joita ei voida sulkea. Jos esim. koneen ilmanottoaukot sijaitsevat tätä alempana, varalaita mitataan niihin. On myös huomioitava se, että avotilan valuma-aukoilla tulee olla sulkuventtiilit ellei se ole ns. nopeasti tyhjentyvä (kts. kohta "kannellinen vene").
- Portissa tulee olla tarra tms. jossa teksti "Oltava kiinni vesillä" josta asiasta tulee olla maininta omistajan käsikirjassa.
- Jos varalaita mitataan portin tai partaan yläreunalle, konetilan luukuille ei ole vaatimuksia tiiveyden suhteen, kuten ei myöskään sisätiloihin johtavalle ovelle tai kynnykselle.

Jos taas porttia ei voida sulkea säätiivisesti standardi olettaa, että vet-

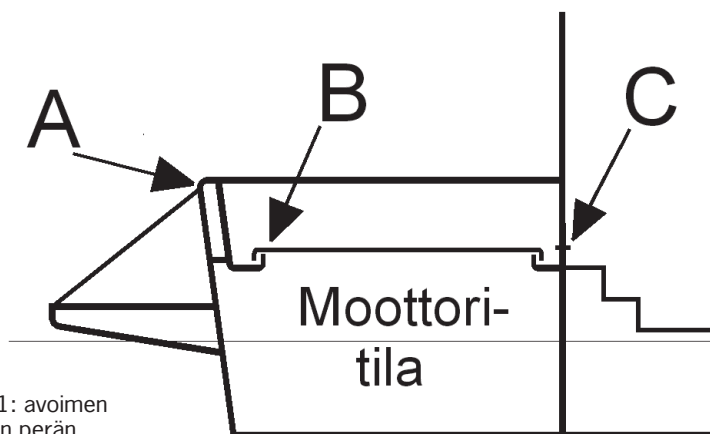
tä pääsee sitä kautta kannelle jolloin:

- Varalaita mitataan konetilan luukkujen reunaan (kohta B) elleivät luukut ole suljettavissa säätiivisesti (tiiveysaste 2 ISO 12216 mukaan).
- Mikäli luukut voidaan sulkea säätiivisesti ja niissä on em. teksti luukkujen pitämisestä kiinni vesillä ja ohje omistajan käsikirjassa, varalaita mitataan seuraavaksi alimpaan kohtaan josta vettä voi valua veneen sisään, eli esimerkiksi sisätilan oven kynnykseen kohtaan C (elleivät esim. koneiden ilmanotto-aukot sijaitse alempana).

Kannellinen vene (arviointivaihtoehto 1 ISO 12217-1 mukaan)

Tekemällä veneestä kannellisen ovat kaikki suunnittelukategoriat periaatteessa mahdollisia. On kuitenkin muistettava, että kategoriassa B ja varsinkin kategoriassa A tulee veneen kestää isoja yllälyöviä aaltoja. Lisäksi kannattaa arvioida, ovatko veneen käyttöprofiili ja ajo-ominaisuudet sellaiset, että se kannattaa sertifioida avomeriluokkiin vaikka se täytätisikin standardien vaatimukset.

Kannellisessa veneessä sisätiloja suojaavat vahva ja tiivis yhtenäinen kansi ja ylärakenteet, joissa mahdolliset kaukalot ovat ns. nopeasti tyhjentyviä ISO 11812



Kuva 1: avoimen veneen perän kriittiset kohdat

mukaan. Lisäksi kaukaloiden pinta-aloille on rajoituksia suunnittelukategoriassa A ja B. Ikkunat, luukut ja muut sulku-laitteet täyttävät lujuudeltaan ja tiiveydeltään standardin ISO 12216 vaatimukset. Mikäli veneen kansijärjestely täyttää em. vaatimukset, pätee seuraava (oleetaan suunnittelukategoriaksi B):

- Varalaidan korkeuden rajoittaa käytännössä vuotokulmavaatimus, tyypillisesti koneiden ilmanottoaukkoihin. Esimerkkiveneellä vuotokulma suunnittelukategoriassa B ei saa olla pienempi kuin 25-30° (tarkka arvo riippuu laitakuormakokeessa saavutetusta kallistuskulmasta). Tästä seuraa, että varalaidan tulee olla vähintään 0,65-0,91 m jos aukot ovat veneen laidoissa. Aukkojen tulee lisäksi olla varustettu labyrintillä tms. joka estää veden suoran pääsyn niiden läpi.
- Avotilan tulee olla ns. nopeasti tyhjentyvä ISO 11812 mukaan, mikä tarkoittaa, että:
 - kaukalon pohjan tulee olla vähintään 0,1 m vesilinjan yläpuolella (yleensä ei ongelma)
 - kynnykskorkeus sisätiloihin oltava vähintään 0,15 m
 - oville ja luukuille lujuus- ja tiiveysvaatimukset (isot liukuovet tuskin soveltuvat)
 - kaukalo varustettava valumaaukoilla (vähintään kaksi aukkoa, SB & BB), tyhjennysajalle vaatimus joka riippuu kaukalon koosta, korkeudesta jne.
- Kannelliselle A- ja B-kategorian veneelle tulee lisäksi tehdä vakavuuslaskelmat joiden perusteella vakavuuden arviointi tehdään.



