

finn boat NEWS

2
2013

Uiva 13 Flytande

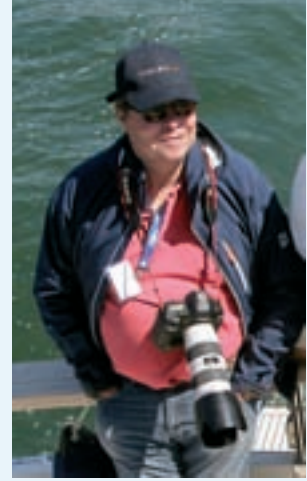
Varovaista optimismia

Mini-Floating

Koeajoruuhkaa Vanajavedellä



Neljännesvuosisata venelehdistössä



Neljännesvuosisata on pitkä aika ja venealalla on tapahtunut valtavasti. Siihen on mahtunut huimaa kehitystä, äkkipysähdyksiä ja kaksi lamaa.

1980-luku oli vauhdikasta aikaa. Suomea kutsuttiin tuohon aikaan pohjolan Japaniksi ja maa eli hurjaa nousukautta. Jälkiviisaasti todeten elimme täysin yli varojemme ja se näkyi myös venealalla. Maahantuoja ilmestyi kuin sieniä sateella ja lähes kaikkia maailman venemerkkejä myytiin Suomessa. Venealalle oli kohtalaisen helppo tulla, joten monissa ladoissa alettiin leipoa lujitemuoviveneitä. Samat vanhat muotit saattoivat kiertää vuosikausia valmistajalta toiselle. Vaikutti siltä, että kustannuslaskenta oli vain harvojen hallitsema laji. Muut katsoivat markkinajohtajan hintoja ja asettivat omat hintansa karvan niiden alapuolelle. Totta toisaalta oli, että monien pikkufirmojen kiinteät kulut olivat todella alhaiset, joten ne pystyivät myös pitämään hinnat kilpailukykyisinä.

Nuorena toimittajan alkuna sitä oli melkoisessa pyöryksessä. Venetesteihin valikoitui yhä suurempia veneitä ja me kaikki syyllistymme samaan vauhtisokeuteen. Kun oli tottunut liikkumaan vain alle kymmenmetrisillä moottori- tai purjeverneillä, oli isojen veneiden käsittelyn opetteleminen haastavaa. Onneksi nuorena ei päättä paleltanut. Testit olivat aivan oma lukunsa – jotkut veneet olivat testausvaiheessa vielä melko raakaleita ja monenlaisia hämäsyrytksiäkin tuli vastaan. Kerran veneen ankkuriboksi oli paremman kulkuasennon saamiseksi täytetty isoilla kivillä. Asia olisi saattanut mennä ohi

huomaamatta, ellei keli olisi ollut sen verran kova, että kuskina aloin ihmetellä keulasta kuuluvaa kolinaa. Kivet päätyivät Kaunisaaaren edustalle merenpohjaan. Yhdestä uudesta purresta löysin moottorin takaa muutaman sata kiloa lyijyä. Ennen vanhaan puu- ja kilpaveneiden kanssa tämä ei tosin ollut mitenkään tavatonta. Valmistajilla oli myös usein enemmän halua kuin aikaa. Eräsikin suuri parilla paikkakunnalla toiminut maahantuoja kutsui venettä testaamaan Turkuun, mutta paikalle saapuessani vene oli edelleen pukeilla maissa ilman mastoa. Vesillelasku ja rikaus veivät puoli päivää, mutta purjehtimaan päästiin. Tuo suuri maahantuoja lopetti sitten toimintansa muutamaa vuotta myöhemmin.

90-luvulle tultaessa vastassa oli äkkipysähdykset ja toinen taas viisitoista vuotta myöhemmin. Myynnistä hävisi hetkessä puolet, mutta onneksi ala oli ensimmäisen laman jäljiltä kohtalaisen hyvässä kunnossa. Vaan ei niin paljon pahaa, ettei jotain hyvääkin. Valmistajat joutuivat tehostamaan toimintaansa ja miettimään venesuunnittelua asiakasläheisemmin. Pääsääntöisesti veneet paranivat huomattavasti. Viime vuosina en enää ole törmännyt täysin epäonnistuneisiin tuotteisiin. Kaiken kaikkiaan veneala on muuttunut harrastelijoiden hommasta ammattilaisten tekemiseksi ja tämä koskee venealan kaikkia osa-alueita. Veistämöt käyttävät ammattisuunnittelijoita, markkinointi on tehokasta ja osaavaa ja jopa veneitä testaavat toimittajat ovat kehittyneet.

Siitä, onko veneiden kehitys kulkenut oikeaan suuntaan, voi olla montaa mieltä.

Itse olen kieli pitkällä odottanut uppoumaveneiden ja puoliplaanareiden uutta kehitystä. On käsittämätöntä, että kukaan ei ole uskaltanut satsata niihin. Esimerkiksi Family Cruiser on tutkimusten mukaan edelleen Suomen suosituin moottorivene - miksi kukaan ei päivitä sitä nykypäivään? Mennään vain trendien mukana ja kilpaillaan massaveneiden luokassa, kun erilaisuudessa voisi olla voimaa. Suomesta on myös lähes kokonaan kadonnut purjeverneiden valmistus paria sitkeätä valmistajaa ja Pohjanmaan luksusvenevalmistajia lukuun ottamatta. Tosin nekin ovat nykyään ulkomaalaisten käsissä. Miksi? Kenties tässäkin on menty trendien mukana ja tarjottu tuotteita veneluokkaan, joka on kilpailuun koko maailmassa. Ei meikäläisin hinnoin voi pärjätä massapursien markkinoilla. Ostajia, jotka haluavat maksaa pohjoismaalaisesta laatu-purresta kaksi tai kolme kertaa enemmän kuin vastaavasta saksalaisesta tai ranskalaisesta massatuotantoveneestä, on harvassa. Sellaisilla veneillä kuin Nauticatit tai Hallberg-Rassyt on oma ostajakuntansa, joka on hyvin uskollinen. Nämä veneet myyvät erilaisuudellaan ja miellyttävillä purjehdusominaisuuksillaan. Massapurret alkavat kaikki muistuttaa silitysrautaa, jotka ovat nopeita purjehtia, mutta kovin epämukavia aallokossa perhepurjehtijan näkökannalta.

Markku Kuronen
vapaa (eläköitynyt) toimittaja



Venealan Keskusliitto Finnboat ry • Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf

Julkaisija/Utgivare

Venealan Keskusliitto Finnboat ry
Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf
Käenkuja 8 A 47
FI-00500 Helsinki
Puh./Tel. 0207 669 340
Telefax 0207 669 346
www.finnboat.fi

Päätöimittaja/Chefredaktör

Jouko Huju (Finnboat), jouko@finnboat.fi
Puh./Tel. 0207 669 341

Toimitus/Redaktion

Toimitussihteeri Lena Mickelsson-Ouru (Finnboat),
lena@finnboat.fi
Puh./Tel. 0207 669 342
Kari Wilén, kari.wilen@seakari.fi
Katja Simola, katja@finnboat.fi
Toimituksen osoite kuten edellä
Redaktionens adress som ovan

Toteutus/Utformning

Oy Sea-Kari Ab, Kari Wilén
Sinikalliontie 18 A, 02630 Espoo
Puh./Tel. 0500 459 836

Paino/Tryckeri

Painoyhtymä Oy, Porvoo
Painos/Upplaga 2500 kpl/st

Ilmestymis- ja aineistopäivät/ Utgivningsdagar och deadline

nro/nr 3/2013, vko/v. 50, aineisto/material 25.11.

ISSN-L 0789-7332

Aikakauslehtien liiton jäsen

Kansikuva/Pärbild

Kari Wilén





Jouko Huju

P Ä Ä K I R J O I T U S

Lähimarkkinoita

Vuoden 2008 loppukevällä saimme ensimmäiset varoitavat uutiset USA:sta talouden epävarmoista näkymistä. Veneala oli siellä silloin jo melkoisessa syöksyssä ja se levisi nopeasti maailmanlaajuisesti lamaksi. Tämän vuoden ensimmäisen kuuden kuukauden aikana perämoottoriveneiden myynti USA:ssa on noussut 17 % ja samalla venenäyttelyiden kävijämäärät ovat kääntyneet nousuun.

Suomalaisveneiden vienti päämarkkina-alueillemme Norjaan ja Ruotsiin piristyi vuoden ensimmäisten viiden kuukauden aikana kymmenkunta prosenttia. Ruotsin Allt på Sjön -tahtumassa oli 30 % enemmän kävijöitä kuin viime vuonna ja Norjan uudessa Uivassa näyttelyssä (Båter i Sjøen) oopperatalon vieressä kävijämäärä kasvoi 5 %. Vientimme Norjaan ja Ruotsiin oli parhaimmillaan (vuonna 2007) arvoltaan yhteensä 132 milj. euroa, kun vastaava luku viime vuonna oli 62 milj. euroa. Ruotsin ja Norjan taloudet ovat hyvässä iskussa ja kun vielä kuluttajat saavat luottamustaan riittävästi takaisin, on meillä nopealla tähtäyksellä todella suuri markkinapotentiaali näissä kahdessa maassa.

Tämän takia meidän tulee kaikin keinoin olla esillä näillä markkinoilla joko yhdessä tai erikseen. Tuo kymmenien miljoonien eurojen kasvupotentiaali voisi tuoda todella monta työpaikkaa teollisuuteemme. Sen vuoksi on tärkeää, ettei myöskään valtion kansainvälistymistukien suuntausta tehtäisi yksioikoisesti vain kaukasiin tai kehittyviin maihin. Kovin kauas kun veneitä esimerkiksi pienemmissä kokoluokissa ei vain voida viedä.

Tukitoimet tähtäävät työllisyyden parantamiseen ja niiden ajatuksena on rohkaista pk-yrittäjiä sellaisille markkinoille, joissa kasvupotentiaali on vahva. Ruotsi ja Norja ovat sellaisia kohteita ja sinne meidän viennistämme on aina mennyt yli 80 %. Kun nousun oraita on nyt nähtävissä, joudumme rakentamaan markkinaosuukiamme uudelle asiakaskunnalle kokonaan uudestaan. Tähän tarvitaan ymmärrystä myös tukiehtoja laativilta.

Ledaren på svenska, se sid. 30



Uiva 2013 Flytande	8
Varovaista optimismia	
Sopimusten merkitys Venäjän kaupassa	12
Yritysesittelyssä Hopeasalmen telakka Oy	14
Pikkufloating: Koeajoruhkaa Vanajavedellä	18
Hybridipropulsio – hypeä vai myyntivaltti?	20



PALSTAT

Peräaallot	2
Järjestöasiaa	4
Uutiset	23
Henkilöuutiset	26
Kansainvälinen lehdistöseuranta	28
Ledaren, svensk resumé	30

Koonnut: Lena Mickelsson-Ouru

JÄSENISTÖSSÄ TAPAHTUNUTTA

Venealan koulutus Pohjois-Karjalan ammattiopistossa Lieksassa on loppunut ja samalla opiston jäsenyys liitossa on päätynyt.

Uusi jäsen Suomen Veneteollisuusyhdistyksessä on Hollolassa sijaitseva Flautta-aputoiminimeä käyttävä Salmonbay Consulting Oy, joka valmistaa Hiidenkirnuhuljulautoja (lautta, jossa kylpytynnyri) ja Huvimaja-lauttoja. Yritystä vetävät Santtu Jonninen ja Niko Ellonen. Uusi jäsen on myös liikeantureita valmistava Hamarissa sijaitseva Oy Baltic Instruments Ab.

Venealan Osatoimittajat ry:n uusin jäsen on erilaisia raaka-aineita ym. maahantuova YTM-Industrial Oy, johon KG Enterprise Oy sulautui viime vuoden lopulla. Yrityksen toimipaikka on Vantaa. Niinkään Osatoimittajien jäseneksi on liittynyt turvamerkintään erikoistunut Securmark Finland Oy sekä Secodi Finland Oy, joka on Perkins-moottoreiden virallinen maahantuojia.

Helsingin Katajanokalla majaa pitävä Motor Yacht Finland Oy (aputoiminimi Princess Finland) on puolestaan uusin jäsen Venealan Kauppiat –yhdistyksessä. Yrityksen vetäjänä toimii Mats Carlson. Myös veneilykoulutusta harjoittava Skönärin Veneilykoulu sekä Nauvossa sijaitseva venetarvikkeiden ja –moottoreiden vähittäismyyntiä harjoittava Portosol Oy ovat liittyneet jäseniksi Kauppiasyhdistykseen.

SÄÄNTÖMÄÄRÄINEN KEVÄTKOKOUS

Liiton ja kaikkien jäsenyhdistysten sääntömääräiset kevätkokoukset pidettiin 12.4. hotelli Korpilammella Espoossa. Kokouksessa hyväksyttiin vuoden 2012 tilinpäätös ja toimintakertomus ja myönnettiin vastuuvapaus asianosaisille. Sääntömääräiset syyskokoukset henkilövalintoineen ovat vuorossa torstaina 28.11. syyskokousristeilyn yhteydessä Saarenmaalla (ks. erillinen ilmoitus).

Finnboatin yhteiseiintymisessä Düsseldorfissa oli mukana 11 jäsenyritystä.



KANSAINVÄLISIÄ VENEMESSUJA

Finnboat toteutti Suomen Veneteollisuusyhdistyksen jäsenten kanssa yhteiseiintymisen tammikuussa Düsseldorfin venenäyttelyssä 19.-27.1. Mukana tässä Euroopan suurimmassa alan tapahtumassa olivat liiton info-osaston lisäksi Baltic Yachts Oy, Bella-Veneet Oy, Oy Botnia Marin Ab, Konekesko Oy Marine, Linex-Boat Oy, Midnight Sun Charter Oy, Nauticat Yachts Oy, Oceanvolt Oy, Ab Sarins Båtar Oy, Terhitte Oy ja Ursuk Oy. Yhteiseiintymisestä aiheutuneet kustannukset olivat 106 500 euroa, joihin haettiin ELY-keskuksen kansainvälistymistuki.

Myöhemmin keväällä olimme isolla panostuksella mukana Tukholman venemessuilla 1.-10.3. Finnboatin lähes 3000 m²:n yhteisosasto sijaitsi Älvsjön messukeskuksen A-hallissa keskeisellä paikalla ja tästä raportoimmekin jo Newsin edellisessä numerossa.

