

# finn boat NEWS

1  
2009

Finnboat

## Uudet puheenjohtajat

Menestyviä yrityksiä

## Marinetek ja Baltic Yachts



## Venealan on uusiuduttava

– ratkaisut ja palvelut voivat mullistaa alan liiketoiminnan

**M**onet harrastamiseen ja elämäntyyliin liittyvät tuotealat ovat aikojen saatossa joutuneet toteamaan että kilpailu, sesongit ja suhdanteet tekevät tuotebisneksistä vaikeaa. Golf, moottoripyöräily, autoilu, laskettelu ja karavaaniharrastus ovat hyviä esimerkkejä. Kukin niistä on omassa elinkaarensa vaiheessa, mutta kaikille niille on yhteistä palveluliiketoiminnan osuuden lisääntyminen. Autoalalla palveluliiketoimintaan päästään käsiksi tekemällä mahdolltomaksi parkkivalon vaihtaminen. Golfkentällä rajoitetaan ihmisten pääsyä pelaamaan ilman palveluostoa. Karavaaniharrastuksessa karavaanaritapahtumat ja oheispalvelut maksavat harrastajille arvioni mukaan reilusti enemmän kuin välineet. Laskettelussa homma on viety pisimmälle: Itävallassa käy vuosittain 18,2 miljoonaa turistia, jotka tuovat n. 28 miljardia euroa liikevaihtoa (10 % bruttokansantuotteesta). Vertailun vuoksi Amer Sports myi vuonna 2007 suosittuja talviurheiluvälineitään 390 miljoonalla eurolla. Olisikohan venealallakin aika luopua: ”tässä on pulkka, sillä voit laskea mäkeä jos sellaisen jostain löydät” -ajattelusta? Kuluttajademografian muutos (yhä osaamattomampia, kärsimättömämpiä, laiskempia ja kiireisempiä ihmisiä) ei myöskään lupaa hyvää perinteiselle veneutebisnekselle.

Uudet palvelukeskeiset liiketoimintamallit ovat tarpeen. Palveluja tarvitaan monella rintamalla. Olen ohessa listannut esimerkkejä palveluista, joita pitäisi kiireen vilkkaa kehittää eteenpäin:

- Palvelut veneen omistajille: Kokonaispalvelupisteet, joustavat talvisäilytyspalvelut, kautta pidentävät palvelut, säilytys- ja hoitopalvelut kauden aikana, vipapalvelut kauden aikana
- Palvelut yksittäisistä veneilykerroista ja -jaksoista kiinnostuneille: Päivä-/ilta-/viikonloppuveneilypalvelut, eskaaderit, lomaveneilypalvelut, satamaveneily, reititveneily
- Osaomistuksiin ja veneenostoon liittyvät palvelut: osaomistusten koordinointipalvelu, käytettyjen veneiden välityspalvelu, venepooling, veneleasing

- Oppimis- ja veneilykokemuspalvelut: kurssimuotoinen veneilyharrastaminen (vrt. taistelulajit), luontoharrastusveneily, myrskyveneily, talviveineily
- Ranta-, reitti- ja paikannuspalvelut: Merielämyskeskukset, perusrantapalvelut, harrastus- ja vapaa-ajanviettopalvelut rannoilla/maissa, (mobiilit) reitti- ja paikannuspalvelut.

Yksi asia on taloustieteellisestä näkökulmasta selvää: ulkomailta ja yrityksiltä on saatava tulovirtoja venepalveluihin. Kotimainen ankarasti verotettu käyttöraha ei riitä. Oman näkemykseni mukaan suomalaiset yksityishenkilöt, yritykset ja ulkomaalaiset voisivat kukin muodostaa tulevaisuudessa kolmanneksen veneilypalvelujen liikevaihdosta.

Mikä estäisi palveluliiketoiminnan kehittymisen Suomessa? Rohkeuden puute, nykymuotoiset pursiseurat, yritysten liian pieni koko, yritysten eripuraisuus ja liiketoimintaosaamisen puute. Kauden pituus ei käy selitykseksi. Sen tuomat haasteet kapasiteetin käyttöasteellehan vain korostavat uusien käyttötapojen ja omistus- ja osallistumismuotojen tärkeyttä.

1. Suomalaisia yrityksiä vaivaa kansainvälisestäikin poikkeuksellinen rohkeuden puute ja kasvuhaluttomuus. Riskinkaihtajat eivät ymmärrä sitä, että jos yrityksen rohkea kasvattaminen onnistuu vähänkin, se on paras turva tuleville vuosille.

2. Pursiseuroissa puolestaan on se ”ongelma”, että niiden puitteissa toteutetaan suuri määrä palvelutoimintoja (mm. pysäköinti/satamapalvelut, lasku- ja nostopalvelut, viihdepalvelut) hyvin hajanaisesti. Ei pääse syntymään kunnon kriittistä massaa, palvelujen laatu kärsii eikä palveluihin voida investoida. Pursiseurat eivät tavoittele voittoa, joten riskinotto, kokeilu, tuotekehitys ja kilpailu palveluilla ei ole tarpeen. Pursiseurojen päämajat ovat hikisiä kuppiloita (ml. Hangon HSF, mutta se onkin hiukan eri tavalla hikinen kuppila), vaihtoehtoisia nostopäiviä on syksyisin vain kaksi ja hytysten riivaamien luotojen levähdyspaikat ovat keskimääräistä kesämökkiiä askeetti-



sempia. Monille nykypurjehtijoille tämä on taivas, mutta tulevaisuuden potentiaaliset veneilyasiakkaat, yritykset ja ulkomaalaiset eivät tähän suostu.

3. Harrastuksissa yritysbranding on nyt ja tulevaisuudessa yhä kovempi sana. Tutkimusten mukaan ihmiset identifioituvat (eritoten harrastustensa) ostopäätöksissään yhä vähemmän tavaroihin ja yhä voimakkaammin niitä tarjoaviin yrityksiin. Veneilypalveluyritysten tulisi olla ylpeitä, suuria, kuuluisia ja hyvää pataa kaikkien verkostonsa toimijoiden kanssa. Tarvitaanko konkursseja jotta kylmä raha voi hoitaa yritysjärjestelyt? Sitä en toivo, ettei telakoille käy niin kuin yökerhoille. Vai ovatko SK-Ravintolat sittenkin Suomen mittakaavassa poikkeuksellisen hienoja yökerhoja? Vaihtoehtojakin on. Voisiko isän kuoltua telakan perijäpoika herätä tähän päivään ja iskeä hynttyyt yhteen naapuritelakan kanssa jotta voitaisiin yhdessä ostaa kaikille veneille soveltuva nopea nostolaite, eikä jatkua 70-luvun peurankaatoluvista alkanutta vihanpitoa. Ja siirtää se telakka siit pihasta sinne missä asiakkaat haluivat sen olla - sehän olisi hyvä kompromissi ettei toisen tarvitse tulla toisen pihalle töihin.

4. Palvelut eivät myy itse itseään niin kuin tuotteet. Palvelukokemus on subjektiivinen ja siten vaikeammin yleistettävä ja mitattava asia kuin ”hyvä tuote”. Liioitellusti voisin sanoa että palveluja täytyy osata myydä ja markkinoida aggressiivisesti siinä missä hyvien tuotteiden myynti kohtuuhintaan (lue: alihintaan) hyvänä aikana on vain tilausten vastaanottamista ja pientä hintaneuvottelua.

Palveluliiketoimintaa ei voi noin vain potkaista pystyyn, se vaatii investointeja, tuotekehitystä, partneroitumista ja verkostoitumista, myynti- ja markkinointihenkisyyttä, tiedotusta ja asenteiden muokkausta.

*Professori Petri Parvinen*  
Helsingin Kauppakorkeakoulu,  
Markkinoinnin ja johtamisen laitos





Jouko Huju

## P Ä Ä K I R J O I T U S

**K**uluttaja tulee tänäkin vuonna saamaan täyden vastineen rahoilleen Helsingin Kansainvälisillä Venemessuilla. Jokainen neliö on käytössä ja uutuuksien määrä on merkittävä. Kiitos siitä näytteilleasettajille.

Poikkeuksellisen epävarmat ajat vaativat meiltäkin lisää panostuksia. Helmikuun messujen markkinointiin on tehty merkittäviä lisäinvestointeja ja erityisesti uusia veneilijöitä tavoitellaan niin pääkaupunkiseudulta kuin myös erikoismarkkinoinnilla Baltian maista. Helsingin Uivan venenäyttelyn paikanvuokria olemme tälle vuodelle alentaneet 15 %. Tämä on merkittävä lisäalennus jo olemassa olevien alennusten ja valmiiksi edullisten perushintojen lisäksi. Tärkeää on kuitenkin se, että kaikissa olosuhteissa pystymme esittelemään kuluttajille riittävän laajan tarjonnan koko veneilyn alalta. Alkuvuoden ensimmäiset näyttelyt Lontoossa ja Düsseldorfissa eivät ole saaneet samoja ylistyksiä ainakaan myynnin osalta kuin aikaisempina vuosina. Myyntiä on kuitenkin ollut eikä markkinoiden tasaantuminen ole Keski-Euroopassa ollut aivan yhtä voimakasta kuin Skandinaviassa.

Kuluttajien käyttäytymismallit muuttuvat vauhdilla ja myös veneala joutuu miettimään toimintakonseptiensa tehokkuutta. Kun paremmat ajat taas koittavat, on meillä tarvetta vahvasti markkinoida veneilyä myös harrastusmuotona. Tähän on Finnboatin yhdistyksillä valmiit suunnitelmat. Monia asioita joudutaan kuitenkin jäsenyrityksissämme miettimään uudella tavalla. Nyt onkin entistä tärkeämpää pohtia, mitä asioita on tehokkaampi tehdä yhdessä kuin jokaisen erikseen. Meitä on melkein 300 yritystä. Siinä on melko paljon voimaa.

*Ledaren på svenska, se sid. 26*



Uudet puheenjohtajat esittäytyvät	6
Marinetek: Panostusvoimaa riittää	8
Yhteishankinnoista tehokkuutta ostoihin	12
Vene-ohjelma: Hyvät kehitysmahdollisuudet yhteistyössä	16
Baltic Yachts: Luottavaisesti eteenpäin	20

### PALSTAT

Peräaallot	2
Järjestöasiaa	4
Kansainvälinen lehdistöseuranta	19
Uutiset	22
Nimitysuutiset	25
Svensk resumé	26



Venealan Keskusliitto Finnboat ry · Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf

#### 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

#### Toimitus/Redaktion

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

#### Paino/Tryckeri

Painoyhtymä Oy, Porvoo  
Painos/Upplaga 2800 kpl/st

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

nro/nr 2/2009, vko/v. 20, aineisto/material 30.4.

#### Päätöimittäjä/Chefredaktör

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

#### Toteutus/Utformning

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

SSN 0789-7332

Aikakauslehtien liiton jäsen

#### Kansikuva/Pärbild

Kari Wilén



Koonnut: Lena Mickelsson-Ouru

## JÄSENISTÖSSÄ TAPAHTUNUTTA

Jäsenyytensä Venealan Kauppiat ry:ssä 31.12.2008 ovat päättäneet Marine Center Ähtäri sekä helsinkiläiset Q Marine ja Interbarco Oy.