Muutama havainto ongelmista

Koneen huoltoluukut

Tämän artikkelin kohderyhmän veneissä konehuoneen luukut eivät keskimäärin ole säätiiviit standardin ISO 12216 tarkoittamassa mielessä. Tämä johtuu sekä luukun ja kannen reunan tyypillisesti huterasta rakenteesta että riittämättömästä tiiveydestä. Lisäksi kiinnityssalpojen määrä on yleensä liian pieni ja salvat ovat liian heikkotekoisia, jotta ne tehokkaasti pitäisivät luukun tiiviinä. Talojen ikkunoihin tms. tarkoitettuihin tiivisteet toimivat korkeintaan melun vaimentimena eikä niitä voida pitää asiallisina luukun tiivistämiseen.

Piilossa olevat aukot

Aukot, jotka ovat piilossa eli näkymättömissä veneen miehistöltä tai joihin on vaikea päästä käsiksi, saattavat olla petollisia. Niiden kautta saattaa vuotaa suuriakin määriä vettä veneeseen ennen

kuin vuoto löydetään ja voidaan estää. Kaikki aukot, joilla ei ole sulku-laitteita, on pyrittävä sijoittamaan mahdollisimman korkealle ja näkyvälle paikalle. Tällaisia ovat tyypillisesti koneiden ilmanotto-aukot sekä muut tuuletusaukot.

Kaukalojen kynnykset ja valuma-aukot

Venemessuilla on helppo löytää B-kategoriaan merkittyjä veneitä, jossa avotilasta sisään johtavassa oviaukossa ei ole kynnystä. Kuten edellä on mainittu, suunnittelukategoria B edellyttää, että vene on kannellinen. Kannellisen veneen kaukalon on täytettävä ISO 11812 standardi myös kyn-

nyskorkeuden osalta.

Usein näkee myös istuinkaukaloita, joissa ainoa valuma-aukko on toisella puolella oleva peräportti. Standardi ISO 11812 vaatii, että istuinkaukalossa on oltava vähintään kaksi aukkoa, yksi kummallakin puolella.

Käytä standardeja hyödyksi!

Muotoilutrendien muuttuessa tulee pitää mielessä edellä mainitut perusasiat. Tässä suhteessa huvivenedirektiiviä varten kehitetyt standardit ovat erinomaisia apuvälineitä suunnittelussa. Ne kannattaa opetella ja käyttää niitä hyödykseen. Ilmoitetut laitokset auttavat mielellään standardien tulkintakysymyksissä.

BÅTSTOLAR MED ALUMINIUMSTOMME

Ergo 7up Sandatex

NEW!



SANDATEX

NYHET!



- Tillverkad i Spinnfärgad Acryl
- Behandlad mot smuts, olja och mögel an grepp
- Framtagen för utomhusbruk, båt dynor, trädgårdsmöbler mm
- Högsta färgåktthet 7-8 (högsta värde är 8)
- Teflon behandlad för mycket god pärlleffekt
- Öko-Tex Standard 100, trygghet för alla
- Väven är fullständigt krympfri och smidig att arbeta med

Ergo Triflex seat bottom



Ergo 7up



Ergo 808 Triflex



Ergo 505 Triflex



Ergo Quatro



BÅTSTOL

Ljusgrå med blå bård. Tillverkad med på stomme av aluminium. Modeller Ergo 505 och Ergo 808 med uppfällbar sits och modell Ergo 7up med uppfällbart benstöd.

Oy Ergo-seats Ltd
BP 22, 33251 Tampere
Puh. (03) 344 3311
Fax. (03) 345 1444
ergo@ergo.fi

SILVER-VENEET OY:N OMISTUS MUUTTUNUT



Alumiinisia vapaa-ajan veneitä valmistava Silver-Veneet Oy:n omistus pohja on muuttunut siten, että Helmet Business Mentors Oy ja sen hallinnoimat sijoittajat ovat myyneet yhtiön koko osakekannan kotimaiselle omistajaryhmälle. Omistusrakenteen muutos mahdollistaa yrityksen vahvan kasvun ja positiivisen kehityksen jatkumisen, eikä se tule vaikuttamaan henkilöstön asemaan tai yrityksen operatiiviseen toimintaan. Toimitusjohtajana jatkaa Timo Raiskinmäki.

Ostajana toimivan Priline Oy:n omistajaryhmään kuuluvat Primaca Partners Oy sekä mm. Ilkka Brotherus ja Curt Lindbom, joista viime mainitut ovat pääomistajina SoliferPolar-yhtymässä. Omistajuus molemmissa vapaa-aikaan liittyvässä yrityksessä mahdollistaa monipuolisen yhteistyön sekä markkinoinnin että valmistuksen osa-alueilla. Muita omistajaryhmään kuuluvia ovat operatiivisessa toiminnassa mukana olevat henkilöt sekä eräät yhteisöomistajat. Ryhmän toiminta perustuu pitkäaikaisiin omistuksiin kotimaisissa kasvuyrityksissä.

Omistajaryhmän tavoitteena on vahvistaa Silver-Veneet Oy:n asemaa Pohjoismaissa, kehittää ja vahvistaa erityisesti Venäjän liiketoimintaa sekä parantaa tuottavuutta ja kansainvälistä kilpailukykyä. Toimitusjohtaja Timo Raiskinmäki: ”Uusi omistaja tuo mukanaan erittäin vankkaa strategista osaamista ja kykyä vahvistaa Silver-Veneiden kansainvälistä kilpailukykyä sekä edelleen vahvistaa Silverin tuotemerkkiä. Tällä rakenteella on hyvä jatkaa yrityksen kas-

vua myös tulevaisuudessa sekä mallisto-
toa laajentamalla että uusille markkina-
alueille”.