Myös Oslon venemessuilla 13.-17.3. Telenor Arenassa toteutettiin Finnboatin yhteisosasto, jossa mukana oli liiton infon lisäksi 8 jäsenyritystä. Hankkeen 198 000 euron kustannuksiin anottiin tavalliseen tapaan ELY-keskuksen tuki, mutta hakemuksemme hylättiin, koska yritysten yhteishankkeisiin oli anottu enemmän tukea kuin ELY-keskuksella oli käytettävissään. Oslon yhteisosastomme avasi virallisesti suurlähettiläs Maimo Henriksson.

Syksyn 2013 ”ohjelmassa” ovat yhteisosasto Southamptonin venenäyttelyssä 13.-22.9. (5 venevalmistajaa ja Finnboat) sekä yhteisosasto METS-messuilla Amsterdamissa 19.-21.11. (8 tarvikevalmistajaa). Näiden kummankin tapahtuman kustannuksiin pyritään saamaan ELY-keskukselta kansainvälistymistuki.

KOULUTUSTA

Finnboat Akatemian koulutustarjontaa syksyllä 2013:

Liiketoiminnan kehittäminen

- 2.10.2013 Myynnin kehittäminen venealalla, 1 pv
- 10/2013 Työnjohtovalmennus, 1 v.
- 10/2013 Tuotteiden ja palveluiden kehittämisvalmennus, 1 v.
- 1.11.2013 IPR-päivä - perustietoa aineettomista oikeuksista, 1 pv, toteutetaan yhdessä Suomen Keksijäin Keskusliitto ry:n kanssa ja on maksuton
- 3.12.2013 Laatu kartta, Finnboat Laatusertifikaatti, ryhmä III aloitus

Finnboat Laatusertifikaatti

Finnboat Laatusertifikaatti perustuu Laatu kartta-kehittämisohjelmaan. Menestyvän yrityksen tunnusmerkit ovat laadukas, johdonmukainen ja kunnianhimoinen toiminta. Tarkoituksena on keskittyä oikeisiin asioihin ja liiketoiminnan jatkuvaan kehittämiseen.

Hyödyt yritykselle

- parantaa kannattavuutta ja tehokkuutta
 - löytää uusia näkökulmia liiketoiminnan kasvattamiseen
 - parantaa asiakastytyväisyyttä
 - helpottaa yrittäjien työtaakkaa
- Ryhmä III alkaa 3.12.2013.

Lisätiedot

koulutuspäällikkö Kari Kaikkonen
kari.kaikkonen@takk.fi
044 7906 417

LÄHDE MUKAAN SYYSKOKOUSRISTEILYLLE SAARENMAALLE 28.-30.11.2013!!



Viime marraskuussa teimme syyskokousmatkan Pietariin ja se oli suuri menestys – mukana risteilyllä oli lähes 130 jäsenyritysten edustajaa. Tänä syksynä suuntaamme uudella Eckerö Finlandialla Viroon Saarenmaalle ja ajankohta on 28.-30.11. Risteilyn alustava ohjelma on seuraavanlainen:

torstai 28.11.

Aloitamme matkan nauttimalla laivan buffetravintolassa aamiaista klo 8.30 alkaen, jonka jälkeen vuorossa ovat kaikkien neljän jäsenyhdistyksen sääntömääräiset syyskokoukset. Eckerö Finlandia lähtee Helsingin Länsisatamasta klo 9.00 kohti Tallinnaa ja on perillä klo 11.30.

Tallinnan satamassa siirrymme välittömästi busseihin ja lähdemme kohti Saarenmaan pääkaupunkia Kuressaarta, jonne saavumme aikataulun mukaan noin klo 16.30. Matkan varrella pysähdymme lounaalle Harjumaalla sijaitsevaan idylliseen Padisen kartanoon (www.padisemois.ee). Paikalliset oppaat ovat mukana linja-autoissa.

Kuressaareissa majoitumme Meri Spa hotelliin, joka sijaitsee rannassa vierasvenesataman ja Kuressaaren linnanpuiston läheisyydessä. Ennen hotellin ravintolassa nautittavaa illallista luvassa on vielä liiton sääntömääräinen syyskokous sekä esitys paikallisesta venevalmistuksesta ja alan näkymistä Virossa.

perjantai 29.11.

Välittömästi aamiaisen jälkeen käynnistetään hotellissa Finnboat Työpajat, joissa pienemmissä ryhmissä mietitään alan yhteisiä ajankohtaisia asioita ja vielä ennen lounasta pidetään yhtenvetotilaisuus ryhmissä pohdittuista aiheista. Lounaan jälkeen noin klo 13.30 lähdemme hotellista linja-autoilla tutustumaan paikallisiin veneveistämöihin. Vierailukohteet vahvistetaan myöhemmin, mutta tavoit-

teena on käydä ainakin Saare Paat -veistämöllä ja Baltic Workboatsilla.

Takaisin hotellille palataan noin klo 16.00, jonka jälkeen on aikaa hieman rentoutua ja käyttää kylpylän palveluja tai mennä vaikka tutustumaan Kuressaaren kaupunkiin. Liitokokousillalliselle Veski Trahter -ravintolaan (www.veski-trahter.ee) lähdetään yhteiskuljetuksella hotellilta noin klo 19.30 ja loppuilta sujuukin hyvästä ruoasta ja mukavasta seurasta nauttien.

lauantai 30.11.

Aikaisen aamiaisen jälkeen klo 8.30 lähdemme jälleen busseilla kohti Tallinnaa, jonne saavumme noin klo 13.30. Tallinnassa on kaikilla hyvää aikaa shoppailuun tai kaupungilla kiertelyyn, linja-autokuljetus satamaan on vasta klo 16.00 ja laiva lähtee Helsinkiin klo 17.00. Laivalla on ryhmällemme vielä varattu buffetillallinen juomineen, takaisin Helsingissä olemme klo 19.30.

Mitä maksaa?

Syyskokousristeilyn hinta per henkilö on yhden hengen huoneessa yhteensä 495,00 ja kahden hengen huoneessa 425,00. Risteilyn hinta sisältää

- laivamatkat Hki-Tallinna-Hki kansipaikoin
- linja-autokuljetukset Tallinna-Kuressaari-Tallinna
- majoitus Meri Spa -hotellissa 2 yötä
- ohjelman mukaiset ateriat matkan aikana.

Ilmoittautumiset

Ilmoittautumiset syyskokousristeilylle tehdään Finnboatin nettisivun kautta kohdasta "Ilmoittautumiset" ehdottomasti maanantaihin 21.10.2013 mennessä. Risteily on tarkoitettu vain Finnboatin jäsenille

Lähde mukaan päättämään yhteisistä asioista, oppimaan uutta ja nauttimaan mukavasta seurasta kollegojen kanssa!

VENENÄYTTELYJÄ 2013

Ajankohta	Kaupunki	Maa	Nimi
13.-22.9.2013	Southampton	Iso-Britannia	Southampton International Boat Show
17.-19.9.2013	Kentucky	USA	IBEX
19.-22.9.2013	Norwalk	USA	Norwalk International In-Water Boat Show
21.-29.9.2013	Istanbul	Turkki	Istanbul Boat Show
21.-29.9.2013	Friedrichshafen	Saksa	Interboot-International Watersports Exhibition
21.-22.9.2013	Kokkola	Suomi	Kokkolan kalamarkkinat ja venemyntinäyttely
24.-29.9.2013	Barcelona	Espanja	Barcelona International Boat Show
25.-30.9.2013	La Rochelle	Ranska	Grand Pavois de la Rochelle
25.-28.9.2013	Monaco	Ranska	Monaco Yacht Show
26.-29.9.2013	Auckland	Uusi-Seelanti	Auckland International Boat Show
26.-29.9.2013	Atlantic City	USA	Atlantic City In-Water Power Boat Show
2.-6.10.2013	Genova	Italia	Genova International Boat Show
2.-6.10.2013	Istanbul	Turkki	Tüyap Istanbul Boat Show
3.-6.10.2013	Annapolis	USA	United States Powerboat Show
4.-6.10.2013	Kapkaupunki	Etelä-Afrikka	Cape Town International Boat Show
10.-14.10.2013	Annapolis	USA	United States Sailboat Show
11.-13.10.2013	Mandurah	Australia	Club Marine Mandurah Boat Show
25.-27.10.2013	Turku	Suomi	Turun venemessut
26.10-3.11.2013	Hampuri	Saksa	Hanseboot
31.10-4.11.2013	Fort Lauderdale	USA	Fort Lauderdale International Boat Show
15.-17.11.2013	Lodz	Puola	Poland Boatshow
19.-21.11.2013	Amsterdam	Alankomaat	Marine Equipment Trade Show METS
20.-24.11.2013	Berliini	Saksa	Boot Berlin
5.-8.12.2013	St.Petersburg	Florida, USA	St. Petersburg Power & Sailboat Show
6.-15.12.2013	Pariisi	Ranska	Paris International Boat Show



Tor-Björn Fagerström In Memoriam



1926–2013

Finnboatin 6. Kunniajäsen, Oy Marino Ab:n perustaja Tor-Björn Fagerström kuoli 7.4.2013 87-vuoden iässä.

Hän oli maamme pioneereja lasikuituveneiden valmistuksessa. Perustettuaan oman yrityksensä vuonna 1959 hän keskittyi alusta alkaen lasikuituveneiden suunnitteluun ja kehittämiseen. Matka Kulosaaren omakotitalon kellarista jatkui Hangan Kauppahalliin ja sieltä edelleen Hämeenlinnan, Jokelan ja Helsingin keskustan kautta nykyiselle tehtaalle Pännäisiin ja Sipoon pääkonttoriin.

Tor-Björn Fagerström tunnettiin hyvänä myynti-insinöörinä, joka toimi jo 1950-luvulla Bensowin veneosaston vetäjänä ja kehittäjänä. Hän toimi Bensowilla vielä muutaman vuoden oman yrityksen perustamisen jälkeenkin, mutta vuonna 1962 hän siirtyi täysipäiväiseksi yrittäjäksi. Hän rakensi Marinon viklojen ja pur-

jeveneiden kautta moderniksi moottorivenetehtaaksi. Tor-Björn Fagerström luovutti toimitusjohtajan tehtävät pojalleen Benille vuonna 1985 ja siirtyi itse hallituksen puheenjohtajaksi, missä tehtävässä hän toimi aina vuoteen 2011 asti.

T-B ymmärsi alusta alkaen, että suomalainen veneala on pieni ja alan kehittäminen vaatii kaikkien saumatonta yhteistyötä. Vuosina 1962-1963 hän toimi Suomen Venetelakkayhdistyksen hallituksessa ja 1969-1971 silloisen Suomen Vene- ja Moottoriyhdistyksen johtokunnassa. Vuosina 1978-80 hän toimi myös yhdistyksen ensimmäisenä varapuheenjohtajana. Näistä ansioistaan Tor-Björn Fagerström kutsuttiin vuonna 1986 Finnboatin kuudenneksi kunniajäseneksi.

T-B Fagerströmin rooli suomalaisen venealan visionäärinä ja kehittäjänä on ollut merkittävä.



Venealan keskusliitto Finnboat ry ja Tampereen Aikuiskoulutuskeskus TAKK tarjoavat venealan yrityksille laajan koulutustarjonnan Finnboat Akatemian kautta.

Finnboat Akatemiassa voit kehittää osaamistasi juuri omien tarpeittesi mukaisesti. Valitse yksittäinen koulutus tai yhdistele vapaasti!

Koulutukset ovat 1–2 päiväisiä, innostuessasi voimme koota sinulle myös tutkintotavoitteisen koulutuksen.

Laajoihin koulutuskokonaisuuksiin voi saada ulkopuolista rahoitusta.

Venetekniikka

Vesijettien rakenne- ja korjauskurssi	8.–9.8.2013
Veneen sähköjärjestelmien testaus- ja vianhakukurssi, osa 1	15.–16.8.2013
Moottoriveneen siirrot ja säilytys	12.–13.9.2013
Diesel-tekniikkakurssi	26.–27.9.2013
Veneen ohjausjärjestelmä sekä perämoottorin voimansiirto	10.–11.10.2013
Lisälämmittimen asennuskurssi	31.10.–1.11.2013
<ul style="list-style-type: none">Vesi- ja ilmalämmittimen asennus veneeseen Kaha Oy, VantaaDiesel-lämmittimen ja valopetrolilieden asennus Wallas Oy, Kaarina	
2-tahtimoottorin vianhakukurssi	14.–15.11.2013
4-tahtimoottorin vianhakukurssi	28.–29.11.2013
Veneen sähköjärjestelmien testaus- ja vianhakukurssi, osa 2	1/2014
Veneen kuntotarkastus ja katsastus	2 pv
Moottoriveneen rakenne- ja materiaalikurssi	2 pv
Veneen moottorin ja voimansiirtolinjaston korjauskurssi	2 pv
Venesähkötekniikan peruskurssi	2 pv
Venealan varusteet	2 pv
Mönkijöiden ja moottorikelkköjen huoltokurssi	2 pv

Lisäkurssit kysynnän mukaan

Alumiinin hitsaus	2 pv
Tulityökorttikoulutus	1 pv
Sähkön ja hydrauliiikan perusteet	2 pv
Työturvallisuuskorttikoulutus	1 pv
Tieturva I ja II	

Hinta

Koulutusten hinta on 100 €/pv. Laajoihin koulutuskokonaisuuksiin on mahdollista saada ulkopuolista rahoitusta.

Lisätiedot ja ilmoittautumiset

kouluttaja Jari Paulamäki
jari.paulamaki@takk.fi puh. 044 7906 242

Uiva 2013 Flytande: Varovaista optimismia

Helsingin Uiva venenäyttely järjestettiin 16. kerran HSK:n kotisatamassa Lauttasaaressa. Kaunis kesää oli vaihtumassa epävakaisempaan suuntaan, mutta yleisö löysi jälleen kiitettävällä tavalla tiensä Vattuniemelle.



Helsingin Uivalla on pitkät perinteet. Se järjestettiin nyt 36. kerran ja on pitkälti toistakymmentä vuotta sitten kotiutunut "Hoskille" Lauttasaareen. Ensi-ilta koettiin aikoinaan Sirpalesaaressa, mutta sen jälkeen tukikohtana oli pitkään NJK:n Valkosaari. Maayhteyksien puuttuminen vaikeutti kuitenkin järjestelyjä eikä keskellä Helsinkiä ollut tarvittavaa kasvuvaraa, joten vuonna 1998 näyttely siirtyi Helsingfors Segelklubbin alueelle.