Björn Lehtisen luotsaama Bear & Water Oy on jo loppusyksystä muuttanut upouusiin toimitiloihin. Uusi osoite on Storörintie 2, 01100 Itäsalmi. Muut yhteystiedot ennallaan. Niinikään Lamor Corporation Ab on muuttanut ja uusi osoite on Urakoitsijantie 12, 06450 Porvoo. Herralan Jukka ja Sail Tech Oy Helsingissä ovat myös olleet muuttopuhissa. Uudet toimitilat sijaitsevat osoitteessa Veneentekijäntie 10, 00210 Hki. Puhelin- ja faxnumerot ovat toistaiseksi ennallaan.

## KEVÄTKOKOUS 2009

Tuskin on selvitty keskiajan linnanpidoista ja syyskokouksesta Turussa, kun on aika jo valmistella kevätkokouspäivää 2009. Perinteisesti kevätkokouspäivä järjestetään pääkaupunkiseudulla ja sen yhteydessä on tuttuun tapaan myös Osatoimittajien oma tarvikenäyttely. Tänä keväänä kokoonnumme Hotelli Kuninkaantielle Espooseen perjantaina 24.4. Sääntömääräisten asioiden lisäksi pyrimme samaan mukaan luentoja ajankohtaisista aiheista. Lisää jäseninfosaa.

## LEHDISTÖSEURANTA NYT INTERNETISSÄ

Finnboat Newsissäkin aiemmin referoitua kotimaista lehdistöseurantaa liitolle on 31.1.09 asti tehnyt M-Brain Oy. Tämä palvelu on nyt saatu entistä huomattavasti paremmaksi, kun olemme tehneet uuden sopimuksen kattavasta lehdistöseurannasta norjalaisen Meltwater News Oy:n kanssa. Vuoden alusta lähtien on Finnboatin kotisivulla ollut nähtävissä jatkuvasti päivittyen viisi viimeisintä lehdistössä julkaistua venealaa käsittelevää artikkelia. Artikkeliotstikkoa klikkaamalla pääsee lukemaan koko kirjoitetun jutun. Tämä palvelu on vapaasti

## VENENÄYTTELYJÄ 2009

Ajankohta	Kaupunki	Maa	Nimi
6.-15.2.2009	Helsinki	Suomi	Vene 09 Båt
6.-11.2.2009	Leeuwarden	Alankomaat	Boot Holland
7.-15.2.2009	Los Angeles	USA	Los Angeles Boat Show
7.-15.2.2009	Gent	Belgia	Belgian International Boat Show
7.-15.2.2009	Lissabon	Portugali	Nauticampo - Lisbon Boat Show
7.-15.2.2009	Moskova	Venäjä	Moscow Boat Show 2009
12.-15.2.2009	Budapest	Unkari	Budapest Boat Show
12.-16.2.2009	Miami	USA	Miami International Boat Show & Strictly Sail Miami
13.-22.2.2009	Istanbul	Turkki	Eurasia Boat Show
14.-22.2.2009	Bern	Sveitsi	Suisse Nautic
18.-22.2.2009	Zagreb	Kroatia	Zagreb Boat and Sport Show
18.-22.2.2009	Dublin	Irlanti	Allianz Dublin Boat Show
19.-21.2.2009	Praha	Tšekki	Boats & Caravans Fair
19.-22.2.2009	Mumbai	Intia	Mumbai International Boat Show
26.2-3.3.2009	Rooma	Italia	Boat Show Roma
27.2.-1.3.2009	Fredericia	Tanska	Fredericia International Boat Show
& 6.-8.3.2009			
28.2-8.3.2009	Tukholma	Ruotsi	Stockholm International Boat Show Allt för Sjön
3.-7.3.2009	Dubai	Arabiemiirik. Liitto	Dubai International Boat Show
3.-8.3.2009	Amsterdam	Alankomaat	HISWA Amsterdam Boat Show
5.-8.3.2009	Tulln	Itävalta	Boot Tulln
5.-8.3.2009	Auckland	Uusi-Seelanti	Auckland International Boat Show
6.-8.3.2009	Tallinna	Viro	Meremess
11.-15.3.2009	Madrid	Espanja	Salón Náutico de Madrid
12.-15.3.2009	Yokohama	Japani	Japan International Boat Show
12.-15.3.2009	Varsova	Puola	Wind & Water Boat Show
13.-15.3.2009	Magdeburg	Saksa	MagdeBoot
13.-15.3.2009	Turku	Suomi	Meri Kutsuu
13.-22.3.2009	Lillestrom	Norja	Sjøn for Alle
14.-22.3.2009	Venetsia	Italia	Salone Nautico Internazionale di Venezia
28.3-5.4.2009	Split	Kroatia	Croatia Boat Show
3.-5.4.2009	Kuopio	Suomi	Kallavesj'
7.-15.4.2009	Napoli	Italia	Nauticsud International Boat Show
9.-12.4.2009	Moskova	Venäjä	Moscow International Boat Show MIBS
9.-12.4.2009	Odessa	Ukraina	International Odessa Boat Show
15.-19.4.2009	Oakland	USA	Strictly Sail Pacific
16.-19.4.2009	Shanghai	Kiina	China International Boat Show
18.-19.4.2009	Jyväskylä	Suomi	Vapaa-aika 2009
18.-19.4.2009	Vaasa	Suomi	Pohjanmaan Suurmessut
23.-26.4.2009	Sentosa Cove	Singapore	Boat Asia
23.-26.4.2009	Texas	USA	Texas International Boat Show
25.4-3.5.2009	Palma de Mallorca	Espanja	Palma International Boat Show
12.-17.5.2009	Portorose	Slovenia	Internautica International Boat Show
14.-20.5.2009	Rio de Janeiro	Brasilia	Rio Boat Show
14.-17.5.2009	Auckland	Uusi-Seelanti	Hutchwilco New Zealand Boat Show
16.-17.5.2009	Kokkola	Suomi	Kokkolan Kalamarkkinat, venemyyntinäyttely
21.-24.5.2009	Sanctuary Cove	Australia	Sanctuary Cove International Boat Show
21.-24.5.2009	Oulu	Suomi	Pohjois-Suomen Erämessut



kaikkien Finnboatin nettisivuilla vieraillevien käytössä.

Uutisruudun alla olevasta linkistä pääsevät lisäksi Finnboatin jäsenyritykset luke-

maan viimeisimmät 60 Meltwaterin lehdistöseurannassa julkaistua artikkelia. Jäsen-sivuille pääsy edellyttää käyttäjätunnusta ja salasanaa ja senhän saa liiton toimistosta. Lehdistöseurantaa ei enää julkaista Finnboat Newsissä.

## VENEILYN MEDIA- KONTAKTIT 2009

Uusi painos Veneilytoimittajat ry - Båtjournalisterna rf:n julkaisemasta Veneilyn Mediakontaktit -hakemistosta ilmestyy huhtikuussa eli juuri sopivasti uuden veneilykauden alla. Vuoden 2009 hakemisto sisältää mm. Veneilytoimittajien lähes 90



jäsenen yhteystiedot, tiedot heidän mahdollisista erityisalueistaan alan toimittajina sekä tiedon siitä, mihin tiedotusvälineisiin he kirjoittavat.

Hakemisto toimitetaan postissa yhteystietoilmoituksen varanneiden yritysten ja yhteisöjen lisäksi veneilyalan toimittajille ja keskeisille tiedotusvälineille venealan jutunteossa hyödynnettäväksi.

Haun helpottamiseksi yhteystietoilmoitukset julkaistaan ryhmiteltyinä seuraavasti:

- viranomaiset ja julkishallinto
- järjestöt
- veneet, venemoottorit ja tarvikkeet
- vakuutukset

- venematkailu
- näyttelyt ja tapahtumat
- venealan mediat.

Mediahakemiston toimituksesta ja markkinoinnista vastaa E-Press Communications Oy. Lisätietoja Eero Pöyhönen puh. 0400-703314 tai eero.poyhonen@e-press.fi. Hakemiston tarkemmat mediatiedot [www.veneilytoimittajat.fi](http://www.veneilytoimittajat.fi)

### VIELÄ EHDIT MUKAAN!

Venealan 8. Suuri Korjaamopäivä järjestetään venemessujen yhteydessä maanantaina 9.2. Helsingin Messukeskuksen



kongressisiivessä kokouksalissa 102. Vielä ehdit mukaan, jos ilmoittaudut välittömästi puhelimitse 040-500 1064. Osallistumismaksu on 85 euroa Finnboat-jäsenille ja 100 euroa ei-jäsenille.



Tekesin Vene-ohjelman vuosiseminaari pidetään Helsingin Messukeskuksen kongressisiivessä, salissa 101cd torstaina 12.2. Seminaari on avoin kaikille alan yrityksille ja yhteisöille ja se on maksuton, mutta ennakoilmoittautuminen on välttämätön. Ilmoittautumiset välittömästi osoitteessa [www.tekes.fi/vene](http://www.tekes.fi/vene).

# Valitse venerahoitus, josta voit saada OP-bonusta.

Kysy lisää venekauppiaaltaasi. Ja tiesithän, että OP-bonuksilla voit maksaa myös veneesi vakuutusmaksuja. Lisätietoa OP-bonuksista saat osoitteesta [op.fi/bonus](http://op.fi/bonus).

Etua elämään. OP-Pohjolasta.



Rahoituksen myöntää Pohjola Pankki Oyj.



# Uudet puheenjohtajat

Teksti ja kuvat: Kari Wilén

**G**öran Wahlberg valittiin viime marraskuun vuosikokouksessa Venealan Kauppiat ry:n uudeksi puheenjohtajaksi. Hän on Oy Telva Ab:n toimitusjohtaja vuodesta 2002 alkaen ja seuraa yhdistyksen puheenjohtajana tamperelaista Mika Feinikiä.

- Edelliselle johtokunnalle ja sen puheenjohtajalle on annettava tunnustus siitä, että yhdistyksen jäsenmäärää saatiin kasvatettua voimakkaasti, Göran Wahlberg sanoo. Venealan Kauppiaisiin kuuluu nyt 98 yritystä ympäri Suomen ja yhdistyksemme tavoitteena on liittää loputkin vähänkään merkittävät kauppiasyritykset toimintamme piiriin.

## Yhdessä vahvempina

Venekaupan sisäinen kilpailu kovenee ja kaupan rakenne muuttuu tulevaisuudessa siten, että yksiköt suurenevät.

- Tämä ei kuitenkaan saa olla esteenä hyvälle yhteistyölle alan sisällä, Göran Wahlberg toteaa. Yksittäisten yritysten, etenkin pienempien, on vaikea yksin vaikuttaa markkinoihin. Mutta kuulamalla suurempaan ryhmään se onnistuu ja tämä on yksi Finnboatin jäsenyyden vahvuuksista.

- Yritysten on tietysti keskityttävä omaan toimintaansa, mutta yleisellä tasolla ne voivat saada apua ja tukea Finnboatista, Wahlberg jatkaa. Olemme tehneet palvelukartoituksen jäsenistömme keskuudessa ja sen avulla selvittäneet, minkä suuntaisia toiveita kauppiaille on yhdistyksen toiminnalle. Tuloksia on jo saatu ja kartoitusta jatketaan tänä vuonna.