UUSI DIESELMOOTTORI-SARJA

Ekströmin Koneliike maahantuo Yanmar Marinen korkealuokkaisen, uuden sukupolven BY-dieselmoottorisarjan, jonka Yanmar Marine on kehittänyt yhteistyössä saksalaisen autonvalmistajan BMW:n kanssa. Yanmarin mukaan näiden kahden alansa markkinajohtajan teknologioiden yhdistämisellä meridieselmoottoareiden suorituskyky nousee aivan uudelle tasolle ja laajentaa merkittävästi veneenrakentajien ja heidän asiakkaidensa valintamahdollisuuksia.

BY-sarja koostuu neljästä dieselmoottorimallista: 4-sylinteriset, teholtaan 150 hv (110 kW) ja 180 hv (132 kW) ja 6-sylinteriset, teholtaan 220 hv (162 kW) ja 260 hv (191 kW). Kierros-luku on kaikissa 4000 rpm. Saatavana akselivetoisiin veneisiin kytkimellä tai sisäperämoottoriveneisiin perävetolaitteella. BY-dieselmoottoareita on saatavana uusimmilla Kanzaki-kytkimillä tai Bravo I, Bravo II tai Bravo III –perävetolaitteilla, jotka on kehitetty erityisesti dieselmoottoareille.

Uudet kaksi- ja kolmelitraiset, moottoriveneisiin tarkoitetut 4BY- ja 6BY-dieselmoottorit, ovat perinteisiä dieselmoottoareita kevyempiä, käynti on puhtaampaa ja tilankäyttö pienempää. 4BY-moottoareiden kuivapaino on 250 kg ja 6BY-moottoareiden 310 kg.

Yanmar BY-dieselmoottoareiden kiihdytysnopeus on vastaava kuin ben-



siinimoottoareilla, samoin teho-painosuhte on erinomainen. Moottoareissa on NMEA 2000 –säännökset täyttävä CAN bus –järjestelmä. Elektroninen säätö tapahtuu toisen sukupolven Common Raililla, jossa on magneettiset ruiskutus-suuttimet. BY-dieselmoottorit ovat turboahdettuja ja välilyähdytteisiä ja 4-sylinteriset sisämoottorit ja kaikki 6-sylinteriset mallit on varustettu turboahdettimen ohitusventtiilillä. Kaikki BY-sarjan moottorit täyttävät uudet EPA Tier 2 - ja Euroopan RCD-päästömääräykset.

MAESTRO 40 JENKKEIHIN



Maestro Boats toimitti keväällä ensimmäisen Maestro 40 -purven USA:han pohjoisamerikkalaisen agenttinsa Still Yachtsin kautta. Syyskuussa Loon-A-Sea -vene oli esillä Newportin International Boatshow -näyttelyssä. Tässä veneessä, joka on seitsemäs veistämöltä toimitettu yksilö, on Offshore Sparsin hiilikuitutakila ja erikoisuuksia kuten valaistut nimikirjaimet peräpeilissä, vedenalainen valo sekä avotilan valaisevat himmennettävät LED-valot puomissa. Vene koepurjehdittiin kolmen päivän aikana Cheasapeake Bayssa. Maestro Boatsin kahdeksas neljäkymppinen on toimitettu suomalaiselle omistajalle.

NIMITYSUUTISIA

Andreas Nyström, 46, on nimetty Fingulf Yachts Oy:n vientipäälliköksi. Yrityksen vientiponnistukset ovat tuottaneet tulosta ja nimityksellä tätä osastoa halutaan entisestään vahvistaa.

VENENÄYTTELYJÄ 2006 JA 2007

AIKA	PAIKKA	NÄYTTELY
23.9.-1.10.	Friedrichshafen, Saksa	Interboot-International Watersports Exhibition
5.-9.10.	Annapolis, USA	United States Sailboat Show
7.-15.10.	Genova, Italia	Genoa International Boat Show
12.-15.10.	Annapolis, USA	United States Powerboat Show
20.-22.10.	Cochin, Intia	India International Boat Show
26.-30.10.	Fort Lauderdale, USA	Fort Lauderdale International Boat Show
27.-29.10.	Turku, Suomi	Turun Venemessut
28.10.-5.11.	Hampuri, Saksa	Hanseboot
4.-12.11.	Barcelona, Espanja	Barcelona International Boat Show
8.-12.11.	Tukholma, Ruotsi	Scandinavian Sailboat & Motorboat show
9.-12.11.	Brno, Tsekki	Boat Brno
11.-19.11.	Ateena, Kreikka	Athens International Boat Show
14.-16.11.	Amsterdam, Hollanti	Marine Equipment Trade Show METS
1.-11.12.	Pariisi, Ranska	Paris International Boat Show
30.12.-7.1.	New York, USA	New York International Boat Show
5.-14.1.	Lontoo, Englanti	London International Boat Show
13.-21.1.	Toronto, Kanada	Toronto International Boat Show
10.-14.1.	Atlanta, USA	Atlanta Boat Show
20.-28.1.	Düsseldorf, Saksa	Boot Düsseldorf
18.-21.1.	Philadelphia, USA	Strictly Sail Philadelphia
31.1.-4.2.	Atlantic City, USA	Atlantic City International Power Boat Show
3.-11.2.	Los Angeles, USA	Los Angeles Boat Show
1.-4.2.	Chicago, USA	Strictly Sail Chicago
3.-11.2.	Göteborg, Ruotsi	Svenska Internationella Båtmässan
7.-11.2.	Vancouver, Kanada	Vancouver International Boat Show
9.-14.2.	Leeuwarden, Hollanti	Boot Holland
9.-18.2.	Helsinki, Suomi	Vene 07 Båt
10.-18.2.	Lissabon, Portugali	Lisbon Boat Show
10.-18.2.	Gent, Belgia	Belgian International Boat Show
14.-18.2.	Dublin, Irlanti	Dublin Boat Show