Tämänkertaisen näyttelyn aikana sää oli vaihteleva. Pari päivää oli todella kesäistä ja aurinkoista, mutta lauantai oli syksyisempi. Avauspäivänä torstaina sää selkeni juuri kun näyttelyn portit avattiin ja sunnun-

Uivassa näyttelyssä esiteltiin yhteensä 263 venettä ja näytteilleasettajia oli 145 kpl.

taina järjestäjät saattoivat todeta, että Uivassa oli käynyt yhteensä 12 200 näyttelyvierasta. Vaikka marginaalista pudotusta viime vuoden kävijämäärästä oli havaittavissa, on Uiva selkeästi venealan suurin ja merkittävin venealan ulkoilmatapahtuma Suomessa.

Sää ei myöskään pidetä kaupan-
teon kannalta merkittävänä tekijänä. Eli kuten NautiKarlssonin purjeverenmyyjä Andy Nyström kiteytti asian: "kauniissa säässä on tietysti mukavaa

esitellä veneitä, mutta heikommassa kelissä veneissä on enemmän tilaa ja meillä on paremmin aikaa keskittyä niiden esittelemiseen. Ja mielestäni silloin vakavasti otettavat, potentiaalliset asiakkaat ovat liikkeellä."

Alan numerot

Uivassa oli tänä vuonna esillä kaikkiaan 263 venettä ja huikea määrä veneilytarvikkeita, varusteita ja palveluja. Purjevereneitä laitureissa oli 31 kappaletta, loput olivat moottori- ja





pienveneitä. Maapaikat oli loppuunmyyty ja näytteilleasettajia oli yhteensä 145.

Näyttelyn pressitilaisuudessa Finnboatin toimitusjohtaja Jouko Huju kertoi perinteiseen tapaan alan näkymistä ja tilanteesta siihen mennessä saatujen numeroiden valossa. Taloudellinen yleistilanne heijastuu vahvasti venealalle ja näin ollen uusien veneiden rekisteröinti oli heinäkuun loppuun mennessä laskenut noin viidenneksen viime vuoteen ver-

rattuna. Tukkukauppaan kotimaahan veneitä toimitettiin Finnboatin pien- ja moottorivenetilastointiin osallistuvien yritysten toimesta 5337 kappaletta. Patoutunutta kiinnostusta kaluston uusimiseen on kuitenkin kuluttajien keskuudessa havaittavissa, mutta Hujan mielestä ostopäätösten tekeminen on edelleen pitempi prosessi kuin venemyynnin huippuvuosina.

Ohjelmaa oli näyttelyssä jälleen runsaasti ja Kippari-lehti järjesti kaikkina päivinä hyvin suosituksi

muodostuneen moottoriveneiden koeajotilaisuuden. Nyt yleisöllä oli testattavanaan Buster X, Flipper 640 DC, Faster 495 CC, Grandezza 23 S, Suvi 5700 ja Yamarin 56 BR. Koeajotilaisuutta käytti Otavamedian Satu Björnin mukaan hyväkseen noin 750 näyttelyvierasta.

Suomen Purjehdus ja Veneily ry järjesti pienvenealtaalla lapsille Solmukoulun ja lapset saattoivat myös testata purjehdustaitojaan "optimistijollasimulaattorissa". Meripelastus-



seura oli mukana näyttelyssä aluksiltaan ja Suomenlahden Merivartiosto toteutti sunnuntaina helikopterivastuksen pelastusnäytöksen.

John Nurminen Marine Oy, Veneilykoulu.fi ja Ursuk Oy toteuttivat pelastuspukujen koeuittoja päivittäin. Yleisöllä oli mahdollisuus kokeilla pelastuspukuja vedessä ja kisata muita "kelluja" vastaan uintimatalla. Jokainen osallistuja sai pienen palkinnon ja päivän nopein kelluja sai lisäksi ylimääräisen palkinnon.

Helsingin uiva venenäyttely järjestetään ensi vuonna 21.-24. elokuuta. Kyselimme syyskuussa muutamalta näytteilleasettajalta tunnelmia ja näkymiä tämänkertaisen Uivan jälkeen.

Andy Nyström

Andy Nyström oli muistinsa mukaan kahdeksatta kertaa vene-esittelijänä Uivassa. Hän tuli aikanaan venealalle Finn Gulf Yachtsin kautta ja on nyt kaksi



Andy Nyström
NautiKarlsson

vuotta vastannut NautiKarlssonin purjevenepuolesta. Elokuun Uivassa hän esitteli kahta ranskalaista purjevenettä: First 30 ja Oceanis 45.

- Molemmat veneet ovat varsin uusia ja Oceanis 45 oli ensi kertaa näytteillä Suomessa, Andy kertoo. First 30 on vene joka vetoaa moneen nuorempaan asiakkaaseen, sekä ominaisuuksiltaan että hinnaltaan. Vene on konseptiltaan moderni ja se on ominaisuuksiltaan vauhdikas, nykynuorisoon vetoava.

- Meillä ei yleensä ole vaikeuksia saada veneitä lainaksi, vaikka ne ovat asiakkaiden omaisuutta, Andy jatkaa. Sovimme omistajien kanssa jo kaupantekovaiheessa mahdollisesta messu- ja esittelykäytöstä. Hankaluuksien suhteen ei ole ollut. Päinvastoin, useat omistajat antavat veneensä mielellään esiteltäväksi.

Nyströmin mukaan messuyleisön kiinnostus veneisiin oli jälleen hyvin suurta. Toki edelleen ilmassa on varovaisuutta, mutta tänä vuonna veneissä käyneet potentiaaliset asiakkaat antoivat auliisti yhteystietonsa tarjouksia varten, selvästi hanakammin kuin vielä kaksi vuotta sitten. Mutta

vaikka kiinnostus on ehdottomasti aitoa, tuntuu ostopäätösten tekeminen vielä olevan sitkeässä.

Andy Nyström esittelee veneitä paljon mieluummin ulkona kuin sisätiloissa. Uivassa veneet ovat oikeassa elementissään, purjeveneet rikattuina, jolloin asiakkaat saavat niistä oikeamman kokonaiskuvan. Logistiikkakin on yksinkertaisempi sisämessuihin verrattuna ja kustannukset pienemmät.

Tunnelmaa Uivassa Andy piti varovaisen optimistisena - ilmassa on myönteisiä merkkejä. Kaupanteon äkkilähdöstä ei hänellä ollut ennako-odotuksia, mutta selkeästi alalla on liikehdintää.

Anders Kurtén

Buster-veneiden tuotekehityksestä ja markkinoinnista vastaava Anders Kurtén edusti kymmenen vuotta sitten messuilla puuveneveistämöä, mutta nyt hänel-



Anders Kurtén
Fiskars Boats



lä oli Uivassa esillä noin 14 erimallista Buster-alumiinivenettä. – Meillä oli Uivassa käytännössä koko Fiskars Boatsin mallisto, vaikkakaan ei joka veneestä kaikkia eri versioita, Anders sanoo. Uusi Buster X oli lisäksi yleisön kokeiltavissa Kippari-lehden koeajotapahtumassa.

Pienveneiden kannalta hän toteaa, ettei ole suurta väliä sillä, järjestetäänkö messut sisällä vai ulkona. – Helmikuun näyttely Helsingissä on ajankohtansa takia sopivampi meille pienvenevalmistajille, Kurtén toteaa. Mutta Uivan suuria etuja on se, että kiinnostuneille kävijöille voidaan helposti ja välittömästi järjestää koeajotilaisuus.

Järjestelyt toimivat Andersin mukaan jälleen moitteettomasti. – Konsepti on hyvä ja järjestäjillä on jo pitkä kokemus siitä, miten tällainen tapahtuma hoidetaan menestyksellisesti.

Yleisöä ei kahden sateisen päivän takia ollut aivan yhtä paljon kuin viime vuonna, mutta Anders Kurténin mielestä liikkeellä oli enemmän vakavasti otettavia ostajia. – Me olemme erittäin tyytyväisiä messuilla vallinneeseen yleistunnelmaan. Vaikka emme tällä kertaa ylittäneet ennätysyleisöön, olivat kävijät ainakin meidän osastollamme selkeästi virittäytyneet herkempiin ostoaikeisiin kuin edellisinä vuosina.

– Vaikka yleiset talousuutiset jatkuvat synkän puoleisina, on alallamme aistittavissa positiivisia mielialoja, hän päättää. Suuria odotuksia ei ole, mutta ainakin näyttäisi siltä, että ti-

lanne on vakiintumassa.

Nico Kavaleff

John Nurminen Marinen veneilytuoteliiketoimintaa johtava Nico Kavaleff oli seitsemättä kertaa Uivassa esittelemässä yrityksen tuotteita.

– Hyvä fiilis jäi kokonaisuudesta, hän kertoo muutama viikko näyttelyn päättymisestä. Uiva on meidän vakio-ohjelmassa ja me tulemme paikalle hyvällä latauksella. Meidän osastolla on hauska tehdä esittelytyötä.

Yrityksen tuotemyynnin kannalta elokuinen ajankohta ei ole paras mahdollinen, koska esimerkiksi uutta elektroniikkaa hankitaan veneisiin pääasiallisesti vuodenvaihteen jälkeen. Ja veneilykausi on vielä kesken, jolloin varusteiden uusiminen ei ole omistajien mielessä päällimmäisenä.

– Varustekauppiaina sanoisin, että Uivaan tullaan enemmän filistelemään kuin ostamaan uutta, Kavaleff jatkaa. Toki asiakkaita käy kyselemässä tuotteita, mutta kaupanteon kannalta helmikuun näyttely on meille parempi, joskin raskaampi.

– Kaupanteko ei tietenkään ole ainoa syy olla mukana Uivassa. Panostamme markkinanäkyvyyteen ja palveluiden esille tuomiseen sekä pohjustamme talven myyntiä. Koska firmamme on Lauttasaassa tunnem-



Nico Kavaleff
John Nurminen Marine

me, että Uivassa olemme lähellä tärkeimpiä asiakkaitamme.

Järjestelyt toimivat Nico Kavaleffin mukaan hyvin, nyt kun telttojen sijoittelu ja varustelu on hiottu täräkuntoon. Osastoilla ja laitureilla tapahtuvia kuulutuksia hän kaipaa lisää, koska se aktivoisi yleisöä ja auttaisi sitä löytämään eri näytteilleasettajien luokse.

Jonas Slotte

Skuru Marinen toimitusjohtaja Jonas Slotte oli neljättä kertaa Uivassa. Yrityksellä on juuri nyt kiireisimmät ajat, kun veneitä nostetaan Pohjankurun satamassa sijaitsevalle telakalle. Skuru Marinella on noin 160 venettä talvisäilytyksessä.

– Mielestäni Uivassa kävi entistä enemmän ihmisiä, jotka olivat vakavasti kiinnostuneita palveluistamme, Jonas Slotte sanoo. Etenkin torstaina ja perjantaina, mutta sunnuntai on mielestäni enemmän yleisöpäivä, jolloin Uivaan tullaan viihtymään ja ohjelmaa seuraamaan. Saimme useita mielenkiintoisia yhteyksiä ja etenkin lämpimistä talvisäilytystiloista veneen omistajat näyttäisivät olevan yhä kiinnostuneempia.

Skuru Marine markkinoi näyttelyssä kaikkia palveluitaan, eli talvisäilytyksen lisäksi veneiden huoltoa, korjausta ja entisöintiä. – Vanhojen veneiden uudelleen maalaus ja entisöinti näyttää olevan suosittua näinä päivinä, jolloin uusia veneitä ei ole myyty entiseen tapaan.

– Uiva järjestetään meidän bisneksemme kannalta oikeaan aikaan, koska syyskuussa säilytys- ja huoltopäätökset yleensä tehdään, Slotte jatkaa. Voimme myös kutsua näyttelyyn paikan päälle neuvottelemaan jatkotoimista niitä asiakkaita, jotka ovat ottaneet yhteyttä kevään ja kesän aikana. Yleisesti ottaen näyttelyssä oli mielestäni hyvä fiilis ja on vaikea sanoa, miten sitä voisi edelleen kehittää.



Jonas Slotte
Skuru Marine

SOPIMUSTEN MERKITYS KANSAINVÄLISESSÄ KAUPASSA – KATSE KOHTI VENÄJÄÄ

Riskien minimoimiseksi erityisesti kansainvälisessä kaupassa on syytä tehdä sopimukset huolellisesti. Selkeä kirjallinen sopimus, jolla minimoidaan omat riskit ja jossa osapuolten oikeudet ja velvollisuudet on tarkasti määritelty, estää monesti riitojen syntymisen. Se on myös omiaan luomaan käytäntöjä. Kirjallisen sopimuksen merkitys kasvaa entisestään kansainvälisessä kaupassa.

Riskien minimointi ja kestävä yhteistyön rakentaminen

On ensinnäkin tärkeää, että sopimuksen tekijä tuntee sopimukseen sovellettavan lain, koska lainvalinnalla saattaa loppupelissä olla suuri merkitys. Osapuolten tulee aina kansainvälisessä kaupassa sopia sopimukseen sovellettavasta laista. Jos siitä ei ole sovittu, sovellettava laki saattaa lisäksi olla eri riippuen siitä, liittyykö osapuolten erimielisyys toimitukseen vai liittyykö erimielisyys jonkin muun sopimusvelvollisuuden rikkomiseen.

Jos tuotteessa on virhe tai toimitus on myöhässä, toimittajan vastuun laajuus suhteessa sopimuskumppaniin saattaa jäädä epäselväksi. Varsinkin kansainvälisissä sopimuksissa jälleenmyyjän oikeus korvaukseen saattaa - riippuen sovellettavasta laista - määräytyä eri tavalla kuin mihin olemme tottuneet. Valmistajan tulisi aina osana omaa riskienhallintaansa määrittellä tarkasti oman vastuunsa rajat.

Kansainvälisessä kaupassa on lisäksi erittäin tärkeää, että osapuolet sopivat riidanratkaisupaikasta ja varmistuvat siitä, että riidanratkaisuelimen

(yleinen oikeus, välimiesoikeus) tuomio on varmasti täytäntöönpanokelpoinen toisen osapuolen (esimerkiksi jälleenmyyjän) kotimaassa. Muuten sopimus voi viime kädessä olla merkityksetön.

Vaikka sopimusvapaus on kansainvälisesti lähtökohtana, on tärkeiden ja jatkuvien sopimussuhteiden osalta myös aina syytä varmistaa, että kaikki

sopimusehdot ovat päteviä ja täytäntöön pantavissa kohdemaassa. Tämä tapahtuu paikallisten asiantuntijoiden voimin.