- Viime syksynä potkaistiin käyntiin monta hyödyllistä projektia, puheenjohtaja Wahlberg kertoo. Yksi esimerkki näistä on yhteistyö vaasalaisen ohjelmistotalo DL Software Oy:n kanssa. Muutamat venealan yritykset ovat jo aikaisemmin käyttäneet tämän yrityksen ohjelmia. Ne

**Venealan Kauppiat ry:n uusi puheenjohtaja Göran Wahlberg odottaa jännityksellä edessä olevia Helsingin venemessuja. Alan suurin näyttely tulee osoittamaan, mihin suuntaan tänä vuonna ollaan menossa. Vaikka elämme vaikeita aikoja, ei kauppiaiden puolelta ainakaan vielä ole kuulunut murheellisia uutisia.**



järkeistävät kaupankäyntiin liittyvän paperisodan ja ohjelmistoihin on nyt sisällytetty Finnboatin aikaisemmin kehittämät lomakeohjelmat.

Toinen tärkeä jäsenetu on AON Monian kauppiaille räätälöimä vakuutuspaketti. - Nämä vakuutukset kattavat nyt ensimmäisen kerran koko kauppiastoiminnan, Wahlberg kiittelee; esimerkiksi venenäyttelyihin liittyvät venekuljetukset ja käsittelyt, kuljetukset tehtaalta aina asiakkaan kanssa tehtävään koeajoon saakka. Vakuutus on edullinen, sillä olemme ryhmänä saaneet suurostajan edut.

Kauppiasyhdistys on myös ollut aktiivisesti mukana Tampereen Aikuiskoulutuskeskuksen kanssa käynnistetyssä veneasentajakoulutuksessa. Lisäksi ensimmäinen asiakashallintaan liittyvä koulutusseminaari on jo pidetty Tampereella.

## Nykytilanne

- Emme ole venealan kauppiaiden suunnalta vielä kullekkin varsinaisia hätähuutoja, mutta on selvää että yritysten on huolehdittava siitä, että

rahoitusasiat ovat kunnossa, Göran Wahlberg sanoo. Asiakasrahoituksen puolella asia on hoidossa OP-venerahoitukseen muodossa, mutta yrityksen toiminnan ylläpitäminen on jokaisen yrittäjän omalla vastuulla. Tällä hetkellä näyttää siltä, että päätavoitteena on selviytyminen laskusuhdanteen yli.

- Olen ollut havaitsevinani jo pientä liikettä venekaupassakin, Wahlberg päättää. On selvää, että myyntivolyymit laskevat tänä vuonna ja siksi nyt onkin erityisen tärkeää, että osaamme pitää kiinni jokaisesta asiakkaastamme. Meidän on osattava tarjota erinomaisen hyvää palvelua asettamalla asiakas toimintamme keskipisteeseen.

## Venealan Kauppiat ry, johtokunta

Göran Wahlberg (puheenjohtaja)	Oy Telva Ab
Derek Breitenstein	Oy Botnia Marin Ab/ Targa Center
Marina Forsström	TG-Marin Oy
Lassi Hellman	Hellman Trading Ky
Antti Mäkitalo	KoneVeneSuni Oy
Risto Paronen	Motomarine Oy
Jussi Purho	J. Purho Oy.

# esittäytyvät

**Venealan Telakka- ja korjaamoyhdistys ry on myös saanut uuden puheenjohtajan. Joni Leeve on pitkän linjan venekorjaaja ja yrittäjä, jonka tavoitteena on liittää useampia pieniä korjaamoalan yrityksiä järjestäytyneen toiminnan piiriin. Näin voitaisiin palvelun laatua nostaa.**

Joni Leeve on ollut pitkään mukana Venealan Telakka- ja korjaamoyhdistyksessä, sekä johtokunnan jäsenenä että sen varajäsenenä. Puheenjohtajuuden hän peri entiseltä naapuriltaan Ole Sandmanilta, joka vuorostaan aikanaan sai sen Klaus Seléniltä. Itsenäiseksi yrittäjäksi Joni ryhtyi jo 1980-luvun puolivälissä.

Yhdistykseen kuuluu nyt 39 yritystä, joiden joukossa on sekä suurempia venetelakoita että muutaman hengen korjaamoyrityksiä. Jäsenyritysten lukumäärä on viime vuosina kasvanut tasaisesti, mutta Leeven mukaan Suomessa on vielä monta pientä korjaamoyritystä, jotka varmasti hyötyisivät yhdistyksen jäsenyydestä.

## Lamaa ei näy

Uuden puheenjohtajan mukaan taloudellinen taantuma ei näy mitenkään dramaattisesti korjaamoalan yritysten toiminnassa. Hänen mielestään ei siis ole ainakaan välitöntä tarvetta huolestua.

- Esimerkiksi 1990-luvun laman aikana työt lisääntyivät, Joni Leeve väittää. Siitäkin huolimatta, että silloin myytiin paljon käytettyjä veneitä ulkomaille, halvan markan ja palautuksena saadun liikevaihtoveron aikana. Uusia veneitä ei juuri ostettu, mutta vanhoja korjattiin ja huollettiin, jotta ne pysyisivät toimintakunnossa.

- Veneitä myös käytettiin silloin enemmän, kun rahat eivät riittäneet Thaimaan golfmatkoille, Leeve jatkaa. Ja käytön lisääntyessä myös karilleajot ja muut haverit lisääntyvät. Tämähän tietää enemmän työtä korjaamoille.

- Nyt tilanne on mielestäni meidän

alamme kannalta myönteinen sikäli, että viime vuosina on myyty paljon suuria veneitä. Käyttö on lisääntynyt ja sekä veneet että moottorit ovat teknisesti niin kehittyneitä, etteivät veneilijät itse enää pysty eivätkä halua niitä huoltaa. Käytettyjä veneitä ei enää viedä ulkomaille, vaan ne halutaan pitää käyttökunnossa.

Joni Leeven mukaan telakka- ja korjaamoyritykset hyötyvät myös siitä, että veneenomistajat lisääntyneen kiireen takia haluavat hyvää Avaimet käteen -palvelua. Veneet tuodaan talvitelakointia ja -huoltoa varten yleensä kotiseudun telakalle. Uusia yrityksiä kasvaakin sellaisille alueille, joissa huviveneitä on paljon.

## Jäsentapahtumat

Suuri Korjaamopäivä, joka järjestetään Helsingin venemessujen aikana kahdeksannen kerran, on tämän yhdistyksen tärkein koulutustapahtuma. Päivä on pitkään ollut "loppuunmyyty" ja monipuolisia luentoja ovat seuranneet paitsi alan varsinaiset yrittäjät myös sidosryhmien edustajia vakuutus- ja viranomaispuolelta. Esityksissä on käsitelty sekä kuluttajalainsäädäntöä, korjaamoiden paloriskejä, veneiden runko- ja moottorikorjauksia että aivan käytännönläheisiä asioita kuten veneiden telakointia ja pursien rikausta.

Muita projektiluontoisia tapahtumia ovat vuotuiset talouskoulutustilaisuudet. Yhdistys on myös mukana Tampereen Aikuiskoulutuskeskuksen koulutusohjelmassa.

Tulevassa toiminnassaan Joni Leeve haluaisi lisätä vuorovaikutusta



yhdistyksen johtokunnan ja jäsenyritysten kesken. Sitä kautta voitaisiin paremmin tiedostaa myös pienten yritysten tarpeet ja tarjota niille yritystoimintaa edistäviä palveluja. - Nyt jokainen pohtii murheitaan itsekseen omassa firmassaan, vaikka ongelmat ovat samantapaisia ja yhteisiä koko telakka- ja korjaamoalalla, hän toteaa lopuksi. Tuodaan kipupisteet esille ja ratkotaan ne yhdessä. Haluan myös nostaa ammatillista osaamistasoa ja korjaamoalan arvostusta kautta linjan. Sitä kautta saamme lisää asiakkaita, jotka ovat valmiit maksamaan hyvästä palvelusta.

## Venealan Telakka- ja korjaamoyhdistys ry, johtokunta

Joni Leeve  
(puheenjohtaja)

Leevene Oy

K-J Janhonen  
Sixten Heinonen  
Aulis Meri

Emsalö Båtupplag Ab  
Dalsbruks Båtservice Ab  
Satavan Venepalvelu Oy

Ari Pietarila  
Pekka Sillanpää

Top-Boat Oy  
Oy Vikom Marina Ab.





Teksti: Kari Wilén  
Kuvat: Marinetek

**Marinetek Group:**

# Panostusvoimaa riittää

**Marinetekillä ei laskusuhdanne pelota. Konserni, johon kuuluu 11 tytäryhtiötä kahdeksassa maassa, panostaa voimakkaaseen kehitykseen monella eri saralla. Kansainvälinen laajentuminen jatkuu mutta nyt päähuomio kohdistuu kotimaiseen projektiin, jossa keskitytään laajan, täyden palvelun venesatamaverkoston luomiseen.**



Marinetek Groupin toimitusjohtaja Ilkka Seppälä





New Port Keilalahti

**S**uomalainen Marinetek perustettiin Ilkka Seppälän ja Markku Rantasen toimesta vuonna 1994. Yritys kasvoi ripeästi maamme suurimmaksi laiturivalmistajaksi ja voimakkaan kansainvälistymisen kautta se on nyt Euroopan suurin venesatamarakentaja.

- Emme valmista ainoastaan laitureita vaan teemme kokonaisratkaisuja, jotta veneilijät ja sataman omistajat olisivat tyytyväisiä, Marinetek Groupin toimitusjohtaja Ilkka Seppälä tähdentää. Uusin hankkeemme eli New Port Marina -konseptin kehittäminen, tähtää täyden palvelun venesatamaverkon luomiseen kahden, kolmen vuoden aikajänteellä.

### **New Port Marina**

Marineteikin vuosikymmenen alussa rakentama New Port -satama Espoon Keilalahdessa on uuden Marina-kon-

septin esikuva. Konsernin tytäryhtiö Marinetek Marinas tulee noin viiden vuoden sisällä rakentamaan useita vastaavanlaisia venesatamia ympäri Suomea, sekä rannikolle että sisävesille.

New Port Keilalahti sijaitsee pääkaupunkiseudun veneilijöitä ajatellen keskeisellä paikalla urbaanissa ympäristössä Nokian, Fortumin ja Koneen pääkonttorien kupeessa. Satamaa on pikku hiljaa laajennettu ja venepaikkoja on saatu lisää. Nyt se on käytännössä valmiiksi rakennettu ja paikkoja on tulevalle kaudella tarjolla 300 veneelle. Suurin osa niistä on jo myyty. Satama on tarkoitettu moottoriveneille, koska se on sisälahdella siltojen suojassa. Keilalahden New Port -satamaan pääsee sekä idästä että etelästä tulevia väyliä pitkin ja se on kävelymatkan päässä Tapiolan liikekeskuksesta. Helsingin ydinkeskustakin on vain viiden kilometrin etäisyydellä.