Nyströmin tavoitteena Finngulfilla on kehittää yrityksen vientiorganisaatiota. – Jatku-

vasti kasvava vientimyynti ja uudet markkina-alueet vaativat entistä enemmän panostusta, toteaa hän. Aikaisemmin Nyström, joka on koulutukseltaan koneinsinööri, on ollut muun muassa Schneider-konserniin kuuluvan Elari-yhtiön palveluksessa. Uudessa tehtävässään Nyström aloitti elokuun puolivälissä.



Insinööri **Martin Blässar** on aloittanut Oy Ekströmin Koneliike Ab:n myyntipäällikkönä 19.6.2006. Martin Blässar on siirtynyt Oy Ekströ-

min Koneliike Ab:n palvelukseen Rocla Oy:ltä.



Matti Siitama on nimitetty Inhan Tehtaiden tuotantojohtajaksi ja johtoryhmän jäseneksi 1.9.2006 alkaen. Hän vastaa Buster-venetuo-

tannosta sekä takomo- ja saranatuotannosta. Matti Siitama on aiemmin työskennellyt Finn-Power Oy:n palveluksessa (Lillbacka Oy), jossa hän on viimeksi toiminut tuotantojohtajana sekä tuotteistosta ja strategisesta hankinnasta vastaavana johtajana Kauhavan ja Alahärmän tehtailla vuodesta 1994 alkaen.

Konekesko Oy Marine on vahvistanut Yamarin-tuotekehitystiimiään; **Sami Jaakkola** (vas.) on nimitetty tuotekehi-



tyskoordinaattoriksi ja **Harri Kosunen** jälkimarkkinointivastaavaksi.



Terhi Oy:n toimitusjohtajaksi on nimitetty 14.8.2006 alkaen ins. **Jarmo Sundin**,

42 v. Aiemmin Sundin on toiminut kansainvälisissä ja kansallisissa johtotehtävissä TelesiaSoneran palveluksessa vuodesta 1989 alkaen. Terhi Oy:n toimitusjohtajuutta 16 vuotta hoitanut Kari Reinikainen jatkaa talousjohtajana kuluvan vuoden loppuun asti.



Teknikko **Timo Hänninen**, 45 v. on nimitetty Terhi Oy:n tuotekehityspäälliköksi 14.8.2006 alkaen. Hän on toiminut vuosina 1996–2000 Terhi Oy:llä teknisenä suunnittelijana. Nykyiseen tehtävään Hänninen siirtyi Octomeca Oy:stä, jossa toimi suunnittelijana.

Terhi Oy:n vientipäälliköksi on nimitetty 1.5.2006 alkaen YO-merkonomi/



Gross- u. Aussenhandelskfm. **Antti Noramaa**, 35v. Hän on toiminut aiemmin vientitehtävissä Tunturi Oy:ssä.



Sami Louhelainen on aloittanut 1.5.2006 Nauticat Yachts Oy:llä jälkimarkkinoinnin vastuuhenkilönä. Hän on aikaisemmin toiminut mm. Bellamer Oy:n myyntipäällikkönä. Tuotantopäällikkö **Veli Kärjä** on vuorostaan nimitetty 14.8.2006 alkaen Nauticat Yachts Oy:n tuotantojohtajaksi.



Linex-Boat Oy:n uudeksi markkinointiasistentiksi on nimitetty **Martin Kortell**.

Muualta poimittua

Pressöversikt

Koonnut: Katja Simola-Saarilahti



Heinäkuun lopulla Airiston vesillä pidettyyn Swan-juhlagattaan osallistui lähes 80 venekuntaa. Alun perin venekuntia tapahtumaan odotettiin 35-50, joten odotukset ylittyivät reilusti. Itse purjehtijoiden lisäksi tapahtuma houkutteli Turun seudulle muitakin veneilijöitä ja viimeisen päivän juhallista lähtöparaattia olikin seuraamassa ja saattamassa noin 300 veneen joukko. Kaikkinensa viikon aikana vierasvenesataman liepeillä arvioidaan liikkuneen kymmeniä tuhansia ihmisiä. Näin ollen niin Nautorin markkinointipäällikkö Joakim Hildén, regatan kilpailujärjestelyistä vastannut Turun Pursiseuran kommodori Samuli Salanterä kuin Turun kaupunginjohtaja Mikko Pukkinenkin voivat olla tyytyväisiä suoritettuun urakkaan. Onnistunut tapahtuma sai Nautorin pääomistajan Leonardo Ferragamon lupaamaan Swan-regatan Suomen vesille uudelleenkin. (Turun Sanomat 31.7.2006)