Monesti saatetaan ajatella, että on helpointa tehdä yksittäisiä venekauppoja, joissa lähinnä sovitaan maksuja toimitusehdoista. Mahdollisesti annetaan takuu. Jos kyse on aidosti yksittäisistä kaupoista ilman pidem-

mälle meneviä suunnitelmia jatkuvasta yhteistyösuhteesta, hyvät toimitusehdot saattavat riittää. Esimerkiksi Venäjälle suunnatussa kaupassa saattaa kuitenkin tietyissä tapauksissa esiintyä muun muassa ennakkomaksuun liittyviä ongelmia, ellei osapuolilla ole kirjallista sopimusta.

Yksittäiset venekaupat eivät tarjoa jälleenmyyjälle paljon eväitä panostaa kyseiseen tuotteeseen ja brändiin, eivätkä ne näin ole omiaan edesauttamaan kestävä yhteistyötä. Esiin voivat nousta esimerkiksi seuraavat kysymykset: kuinka kauan jälleenmyyjä saa edustaa päämiestään, onko hänellä yksinoikeus myydä tuotetta vai ei, paljonko hänen tulisi myydä tuotetta ja miten hän saa käyttää tavaramerkkiä, jonka huolellinen päämies toivottavasti on rekisteröinyt itselleen, ennen



kuin on ryhtynyt neuvottelemaan potentiaalisen agentin tai jälleenmyyjän kanssa?

Venäjän markkinat tarjoavat Finnboatin jäsenille hyvät liiketoimintamahdollisuudet. Menestyksen edellytyksenä on kuitenkin se, että tunnetaan paikallinen käytäntö, saadaan paikalliset edustajat panostamaan Suomen brändeihin ja saadaan aikaan sopimus, jonka pohjalta on turvallista toimia paikallisten jälleenmyyjien ja/tai edustajien kanssa.

Finnboat haluaa tarjota jäsenilleen mahdollisuuden kasvattaa Venäjän liiketoimintaa mahdollisimman kustannustehokkaalla ja riskittömällä tavalla.



Lisätietoja antavat:

Åsa Krook, asianajaja, Specialist Partner
Asianajotoimisto Borenius Oy
Yrjönkatu 13 A, 00120 Helsinki
Puh.+358 9 6153 3522 / +358 40 709 2941
Sähköposti asa.krook@borenius.com

Andrei Gusev, asianajaja, Managing Partner
Attorneys at law Borenius Russia Ltd
Malaya Konyushennaya Street 1/3A, B33,
191186 St. Petersburg, Venäjä
Puh. +7 812 335 22 20 / +7 921 938 29 90
Sähköposti andrei.gusev@borenius.com

BORENIUS
ATTORNEYS AT LAW

Koulutusta ja sopimusmalleja Finnboatin jäsenille

Finnboat on järjestämässä loppusyksystä yhdessä Asianajotoimisto Borenius Oy:n ja sen Venäjän toimiston sekä Suomalais-Venäläisen kauppakamarin kanssa seminaarin, jossa käsitellään Venäjän markkinoiden

toimintaa, jälleenmyyjäverkoston rakentamista sekä viestintä- ja toimintatapoja Venäjällä. Lisäksi seminaarissa keskitytään sopimustekniikkaan ja erityisesti sen sudenkuoppiin ja haasteisiin. Yhtenä teemoista on myös tullausmenettelyt ja tavaramerkki-

suojaus. Tavoitteena on myös tarjota Finnboatin jäsenten käyttöön suomalais-venäläiset sopimusmallit käyttöohjeineen.

Toivottavasti tavataan Venäjä-seminaarin merkeissä!



DL Prime Marine Edition

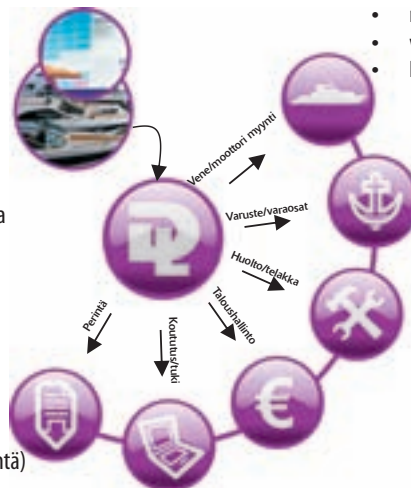
Myös pilvipalveluna!

Pohjoismaiden johtava ohjelmistoratkaisu venekauppiaille. Järjestelmä säästää aikaa ja nostaa yrityksen tehokkuutta. Kattavien raporttien avulla saadaan tärkeät tilastotiedot järjestelmästä heti.

Markkinoiden kattavin VENEALAN järjestelmä!

Laajat sähköiset yhteydet!

- Online verkkokauppa
- Telakka sovellukseen kehitetty online varauskalenteri
- Sähköiset yhteydet toimittajiin (tilaukset ja hinnastot)
- Ulkoistamispalvelut (maksumuistutukset, tilitoimistopalvelut ja perintä)



Asiakkuuden hallintaan – CRM

- asiakasrekisterin hyödyntäminen
- ulkoisten rekisterin hyödyntäminen
- myynnin prosessit
- viestitys, markkinointi
- laajat raportoinnit

www.dlsoftware.fi



Ralf Norrgård, puh. 0400 989 808, ralf.norrgard@dlsoftware.fi
Staffan Nordström, puh. 0400 989 802, staffan.nordstrom@dlsoftware.fi.

DL Software Oy
Uumajankatu 2
65350 VAASA

Puh. 0207 701 701
Fax 0207 701 711
sales@dlsoftware.com

Hopeasalmen telakka

Mustikkamaalla on ollut telakkatoimintaa vuodesta 1911 alkaen. Hopeasalmen telakka jatkaa Wickmanien suvun perinteitä ja nykyiset omistajat ovat panostaneet kovasti toiminnan laajentamiseksi ja palveluiden monipuolistamiseksi.



Teksti: Kari Wilén

Kuvat: Kari Wilén ja Hopeasalmen telakka

Hopeasalmen telakka Oy työllistää nykyään kolme ympärivuotista työntekijää telakan kolme vetäjän lisäksi. Parin työntekijän lisäksi on yrityksen vetäjien Pekka Kosusen, Sanna Vartion ja Harri Kosusen toivomuslistalla. Sanna on Pekan vaimo ja Harri hänen serkkunsa. Telakka käyttää tiiviisti lisäksi kahta alihankkijaa ja muita yhteistyökumppaneita on useita. Työnjako on suunnilleen sellainen, että Pekka vastaa kokonaisvaltaisesti yrityksen toiminnasta. Harri on runsaan vuoden päivät hoitanut konttorissa paperihommia, jotka Pekka aikaisemmin hoiti muiden töidensä ohella. Hän hoitaa mm. yhteydenpidon tavarantoimittajiin ja vakuutusyhtiöihin. Sanna tekee veneverhoilutöitä ja valmistaa uusia patjastoja sekä telakalla huollettavina

oleviin veneisiin että ulkopuolisille asiakkaille.

Pitkät perinteet

Päivi Korhonen on kirjoittanut Mustikkamaan venetelakoista runsaasti kuvitetun kirjan, joka on erinomainen katsaus Helsingin keskustan kupeessa sijaitsevalla saarella harjoitetusta yritystoiminnasta vuosina 1911-2013. Kirjan pääosassa on vuoteen 1983 saakka Wickmanin suku ja sen jälkeen selostuksessa keskitytään tontilla 11 sijaitsevaan yritykseen, eli nykyiseen Hopeasalmen telakkaan. Naapurissa tontilla 12 toimii Boatman Groupin telakka.

Thure Wickman, venemoottorikurssin suorittanut entinen merimies perusti vuonna 1911 Mustikkamaan tontille 12 telakan ja vuokrasi pian

naapuritontin 11 perheen kesäpaikaksi. Seitsemän vuotta myöhemmin kesähuvila muutettiin talviasuttavaksi ja samalla telakkatoiminta siirtyi samalle tontille. Nykyään talossa asuvat Pekka ja Sanna.

Th. Wickmanin telakka oli Thuren omistuksessa hänen kuolemaansa asti vuoteen 1950, jonka jälkeen se siirtyi perikunnalle Thuren vaimon Elinin nimellä E. Wickman. Telakkamestari toimi perheen poika Rainer, jonka isä Thure oli vuonna 1946 pakottanut mukaan yritykseen. Wickmanien venetelakalla oli tarvittaessa kausityöntekijöiden ohella töissä jopa puoli sukua.

Rainerin ikääntyessä perhe päätti 1980-luvulle tultaessa luopua telakan omistuksesta ja myydä toiminnot suvun ulkopuolelle. Kalervo Kokko ryh-



HOPEASALMEN
TELAKKA



Hopeasalmen telakan omistajakolmikko Pekka, Sanna ja Harri. Pekka vetää telakka-toimintaa, Sanna valmistaa verhoilutuotteita ja Harri hoitaa konttorihommat.



tyi 1983 telakkayrittäjäksi ja muutti telakan nimeksi Telakkamestarit Oy. Hänen kuoltuaan vuokraoikeus rakennuksineen siirtyi vuonna 1993 Kauko Karttaaville.

Rainer Wickmanin poika Roger eli "Tjalle" oli töissä telakalla päätoimisesti vuodesta 1967 ja vielä eläkeiässä hän osallistui Hopeasalmen telakan kevät- ja syysnostoihin. Nykyään hänen puuveeneensä Jumbo jatkaa talvehtimista Mustikkamaalla.

Toiminta 2000-luvulla

Telakan nykyinen vetäjä Pekka Kosunen valmistui veneenrakentajaksi vuonna 1993 ja alkoi pari vuotta myöhemmin toiminnalla PK-Marine korjata veneitä Tattarisuolla. Hän sai toimeksiantoja lähinnä Leeveneeltä ja Selboatilta, joille teki alihankintana

myös venekalustetöitä.

Yksi hänen asiakkaistaan oli Timo Hakakoski, jonka kanssa Pekka alkoi suunnitella oman venetelakan hankkimista. Hän oli käynyt Mustikkamaalla ja tunsu Kauko Karttaavin pojan kouluajoista. Yhteys oli valmiina, kun Karttaavi alkoi etsiä telakalle uutta omistajaa.

Mustikkamaan yleiskaava oli vahvistettu vuonna 1998 ja Helsingin kaupunki teki tällöin uudet 25 vuotta kestävät vuokrasopimukset saarella toimivien telakoiden kanssa. Seuraavana vuonna Pekka Kosunen ja Timo Hakakoski ostivat alueen vuokraoikeudet ja rakennukset Harri Kosusen kanssa perustamansa PHT-Varastointipalvelu yhtiön nimiin. Myöhemmin yrityksen nimeksi tuli Hopeasalmen telakka Oy.

Kalusto ja rakennukset olivat huonokuntoisia ja alkoikin kymmenen vuoden jakso, jonka aikana sekä yritystoiminta että infrastruktuuri uusittiin. Sitä vauhditti vuoden 1999 voimakas syysmyrsky, joka teki tuhojaan laitureille ja nostopaikoille. Asuinrakennus saneerattiin ja verstaan yhteyteen rakennettiin lämmitettävä presuhalli. Veneet oli nostettu 1970-luvulta peräisin olevalla slip-vaunulla, joka vuonna 2002 myytiin kiskoineen romukauppaan ja veneiden nostot alettiin hoitaa Sublift-vaunulla. Pari vuotta myöhemmin puusepäntyöt ulkoistettiin venepuuseppä Janne Petterssonille, joka nykyään toimii omassa yrityksessään Suomenlinnassa.

Vuonna 2005 Sanna Vartio ja Pekkan äiti Elvi ostivat yhdessä Hakakosken omistusosuuden telakkayhtiöstä.

Sublift vaihdettiin isompaan ja säilytshallien rakennusprojektin suunnittelu alkoi.

Nykyään rantaan rakennettujen betonimuurien ansiosta syystulvat eivät enää haittaa toimintaa. Telakalla on käytössään vuosina 2008–2009 rakennetut lämpimät 6,5 metriä korkeat säilytshallit, joiden yhteinen pinta-ala on runsaat 1000 neliötä. Hopeasalmen verstastila on muutettu verhoomoksi Sannan käyttöön.

Raskasta kalustoa

Pekka Kosunen kertoo, että viime talvena telakalla oli yhteensä 128 venettä talvisäilytyksessä. Säilytyspaikat ovat pääosin ulkona ja halleissa tehdään korjaus- ja huoltotöitä.

– Säilytystoiminta tukee vahinkokorjaamista, Kosunen sanoo. Teemme korjauksia myös projektiluonteisesti veneisiin, joita ei säilytetä telakalla. Vahvuutemme on suuri nostokapasiteetti ja laaja verkosto, jolla on paljon erilaista osaamista. Meillä on talvituloilla ehkä keskimäärin suurempia veneitä ja myös paljon puuveneitä.

Hopeasalmen telakka on myös



Raskaat veneet nousevat järeällä Subliftilla.

Sublift-nostokoneiden virallinen edustaja Suomessa. Uusin Sublift nostaa 40 tonnia ja sitä käytetään myös Helsingin Messukeskuksessa venenäyttelyjen yhteydessä esittelyveneiden siirtämiseen. – Subliftien myynti on tällä hetkellä hiljaista, mikä johtuu Ruotsin kruunun vahvuudesta verrattuna euroon, Pekka Kosunen toteaa tästä bisneksistä.

Äskettäin Pekka ja Harri Kosunen ovat yhdessä Sami Louhelaisen kanssa ostaneet Emsalö Båtupplagen toiminnan Kalle Janhoselta. Suunnitelmissa

on rakentaa telakalle nostopaikka 40 tonnin Subliftille sekä lämmintä talvisäilytystilaa palvelemaan myös niitä Porvoon seudun veneilijöitä, joilla on suurempia aluksia. Hopeasalmen telakka on myös mukana Ykkösnostot-nimisessä yhteistyöyrityksessä, josta lisää tämän lehden uutisosiossa.

Lähde:

Päivi Kohonen: Helsingin Mustikkamaan venetelakat 1911–2013.

Kirjaa myyvät kirjakaupat ja Hopeasalmen telakka.

Oikea Rahoitus oikeaan tilanteeseen

Asiakkaan suunnitelmat on tehty toteutettaviksi, olivatpa ne sitten suuria tai pieniä.

Myyjänä teet toiveista totta tarjoamalla asiakkaillesi joustavan ja juuri hänen tarpeisiinsa parhaiten sopivan rahoituspalvelun:

A1-rahoituksen, Joustorahoituksen tai TUOHI MasterCard -tililuoton.