New Port Kotka rakennetaan Kotkansaaren Kantasatamaan. Sen lähinaapureina ovat Kotkan uusittu Puuvenekeskus ja Merikeskus Vellamo. Keskustaankin on vain lyhyt kävelymatka. Satamasta tulee erittäin suojainen ja Ilkka Seppälän mukaan venepaikoista ovat kiinnostuneet etenkin suurten veneiden omistajat, jotka ovat pääosin paikallisen yhtiökumppanin Kotka Yacht Storen asiakkaita. Tähän mennessä niille ei Kotkassa ole ollut luontevaa, keskitettyä rantautumis- ja kiinnityspaikkaa. Sataman ensimmäisen vaiheen on tarkoitus valmistua jo tulevaisuudeksi ja lopullisessa muodossaan se tarjoaa paikat noin 250 veneelle.

New Port Saimaa Gardens rakennetaan suuren sisävesialueen veneilyn kannalta keskeiselle paikalle, Joutsenon Rauhaan, Imatran ja Lappeenrannan läheisyyteen. Eikä Pietariinkaan

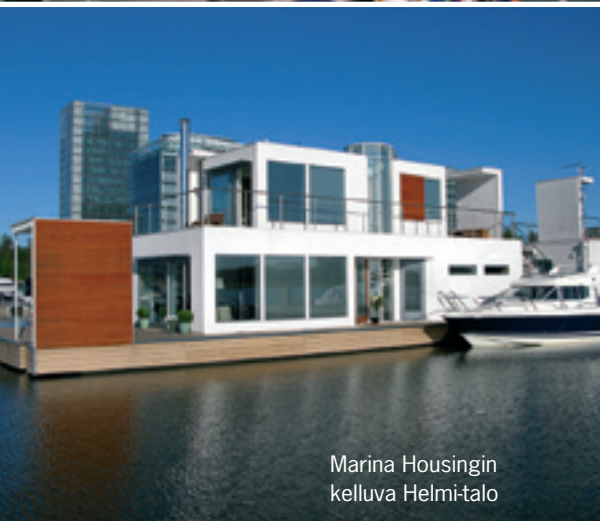




Marinetek-laitureita  
Maltan venesatamassa



Dubai Palm Jumeirah



Marina Housingin  
kelluva Helmi-talo



Carrickfergus Marina

ole kuin 230 km ajomatka. Yli 300 hehtaarin alueelle nousee lähivuosien aikana valtavan kokoinen matkailu- ja vapaa-ajankeskus johon tulee mm. Holiday Club -kylpylä, golfkenttä, lukuisia ravintoloita ja majoitustilat 8000 hengelle. Matkailuyritys tavoittelee asiakkaita etenkin itänaapurista.

Tätä kokonaisuutta palvelee myös New Port -satama, joka valmiiksi rakennettuna tarjoaa noin 300 venepaikkaa kaiken kokoisille veneille. Valmiina on jo tiettyä infrastruktuuria, joten palvelutilat veneilijöille syntyvät varsin ripeästi. Sataman kehittäminen on osin sidoksissa matkailukeskuksen toteutusaikatauluun, mutta Saimaa Gardensin ensimmäinen rakennusvaihe valmistuu jo tulevalle veneilykaudelle ja venepaikkojakin on valmiina. Satamasta avautuvat hienot veneilyreitit aina Kuopiota ja Joensuuta myöten ja Suur-Saimaa on heti sataman suun

ulkopuolella.

Päijänteen veneilijöitä palvelee Padasjoen Kullasvuoreen rakennettava aivan uusi New Port Padasjoki. Sataman ensimmäinen vaihe valmistuu kesäksi ja lopullisessa muodossaan se tulee tarjoamaan noin 200 venepaikkaa kaikentyyppisille ja -kokoisille huviveneille. Padasjoelta avautuu koko Päijänne ja veneilyreitit ulottuvat pohjoisessa Jyväskylään ja kanavien kautta Keiteleelle asti. Etelään suuntaava veneilijä pääsee Vesijärven kautta Lahteen. Satama rakennetaan keskeiselle paikalle ja New Portin vieressä on Padasjoen palvelusatama, josta löytyy niin polttoainetta kun ravintolapalvelutkin.

### Räätälöity kokonaisratkaisu

Ilkka Seppälä ja Marinetek Finlandin toimitusjohtaja Kari Suonsilta ovat sitä mieltä, ettei veneily lopu Suomesta taantumakaan aikana. - Niin

kauan kuin merta, järviä ja kauniita veneilyreittejä riittää, on myös veneilijöitä, Ilkka Seppälä toteaa. Tietysti taantuma vaikuttaa satamaprojektien rahoituksen järjestämiseen hankaloitettavasti, mutta resurssimme riittävät. Marinetek Marinas -projektissa otamme pientä etunojaa. Nyt kannattaa rakentaa ja koska venesataman valmiiksi saattaminen on pitkä prosessi, on hyvä olla ajoissa liikkeellä.

- Suomessa on viimeisten viiden toista vuoden aikana myyty enemmän veneitä kuin koskaan aikaisemmin, Kari Suonsilta jatkaa. Veneet ovat jo siis olemassa emmekä usko, että omistajat jättäisivät ne talviteloille. Onhan niin, että veneet on laskettava vesille, koska niitä ei saa säilyttää esimerkiksi kaupunkien tai pursiseurojen telakointialueilla kesän aikana. Eli venepaikkoja tarvitaan.

Seppälä on sitä mieltä, että venesatamien rakentaminen ei ole pysynyt



mukana huviveneilyn nopeassa kehityksessä. Kysynnän ja tarjonnan välinen kuilu on jatkuvasti kasvanut. Kunnalliset venesatamat tuppaavat rapistua, koska niille ei ole luotu liiketoiminnallisia puitteita.

- New Port -venesatamakonsepti tarjoaa räätälöidyn kokonaisratkaisun vaikkapa kunnalle, joka pohtii venesatamatoimintojensa ulkoistamista, Ilkka Seppälä sanoo. Emme kuitenkaan ole haalimassa olemassa olevia venesatamia New Port -ketjuun, koska keskitymme korkeaan laatuun ja toimiviin yksityiskohtiin. Jokainen satamamme tulee olemaan uniikki, samoin kuin sen sijainti. Panostamme hyvään hinta-laatusuhteeseen ja ympäristöystävällisyyteen. Kaikki venesatamat eivät suinkaan täytä näitä ehtoja.

New Port -satamat tulevat olemaan Marinetek Marinasin osittain tai kokonaan omistamia satamayhtiöitä. Marinestytärtyhtiölle etsitäänkin nyt vetäjää. Satamakonsepti sisältää kaikki sataman toteutukseen tarvittavat osa-alueet kuten suunnittelun ja lupaprosessien läpiviennin, maatyöt, sataman kokonaisurakoinnin, sähkö- ja vesityöt sekä sataman operoinnin. Marinetekin pitkäaikainen kokemus venesatamahankkeista on ensiarvoisen tärkeää myös projektien rahoituksen järjestämisessä.

- Voimme väittää, että kokemusta riittää, Seppälä lopettaa. Olemme tahkonneet 14 vuotta suunnittelupöydän ääressä, tehdashallien tuotantolinjoilla ja venesatamien rakennuspaikoilla eri puolilla maailmaa. Tuloksena on yli 2000 Marinetek-venesatamaa 35 eri maassa. Syvällä rintaäänellä voimme sanoa, että tunnemme venesatamat paremmin kuin muut.

## Muutakin työn alla

Valtava Anchor Marina -satamahanke Dubaissa valmistuu kevään aikana. Viimeisinä töinä Marina Housing valmistee satamaan neljä kelluvaa huoltorakennusta. Marinetekin laituritoimitus on arvoltaan kaikkien aikojen suurin maailmassa. Valmistuttuaan lopulliseen kokoonsa satamassa on yli 10 km laituria.

Toinen suuri urakka oli Pohjois-Irlannissa sijaitsevan Carrickfergusin venesataman uusiminen ja laajentaminen 320-paikkaiseksi. Projektiin sisältyi myös uuden vierasvenelaiturin rakentaminen ja palveluiden täydentäminen. Haastavaa oli se, että satama oli koko urakan aikana tavanomaisessa käytössä.

Marinetek solmi viime vuoden alussa myös sopimuksen suuresta venesatamaurakasta Turkkiin. Gocek Marinan ensimmäinen rakennusvaihe on valmistunut ja Marinetek on toimittanut melko suojattomaan satamaan massiivisen kelluvan aallonvaimenninlaiturin.

Kaukaisin Marinetek-projekti on syksyllä Grenadaan Karibialle valmistunut "super yacht" -satama.

Marina Housing on ryhmän tytäryhtiö, joka on erikoistunut kelluvien talojen ja asuinalueiden suunnitteluun ja rakentamiseen. Dubain palmusatamaan Housing on toimittanut neljä huoltorakennusta ja kelluvan konserttilavan Dubain Festival Cityyn. Suomessa kaksi villaa kelluu nyt Reposaaressa ja vuoteen 2010 mennessä alueelle on suunniteltu yhteensä 16 kelluvaa huvilaa.



Hinta 271€

### BG201

- Perämootoreiden 2-piirinen ajonestolaite
- 2- ja 4-tahtisille kaasutin ja EFI- moottoreille
- Automaattinen aktivointi, vesitiivis kaukosäädin
- Virrankulutus vain 0,009A.



Hinta alkaen 327€

### BG300

- Sisä- ja sisäperämootoreiden
- 3-piirinen ajonestolaite.
- Bensiini ja dieselmoottoreihin, Hyväksytty myös Volvo D4,D6,D9,D12-asennuksiin
- Virrankulutus vain 0,01A



Hinta alkaen 1073€

### BG600

- Veneiden murtohälytys ja valvontajärjestelmä GSM-modemilla.
- Purje- ja moottoriveneisiin.
- Hälytystekstiviestit 3 numeroon.
- Virrankulutus 0,016-0,043A

Pilssiveden tunnistus, ovien/luukkujen valvonta magneettikytkimillä, mahdollisuus lasinrikotunnistimeen, DUO-liiketutkan, askelmattoihin, kaasutunnistimiin, GPS anturilla sijaintitieto, 4kpl kaukosäädin- / tekstiviestiohjattavaa ulostuloa lämmittimille, lähestymisvaloilille, ankkurivintturille tms laitteelle.

Myynti venealan liikkeet ja hälytinasentamot

Ansatie 2, PL 117, 01511 Vantaa  
Puh. 09 615 6800 Fax 09 615 68301  
venevarusteet@kaha.fi



# Yhteishankinnoista tehokkuutta ostoihin

**K**eskenään myyntimarkkinoilla kilpailevien toimijoiden on mahdollista saavuttaa potentiaalisia tehokkuushyötyjä ostoyhteistyöllä esimerkiksi komponentti- tai muiden tavarahankintojen osalta. Tämän lisäksi yhteistyömahdollisuuksia on erilaisten palvelujen ostoissa.

Ostoyhteistyöhön voidaan ryhtyä joko ostoista vastaavan yhteisyrityksen kautta tai sopimusperusteisesti. Yhteishankinnoilla pyritään esimerkiksi suurempiin ostovolyymeihin, markkinavoiman kasvuun tai kuljetusten ja varastojen käytön rationalisointiin. Lisäksi yhteishankinnoilla voidaan jakaa riskiä ja vastata muutuviin markkinoihin sekä nopeaan tekniseen kehitykseen.