Oy Marino Ab börjar tillverka Marino Swing-båtar efter en paus på nästan 10 år. VD Ben Fagerström säger, att eftersom intresset för båten har varit så stort tas den i produktion igen. Swing är 4,20 m lång, öppen pulpåt med v-botten. Under åren 1972-1997 byggdes Swing-



båtar i 809 exemplar. I medlet av augusti ordnades Marino Swing Run för första gången och 28 båtar körde från Gumbostrand till Borgå. Evenemanget skall få en fortsättning i framtiden. (Borgå-bladet 15.8.2006)

Oy Baltic Yachts Ab:n tähän asti suurin ja samalla myös Suomessa suurin koskaan valmistettu purjealus, 152-jalkainen "Pink Gin", lähti neitsytmatkalleen Luodosta heinäkuun lopussa. Luksusjahdin omistaja on saksalainen professori Hans Georg Näder, jolle nyt valmistunut alus oli jo neljäs Baltic Yachtsin tekemä. Kokoa ja näköä aluksessa riittää, sillä tämän hieman yli 46-metrinen kaunottaren sisältä löytyy mm. 8 makuuhuonetta, 7 kylpyhuonetta ja sauna. Myös työtunteja on kulunut rutkasti, "Pink Ginin" valmistamiseen meni kolme vuotta. Tarkkaa hintaa ei ole kerrottu julkisuudessa, mutta se on reilusti yli 20 milj. euroa. Kotisatama aluksella on Etelä-Ranskassa. (Keskipohjanmaa 28.7.2006)

Kolarin matkailupainotteinen elinkeinoelämä on saamassa lisäväriä venevalmistuksesta. Elokuun puolella seudulla alkoi työhallinnon 8 kuukautta kestävä kurssi, jolta on tarkoitus valmistua 15 venealan osaajaa. Pienten lasikuituveneiden valmistus ja markkinointi tulee alkamaan North Plast Oy nimisen firman toimesta osittain jo kurssin aikana. Toimitilat yhtiölle löytyivät Rautuvaaran kaivoksen entisestä korjaamohallista. North Plast Oy:n hallituksen jäseniä ovat Mauri Kylmämaa, Alpo Ylitalo, Lasse Kärjä, Matti Kuuskoski sekä Janne Naapanen. (Pohjolan Sanomat 23.8.2006)

Yritysten ohella oppilaitokset ovat ke-



Kuva: Pertti Puranen

hittämässä toimintaansa ja laajentamassa tilojaan. Savon ammatti- ja aikuisopiston Kuopion yksikön yhteyteen on rakenteilla n. 1000m² muovituoteteollisuuden alan oppimistehdas. Tiloihin hankitaan moderni työstörobottijärjestelmä, jolla pystytään protopajassa tuottamaan suuria lasikuitumuotteja ja -lestejä. Uuden oppimisympäristön tarkoitus on kouluttaa entistä valmiimpia oppilaita työelämään sekä tehdä yhteistyötä alan yritysten kanssa esimerkiksi tuotekehitysprojekteissa tai jopa alihankkijoina. Rakennusprojektin kustannukset ovat n. 2,4 milj. euroa. Rahoitusta on saatu Euroopan sosiaalirahastolta, Suomen valtiolta ja Euroopan aluekehitysrahastolta. Rakennustöiden pitäisi olla valmiina marraskuun lopussa. (Savon Sanomat 11.6.2006)

Tulipalo teki tuhojaan elokuun alussa Bella-Veneet Oy:n tuotantotiloissa Kuopiossa. Palossa tuhoutuivat Falcon 26 Fantinon ja Bella 620 DC:n muotit, mutta uudet muotit saataneen valmiiksi marraskuuhun mennessä. Tuhoutuneen hallin tilalle yritys on saamassa hieman suuremman vuokratilan. Pohjanmaalle suunnitellun uuden suurehkon tehdashallin rakentaminen puolestaan ei ole vielä ratkennut. Investointiresursseja joudutaan tulipalon takia keskittämään Kuopion suuntaan ja lisäksi toimitusjohtaja Raimo Sonninen odottaa Pohjanmaan hankkeeseen valtion tukea. Vastauksia tähän asiaan saataneen vielä syksyn kuluessa. (Taloussanomien 19.8.2006, Keskipohjanmaa 29.8.2006)