Lisätietoja saat Nordea Rahoituksesta, Hannu Laukkaselta, puh.

0500 462 417 tai hannu.laukkanen@nordea.com.



www.veneporssi.fi

- ✓ nyt uudistuneet kauppiashallintasivut
- ✓ markkinoiden helppokäyttöisin
- ✓ veneet esillä myös Ruotsissa (www.batborsen.se)

Venealan kauppias kokeile nyt

6kk veloitusetta

syötä rajoittamaton määrä veneitä ja varusteita nettiin

Soita ja kysy lisää **Mika Heino**, 09 2310 6468

mika.heino@venemestari.fi

Kari Lallukka, 0400 408 740

kari.lallukka@venemestari.fi

Finnboat Small Boats Floating



»SMALL BOATS' FLOATING SHOW -TAPAHTUMALLA SUOMEN PIENVENEVALMISTUS SAATETAAN ETENKIN LÄHIMARKKINOIDEN, ELI RUOTSIN, NORJAN, VENÄJÄN JA POHJOIS-EUROOPAN TIETOISUUTEEN. NÄILLÄ MARKKINOILLA TUOTTEILLAMME ON SUURIN KASVUPOTENTIALI. SEURAAVA PELKÄSTÄÄN PIENVENEISIIN KESKITTYVÄ TAPAHTUMA ON NÄILLÄ NÄKYMIN VUOROSSA VUONNA 2017.»

Teksti ja kuvat: Kari Wilén

Järjestyksessä neljäs pikkufloating alle 7-metrisille perämoottori- ja soutuveneille järjestettiin jälleen Vanajaveden maisemissa, Hämeenlinnan pohjoispuolella. Tukikohtana oli kolmatta kertaa Hotelli Petäys Tyrvännössä, jonka majoitus-, muonitus- ja satamapalvelut todettiin hyväksi jo vuonna 2005. Hotellia ja sen ympäristöä on kunnostettu ja satamaan Marinetek on rakentanut uudet laiturit. Sataman lahdenpoukamassa on nyt hyvä vesillelaskupaikka ja laituri, jonka ääressä polttoainetäydennys oli helppoa.

Tuttu vesistö

Tapahtuman järjestelyjä helpotti jälleen huomattavasti se, että veneiden testilegeillä voitiin käyttää samoja

reittejä ja jopa samoja aikataulukakin kuin vuoden 2009 legeillä. Vanajaveden väylät ja muutamat kivikot ovat myös tuttuja edellisistä tapahtumista sekä järjestäjille, että suurelle osalle yritysedustajia. Karilleajoja ei tälläkään kertaa tarvinnut kokea, vaikka Vanajavedellä kävi kesäkuun puolivälissä poikkeuksellisen kova vilske.

Sääolot olivat tapahtuman aikana kohtuullisen hyvät, ainakin monipuoliset. Avauspäivänä järvellä oli leppoisa tuuli ja veneiden avotila- ja sisäkuvaukset päästiin aloittamaan aamupäivällä. Tällä kertaa kuvaajakin pysyi varusteineen laiturilla – toisin kuin edelliskesän isossa Floatingissa Nauvossa. Toimittajat saapuivat ilta-päivällä Helsinki-Vantaan lentokentältä ja heti majoittuttuaan ja lounaan

nautittuaan he osallistuivat kipparikoukukseen, jossa heille selostettiin tapahtuman kulku. Heti tämän jälkeen alkoivatkin jo testiajot ja ensimmäisenä päivänä oltiin vesillä kello 19 saakka.

Avauspäivänä olivat testilegeillä sadeasut käytössä, mutta jatkossa onneksi sää selkeni ja reipastunut tuuli nosti vaahtopäät Vanajaveden selälle. Koeajosää olikin sen jälkeen erinomainen ja toisena päivänä ajettiin yhdeksän legiä toimittajien vaihtaen testiveneitä joko Lepaalla, Sääksmäen sillalla tai tukikohdassa Petäyksessä. Testauksen monipuolisuutta lisäsi hidastuvauhtinen uppouma-ajo Lepaalle johtavalla kapealla kanavareitillä.

Kolmantena ja viimeisenä testipäivänä ajettiin jälleen yhdeksän legiä,

Show 2013



jonka lisäksi toimittajilla oli mahdollisuus kokeilla hotellin hiekkarannan tuntumassa soutu- ja pienveneitä. Kolme niistä oli varustettu perämoottorilla, kaksi sähköperämoottorilla, mutta airojakin käytettiin ahkerasti. Viimeisenä päivänä 19. legillä järjestettiin kahvitaun jälkeen Sääksmäen sillalla koeajolle osallistuneiden veneiden yhteiskuvaus, joka on veneiden suuren määrän ja aallokon sekä tuulen vuoksi aina oma jännitysmomenttinsa.

Suosittu tapahtuma

Floating Show -maineen erinomaisuutta ja median kiinnostusta pienempiinkin veneutuuksiin todistane se, että osallistuvia lehtimiehiä oli tänäkertaisessa mini-floating tapahtumassa 32 henkilöä edustaen 15

eri maata. Esimerkkinä mainittakoon vaikka Ionut Tudose romanialaisesta Yachting Pleasure -lehdestä (www.yachtingpleasure.ro), joka oli ensimmäistä kertaa Finnboatin tapahtumassa viime vuonna Nauvossa. Hän on kirjoittanut useita erittäin korkeatasoisia testejä suomalaisista veneistä ja mm. julkaissut tapahtumasta videon Youtubessa (katso: <http://www.youtube.com/watch?v=2716tdXIVqQ>)

Floating Show -tapahtumiin osallistuvat toimittajat käyttävät myös ahkerasti Finnboat Floating Show Fan Club -sivua facebookissa. Sivulla he kertovat omista kokemuksistaan floatingissa, vaihtavat valokuvia ja videoita keskenään ja venevalmistajien kanssa jne. Fan Club -sivun jäseneksi pääsee ainoastaan kutsusta.

Vanajavedellä toimittajat koeajivat 33 venettä, jotka yhdeksän eri valmistajaa oli tuonut Petäykseen. Lisäksi toimittajien testattavina oli 10 pienvenettä hotellin hiekkarannalla. Jo nyt useassa kansainvälisessä venelehdessä on julkaistu satoa tästä testitapahtumasta.

Pitkien koeajopäivien päätteeksi toimittajille järjestettiin myös perinteistä iltaohjelmaa. Zetor-sauna oli suosittu, kuten myös Petäyksen savusauna ja saunapalju. Rantapaljongilla pidettiin grillijuhla ja päättäjaisillan jälkeen osanottajat intoutuivat sekä yksinlauluun että karaoke-esityksiin. Lehdistön edustajien mukaan luvassa ns. isossa Floating Show'ssa ensi vuonna Nauvossa on toimittajien oma bändi.

Hybridipropulsio - hypeä vai ensi vuoden myyntivaltti?



Periaatteessa hybridipropulsiolla tarkoitetaan mitä tahansa useamman propulsiotyypin yhdistelmää – esimerkiksi kanootti, jolla voidaan edetä joko meloen tai purjein, oli hybridi jo tuhansia vuosia sitten. Tämä teksti käsittelee kuitenkin vain veneitä, joiden potkuria pyritetään dieselmoottorin ja sähkömoottorin yhdistelmällä.

Teksti: Markku Hentinen, VTT Expert Services Oy

Hybridipropulsio on tullut markkinoille on ollut tosiasia jo parin vuoden ajan. Ilmiön ajureina ovat olleet ympäristömyönteisyyden korostuminen sekä auto- ja akkutekniikan kehittyminen. Myös useassa Tekesin Vene-ohjelman projektissa ainakin sivuttiin hybriditekniikkaa.

Hybridiautojen polttoainetaloudellisuus perustuu pääasiassa siihen, että jarrutusenergiaa saadaan talteen. Vesillä on harvemmin tarvetta jarruttaa alamäessä tai pysähtyä liikennevaloisiin. Veneissä hybridipropulsio potentiaali polttoaineenkulutuksen pienentämisessä onkin matka-ajossa pieni, ja varsinaiset edut löytyvät yleensä muilta alueilta. Näitä voivat olla äänettämyys, värinämyys ja savuttomuus sekä ekoajatteluun liittyvät imagosyyt.

Parempi polttoainetalous?

HyMar-projektissa (Hybrid Marine

Systems, pääosin EU:n rahoittama tutkimus, jossa ICOMIA oli koordinaattorina) veneiden hybridijärjestelmän hyötysuhteen optimointia ja eri komponenttien yhteensovittamista tutkittiin laajasti. Sovelluskohteet oli kuitenkin rajattu vain uppoumakuluisiin veneisiin, purjeveneet mukaan lukien. Viimeksi mainituissahan akkuja voidaan ladata tuulienergialla purjehduksen aikana, kun propulsiomoottori saadaan toimimaan generaattorina.

HyMar-projektin mittauksista vastannut Nigel Calder totesi heti projektin alussa, että "Useimmat nykyiset hybridit ovat todennäköisesti olleet vähemmän tehokkaita kuin optimoidut perinteiset systeemit". Tasaisella nopeudella ajettaessa perinteisen dieselmoottoriasennuksen hyötysuhde on käytännössä mahdoton voittaa, mikäli moottorin koko, vaihteen välityssuhde ja potkuri on valittu

oikein. Tilanne muuttuu, jos ajo sisältää runsaasti manöveerausta tai muuta osateholla ajoa. Hybridiasennuksessa nämä dieselille epäedulliset tilanteet hoidetaan sähkömoottorilla, jolloin dieselmoottori pyörii suuremman osan aikaa optimikierroksillaan. Tällöin hybridiasennus saattaa olla polttoainetaloudeltaan perinteistä mekaanista asennusta hieman parempi.

Edellistä suurempi merkitys on ns. hotellikuormalla, eli ilmastointiin, lämmitykseen, pumppuihin, valaistukseen, viihdelaitteisiin jne. tarvittavan sähkötehon tuottamisella. Normaaliin propulsiokoneeseen kytketty generaattori on hyvin epätaloudellinen suhteessa tuotettuun sähköenergiaan (kWh), koska diesel käy vain pienellä osateholla. Myös erillisen aggregaatin polttoainetalous on kuormituksen vaihdelta huo- no. Hybridiasennuksessa dieselin kuormitus on tasainen, kunhan jär-



Nord Star 31 Patrol Hybrid on ympäristöystävällinen, trolling-kalastukseen tai matalilla nopeuksilla ajamiseen tehty vene. Sähkömoottorin vetoakseli ja potkuri on sijoitettu köylinjan yläpuolelle. Kuvat valmistajalta Linex-Boatilta.

jestelmään on liitetty riittävän suuri akkukapasiteetti.

Vaikka hotellikuorma olisi merkittävä ja hitaasti ajettavien ajotuntien osuus suuri, on hybridipropulsio paremmuutta vaikea perustella pelkästään polttoainetaloudella ja päästöjen pienemisellä. Erot perinteiseen propulsioon verrattuna ovat lähes poikkeuksetta pieniä, varsinkin jos vertailussa käytetään säästettyjä polttoainelitraja eikä prosentiosuuksia.

Äänettömyys, värinättömyys, savuttomuus

Hybridipropulsio todelliset edut löytyvät muualta kuin polttoainetaloudesta;

- Äänettömyys ja värinättömyys veneessä. Pelkällä sähkökäytöllä ajattaessa melutaso on alhainen ja tärinä pientä, koska sähkömoottorin aiheuttamat ääni- ja värähtelyherätteet ovat pieniä dieseliin verrattuna. Satamassa tai ankkurissa ollessa hotellikuorma hoidetaan suuren akkukapasiteetin avulla, eikä käynnistetä pääkonetta

tai erillistä aggregaattia. Sähkökäyttöön luontevasti liittyvät tilanteet ovat usein sellaisia, joissa äänettömyyttä ja värinättömyyttä arvostetaan: satamassa nukkuminen, hidas ajelu kapeilla väylillä tai kanavilla, joilla ympäristökin on hiljainen.

- Savuttomuus ja äänettömyys veneen ulkopuolella. Vaikka modernin dieselin käynnistämistä ei enää synny suurta savupilveä, on satamissa, kanavissa ja kapeilla väylillä tyylikästä liikkua tuottamatta lainkaan pako kaasuja. Samoin on tyylikästä olla käyttämättä konetta yöllä satamassa akkujen lataamista varten. Nämä ovat imagokysymyksiä, joita kuluttajakäyttäytymisen yleiset megatrendit

muokkaavat. Myös polttomoottorien käyttöä rajoittavat säännöt ja määräykset ovat tietyillä alueilla lisääntymässä.

Sarja- vs. rinnakkaishybridi

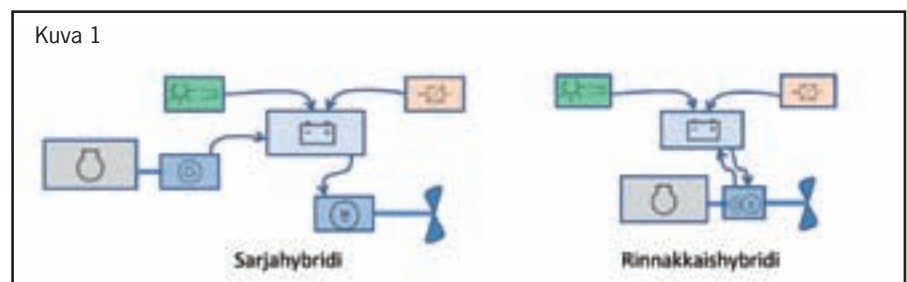
Sarjahybridissä dieselmoottori pyörittää generaattoria ja sähkömoottori pyörittää potkuria. Dieselillä ja potkurilla on siis vain sähköinen kytkentä toisiinsa. Rinnakkaishybridissä dieselin ja potkuriakselin välillä on mekaaninen kytkentä, joka irrotetaan kun halutaan ajaa pelkällä sähkökäytöllä tai vain ladata akkuja, kts. kuva 1.

HyMar-projektin tulosten mukaan sarjahybridi on edullinen silloin, kun tarvittava propulsioteho on pieni ja hotellikuorman osuus energiantarpeesta suuri. Muissa tapauksissa valinta kallistuu rinnakkaishybridiin, koska hitaassa ajossa saavutetaan lähes samat päästöttömyyden edut kuin sarjahybridillä, mutta pienemmillä kustannuksilla. Vain dieselin vapaasta sijoittelusta ja värähtelyvaimennuksesta joudutaan tinkimään.