Pienten ja keski suurten yritysten ostoyhteistyötä pidetään lähtökohteisesti kilpailua edistävänä, mutta merkittävää osaa markkinoista edustavien yritysten ostoyhteistyö voi rajoittaa kilpailua. Oikeudellisten puitteiden tiedostaminen lainmukaiselle toiminnalle on olennaista yhteistyötä suunniteltaessa.

**Onko venevalmistajilla tai muilla keskenään tuotteittensa myyntimarkkinoilla kilpailevilla yrityksillä mahdollisuus pyrkiä volyymietuihin ostoyhteistyöllä? Kilpailijoiden väliset yhteishankinnat voivat johtaa kilpailulainsäädännön rikkomiseen ja sen mukaisiin seurauksiin, mutta huolellisella suunnittelulla ja kilpailulainsäädännön sallimissa puitteissa pysyen yritykset voivat saavuttaa merkittäviä tehokkuushyötyjä yhdistämällä voimavarojaan.**

Teksti: Åsa Krook ja Mika Liitola

## Ostokartellit kiellettyjä

Yhteistyötoiminta ei saa johtaa ostokartelliin. Ostokartellit ovat kilpailulainsäädännön kieltämiä samalla tuotanto- tai jakeluportaalla olevien yritysten välisiä yhteistyömuotoja, jotka estävät tehokasta kilpailua esimerkiksi vaikeuttamalla tavaran tai palvelun tuottajan toimintaedellytyksiä, rajoittamalla markkinoille pääsyä taikka johtamalla hintojen tai tuotantomäärien vahvistamiseen tai markkinoiden jakamiseen.

Mikäli ostoyhteistyö tulkitaan ostokartelliksi, on sen pääasiallinen vaikutus markkinoihin haitallinen ja yhteistyö on kilpailulainsäädännön vastaista. Tämä tarkoittaa, että kilpai-

luviranomaiset voivat asettaa toiminnalle kiellon ja antaa sen osapuolille sakkorangaistukset.

Lainsäädäntö ei siis suoraan estä keskenään kilpailevien toimijoiden välisiä keskinäisiä toimia hankintojen osalta, kunhan tehokas kilpailu sekä ostettavien hyödykkeiden ostomarkkinoilla että yhteistyökumppanien hyödykkeiden myyntimarkkinoilla säilyy. Olennaista ostoyhteistyön oikeudellisessa arvioinnissa on näiden markkinoiden määrittely ja yhteistyökumppanien asema kyseisillä markkinoilla. Lähtökohtana arvioinnissa ovat Euroopan komission julkistamat horisontaalisia yhteistyömuotoja koskevat suuntaviivat.



**Åsa Krook** on B&K:n franchising ja jakelu -praktiikan vetäjä. Hän toimii neuvonantajana immateriaali- ja markkinointioikeudellisissa kysymyksissä ja edustaa asiakkaita immateriaalioikeudellisissa riidoissa painopisteenä tavaramerkki- ja mallioikeus. Hänellä on myös merkittävä kokemus kansainvälisistä sopimuksista ja transaktioista sekä niihin liittyvistä kilpailuoikeudellisista kysymyksistä. Åsa Krook toimii myös Suomen teollisoikeudellisen yhdistyksen hallituksen jäsenenä.



**Mika Liitola** toimii neuvonantajana yritysjärjestelyihin sekä kilpailuoikeudellisiin ongelmiin liittyvissä kysymyksissä.



## Komission suuntaviivat

Suuntaviivojen nojalla ostoyhteistyö on lähtökohtaisesti sallittua, mikäli osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus merkityksellisillä osto- ja myyntimarkkinoilla jää alle 15 %:n rajan. Tällöin ostoyhteistyö ei todennäköisesti johda sellaiseen markkinavoimaan, joka voisi johtaa merkittäviin kilpailua rajoittaviin vaikutuksiin.

Tämän rajan ylittyessä voi yhteistyö sen sijaan johtaa kilpailuongelmiin ja tulla tulkituksi ostokartellina. Ostoyhteistyö ei ole siinäkään tapauksessa ehdottomasti kiellettyä, mutta sen vaikutuksia on arvioitava tapauskohtaisesti.

Yhteishankinnat voidaan markkinaosuusrajan ylittymisestä huolimatta sallia, jos yhteistyön nähdään tehostavan tuotantoa tai tuotteiden jakelua taikka edistävän teknistä tai taloudellista kehitystä siten, että kuluttajalle jää kohtuullinen osuus yhteistyöstä saatavasta hyödyistä. Esimerkiksi saavutettavat mittakaavaedut ostettavien hyödykkeiden tilaamisessa, kuljettamisessa tai varastoinnissa voivat painaa vaakakupissa enemmän kuin kilpailulle haitalliset vaikutukset.

Etujen on kuitenkin aina heijastuttava kuluttajien asemaan, eikä yhteistyöllä saa rajoittaa kilpailua enempää kuin mitä on yhteistyön toteuttamisen kannalta välttämätöntä. Tämän varmistamiseksi on tärkeää, että hankintayhteistyöosapuolet pidättäytyvät muutoin vaihtamasta (loppu)tuotteiden hinta-, hinnanmuodostus- tai muita toimintusehtotietoja.

Kuluttajalle heijastuvien vaikutusten tulkitsemiseksi on arvioitava yhteistyökumppaneiden asemaa myös hyödykkeidensä myyntimarkkinoilla, ei siis vain ostettavan hyödykkeen ostomarkkinoilla. Mikäli myyntimarkkinat ovat keskittyneet tai mikäli yhteistyökumppaneilla on merkittävä markkinavoimaa myyntimarkkinoilla, ei kustannussäästöistä saatava hyöty välttämättä siirry lopukuluttajille.

Yhteishankintojen arviointi on lähtökohtaisesti yhteistyöhön osallistuvien elinkeinonharjoittajien omalla vastuulla. Niiden on tapauskohtaisesti arvioitava oikeat markkinat ja oikeat markkinatoimijat ja analysoitava ostoyhteistyön vaikutukset kilpailulle ja kuluttajille.

Yhteishankintojen arvioinnissa on aina viime kädessä tarkasteltava yhteistyön kuluttajiin kohdistuvaa vaikutusta. Jos yhteishankinnat johtavat merkittäviin kustannussäästöihin kuluttajamarkkinoilla, on kilpailuoikeudellinen lähtökohta niihin pääsääntöisesti kannustava.



## Webasto tuo lämpöä veneilyyn.

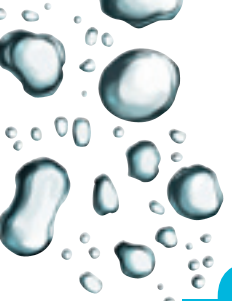
Kevät vesillä on kylmää talven jäljiltä ja syksyn tulo viilentää ilman. Webasto veneenlämmitin mahdollistaa aikaisemman vesille lähdön ja myöhemmän rantautumisen.

Webasto veneenlämmittimessä on automaattinen portaaton säätö, tasainen lämpö ja hiljainen käyntiääni. Webaston tekniikka takaa puhtaan palamisen ja luotettavan toiminnan. Webasto Air Top venelämmittimet tuovat laatua elämään – lämpöä veneilyyn.

Mallit	Air Top 2000 S	Air Top 3500	Air Top 5000
Lämmitysteho Kw	0,9-2,0	1,5-3,5	1,5-5,0
Käyttösuositus	alle 9,0 m veneet	9-13 m veneet	11,5-15 m veneet
Sähkönkulutus W	9-22	12-36	12-80
Ulkomitat PxLxK mm	322x120x121	425x148x148	425x148x148

Myynti: Valtuutetut Webasto-palvelupisteet.  
Lisätietoja: [www.kaha.fi](http://www.kaha.fi)





# finn boat

Venealan Keskusliitto Finnboat ry  
Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf



**Laskimme  
hintoja 15%!**

Muistathan, että  
ilmoittautumisaika Uivaan  
päättyy 22.5.2009!





## Maamme suurin uiva venenäyttely Helsingissä

Jokavuotinen Helsingin Uiva Venenäyttely UIVA on suurin Suomessa järjestettävä venealan ulkonäyttely. Lauttasaaren itäpuolella, vain viiden kilometrin päässä Helsingin keskustasta, voit tutustua yli kolmeen sataan uuteen veneeseen niiden luonnollisessa elementissä. Maamme tärkeimmät venevalmistajat ja maahantuojat osallistuvat näyttelyyn omilla uutuustuotteillaan. Mukana Uivassa ovat luonnollisesti myös kaikki merkittävimmät moottorimerkit sekä venevarusteet ja -tarvikkeet. Lisätietoa näyttelystä saat Finnboatin toimistosta ja internetsivuiltamme.



# Uiva 09 Flytande

Helsinki, Lauttasaari HSK 20.-23.8.

Uiva 2009 | Uiva 2010 | Uiva 2011  
20.-23. elokuuta | 19.-22. elokuuta | 22.-25. elokuuta

Venealan Keskusliitto Finnboat ry

Käenkuja 8 A 47, FI-00500 Helsinki  
Tel. +358 9 696 2160, Fax +358 9 696 21 611

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

Panokset nyt kehittämiseen!

# Vene-ohjelma tarjoaa hyvät yhteistyön kehitysmahdollisuudet

Vene-ohjelman Pohjanmaan alueseminaariin Pietarsaaren kokoontui 11. - 12.12. runsaat 60 alan ammattilaista. Seminaarin ydinsanomaksi muodostui: panokset alalla on nyt suunnattava kehittämiseen tässä haastavassa markkinatilanteessa. Vene-ohjelma tarjoaa hyvät verkostot ja rahoitusapua venealan kehityshankkeille.

Teksti: Sirpa Posti  
Kuvat: Sirpa Posti ja Maestro Boats

**K**ysyimme kolmelta seminaariin osallistuneelta yrittäjältä, jotka eivät ole parhaillaan mukana Vene-ohjelmassa, näkemyksiä ohjelmasta. Pohjanmaalta löytyy selvästi yhteistyö- ja kehityshalua.

## Kehitysprojektit ja rahallinen panostus

Baltic Yachts Ltd. on tehnyt runsaat 35 vuotta isoja purjeveneitä pienessä Bosundin kylässä ja syksystä 2008 myös Pietarsaareessa. Merkki on tunnettu ja arvostettu maailmalla. Henkilöstöä on 180, jonka lisäksi on alihankkijoita. Vientiin menee 100 % veneistä. Parhaillaan on työn alla yli 60-metrinen purjevene keskieuropalaiselle asiakkaalle.

Balticit ovat korkean teknologian kevyitä, jäykkiä ja nopeita veneitä, joiden materiaalina on käytetty paljon hiilikuitua. Kaikki veneet ovat yksilöllisiä, asiakkaiden tarpeisiin räätälöityjä. Tuotteita on vähän kappalemääräisesti, mutta ne ovat sitäkin suurempia, jopa yli 200-jalkaisia.

## Purjehtiminen keventää työtä

Markkinointijohtaja Per-Göran Johansson

on ollut mukana perustamassa Baltic Yachtsia ja on yksi yrityksen omistajista tänäänkin. Hän sanoo hymyillen: - Olen viihtynyt alalla hyvin. Matkustan paljon. Saan olla mukana suunnittelemassa ja tekemässä. Työ ja työkaverit ovat mukavia! Ainoa haitta on, ettei ole vapaa-aikaa, mutta purjehtiminen on kivaa työtä. Mieluisia ovat varsinkin itse tuote ja asiakkaat.