KANSAINVÄLINEN LEHDISTÖSEURANTA TOUKOKUU – ELOKUU 2006 JÄSENIÖSTÄ 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	8	Finnboat Floating Show 2006/matkaraportti ja esittely: Aquador 28 C	174-175, 18
Barcos a Motor/Espanja	8	Finnboat Floating Show 2006/matkaraportti	174-175
Barcos a Vela/Espanja	8	Finnboat Floating Show 2006/matkaraportti	110-111
Skipper/Espanja	6	Terhi Nordic 6020 C, testi	132-136
Motonautica/Italia	8	Finnboat Floating Show 2006/lyhyt matkaraportti	266-267
Kazi/Japani	6	Maestro 40 ja Minor 27 WR, esittelyt	66-71, 72-76
Kazi/Japani	9	Finnboat Floating Show 2006/AMT 185 R, Yamarin 56 SC ja HT, Bella 530 Excel, Silver Dorado 540, Marino 23 Rocca, MV-Marin 6600 FC, Castello Amazon 533 HT	76-81
Bätliv/Norja	6	Finnboat Floating Show 2006/esittelyt: AMT-Veneet, Flipper 705 HT, Yamarin 56 HT ja 76 DC, Nord Star 26 Patrol, Targa 42, Grandezza 23, Aquador 25 WA	70-73
Båtmagasinet/Norja	5	Aquador 26 DC ja 26 HT, testi	36-40
Båtmagasinet/Norja	5	AMT 200 DC, testi	92-94
Båtmagasinet/Norja	9	Finnboat Floating Show 2006/lyhyet esittelyt: Finnmaster 7600, Nord Star 26 Patrol, Yamarin 56 HT, Flipper 705 HT, Bella 530 Excel	20-22, 25
Båtmagasinet/Norja	9	Finnboat Floating Show 2006/testi: Yamarin 76 DC	46-48
Seilas/Norja	5	Nauticat 385, vertailutesti	22-26
Vi Menn Båt/Norja	1	Small Boats Floating 2005/lyhyt esittely: Castello Amazon 533	38
Vi Menn Båt/Norja	2	Small Boats Floating 2005/testit: Bella 600 Ocean, Yamarin 59 CC, Flipper 605 WA, Finnmaster 6000	32-34, 36, 38, 40
Przeglad Motorowodny/Puola	5	Finnboat Floating Show 2006/matkaraportti	54-57
Zagle/Puola	9	Finnboat Floating Show 2006/esittelyjä: Degerö, Finngulf, Nauticat, In Time 40	30-33
Pêche en Mer/Ranska	9	Silver Hawk 540, testi	106-111
Båtnyt/Ruotsi	6	HT-vertailutestissä Aquador 23 HT ja Marino 23 Rocca	30-35, 37-38
Båtnyt/Ruotsi	8	Small Boats Floating Show 2005/testi: Grey Dove 600	91
Vi Båtgare/Ruotsi	5	Sailfish 26, testi	68-70
Vi Båtgare/Ruotsi	6	DC-testi/osa 1: AMT 200 DC, Bella 640, Yamarin 64 DC	66-69, 72-75, 80-83
Vi Båtgare/Ruotsi	7	DC-testi/osa 2: Yamarin 56 HT ja 59 DC	60-61, 70-75
Vi Båtgare/Ruotsi	8	Finnboat Floating Show 2006/testi: Grandezza 23	46-48
Vi Båtgare/Ruotsi	8	Small Boats Floating Show 2005/vertailutesti: Bella 600 Ocean, Finnmaster 6000 Offshore, Flipper 605 WA, Yamarin 5910	54-63
Vi Båtgare/Ruotsi	9	Finnboat Floating Show 2006/testi: Targa 42	42-44
IBN/Saksa	8	Finnboat Floating Show 2006/testi: Targa 25.1	46-51
Meer & Yachten/Saksa	5-6	Swan 53, testi	72-76
Meer & Yachten/Saksa	7-8	Swan 100S, esittely	50-56
Segler-Zeitung/Saksa	9	Swan 46, testi	74-77
Skipper/Saksa	8	Finnboat Floating Show 2006/lyhyet esittelyt: Bella-Veneet, Finn-Marin, Botnia Marin, Konekesko Oy Marine, Silver-Veneet, AMT-Veneet, Astra-Marine, MV-Marin, Linex-Boat, Sarins Båtar, Castello Yachts	28-34
Skipper/Saksa	9	Finnboat Floating Show 2006/esittely: Targa 42	70-72
WasserSport/Saksa	7	Small Boats Floating Show 2005/testi: Buster XL, Flipper 605	28-35
Motorboot/Saksa	8	Finnboat Floating Show 2006/haastattelu: Raimo Sonninen / Bella 530 Excel, lyhyt esittely	26-27
Navigators/Slovenia		Finnboat Floating Show 2006/matkaraportti	94-97
Bådmagasinet/Tanska	5	Targa 27.1, testi	20-24
Bådnyt/Tanska	6	Club Swan, lyhyt esittely	74
Tursejleren/Tanska		Finnboat Floating Show 2006/esittelyjä: Targa 42, Nord Star 26 Patrol, Marino 27 Cobra, Flipper 705 HT, Grandezza 31 DC, Yamarin 76 DC, Castello Amazon HT, MV-Marin 6600 FC, Sailfish 26F, Masmar 33, Terhi Saiman Sunwind	16-19
Yelken Dünyasi/Turkki	7	Finnboat Floating Show 2006/matkaraportti (Degerö 28, Nauticat 38.5, Finngulf)	66-68
Yelken Dünyasi/Turkki	8	Finnboat Floating Show 2006/lyhyt esittely: Yamarin 53 BR	70
Boat International/UK	8	Swan "Aquarius Alfa", testi	88-92
European Boatbuilder/UK	6-7	Baltic's "Semi-Serie" 56	48-50
Motor Boat & Yachting/UK	9	Finnboat Floating Show 2006/Marino 27 Cobra, Castello 533 HT, Masmar 33, Sailfish 26F, Finnmaster 7600, Bella 600 Twin, Flipper 605 WA	27-28, 30
Kapitan/Venäjä	3	Falcon 26 Fantino, testi	86, 88
Kapitan/Venäjä	4	Finnboat Floating 2006/testit: Nord Star 26 Patrol, Grandezza 23 DC, Bella 530 Excel	70, 72, 74-76, 78-82, 84

Targa 42 on esitelty ja testattu mm. seuraavissa julkaisuissa:
Bätliv/Norja nr 6, Vi Båtgare/Ruotsi nr 9, Skipper/Saksa nr 9 ja Tursejleren/Tanska



FÖRENINGSNYTT

MEDLEMSNYTT

Följande företag har anslutit sig till Finnboat: Vaihtoehdotoin ammatti- ja oppisopimuskoulu Sovinto ry som understödjande medlem till förbundet, Freja Marine Oy till Båtindustriföreningen, B-Sea Boat Ay samt McSea Oy till Marinhandlarna och Raision Venehuolto Oy till Varvs- och serviceföreningen.