Rinnakkaishybridillä voidaan myös lisätä toimintavarmuutta: jos dieseliin tai sähkömoottoriin tulee vika, pääsee toisella etenemään tai esim. välttämään karikkoon ajautumisen.

Korkea hankintahinta – vai onko?

Hybridipropulsio yleistymistä jarruttaa ennen kaikkea akkukapasiteetin korkea hinta. Tämä pätee varsinkin niissä tapauksissa, joissa ei voida käyttää painavia ja tilaa vieviä lyijy-akkuja, vaan joudutaan hankkimaan litiumakut. Vaikka litiumakkujen hinnat jatkavat laskuaan, maksaa vähänkin suurempi akusto tuhansia euroja. Uudet ohutlevylyijyakut (Thin Plate Pure Lead) voivat HyMar-projektin



mukaan olla sopiva väliaskel ennen litiumakkuihin siirtymistä. Niiden lataus-purkaushyötysuhde on yhtä hyvä kuin litiumakkujen, mutta paino noin viisinkertainen. Ohutlevylyijy-akkujenkin hankintahinta on korkea, mutta vain noin kaksinkertainen tavallisiin lyijyakkuihin verrattuna.

Hybridijärjestelmä on kuitenkin kilpailukykyinen, jos sen avulla voidaan jättää joitain komponentteja kokonaan asentamatta. Katamaraaneissa voi olla kannattavaa korvata kaksi dieselasennusta yhdellä dieselillä ja kahdella sähkömoottorilla. Cliff Denison Brunswick-yhtymästä korostaa erillisen generaattorin pois jättämisen merkitystä. Esimerkkinä Brunswickillä oli 37-jalkainen liukuva matkavene, johon hotellikuormaa varten asennetaan normaalisti generaattori. Tämän korvaaminen rinnakkaishybridiasennuksella ei ole saavuttamattoman kaltaista.

Hybridi on myös yleisesti houkutteleva. Brunswickin tekemän selvityksen mukaan asiakkaat ovat

nyt valmiita maksamaan hybridistä 5-20 % lisää konventionaaliseen propulsioon verrattuna. Tähän päästään, jos

- tyydytään kohtuullisen pienen akkukapasiteettiin, jolla pystytään ajamaan sähkökäytöllä esim. 15-20 min, mutta ei tuntia
- ohjausjärjestelmien ja sähköasennusten kustannuksia voidaan standardoinnin ja valmistusmäärin kasvun avulla pudottaa selvästi nykyisistä.

Innovoijat - varhaiset omaksujat – varhainen enemmistö

Kuten edellä on todettu, sopii hybridiasennus erityisen hyvin esimerkiksi katamaraaneihin tai (meikäläisittäin) suuriin veneisiin, joissa muuten olisi jo erillinen generaattori. Mutta se sopii myös veneisiin, joissa ns. hotellikuorman osuus ja pienillä nopeuksilla ajon osuus on suuri. Ja jos matkaveneiden ostajat todella alkavat kiinnostua nykyistä pienemmistä nopeusis-

ta ja konetehoista, ovat puoliliukuvat matkaveneet luonteva asennuskohde hybridille.

Everett Rogersin kirjan "Diffusion of Innovations" mukaan uuden tekniikan omaksujat luokitellaan viiteen kategoriaan: Innovoijat (2-3 % väestöstä), varhaiset omaksujat (10-15 %), varhainen enemmistö (30-35 %), myöhäinen enemmistö (30-35 %), ja hitaat omaksujat (10-20 %). Tällä hetkellä – ja todennäköisesti vielä ensi vuonna – ja hybridit on suunnattu pienelle innovoijien tai enintään varhaisille omaksujien ryhmille. Tätä soveltaen, sitten kun 15 % myydyistä veneistä on hybridejä, alkaa varhaisen enemmistön ryntäys markkinoille. Viimeistään silloin kannattaa oman hybridimalliston olla valmis.

Lähteet:

Hybrid Marine Propulsion Conference, Amsterdam 2011

ICOMIA's 2nd International Hybrid Marine Propulsion Conference, Amsterdam 2012

NYT ON AIKA TILATA!

KOTIMAISET VENEPUKIT



KEVYET & KESTÄVÄT

- Materiaalina kotimainen EPS 200s
- Sään ja venekemikaalien kestävä polyuretaanipinnoite
- Pukin paino vain n. 13 kg
- Pukkien yhteiskantavuus 4000 kg

TOIMII HYVIN KÄYTÖSSÄ

"Ajolanrannan telakalla olemme testanneet pukkeja kolmen eri painoluokan veneissä ja kokemukset ovat positiivisia!"

Lisätietoa käyttökokemuksista saat minulta:
Esa Heikkilä, puh. 0400 198 166

Markkinointi:

ORLE

Hovirinnantie 5, 20780 Kaarina
asiakaspalvelu@orle.fi
www.orle.fi



Ykkösnostot

Kolme telakoinnin, korjaamisen ja huoltamisen pitkäaikaista toimijaa, Allmarine Oy, Hopeasalmen telakka Oy ja Leevene Oy ovat perustaneet yhteisen YKKÖSNOSTOT yrityksen veneiden telakointeja varten Lauttasaareissa Helsingissä. Yhteistyön piiriin kuuluvat Veneentekijäntie 9 ja 11 toimivat Leevene Oy:n ja uuden Volvo Penta Centerin Suomen Venehuolto Oy:n veneiden nostot laskut ja talvitelakoinnit. Palveluja tarjotaan myös lähialueen yrityksille ja muille venealan toimijoille. Yrityksen kalustoon kuuluu kaksi Sublift-nostolaitetta (25 ja 40 tn kapasiteetti), hydraulinen siirtokärry, kaksi kurottajaa ja nosturiauto perävaunuineen maantiekuljetuksia varten. Sublift-nostolaitteet ovat siirrettävissä helposti maanteitse. Käytettävissä olevat nostorampit sijaitsevat Veneentekijäntiellä ja Mustikkamaalla. Molemmissa paikoissa voidaan tarjota 40 t nostokapasiteetti. Lisäksi laitteet soveltuvat veneiden siirtelyyn esim. säilytyshalleihin missä vain pääkaupunkiseudulla.

Bothnian Arc Marine

Bothnian Arc Marine on Oulussa ensimmäisen täyden toimintavuoden täyttänyt yritys, joka on keskittynyt veneiden ja moottoreiden huoltoon, korjaukseen ja telakointiin. Ohessa toimii myös verkko- ja varastomyymälä Meidän Veneilykauppa. Yritys sijaitsee ositteessa Tukkitie 4 90250 Oulu. Käytössä on 220 neliön lämmin korjaus- ja

säilytyshalli, jossa on 10 tonnin siltanosturi. Tulevaisuuden suunnitelmissa yritys tulee sijoittumaan lähemmäksi rakennettavaa Oulun Merikeskusta.



Beneteau Oceanis 38

Ranskalainen Beneteau on jälleen tuonut purjeverne-markkinoille täysin uuden konseptin. Uudessa Oceanis 38:ssä on ”kolme venettä” samassa rungossa; Day-Sailer, Week-ENDER ja Cruiser.

Ostaja voi räätälöidä itselleen unelma-veneeseen lukuisista vaihtoehdoista, sekä si-



Hopeasalmen telakalla ja Leeveneellä (kuva) on nostoliuskat, joita 40 tonnin Sublift voi käyttää.

sällä että ulkoa. Valittavissa on sisustusmateriaalien lisäksi erilaisia moduuleja kuten takahytti, pentry, suihkutila, kaappeja ja jopa laipiota ovella sekä ulkona uimataso, targakaari, penkit ym. Omistaja voi myös jälkeinpäin muokata veneen layoutia lisäämällä ja jopa poistamalla näitä moduuleja kun tarpeet muuttuvat. Näin voidaan esim. ensin hankkia edullinen Day-Sailer hyvin avoimella ja yksinkertaisella sisustuksella ja myöhemmin tarpeiden muuttuessa lisätä helposti hyttejä ja muita sisustusmoduuleja jotta vene sopisi paremmin esim. Cruiser-käyttöön perheen lomamatkoille.

Oceanis 38 on luonnollisesti muutenkin moderni, tilava ja valoisa vene, jossa on isot ikkunat (myös rungossa) ja kattoluukut. Vene on täynnä innovatiivisia ratkaisuja ja lisävarusteita kuten ilmatäytteinen lanconi, laukkulokerot ja alipaine-WC. Modernit ”kylkivekit” takaavat hyvät purjehdusominaisuudet ja antavat vakavuutta. Tuplat peräsimet helpottavat ohjausta kovassa kelissä. Oceanis 38:aan saa Beneteau Dock & Go järjestelmän, jonka avulla sata-mamanöörerit sujuvat kokemattomallekin helposti Joy Stick’in avulla. Oceanis 38’s ensiesittely oli Cannes’in messuilla 10-15 syyskuuta 2013.

Ergo-takuu

Oy Ergo-Istuimet Ab antaa kaikkiin syyskuusta 2013 lähtien valmistamiinsa veneistuinten runkoihin 8 vuoden takuun. Takuu koskee runkojen valmistusvikoja ja virheitä istuimen normaalikäytössä. Takuu ei ole voimassa missään onnettomuustilanteessa eikä kilpa-ajokäytössä tai jos ilmenee, että istuimen päällä on seisty. Takuukorvaus edellyttää rikkoutuneen istuimen palauttamista siinä kiinni olevine sarjanumerotarroineen valmistajalle. Suurin korvaus rikkoontumistapauksessa on istuimen hankintahinta.

Six-Cap Oy muuttaa

Six-Cap Oy muuttaa uusiin tiloihin ja avaa uuden 200 neliön myymälän ja myyntinäytelyn. Uusi osoite on Simppukarinkatu 5 A1



Quba Clothing

Herttoniemen rannassa. Uusiin tiloihin tulee myös uusi edustus Englannista. Quba Clothing -veneilyasusteet ovat saavuttaneet suuren suosion ja ne on valmistettu mm. käytetystä purjekankaasta. Asusteita tehdään toki myös uusista materiaaleista, esillä on laaja veneily- ja purjehdustakkimallisto josta jokainen on erilainen. Mallistoon kuuluvat myös lämpimät fleecet, hupparit, neuleet ja laukut. Kaikki asusteet on valmistettu Englannissa. Quba Sailmakers on perustettu vuonna 1896. Six-Capin uusissa tiloissa on myös esillä koko Stormforcen pelastuspuku- ja pelastusliivimallisto, ja niitä pääsee jopa kokeilemaan oikeissa olosuhteissa, matkaa veteen on vain n. 10m.

Fiskarsilta uusi Buster e-mallisto

Fiskarsin lähes 40-vuotias Buster-alumiinivene-mallisto laajenee kokonaan uudella

venesarjalla. Lasikuitukantisen e-malliston ensimmäinen vene on Buster XL:n rungolle perustuva Buster XLe. Buster XLe on tilava, 5,6 metriä pitkä avovene. Veneet voidaan esiasentaa muiden Bustereiden tapaan jo tehtaalla valmiuteen kaikille suosituimmille perämoottorimerkeille. Veneessä on kestävä ja huoleton alumiinirunko ja muotoiluun vapauksia salliva lasikuituinen sisärunko. Uuden veneen toimitukset jälleenyymyjille alkavat syyskuun lopussa. Jälleenyymyjille syyskuun alussa esiteltä mallisto on saanut kauppiailta innostuneen vastaanoton. Buster XLe toimii laajalla konetehtoalueella, joten käyttäjä voi valita sopivan vene-moottoriyhdistelmän omien tarpeidensa mukaan. Normaaliin käyttöön riittää jo 60-hevosvoimainen moottori, mutta haastavimmissa oloissa veneiltäessä veneen voi varustaa jopa 100 hevosvoiman konetehtolla. Veneessä on valkoinen lasikuitukansi, mutta sisäpohjassa on käytännöllinen



Buster XLe

nen tummanharmaa karhennettu gelcoat, jossa lika ei näy. Astinpinna keulassa ja perässä on päällystetty kestäväällä, liukuestekuvioidulla alumiinilevyllä. Veneen vakiovarustukseen kuuluu mm. kuomu, trimmitasot joystick-ohjauksella, istuinpehmusteet, tilttiratti, tuulilasinyyhin, Abloy-yksiavainjärjestelmä, lasinen tuulilasi, pulpettien väliovi sekä Garmin-plotterivalmius. Veneen kuluttajahinta on 22 900 €.

Bike World kasvattaa toimintaansa venemarkkinoilla

Otto Brandt konserniin kuuluva Bike World Oy laajentaa toimintaansa venemarkkinoilla, kun Bike World Oy ja Oy Telva Marine Ab yhdistävät liiketoimintansa 01.10.2013. Telva Marine jatkaa toimintaansa samalla markkinointinimellä. Muutos on luonteva jatko liiketoiminnan kehitykselle. Bike Worldin Tampereen liike on myynyt veneitä vuoden 2013 kesäkuusta alkaen ja mönkijät ovat kuuluneet Telva Marinen valikoimaan jo vuoden ajan. Liiketoimintojen yhdistämisen tuloksena syntyvä moottoripyörä-, mönkijä- ja venetalo pystyy näin tarjoamaan asiakkailleen entistä laajempaan valikoiman motorisoituja vapaa-ajantuotteita. Asiakkaille muutos tarjoaa laajoja mahdollisuuksia tuotteiden vaihtokauppaan. Kun veneitä voidaan vaihtaa moottoripyöriin, mönkijöihin, mopoihin – ja toisin päin, käy tuotteesta toiseen siirtyminen kätevästi. Toimitusjohtajana jatkaa Bike Worldin nykyinen toimitusjohtaja Mika Kouki. Tavoitteena on Bike Worldin liikevaihdon kasvattaminen 30 miljoonaan euroon kauden 2014 loppuun mennessä.

Drive-malliston suurin vene uudistuu

Fiskars uudistaa alumiinirunkoisen Drive-malliston suurimman veneen. Drive Daycruiser 66 saa Buster Cabin -veneeseen uusia versioita kehitetyn, syvemmällä v-pohjalla varustetun tukevarakenteisen rungon. Lisäksi veneen keulaa on kevennetty ajo-ominaisuuksien parantamiseksi. Drive Daycruiser 66 on alumiinirunkoinen täyden koon retkivene. Ohjaamo on läpikäveltävä ja veneen keulahytissä on makuupaikat



Drive Cruiser 66

kahdelle aikuiselle. Urheilullinen premium-luokan vene sopii päiväretkeilyyn ja harrastuksiin. Avotilan U-sohva sekä kuljettajan ja kartturin istuimet muodostavat väljän oleskelu- ja seurustelutilan. Drive Daycruiser 66 on suunniteltu seitsemälle hengelle, sen pituus on 6,6 metriä ja suositeltava konetehto 135–200 hevosvoimaa. Veneet esiasennetaan tehtaalla Mercuryn moottoreilla. Toimitukset jälleenmyyjille alkavat syyskuun aikana.