Hän muistuttaa, että myynti- ja markkinointityössä luotettavuus ostajaan on osattava aikaansaada, ja se vie aikaa. Yksin ei myöskään pärjää maailmalla, vaan yhteistyö on tärkeää. Markkinoinnissa yritysten on kyllä tehtävä paljon itse, esimerkiksi oman brandin kehittäminen on tällainen asia. Pietarsaaren ja Suomen yleinen imago on taas asia, jota pitäisi kehittää yhdessä.

- Tilanne alalla on nyt sellainen, että on mietittävä miten kehitetään tuotteita ja pärjätään tulevaisuudessa, painottaa Johansson. Vene-ohjelman tarjoama mahdollisuus alan yrittäjille kehittää toimintojaan ja rahallinen panostus ovat positiivinen asia.

PG Johansson pitää myös Vene-ohjelman alueseminaareja ja keskusteluja venealan organisaatioiden hen-



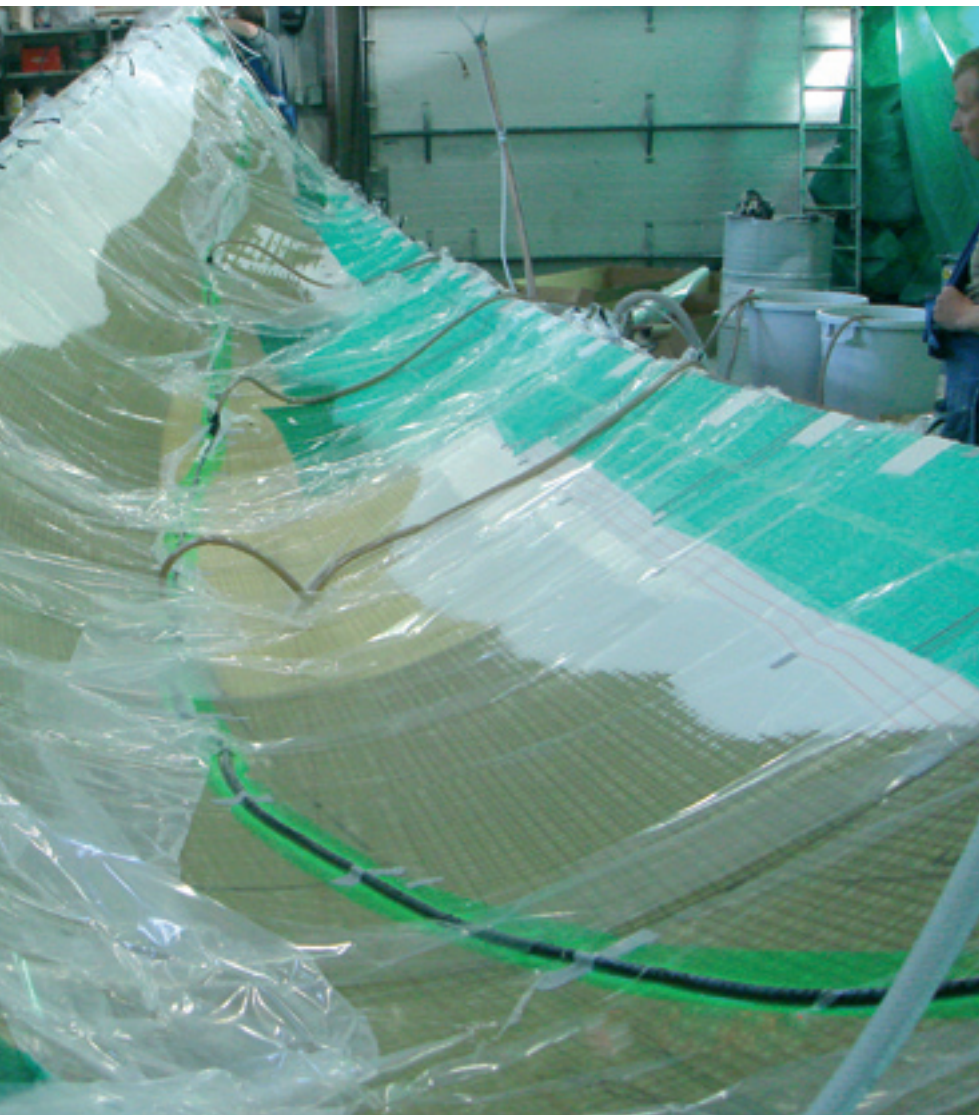
Per-Göran Johansson

kilöiden välillä hyödyllisinä, koska niissä oppii. Alan osaamistakin on kehitettävä.

## Tähtäimessä käytännölliset tulokset

Perheyritys Ab Sarins Båtar Oy aloitti





Thomas Sarin

runsaat neljäkymmentä vuotta sitten yhden miehen voimin kokkolalaisessa navetassa. Tänä päivänä yritys on kasvanut toisiin mittoihin ja tekee ympärivuotiseen käyttöön tarkoitettuja moottoriveneitä. Palkkalistoilla on 36 henkilöä ja liikevaihto oli 9,6 miljoonaa euroa vuonna 2007.

Yrityksen perustaja Edy Sarin jäi eläkkeelle kolme vuotta sitten ja siitä lähtien yritystä on vetänyt hänen puolisonsa Lillemor Sarin. Pojista Thomas ja David työskentelevät mukana yrityksessä. Thomas vastaa yrityksen markkinoinnista, myynnistä, sisäänostoista ja suunnittelee sisustuksia, David vastaa tuotannosta.

### Navetasta ponnisti uusi yritys

Sarin Båtar on Pohjanmaan vanhin moottoriveneiden valmistaja ja se on perustettu 1967. Edy Sarin oli mukana tekemässä ensimmäistä Swan-purjevenettä Nautorilla. Hän teki iltaisin alihankintana veneiden sisustuksia vanhassa navetassa. Tästä yritys sai alkunsa. Ensimmäinen oma vene

valmistui 70-luvun alussa, ja vuonna 1976 valmistui uusi moottorivene, joka oli ensimmäinen takahytilinen venemalli Skandinaviassa. Nykyään asiakkaista 70 % on Suomesta, Ruotsista ja Norjasta. Muita vientimaita ovat Venäjä, Välimeren maat, USA, Japani ja Grönlanti.

Yritykselle on tärkeää, että vene on turvallinen, käytännöllinen ja ympärivuotinen. Pääosa tuotannosta tehdään itse, mutta alihankkijat tuovat toimintaan tarpeen vaatiessa hyvin joustoa.

### Käytännölliset ja konkreettisesti hyödynnettävät tulokset

Thomas Sarin toteaa, että yritys on jatkossa kiinnostunut tulemaan mukaan Vene-ohjelmaan ja panostamaan sitä kautta konkreettiseen tuotekehitykseen, jotta tuloksia voisi hyödyntää käytännössä. Teoreettisten hankkeiden hyödyllisyyteen Sarin ei usko. Tärkeää on myös saada aikaiseksi kansainvälistymistä ja panostuksia kilpailukykyyn.

### Välillä Välimerellä ja vapaa-ajalla huonekaluja

Thomas Sarin työskenteli 12-vuotiaasta alkaen kesätöissä yrityksessä. Ennen täysipäiväisesti perheyritykseen siirtymistä hän oli opiskelemassa huonekalualaa ja huonekaluyrittäjänä Turussa. Opintojen jälkeen veri veti Italiaa kiertämään ja Espanjaan. Espanjassa hän ajautui ystävänsä kautta takaisin venealalle ja ajoi veneitä Välimerellä. Paluu Suomeen omaan perheyritykseen tapahtui vuonna 1997.

Harrastuksiin kuuluu yhä muotoilu, valmistus ja piirtäminen. Huonekalujen valmistus ja kunnostus on pysynyt lempiharrastuksena vuosien varrella.



Sonja ja Boris Björkskog

### ”Yhteistyö on supertärkeää”

Perheyrittys Maestro Boats on valmistanut runsaat 30 vuotta yli 40-jalkaisia purjeverneitä Öjassa lähellä Kokkolaa. Yritys tekee myös yksilöityjä purjeverneitä, venerunkoja, sisustuksia ja heloja. Asiakkaat ovat Suomesta, Hollannista, Saksasta, USA:sta, Japanista, Ruotsista ja Italiasta.

- Olemme kiinnostuneita uusista ja kevyistä materiaaleista, laminointitekniikoista ja sähkömoottoreista, kertovat yrityksen omistajat Boris ja Sonja Björkskog. Yritys käyttää valmistuksessa keveyttä tuovaa alipainelaminointitekniikkaa.

Työn alla on parhaillaan uusi, kevyt purjevernemalli, joka toimii ilman raskasta dieselmoottoria. Tulevaisuuden kuvana on kehittää sähkömoottoripurjeverne, joka voi ”tankata” keskellä merta. Idea toimii kuten generaattori. Veneen sähkömoottorin akut latautuvat, kun purjeet nostetaan tuulella ylös ja moottori lasketaan veteen. Kun ei ole tarvetta ladata akkuja voi moottorin nostaa, ja samalla vähenee kitka.

### Vene-ohjelmasta kehitysnäkymiä uudelle tekniikalle

Yritys on kiinnostunut hakemaan ohjelmaan mukaan yhdessä sopivan yhteistyökumppanin kanssa kehittämään sähkömoottoritekniikkaa. Kehi-

tettävä tekniikka olisi täysin uudenlainen. Uusien materiaalien kehitystyö myös kiinnostaa.

- Pienessä yrityksessä kaikkea ei voi tehdä itse. Kannattaa miettiä yhdessä mitä jatkossa tehdään. Esimerkiksi myyntikanavien kehittämisessä ja hankinnoissa voidaan tehdä yhteistyötä. Suomessa materiaalikustannukset ovat korkeat, mikä vaikuttaa kilpailukykyymme. Vene-ohjelma antaa hyvän mahdollisuuden yhteistyön kehittämiseen, Björkskogit toteavat.

### Kuorossa ja moottoripyörän selässä

Perheyrittäjän hallinnosta vastaava Sonja Björkskog harrastaa vapaa-aikanaan kuorolaulua.



Toimitusjohtaja Boris Björkskogin toimenkuvaan kuuluu tuotekehitys, valmistus, myynti ja suunnittelu. Purjehdukseen riittää aikaa yleensä vasta loppukesällä. Mutta matkamoottoripyörän selkään on kesäisin helppo hypätä, ja kaasutella Pohjanmaan merellisissä maisemissa.

Ohjelman koordinaattori **Markku Hentinen** VTT:ltä kehottaa hakemaan nyt rohkeasti mukaan Vene-ohjelmaan. Yritykset voivat hakea omilla tutkimus- ja kehitysprojekteillaan ohjelmaan jatkuvasti. Parhailaan on käynnissä myös 2. tutkimusorganisaatioille suunnattu haku, jossa yritysten sitoutuminen tutkimusprojekteihin, uudet oivallukset ja parannukset perusteknologioihin ovat keskeisiä kriteereitä.