Oy Hjalmar Ab har avslutat sitt medlemskap i industriföreningen och Juha Rasikannas sitt medlemskap i Båtsurveyor-gruppen.

PERSONNYHETER

Guy Lönnberg, som gjort en lång karriär först hos Waltic och senare hos Rymaco, fyllde 65 år den 6.9 och gick då i pension. Finnboat personalen tackar för de gångna åren och önskar god fortsättning!

Ordförande för Båtbranschens Komponentleverantörer rf Kari Vainio firar sin 60-årsfödelsedag den 26.9. Redaktionen gratulerar!

ICOMIA NYHETER

Jouko Hujus mandat som styrelseordförande för branschens internationella takorganisation ICOMIA upphörde den 3.6.2006. Till ny ordförande valdes vid ICOMIAs årskongress i Göteborg Graeme Avers från AMIF/Australien. Till viceordföranden valdes Thom Dammrich (NMMA, USA) och Lorenzo Selva (UCINA, Italien). Jouko Hujus fortsätter som medlem i ICOMIAs styrelse, Boat Shows Committee samt EURMIGs Executive Group. Kaj Gustafsson från Nauticat Yachts Oy valdes till Finnboats representant i EURMIGs Strategy Board. Markku Hentinen från VTT fortsätter som medlem i ICOMIAs tekniska kommitté.

KOM IHÅG RESAN TILL METS-MÄSSAN!

Senast nu är det dags att boka resan till METS-mässan. Finnboats gruppresan arrangeras av resebyrå Hogg Robinson Nordic. Det finns två olika resealternativ, 13-17.11 och 14-16.11. I båda alternativen tar vi Finnairs flyg AY841 kl 8.15-9.50 från Helsingfors till Amsterdam och retur Amsterdam-Helsingfors AY 846 kl 19.05-22.20. Hotellalternativ är Residence Le Coin, Vondel Park Hotel och Mercure Aan de Amstel. Prisförfrågningar samt bokningar direkt till Marja Härkisaari, Hogg Robinson Nordic Oy. Tel (09) 685 85 326, marja.harkisaari@nordic.hrgworldwide.com

HÖSTMÖTESDAGARNA I NOKIA

Årets båtparlament och de stadgeenliga höstmöten arrangeras i Nokia på Badhotel Rantasipi Eden från fredag till lördag 24-25.11. Som vanligt hålls alla officiella möten med personval på fredagen, varefter vi har intressanta föreläsningar om aktuella ärenden. Fredag kväll har reserverats för god mat och trevlig samvaro. På lördag förmiddag ingår ännu specialprogram. I samband med båtparlamentet arrangeras igen Båtbranschens Komponentleverantörers produktutställning. Ytterligare information kommer per post.

HELSINGFORS BÅTMÄSSA IGEN STÖRRE ÄN NÅGONSIN

Den kommande Vene 07 Båt-mässan i Helsingfors mässcentrum är igen större än förra året. Alla hallar är fullsatta och mässans allmänna framtoning kommer att förbättras genom att de olika produktgrupper fördelas tydligare än tidigare i egna helheter i de olika hallarna. Den officiella anmälningstiden till mässan utgår 22.9. Ifall du inte anmält dig, gör det omedelbart!



Segelbåtshandeln

Hela 2000-talet har segelbåtsförsäljningen seglat i frisk medvind. Inte bara i Finland utan i hela Norden. Exporten har varierat mera men ligger på en god nivå samtidigt som importen under de senaste åren har ökat väsentligt.

Det faktum, att segelbåtshandeln under 2000-talet kontinuerligt ökat ser man bl.a. på våra båtutställningar. Hall 1 i Helsingfors mässcentrum har under februariutställningen varit väl bemannad och den flytande båtutställningen på Drumsö uppvisade 2005 ett rekordantal nya segelbåtar.

Segelbåtshandeln gick het redan på 80-talet innan recessionen satte in. Under den såldes ett stort antal andrahandsbåtar till Mellan-Europa. De inhemska nyhterna var få i början av 90-talet men år 1998 kunde man på utställningarna glädja sig över ett tydligt uppsving.

Statistiken positiv

Från och med år 2002 har Finnboat en grundlig statistik över segelbåtshandeln. Enligt den har försäljningen ökat från 69 båtar år



2002 till hela 185 stycken senaste år. Enligt de uppgifter man nu har kommer man i år att sälja drygt 200 segelbåtar i Finland.

Den antalsmässiga exporten har varierat och var senaste år 85 segelbåtar. De större båtarnas

andel har ökat och det tillverkas knappt några segelbåtar under 26 fot i vårt land.

Importen har också ökat kraftigt under de två senaste åren och var år 2005 hela 159 segelbåtar, då den år 2002 uppgick till endast 45 stycken.