Yamaha 2014 vesijetit uudella SVHO-moottorilla

Yamahan WaveRunner-vesijetteihinsä kehittämä uusi SVHO-moottori (Super Vortex High Output) on ahtimella ja väljäähdyttimellä varustettu nelisyinterinen nelitahtikone, jonka iskutilavuus on 1812 cm³. SVHO-moottorilla varustetuissa malleissa on myös uusi 160-millinen kahdeksanlapainen turbiini, jolla saavutetaan maksimaalinen työntövoima ja pito. Jäähdytystehoa on lisätty 25 prosentilla edellisiin moottoreihin nähden. Ahtimen impellerin halkaisijan kasvattamisen myötä ahtimen ilmanottoa on lisätty 22 prosentilla, ja ahtimen tuotto lisääntyy 60 prosentilla. Yamahan uusi öljynjäähdytysjärjestelmä lisää öljynjäähdytyksen tehokkuutta 110 prosentilla entisestä. SVHO-moottorin pitkälle kehitetty polttoaineen suihkutussysteemi parantaa polttoaineen virtausta. Huipputehon tuottamisen takeena ovat uudet, suorituskyvyltään suuret taotut männät. Yamaha SVHO-moottori on kaudella 2014 Yamaha-malleissa FZR, FZS ja FX Cruiser. Lisätiedot: Konekesko Oy, Raine Honkanen, puh. 0500 453 258, e-mail: raine.honkanen@kesko.fi

Ensimmäinen Yamaha-perämoottori, 7-hevosvoimainen P7 valmistui heinäkuussa 1960. Nyt, yli 50 vuotta myöhemmin, Yamaha on valmistanut jo 10 miljoonaa perämoottoria. Suomeen on tähän mennessä myyty jo yli 200 000 Yamaha-perämoottoria.



Kylmää ja kuumaa, mukavuutta veneilyyn.

- jääkaapit ja pakastimet
- kylmälaukut
- viilennys
- vesilämmittimet



Maahantuoja: Oy KAHA Ab
www.kaha.fi puh 09-61568300

Nimitysuutiset

Fiskars, Inhan Tehtaat Oy Ab

Seuraavat muutokset on tehty Inhan Teh-
taiden organisaatiossa 1.9.2013 alkaen:

Jukka Telatie on nimitetty kotimaan
myyntipäälliköksi. Hänen vastuualueelleen
kuuluvat sekä Buster- että Drive-veneet.

Stephan Öström on nimitetty viennin
myyntipäälliköksi. Hän vastaa Buster- ja
Drive-veneiden myynnistä Suomen rajojen
ulkopuolelle.

Soile Vatanen palaa vanhempainvapaal-
ta 2.9. ja hän tulee vastaamaan kotimaan
asiakaspalvelusta. Anne Salmela jatkaa
viennin asiakaspalvelusta vastaavana.

Petri Ääri on nimitetty tuotekehityspääl-
liköksi ja *Tommi Hyrkäs* tuotepäälliköksi
vastuualueenaan Buster-veneet.

Artur Sznal jatkaa tuotantokoordinaat-
torina, mutta hän ottaa vastatakseen Drive-
veneiden tuotepäällikkyyden.

Tuomo Kontkanen on nimitetty tuotan-
non kehitys- ja laatuapäälliköksi.

Leevene Oy

Jori Kaunisto on nimitetty 1.8.2013 Leeve-
ne Oy:n toimitusjohtajaksi. Leevene Oy:n
perustaja Joni Leeve on jättänyt toimitus-
johtajan tehtävät ja Leevene Oy:n omis-
tuspohja laajenee. Vanhojen osakkaiden
Joni Leeven ja Nino Hallikaisen lisäksi on
yhtiöön kutsuttu uusina osakkaina Jori Kau-
nisto ja Jan-Erik Hallikainen. Sekä Jori Kau-
nisto että Jan-Erik Hallikainen ovat olleet
aikaisemmin Leevene Oy:n palveluksessa.
Joni Leeve toimii yhtiön hallituksen puheen-
johtajana ja jatkaa toiminnan kehittäjänä.

Suomen Messut

Moottoripyöräalalla aikaisemmin työsken-
nellyt *Niko Kantola* on nimetty Suomen
Messujen myyntiryhmäpäälliköksi keväällä
2013. Hänen vastuualueeseensa kuuluu
nyt mm. Vene Bät –messut. Aikaisemmin
Niko on toiminut Ducati-moottoripyörien
markkinointipäällikkönä ja MP-messujen
myyntipäällikkönä. Vene Bät –messujen

myyntipäällikkö on edelleen Håkan Löf-
gren.

Oceanvolt Oy

Oceanvolt Oy vahvistaa kansainvälisyys-
strategiaansa nimittämällä uudeksi toimi-
tusjohtajakseen *Timo Jaakkolan*. DI Timo
Jaakkola on aiemmin toiminut Environics
USA Inc:n toimitusjohtajana ja vastannut
yrityksen Pohjois- ja Etelä-Amerikan myyn-
nistä. Oceanvolt Oy tarvitsee kansainvä-
listyäkseen osajia, joilla on laaja-alaista
kokemusta myynnistä ja markkinoinnista
useissa maissa. Yhdysvaltain markkinoilla
on merkittävä kasvupotentiaali Oceanvoltin
teknologialle ja järjestelmille: Yrityksen hal-
litus on linjannut tämän markkinan yhdeksi
pääkasvualueistaan. Timo Jaakkolan osaa-
minen ja nimitys Oceanvoltin toimitusjohta-
jaksi tukee tätä linjausta.

Terhitec Oy

TerhiTec Oy uskoo veneilyn kiinnostavuu-



**Fenniassa palvelemme
sinua henkilökohtaisesti**

Henkilökohtaisen palvelun lisäksi saat Fenniasta hyvät vakuutuspalvelut kodille, perheelle ja yritykselle. Sopimusasiakkaanamme saat myös oman yhteyshenkilön sekä etuja vakuutusmaksuihin.

Tervetuloa lähimpään Fenniaan tai soita puhelinpalveluumme,
p. 010 503 8808 ma–pe 8–18.

Puhelujen hinnat
Soitto 010 5 -alkuisiin palvelunumeroihimme maksaa lankapuhelimesta 8,28 snt/puhelu + 8,76 snt/min ja matkapuhelimesta 8,28 snt/puhelu + 23,10 snt/min.



teen ja taantumasta huolimatta alan kasvuun ja lisää markkinointiorganisaationsa resursointia. *KTM Marie Laine* on aloittanut TerhiTec Oy:ssä 5.8.2013 ja hänen vastuulleen kuuluu yhtiön koko markkinointi. Painopiste tulee olemaan Terhi, Silver ja Sea Star –brändien vahvistamisessa ja yhtiön markkinaosuuden kasvattamisessa sekä kotimaassa että vientimarkkinoilla. Hän on aiemmin toiminut markkinointi- ja myyntitehtävissä mm Nokia Oyj:ssä ja Uniqoteq Oy:ssä.

XO Boats Oy

Calle Nyman on aloittanut XO Boats Oyn palveluksessa 3.6.2013. Volvo Penta Europen tarvikekauppaan erikoistunut avainasiakas-päällikkö on nimetty XO Boatsin myynti- ja markkinointipäälliköksi. Calle vastaa XO veneiden myynnistä jälleenmyyjille sekä jälkimarkkinoinnista.

Alamarin-Jet Oy

Insinööri Jukka Mattila on ottanut vastaan Alamarin-Jet Oy:n After Sales-päällikön tehtävät 1.4.2013 alkaen.



Telatie



Öström



Vatanen



Ääri



Hyrkäs



Kaunisto



Kantola



Jaakkola



Laine



Nyman



Mattila

Whisper Power

Varmat energijärjestelmät
12V - 24V- 48V - 230V - 400V - 750V,
2-200kW sovelluksiin

2 Ohjelmaa
Ohjelma 1: Aiemmin valmistetut 230V - 1000 & 1.5kW Star Power
Ohjelma 2: High Power valmistetut 230V - 3000

Generaattori DC Control
Water Engine Generator
3-Step Charge Regulator
DC Voltage Protection 24VDC - 180V
Service Battery 40-100Ah (24V/200Ah available for 12 & 48VDC as well)

WhisperPower Light Generator 7.5
Lithium Ion Battery
Water Pump
Water Head

ABS
CE
GL

KAHA BOAT SYSTEMS

Maahantuoja: Oy KAHA Ab
www.kaha.fi puh 09-61568300

KANSAINVÄLINEN LEHDISTÖSEURANTA MAALISKUU – ELOKUU 2013 JÄSENISTÖSTÄ KIRJOITETTUJA ARTIKKELEITA

Liiton toimistoon tulee lähes 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. Kaikkia artikkelikopioita voit tilata Finnboatin toimistosta. Lehtiä säilytetään arkistossa yksi vuosi niiden ilmestymisvuoden jälkeen.

Lehti/Maa	Nro	Artikkeli	Sivu
Nautica/Belgia	12/2012- 1/2013	Finnboat Floating Show 2012/tapahtumakuvaus ja lyhyet esittelyt: Buster XL, Silver Hawk 540 BR, Targa 32, Nord Star 28 Patrol, Brizo 28, Flipper 670 DC, Yamarin 63 DC, Finnmaster 62 DC, Aquador 35 C, Grandezza 27 OC, XO 240 RS Open, Sea Star 20 CC	18-22
Barcos a Vela & Yachting/Espanja	3/2013	Swan 90 S, esittely	18-23
Barcos a Vela & Yachting/Espanja	8/2013	Swan 80 FD, esittely	16-22
Nautica/Italia	613/2013	Finnboat Floating Show 2012/esittely: Nauticat 37	40
Nautica/Italia	613/2013	Finnboat Floating Show 2012/testi: Finn Flyer 42	78-83
Kazi/Japani	4/2013	Minor Offshore 28, testi	110-115
PerfectBOAT Magazine/Japani	2/2013	Minor Offshore 28, testi	62-67
Bätens Verden/Norja	1/2013	Finnmaster 57 BR, koeajo	76-78
Båtliv/Norja	2/2013	Finnboat Floating Show 2012/koeajo: XO 270 RS Cabin	46-50
Båtliv/Norja	2/2013	Yamarin Cross 60 Cabin, koeajo	64-67
Båtliv/Norja	2/2013	Vene 13 Båt -messuraportti: Grandezza 33 OC, Flipper 880 ST/670 ST, Aquador 25 WA/35 ST, Bella 700 Patrol/630 DC/425 R/585 R/ 535 Excel, Nord Star 34 Patrol, Marino APB 27 T	72-76
Båtliv/Norja	3/2013	Finnboat Floating Show 2012/koeajot: Brizo 28, Grandezza 27, Sea Star 20 CC13-15, 38-41, 44-47	72-76
Båtliv/Norja	4/2013	Finnboat Floating Show 2012/koeajo: Grandezza 39 CA	34-37
Båtliv/Norja	5/2013	Finnmaster Pilot 7.0, testi	56-60
Båtliv/Norja	5/2013	Finnboat Floating Show 2012/koeajo: AMT 200 BR	68-70
Båtliv/Norja	6/2013	Finnboat Floating Show 2012/koeajot: Flipper 670 DC, Marino APB 27 Tender, TG 5.952-56,	73-76, 79-82
Båtmagasinet/Norja	3/2013	Finnmaster Pilot 7.0, koeajo	28-29
Båtmagasinet/Norja	4/2013	Finnboat Floating Show 2012/koeajot: Flipper 760 DC, AMT 215 PH	22-23, 102-103
Båtmagasinet/Norja	5/2013	AMT 230 DC, koeajo	28-29
Båtmagasinet/Norja	7/2013	Yamarin Cross 60 Cabin, koeajo	40-41
Båtmagasinet/Norja	7/2013	Silver Eagle CC 630, koeajo	76-77
Vi Menn Båt/Norja	2/2013	Flipper 880 ST, Bella 700 Patrol, esittelyt	16, 18
Vi Menn Båt/Norja	2/2013	Yamarin Cross 60 Cabin ja Suvi 5700 SR Duo, koeajot	30-31, 34-35
Vi Menn Båt/Norja	2/2013	Finnboat Floating Show 2012/koeajo: Aquador 35 C	38-40
Vi Menn Båt/Norja	4/2013	Finnmaster Pilot 7.0, testi	16-18, 20
Vi Menn Båt/Norja	4/2013	AMT 215, Faster 560 SC ja Yamarin Cross 49 BR, testit	28-31, 34-36, 38-41
Vi Menn Båt/Norja	4/2013	Silver Wolf BR 510 ja Buster Mini, testit	54-57, 110-111
Vi Menn Båt/Norja	5/2013	Finnmaster 55 BR, testi	8-12
Vi Menn Båt/Norja	5/2013	Finnboat Small Boats Floating Show 2013/esittelyt: Buster L Pro, Bella 485, Faster 495, Suvi 5050, Buster X	14, 39-42
Vi Menn Båt/Norja	5/2013	Yamarin Cross 60 Cabin, testi	50-52
Zagle + Jachty Motorowe/Puola	4/2013	Finnboat Floating Show 2012/lyhyet esittelyt: Grandezza 27 DC, Yamarin 65 DC	38, 39
Zagle + Jachty Motorowe/Puola	5/2013	Finnboat Floating Show 2012/lyhyt esittely: Yamarin Cross 53 BR	48
Zagle + Jachty Motorowe/Puola	6/2013	Finnboat Floating Show 2012/lyhyet esittelyt: AMT 200 BR, Marino APB 27 T	52
Zagle + Jachty Motorowe/Puola	7/2013	Finnboat Floating Show 2012/lyhyet esittelyt: TG 5.9, Faster 525 CC	57
Zagle + Jachty Motorowe/Puola	8/2013	Finnboat Small Boats Floating Show 2013/ tapahtumakuvaus ja venemainintoja (Suvi 5700 CC, Buster XSr/Mini, Castello 3.5 Tender, AMT 190 HT, Finnmaster Pilot 7.0, Bella 630 DC, Yamarin Cross 60 Cabin, Flipper 640 ST)	72-75
Yachting Pleasure/Romania	62/2013	Finnboat Small Boats Floating Show 2013/tapahtumaraportti	18-23
Båtliv/Ruotsi	1/2013	Finnboat Floating Show 2012/testi: Buster Super Magnum	60-61
Båtliv/Ruotsi	2/2013	Finnboat Floating Show 2012/testi: AMT 215 PH	28-29
Båtnytt/Ruotsi	3/2013	Finnboat Floating Show 2012/testi: Brizo 28	28-30
Båtnytt/Ruotsi	3/2013	Drive 66 DC ja Flipper 640 DC, vertailutesti	38-43
Båtnytt/Ruotsi	4/2013	Pulpettivenetestissä Finnmaster 55 SC	22-24, 32
Båtnytt/Ruotsi	4/2013	Finnboat Floating Show 2012/testi: Nauticat 37	84-87
Båtnytt/Ruotsi	5/2013	Finnboat Floating Show 2012/testi: Flipper 760 DC	74-77
Båtnytt/Ruotsi	7/2013	Alufibre-veneiden vertailutestissä Yamarin Cross 49 BR, Silver Fox 485 ja Drive Open 50	54-61
Vi Båtägare/Ruotsi	3/2013	DC-testissä Flipper 640 DC ja Yamarin 65 DC	14-18, 20
Vi Båtägare/Ruotsi	4/2013	Vene 13 Båt –messuraportti	22-26