**Lisätietoja:** [www.tekes.fi/vene](http://www.tekes.fi/vene)

Ohjelman koordinaattori Markku Hentinen, VTT, puh. 020 722 6212, [markku.hentinen@vtt.fi](mailto:markku.hentinen@vtt.fi)



## KANSAINVÄLINEN LEHDISTÖSEURANTA TAMMIKUU - HELMIKUU 2009 JÄSENISTÖSTÄ KIRJOITETTUJA ARTIKKELEITA

Kaikkia artikkelikopioita voit tilata Finnboatin toimistosta. Liiton toimistoon tulee noin 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
Motorboot/Alankomaat	1	Finnboat Floating Show 2008/lyhyet esittelyt: Aquador 21 Wae ja 28 HT, Bella 570 DC ja 765, Flipper 625 DC ja 705 DC, Faster 515 SC ja 610, Korsö 610 C ja 1100 C, Yamarin 56 CC, 68 DC, 68 C ja 76 DC, Silver Condor 730	46-50
Motorboot/Alankomaat	1	Finnboat Floating Show 2008/lyhyet yritys- ja mallistoesittelyt: Minor, Nord Star ja Targa	52-53
Yate/Espanja	508	Baltic 45, lyhyt esittely	18
Yacht Design/Italia	6	Nautor 82 Custom, esittely	116-124
Kazi/Japani	11	Finnboat Floating Show 2008/esittelyt: Buster XXL AWC, Korsö 1100C ja 610C, Sailfish 30MC	78-81
Kazi/Japani	11	Minor 34, testi	70-73
Kazi/Japani	12	Finnboat Floating Show 2008/esittelyt: Targa 44 IPS, Nord Star 31 Patrol, Minor 27 Range	88-91
Båtmagasinet/Norja	1	Bella 500 R, Excel ja 500 Twin, lyhyet esittelyt	18
Båtmagasinet/Norja	1	Finnboat Floating Show 2008/lyhyt esittely: Minor Offshore 31	62-63
Båtnytt/Ruotsi	1	Sea Star 720, testi	28-32
Meer & Yachten/Saksa	1	Baltic 77 "Black Pearl", testi	98-102
Skipper/Saksa	1	Terhi 475 Twin C, testi	34-37
WasserSport/Saksa	12	Terhi Big Fun C, testi	46-49
Wassersport/Saksa	1	Finnboat Floating Show 2008/testi: Aquador 28 HT	36-39
Bådmagasinet Motor/Tanska	1	Finnboat Floating Show 2008/lyhyet esittelyt: Targa 44 IPS ja 23.1, Grandezza 28 WA, Finnmaster F68 DC ja 5700 DC, AMT 185 HT, Flipper 705 DC, Bella 765, Silver Moreno 620 ja Condor 730, Minor Offshore 31	28-33
Bådmagasinet Motor/Tanska	1	Finnboat Floating Show 2008/testi: Silver Cabin 650 ja Eagle 650	48-52
BådNyt/Tanska	12-1	Finnboat Floating Show 2008/testi: Yamarin 68 Cabin	52-55
Fairway/Ukraina	5	Finnboat Floating Show 2008/testit: Degerö, Finn Gulf, Nauticat, Nord Star 40 Patrol	48-60



Norjalainen Båtmagasinet ja tanskalainen Bådmagasinet Motor ovat testanneet Minor 31 Offshore -vene. Nauticat-purjet ovat olleet esillä ukrainalaisessa Fairway-lehdessä.



## Baltic Yachts Ltd:

**Baltic Yachtsilla kädet ovat täynnä työtä. Tilauskanta ulottuu pitkälle tulevaisuuteen ja rakenteilla on veistämön historian suurin alus. Uusi halli on valmistunut Pietarsaaren satamaan ja se mahdollistaa todella isojen veneiden valmistuksen ja huollon.**

Teksti: Kari Wilén

**T**aloudellinen taantuma ei ainakaan vielä ole vaikuttanut merkittävästi Baltic Yachtsin toimintaan. Tällä hetkellä veistämöllä on työn tai rakennusvalmistelujen alla kuusi venettä. Sen lisäksi yksi suuri vene on huollossa uudessa hallissa.

- Pietarsaaren sataman tuntumassa oleva halli valmistui syksyllä, mutta se vihitään virallisesti käyttöön vasta tämän kevään aikana, toimitusjohtaja Lisbeth Staffans kertoo. Se tuo tervetullutta lisää toimintaamme, koska nyt voimme ottaa vastaan valmistamamme suuret veneet mahdollista huoltoa varten. Tällä hetkellä hallissa on vuonna 2002 toimittamamme 147-jalkainen Visione.

Pinta-alaltaan vajaan 5000 neliön korkeaan halliin mahtuu kaksi suurta venettä rinnakkain ja nyt siellä rakennetaan myös isoa 197-jalkaista Panamax-projektia. Tämän valtavan aluksen runko käännettiin viime kesäkuussa ja syksyn aikana työt sisäisten tukirakenteiden kanssa ovat edistyneet hyvin. Vesillelasku on huhtikuussa 2011 ja alus toimitetaan tilaajalle samana kesänä.

Vaikka veistämöllä on kädet täynnä työtä haluaa Lisbeth Staffans kumota sen käsityksen, että laskusuhdanteesakin maailmalla riittää rahakkaita ostajia suurille veneille. - Yleisesti us-

# Luottavaisesti eteenpäin



Baltic Yachtsin toimitusjohtaja  
Lisbeth Staffans

kotaan, että suurten alusten kauppa käy kuin itsestään lama-aikoinakin. Etteivät taloudelliset laskusuhdanteet kosketa meidän asiakkaitamme. Ei se niin yksinkertaista ole. Kyllä meidänkin on tehtävä valtavasti työtä sen eteen, että löydämme oikean asiakkaan, joka juuri sillä hetkellä on halukas panostamaan uuteen veneeseen.

Vuodesta 1973 alkaen laatuveneitä valmistaneella Baltic Yachtsilla on kuitenkin erinomaisen hyvä maine maailmalla. Vanhat asiakkaat palaavatkin usein Pohjanmaalle, kun uuden veneen hankinta tulee ajankohitaiseksi.

- Kun tutkimme asiakastietojamme totesimme, että noin puolet asiakkaitamme on sellaisia, joilla jo ennestään

on ollut Baltic-pursi, Staffans selvittää. Vanhat asiakkaat antavat tietyn turvallisuuden tunteen. He ovat myös osoitus siitä, että olemme osanneet hoitaa asiakassuhteemme hyvin. Tämä onkin kaiken toiminnan a ja o - välitämme aidosti asiakkaistamme.

- Toisaalta jatkuvuuden kannalta on hienoa, että voimme solmia myös uusia asiakassuhteita. Panamax-projekti on juuri sellainen tapaus; 197-jalkainen on asiakkaan ensimmäinen Baltic-pursi.

## Yhteistyötä

Hitech-pursien valmistaminen vaatii joustavuutta ja innovatiivisuutta. Baltic Yachtsin myyntijohtaja Kenneth Nyfelt sanookin, että veistämö pystyy tarjoamaan täydellisen "in-house"





Baltic 78 Antonia toimitettiin viime heinäkuussa.



Bosundin suuressa hallissa on valmistuksessa 112-jalkainen Baltic.

ratkaisun alusta loppuun asti; alkaen asiakkaan esittämistä toiveista ja ensiratkaisuista suunnittelun kautta tuotantoon saakka.

- Olemme onnellisessa asemassa siinä suhteessa, että meillä on käytössämme kaksi taitavaa suunnittelutiimiä. R&J Design ja Flink Engineering ovat itsenäisiä yrityksiä, mutta toimivat meidän tiloissamme. Ensin mainittu on erikoistunut muotoiluun sekä kansiratkaisujen ja sisätilojen suunnitteluun, toinen hoitaa monimutkaisten sähkö- ja navigointijärjestelmien suunnittelun.

Baltic Yachts on kautta aikojen tehnyt yhteistyötä kansainvälisesti tunnettujen venesuunnittelijoiden kanssa. Nykyisiä yhteistyökumppaneita ovat esimerkiksi Bill Tripp, ju-

del/vrolijk & co ja Reichel/Pugh. Muotoilupuolella Nauta Design ja Design Unlimited ovat toimistoja, jotka ovat eri projekteissa olleet mukana luomassa veneiden ilmettä.

### Tuotannossa

Valtavan kaksimastaisen 197-jalkaisen purren rakentaminen Pietarsaaressa on tällä hetkellä veistämön suurin haaste, mutta myös Bosundissa toiminta on vilkasta. Rakenteilla on 112-jalkainen Reichel/Pugh -pursi, jonka muotoilusta vastaa milanolainen Nauta Design. Siitä tulee kevyt ja suorituskykyinen kaikilla mukavuuksilla varustettu matkapursi, jossa suurta huomiota kiinnitetään melutason laskemiseen. Toimitus tapahtuu kesällä 2010.

Veistämöltä on tilattu myös toinen 112-jalkainen pursi, jolla omistaja aikoo purjehtia maailman ympäri. Sen on suunnitellut saksalainen judel/vrolijk & co. Rakenteilla on myös 78-jalkainen ja 65-jalkainen Baltic sekä pienempi 45-jalkainen racer/cruiser-vene.

Baltic 170 Custom on tulevaisuuden projekti. Kyseessä on judel/vrolijkin suunnittelema retrohenkinen mutta hitech-rakenteinen matkapursi, jonka toimitus tapahtuu vuonna 2014.

Baltic Yachts on keskittynyt valmistamaan "kustomoituja", eli asiakkaan toivomusten mukaan toteutettuja hitech-veneitä, joissa osaamisella on keskeinen merkitys. Veistämön legendaarinen markkinointipäällikkö PG Johansson on selostanut yrityksen filosofiaa 21-sivuisessa opuksessa. Siinä hän käy läpi kaikki veneen oleelliset osa-alueet rungosta takilaan ja puhuu lämpimästi kevyen uppouman ja hitech-materiaalien puolesta. Viimeisellä sivulla hän kiteyttää ajatukset lauseeseen: "Uskomme, että keveys, jäykkyys ja suorituskyky ovat yhtä merkittäviä tekijöitä matkapurjehtijalle kuin useimmille huippuluokan valtamerikilpailijoillekin".

---

### Baltic Yachts Oy Ab Ltd

**Perustettu:** 1973

**Omistajat:** 34 henkilöä

**Henkilöstö:** n. 150 henkilöä

**Liikevaihto:** n. 25 milj. Euro

**Veneitä valmistunut:** n. 540 kpl

**Pääkonttori:** Bosund

**www.balticyachts.fi**

Koonneet: Lena Mickelsson-Ouru ja Kari Wilén

## SATELIITTIVIESTIN SPOT

SPOT on maailman ensimmäinen satelliittiviestin ja se tarjoaa tärkeän yhteyden per-



heeseen, ystäviin tai vaikkapa pelastuspalveluun. SPOT on säänkestävä, kompakti ja helppo käyttää. Se toimii käytännössä lähes kaikkialla maailmassa. Jopa siellä missä matkapuhelin ei toimi.