I Sverige och Norge har segelbåtsförsäljningen ökat ännu markantare, speciellt under de tre senaste åren. Till exempel i Norge, där försäljningen utgörs till största delen av importbåtar, ökade den år 2004 med en fjärdedel. I år estimerar man, att det säljs nästan 700 segelbåtar i Norge. I Sverige såldes det år 2005 ca 1000 segelbåtar.

Rekordpublik på Flytande

Uiva 2006 Flytande, som arrangerades på slutrakan av en enormt vacker båtsäsong, samlade ett rekordantal besökare. Trots flera konkurrerande evenemang samma weekend uppgick besökarantalet på utställningen hos HSK till nästan 19 000 personer.

Det var den 29. flytande båtutställningen i huvudstaden och landets största friluftsutställning i båtbranschen firar således jubileum nästa sommar. Feststämningen infann sig dock redan då odrförande för Finlands Båtindustriförening Tor von Zwegbergk på torsdagen öppnade utställningen på Hallonnäset i frisk vind och strålände solsken.

Dessförinnan hade Finnboats vd Jouko Huju vid presstillfället konstaterat, att tillväxten inom båtbranschen fortsätter, trots att den detta år jämnats ut. I hemlandet har motorbåtar i storleksklassen 6-8 meter varit populära och där har försäljningen ökat med 13,7 %. Norge har gått förbi Sverige som vår största exportmarknad. Också försäljningen av utombordsmotorer har utvecklats gynnsamt.

Även om hösten enligt meteorologernas långvariga statistik bryter in samtidigt som Flytande arrangeras, var vädergudarna inställsamma mot arrangörerna, utställarna och publiken. Den hårda vinden och de hotande åskskurarna under torsdagen bedarrade mot veckoslutet, vilket säkert bidrog till att under fyra utställningsdagar hela 18 973 personer bevistade evenemanget. Detta är en ökning på nästan 23 procent jämfört med senaste år och betyder alla tiders besökarrekord för Flytande utställningen.

På utställningen visades 285 båtar, vilket också det var mera än senaste år. Utställarnas antal var 4,5 procent större och landmontrarnas antal hade vuxit jämfört med senaste år.

Publikprogrammet var mångsidigt med bl.a. båtskolan för barn i hamnbassängen samt sambaskolan Imperio do Papagaios uppvisningar på kajen under lördagen. Kippari-tidskriftens provkörningar var populära och trots att de måste inhiberas p.g.a. hård vind under torsdagen gjorde publiken ca 600 provkörningar med nio båtar. Utställningen arrangerades av Finnboats personal och HSK:s talkogrupp under ledning av hamnkaptenen. 30-års jubileumsutställningen arrangeras 16-19 augusti 2007.

Finnboat Floating Show



Man kan konstatera, att Finnboat Floating Show är det testtillfälle, som den internationella pressen rankar högst av alla mot-

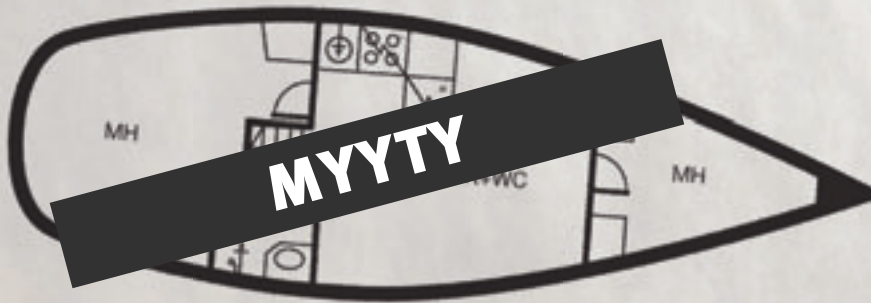
svarande evenemang i Europa och USA. Showen har utvecklats till ett starkt brand.

Finnboat Floating Show har arrangerats vartannat år sedan 1972. Två gånger har man också arrangerat en Small Boats Floating Show och år 2008 står den 30. Floating Showen i turen, också då i Åbo skärgård.

Senaste sommars evenemang i början av juni gynnades av ypperligt sommarväder. I showen deltog 21 företag med 44 båtar, varav 9

var segelbåtar. Markku Hentinen från VTT debuterade som "amiral" med ansvar för testrutterna. Han hade planerat nio etapper för segelbåtarna och 21 för motorbåtarna. Dessa avverkades under tre dagar av 59 journalister från 21 länder. Huvudkvarteret låg som vanligt i Nagu gästhamn på Strandbo Hotel medan Fagerholm och Airisto Strand utgjorde bytes- och lunchplatser. Motorbåtarna besökte också Berghamn och Pargas port.

3h + keittiö,
hyvät ulkoilumahdollisuudet.



VENE 07 BÅT

Miksi jäisit rannalle?

Poutaa huomenna ja jatkossakin.

Venemessut on vene- ja venetarvikekaupan kiistaton ykköstapahtuma. Kävijät tulevat messuille tutustumaan uusiin venemalleihin sekä venetarvikkeisiin. Ennusteet lupaavat suotuisia olosuhteita myös ensi vuodelle, sillä yhä useampi kävijöistä suunnittelee oman veneen hankintaa. Valtaosa veneenhankintapäätöksistä tehdäänkin juuri Venemessuilla.

Veneala elää nyt todellista kultakauttaan – varmista paikkasi auringosta. Ilmoittaudu netissä pian!



Helsingin Messukeskus • **9.-18.2.2007** • www.venemessut.fi

 Suomen Messut