Vi Bätägare/Ruotsi	4/2013	Yamarin Cross 60 Cabin, testi	28-30, 32
Vi Bätägare/Ruotsi	5/2013	Vene-ohjelman satoa: Bella 700 Patrol, PET 3.5	12
Vi Bätägare/Ruotsi	5/2013	Yamarin Cross 49 BR, testi	32-34
Vi Bätägare/Ruotsi	6/2013	Flipper 670 DC, testi	22-25
Vi Bätägare/Ruotsi	6/2013	Vertailutestissä Finnmaster 55 BR	26-32
Vi Bätägare/Ruotsi	7/2013	Finnboat Floating Show 2012/testi: Flipper 760 DC	24-28
Vi Bätägare/Ruotsi	7/2013	Small Boats Floating Show 2013/lyhyt esittely: Yamarin 56 BR	14
Vi Bätägare/Ruotsi	7/2013	Small Boats Floating Show 2013/testi: Bella 700 Patrol	22-26
Bootshandel/Saksa	4/2013	Finnboat Floating Show 2012/testi: AMT 215 Pilothouse	36-42
Bootshandel/Saksa	6/2013	Finnboat Floating Show 2012/tapahtumaraportti ja venelista	24-27
Bootshandel/Saksa	6/2013	Finnboat Floating Show 2012/testi: Bella 9000	36-42
IBN/Saksa	4/2013	Finnboat Floating Show 2012/lyhyt esittely: Aquador 35 C, Bella 9000 ja Alutrack-venetelakka	30
IBN/Saksa	5/2013	Finnboat Floating Show 2012/lyhyt esittely: Aquador 35 C, Bella 9000, Brizo 28 ja Alutrack-venetelakka	42-43
IBN/Saksa	6/2013	Aquador 22 C, testi	28-33
IBN/Saksa	7/2013	Finnboat Floating Show 2012/ lyhyt esittelyt: Grandezza 39 CA/27 DC/27 OC, Flipper 670 DC/370 ST, Buster XL/Lx Pro/Super Magnum Pro	44-45
Skipper/Saksa	3/2013	Finnboat Floating Show 2012/lyhyt esittelyt: Buster XL Pro, Terhi 400 C, XO 200 S CC, Faster 525 CC, Yamarin Cross 49 BR, AMT 200 BR, Brizo 28, Finnmaster Pilot 7.0	36-37, 38, 39
Skipper/Saksa	3/2013	Terhi 400 ja Silver Eagle 630 CC, testit	20-23, 24-27
Skipper/Saksa	4/2013	Flipper 670 ST, testi	28-31
Skipper/Saksa	4/2013	lyhyt esittelyt: XO 270 RS Cabin, Bella 700 Patrol/500 Excel, Finnmaster 55 BR, Buster Mini, Flipper 880 ST	40, 41, 42
Skipper/Saksa	4/2013	Kalastusveneiden esittelyssä (osa 1) mukana Terhi Nordic 6020, AMT 170 R, Yamarin 61 CC, Buster Magnum Pro	71, 72, 75, 76
Skipper/Saksa	5-6/2013	Kalastusveneiden esittelyssä (osa 2) mukana Sea Star 20 CC, XO 200 S CC, Silver Eagle CC 630 ja Minor 25 WR	84-86, 89
Skipper/Saksa	5-6/2013	Buster Mini, testi	22-24
Skipper/Saksa	7-8/2013	Finnboat Floating Show 2012/lyhyt esittelyt: Aquador 35 C, XO 240 RS Cabin, Buster Super Magnum	42, 43
WasserSport/Saksa marina.ch/Sveitsi	6/2013	Finnboat Floating Show 2012/testi: Yamarin 76 DC	42-45
marina.ch/Sveitsi	59/2013	Marino APB 27, testi	34-38
marina.ch/Sveitsi	62/2013	Buster Super Magnum, testi	36-40
Bådmagasinet/Tanska	8/2013	Finnboat Floating Show 2013/esittelyt: AMT 190 HT, Flipper 640 DC, Meri Palta 525, Suvi 420, Castello PET tender	54-57
Bådmagasinet/Tanska	8/2013	Finnboat Floating Show 2013/testi: Flipper 760 DC	38-39
Bådmagasinet/Tanska	8/2013	Yamarin Cross 60 Cabin, Suvi 5700 SR Duo/SR CC, esittelyt	58-60
Yacht/Tsekki	4/2013	Finnboat Floating Show 2012/testit: Flipper 670 ST, Brizo 28	16-19, 20-23
Yacht/Tsekki	8-9/2013	Suomi 440 RDL/475 Cat, testi	38-39
IBI/UK	6-7	Skandinavian markkinaraportissa mukana Suomi	27-29
Yachting World/UK	7/2013	Baltic "Pink Gin VI", esittely	98-99
Yachting World/UK	8/2013	Gazprom Swan 60, testi	58-65
Kapitan Klub/Venäjä	3/2013	Grandezza 39 CA ja Nord Star 34 Patrol, testit	100-105, 106-111
Kapitan Klub/Venäjä	4/2013	XO 240 RS Cabin, testi	68-72
Kapitan Klub/Venäjä	4/2013	Finnboat Small Boats Floating Show 2013/ tapahtumaraportti ja Castello PET:n testi	139-144
Katera y Jahti/Venäjä	3/2013	Finnboat Floating Show 2012/XO-veneiden testi	88-91
Katera y Jahti/Venäjä	4/2013	Finnboat Small Boats Floating Show 2013/lyhyt tapahtumakuvaus	8
Motor boat & Yachting/Venäjä	2/2013	Nord Star 34 Patrol, esittely	24
Motor boat & Yachting/Venäjä	2/2013	Botnia Marin, yritysesittely	166-169
Motor boat & Yachting/Venäjä	2/2013	Aquador 28 C ja 28 HT, vertailutesti	180-183
Motor boat & Yachting/Venäjä	2/2013	Grandezza 33 OC, testi	214-217
Motor boat & Yachting/Venäjä	2/2013	Finnboat Floating Show 2012/testi: Marino APB 27	218-221
Motor boat & Yachting/Venäjä	3/2013	Finnboat Floating Show 2012/testi: Grandezza 39 CA	210-213

Finnboat Floating Show 2012 –tapahtumasta on tähän mennessä kirjoitettu ulkomaisissa venelehdissä n. 510 sivua.



LEDAREN



Närmarknader

År 2008 fick vi under senvåren de första varnande nyheterna om de osäkra ekonomiska utsikterna i

USA. Båtbranschen upplevde redan då där en präktig störtdukning och den eskalerade snabbt till en global recession. Under detta års sex första månader har utombordsmotorförsäljningen i USA ökat med 17 % och tillika har besökarantalet på båtutställningarna vänt uppåt.

Exporten av finländska båtar till våra huvudmarknader i Norge och Sverige repade sig under årets fem första månader med ett tiotal procent. Allt på Sjön-evenemanget i Sverige hade 30 % fler besökare än senaste år och besökarantalet på den nya flytande utställningen i Norge (Båter i Sjøen) vid operahuset steg med 5 %. Värdet av vår export till Norge och Sverige uppgick som bäst (år 2007) till 132 milj.euro, då motsvarande siffra senaste år var 62 milj.euro. Ekonomin i Sverige och Norge är i gott skick och då också konsumenterna får i tillräcklig utsträckning tillbaka sitt förtroende har vi på kort sikt en verkligt stor marknadspotential i bägge dessa länder.

Därför skall vi på alla tillgängliga sätt vara närvarande på dessa marknader, antingen gemensamt eller en var skilt för sig. Denna tillväxtpotential på tiotal miljoner euro kunde betyda verkligt många arbetsplatser för vår industri. Därför är det också viktigt, att statens internationaliseringsstöd inte enkelspårigt riktas till fjärran länder och växande ekonomier. Man kan helt enkelt inte exportera mindre båtar alltför långt.

Stödåtgärderna syftar att förbättra sysselsättningen och tanken bakom dem är att uppmuntra sm-företag att inrikta sig på marknader med stark tillväxtpotential. Sverige och Norge är dylika objekt och har alltid stått för drygt 80 % av vår export. Då man nu ser en spirande tillväxt får vi på nytt bygga upp våra marknadsandelar för en ny kundkrets. För detta behövs förståelse också hos dem som gör upp villkoren för stödet.

FÖRENINGSNYTT

DET STADGEEENLIGA VÅRMÖTET

Förbundets och alla medlemsföreningars stadgeenliga vårmöten hölls 12.4 på hotell Korpilampi i Esbo. Vid mötet godkändes bokslutet och verksamhetsberättelsen för år 2012 och beviljades ansvarsfrihet för de berörda. De stadgeenliga höstmötena inklusive personval står i turen torsdag 28.11 i samband med en höstmöteskryssning till Ösel (se skild annons på sid. 5).

INTERNATIONELLA BÅTMÄSSOR

Finnboat förverkligade tillsammans med båtindustriföreningens medlemmar en gemensamt framträdande på Düsseldorfs båtutställning 19–27 januari. 11 företag deltog och kostnaderna var 106 500 euro, för vilka man ansökte om internationaliseringsstöd.

Senare deltog vi med en stor satsning i Stockholms båtmässa 1–10.3 med en gemensam monter på 3000 kvm i Älvsjö mässcentra. Också på Oslo båtmässa 13–17.3 förverkligades en gemensam Finnboat-monter där förutom förbundet 8 medlemsföretag deltog. Vår stödansökan förkastades på grund av brist på bidragspengar.

Under hösten 2013 finns på "programmet" en gemensam avdelning på Southamptons båtutställning 13–22.9 samt en gemensam monter på METS-mässan i Amsterdam 19–21.11.

Tor-Björn Fagerström In Memoriam

Finnboats 6:e hedersmedlem, Oy Marino Ab:s grundare Tor-Björn Fagerström avled den 7.4.2013 i en ålder av 87 år. Han hörde till pionjärerna inom tillverkningen av glasfiberbåtar i vårt land. Efter att ha grundat sitt företag år 1959 koncentrerade han sig genast på konstruktionen och utvecklingen av glasfiberbåtar. Resan från huskällaren på Brändö slutade i fabriken i Bennäs och huvudkontoret i Sibbo.

Tor-Björn Fagerström var en god försäljningsingenjör, som redan under 1950-talet fungerade som båthuset Bensows utvecklare och förman. Men år 1962 blev han företagare på heltid och byggde upp Marino från tillverkare av snipar och segelbåtar till en modern motorbåtsfabrik. Tor-Björn överlämnade verkställande direktörens uppgifter till sin son Ben år 1985 och blev själv styrelseordförande, vilken post hann innehade fram till år 2011.

T-B förstod redan i ett tidigt skede, att den finländska båtbranschen är liten och utvecklingen av den kräver harmoniskt samarbete. Han fungerade i styrelserna för Finlands Båtvarvsförening och Finlands Båt- och Motorförening, och 1986 kallades Tor-Björn Fagerström till Finnboats sjätte hedersmedlem.

T-B Fagerström roll som visionär och utvecklare inom den finländska båtindustrin har varit betydande.





Menestysmaasturi uudistui

Suomen ostetuin* premium-katumaasturi Volvo XC60 on uudistunut sekä ulkonäöltään että tekniikaltaan. Valitse autoon edistyksellinen Haldex-neliveto sekä uusi mukava urheiluistuin ja kuuntele autossa omia Spotify-soittolistoja. Saatavilla on myös mullistava kaukovalotekniikka ja pyöräilijöiden havaitsemistoiminto automaattisella täysjarrutuksella. Peräänajoja vähentävä City Safety on autossa aina vakiona.

Ensiesittelyssä uudistunut Volvo XC60. Suunniteltu sinua varten



High Tech -paketti uudistuneeseen Volvo XC60 -malliin nyt alkaen 777 €*. Etusi vähintään 2 200 €.

Volvo on Call | Navigointijärjestelmä Euroopan kartoilla | Audio High Performance Multi Media 7" värinäytöllä | Digitaalimittaristo kolmella näyttögraafiikalla

*High Tech -paketti XC60 -malliin: 777 € – 1 016 € (CO₂ 139–249 g/km). Esimerkkihinta XC60 D3 -malliin: autoveroton hinta 600 €, autovero 177 €, kokonaishinta 777 €

*Trafii ensirekisteröinnit 1-7 2013

VOLVOCARS.FI

Volvo XC60 -mallisto alkaen: autoveroton hinta 35 500 €, autovero 10 342,58 €, kokonaishinta 45 842,58 € + toimituskulut 600 €. Autoetu alkaen: vapaa 875 €/kk, käyttöetu 680 €/kk. EU-yhd. 5,3–10,7 l/100 km, CO₂ 139–249 g/km. Kuvan auto erikoisvarustein.

Tuulia kesään!

POHJOIS-EUROOPAN SUURIN VENETAPAHTUMA

VENE  BÅT

7.-16.2.2014 Messukeskus



Toimeksiantaja

www.venemessut.fi

 facebook.com/venemessut

OIKEITA KOHTAAMISIA. AITOJA ELÄMYKSIÄ. KOSKETUS TULEVAISUUTEEN.



Messukeskus