SPOT on ensimmäinen laite, joka pystyy välittämään sekä GPS-sijaintisi että henkilökohtaisen viestin käytännössä kaikkialta maailmasta. SPOTin peittoalue sisältää USA:n, Meksikon, Kanadan, Euroopan ja Australian. Myös osia Etelä-Amerikasta, Pohjois-Afrikasta ja Kaukoidästä on katettu. Maahantuonti ja tukkumyynti: Multimarine Oy, info@multimarine.fi

## MARINO JA DET NORSKE VERITAS

Marino on allekirjoittanut raamisopimuksen Det Norske Veritaksen (DNV) kanssa. Sopimus kattaa Marinon kaikkien venemallien sertifiointin.

Nyt käyttöönotettu DNV:n venesertifiointi tarkoittaa, että DNV on ilmoitettu laitosena mukana sekä tuotteen suunnittelu- että tuotantovaiheessa arvioimassa huvivedirektiivin vaatimustenmukaisuuden täyttymistä. Näkyvimpänä todisteena sertifiointista on jokaiseen veneeseen kiinnitettävä erillinen DNV:n sertifiointikilpi.

Marino täyttää Helsingin venemessuilla 50 vuotta. Veistämö on vanhin maassamme yhtäjaksoisesti samalla ly-tunnuksella toiminut lasikuituvenevalmistaja.

## MERCUISERIT LEEVENEELLE

Helsingin Lauttasaarella toimivan Leevene Oy:n toimintaan kuuluvat venekorjaamo, merimoottorimyynti ja -huolto, purje- ja moottoriveneiden välitys, Beneteau-perämoottoriveneiden myynti sekä venetarvikemyymälä.

Leevene toimii jatkossa myös MerCruiser ja Cummins Diesel -moottoreiden valtuutettuna huolto- ja huolto-osapisteinä. MerCruiser ja Cummins Dieseleiden huolloista ja huolto-osista vastaa Jori Kannisto 0102392303, jori.kannisto@leevene.fi

## TIETOPAKETTI AMMATTILAISILLE

Oy Sika Finland Ab tuo Suomeen uusimman uudistetun painoksen Sika Marine Application Guidesta, laivan- ja veneenrakennusteollisuuden menetelmäoppaasta. Opas on englanninkielinen ja tarkoitettu sekä teollisuuden että suunnittelijoiden apuvälineeksi oikean työmenetelmän valitsemisessa.

Erona uusimmassa painoksessa on edellisiin verrattuna kokonaan uudet osiot äänenvaimennuksesta (Marine flooring and acoustic damping), rakenteellisesta liimauksesta (Structural bonding) ja komponenttien liimakiinnityksestä (Component bonding). Mukana ovat toki myös tutut veneiden valmistukseen ja kunnostukseen liittyvät menetelmät päivitettyinä.

Uuden oppaan voi tilata maksutta Sikaalta [www.sika.fi](http://www.sika.fi).

## PUOTILAN VENEKESKUS

Puotilan Venekeskus aloittaa Chris Craft -veneiden maahantuonnin. Amerikkalaisten



laatuveneiden maahantuojia ja myyjä vahvistaa näin entisestään asemaansa tällä tunnetulla tuotemerkillä. Ennestään tuotevalikoimaan kuuluvat jo Scout ja Cobalt-venemerkit.

Chris Craft -veistämö perustettiin vuonna 1874. Valmistuksen painopiste on edelleen laadukkaissa huviveneissä joiden mallisto kattaa veneet 20-jalkaisesta "Hopealuodista" ensi vuonna julkaistavaan 45-jalkaiseen Corsairiin.

Tuonti Suomeen alkaa yli kymmenen vuoden tauon jälkeen 20-jalkaisella Lancer Woody Limited Edition-veneellä, jonka ensiesittely Suomessa on Vene 09 Båt-messuilla. Tätä mallia valmistetaan vain 99 kappaletta.

## JAKELUSOPIMUS POHJAMAALILLE



Myrkyttömän Neptune Formula-veneenpohjamaalin tarjonta laajenee ensi kaudella uusin jälleenmyyjien myötä. Aiempi jälleenmyyjä Aquastore toimii jatkossa koko Suomen Neptune Formula-jakelijana.

Neptune Formula ei sisällä kuparia, sinkkiä tai muita myrkyjä. Neptune Formula pystyy estämään kasvillisuuden ja eläimistön muodostumisen veneen pohjaan pelkästään biologisin keinoin. Venekautta 2009 varten markkinoille tuodaan myös maalin parannettu, jatkokehitetty versio.

## SINKKIANODEJA MULTIMARINESTA

Multimarine lanseeraa kaudelle 2009 valikoiman sinkkianodeita. Anodit tulevat myyntiin osana Arctic Marinen valikoimaa, jossa on jo aiemmin kattava valikoima veneheloja ja -tarvikkeita.





Anodivalikoima kattaa aluksi noin 100 erilaista tuotetta esimerkiksi moottoreihin ja vetolaitteisiin. Lisäksi valikoimassa on useita erikokoisia runko- ja akselianodeita.

Anodit on valmistettu Euroopassa, saman valmistajan tuotteita käyttävät useat suuret eurooppalaiset venevalmistajat. Arctic Marine anodit löytyvät hyvin varustetuista venetarvikeliikkeistä kevään kunnostustöihin.

## PIDÄ SAARISTO SIISTINÄ RY 40 VUOTTA

Veneilijöiden valtakunnallinen ympäristöjärjestö ja tuttujen Roska-Roopen-pisteiden ylläpitäjä Pidä Saaristo Siistinä ry täyttää tänä vuonna kunnioitettavat 40 vuotta. Vene 09 Båt-messuilla yhdistys on tuttuun tapaan mukana omaa toimintaansa esitellen. Juhlavuonna toiminnan painopiste on uusien jäsenten hankinnassa ja perustoiminnan vahvistamisessa. Juhlavuonna yhdistyksen luotsina aloittaa uusi pääsihteeri, Esko Sorakunnas, joka on tavattavissa messuilla PSS ry:n osastolla 2e10 kumpanakin viikonloppuna.



Sorakunnas

## SATAVAN VENEPALVELU LAAJENTAA

Satavan Venepalvelu Oy laajentaa toimintaansa ja investoi uusiin talvisäilytysshalleihin ja uusiin nostolaitteisiin.

Satavan Venepalvelu on panostanut uusiin nostolaitteisiin.



Venekoon jatkuvasti kasvaessa on nostokapasiteettia kasvatettu 80 tonniin saakka hankkimalla uusi lukkinosturi. Veneiden siirtoon on lisäksi hankittu 47-tonninen hydraulivaunu. Lämmintä hallitilaa on nyt kaikkiaan noin 6000 m<sup>2</sup> ja hallikorkeus on 11 m. Telakalla on tällä hetkellä telakoituna noin 300 venettä suurimpien jahtien ollessa 70-80 -jalkaisia.

Satavan Venepalvelu Oy kehittää myös edelleen veneiden kokonaisvaltaista huoltopalvelua ja tarjoaa todellista "avaimet käteen" palvelua asiakkailleen. Uutena toimialueena on tarjota suurten huvijahtien omistajille ns. "management"-palvelua, joka kattaa kaikki veneen hoitoon ja miehitykseen liittyvät asiat. Venemyynti ja kansainvälinen venevälitys tulee jatkossa olemaan myös yhtenä uutena toimialana yrityksessä.

Satavan Venepalvelu Oy laajentaa asiakaskuntaansa ulkomaille ja panostaa jatkossa markkinointiaan kansainväliseen suuntaan lanseeraamalla Nautical-brändin, [www.nautical.fi](http://www.nautical.fi).

Toiminnan laajentuessa myös henkilökuntaa on lisätty ja telakalla työskentelee nyt n. 15 henkilöä. Kansainvälistymishankkeen vetäjäksi, projektijohtajaksi on nimetty Timo Yli-Heikkilä, jolla on 20 vuoden vankka kokemus kansainvälisestä venekaupasta.



## X-PURSIEN MAAHANTUOJA

X-Yachts Finland Oy Ab, jonka omistavat Robi ja Stina Gripenberg, on nyt X-Yachts purjevereneiden virallinen maahantuoja Suomessa.

Robi Gripenberg on hoitanut X-Yachts veneiden maahantuontia ja myyntiä jo vuodesta 2002. Hän hoitaa toimistoaan kotonaan Lauttasaaresta ja veneiden luovutukset hoidetaan Inkoosta Gripmarinen telakalta, jossa on talvisäilytystilaa yli 100 veneelle lämpimissä halleissa.

X-Yachts A/S on tanskalainen veistämö, jonka perustivat vuonna 1979 Niels ja Lars Jeppesen sekä Birger Hansen. X-Yachts täyttää 30 vuotta Vene 09 Båt-näyttelyn aikana, keskiviikkona 10.





X-Yachts Cup järjestetään 6.-8.8.2009 Hangossa ja mukaan odotetaan veneitä Itämeren piiristä.

Kuva: Kari Wilén

helmikuuta. Veistämö valmistaa vuosittain noin 250 venettä ja jo yli 6 000 venettä purjehtii maailman merillä.

X-Yachts Finland järjestää ensimmäisen X-Yachts Cup -kilpailun Suomessa 6.-8.8.2009. Kilpailupaikkana on Hangö ja Hangö Segelförening hoitaa kaikki kilpailun käytännön järjestelyt. Päivien aikana kilpailaan avoimista luokkamestaruuksista ja tapahtumaan odotetaan yhteensä noin 60 venekuntaa, eli noin 600 purjehtijaa.

## UUTUUKSIA YAMARINILTA

Yamarin-uutuus kaudelle 2009 on keskipulpettivene YAMARIN 61 Center Console. Suunnittelussa on kiinnitetty erityistä huomiota liikkumiseen veneen sisällä. Pulpetin molemmin puolin on leveät sivukäytävät ja myös takapenkin ja ohjaamon istuinten välissä on reilusti tilaa. Myös keulasta perästä kulku on tehty turvallisiksi kaiteiden, karhennusten ja uimatason muotoilun avulla. Iso suojaava tuulilasi on väriltään kirakas, jolloin näkyvyys kuljettajalla on hyvä ja vahvasta tuulilasin kaaresta saa tukevan otteen.



Yamarin 61 CC

Yamarin 80 Day Cruiser on malliston uusi lippulaiva. uutuuksena on suunniteltu erityisesti Yamahan uusille V8-perämoottorille, mutta soveltuu myös hyvin

kaikille Yamahan 250-350 hv perämoottoreille. Veneessä on täysin uusi, erittäin suorituskykyinen runko, edustava avotila, tyylikäs kajuutta ja runsas varustelutaso. Trimmitasot, servo-ohjaus ja keulapotkuri ovat vakiovarusteita. Uimataso on iso ja moottorikaivon päälle tulevan kippiluukun ansiosta liikkuminen puolelta toiselle on erityisen helppoa ja turvallista.

## BOATCONTROL

Multimarine aloitti Telemic Oy:n BoatControl etähallinta- ja valvontalaitteen tukkumyyjänä vuoden 2009 alusta. BoatControl valvoo venettä omistajan puolesta. Etäkameralla veneen tilanteen voi tarkastaa milloin tahansa.



Tekniikka on veneilijän hallinnassa matkapuhelimella tai internet-selaimella.

BoatControl-laitteen avulla veneen omistaja voi esim. nostaa sisälämpötilaa ennen veneelle saapumista. Etäkameralla taas omistaja saa matkapuhelimeensa MMS-viestinä kuvia veneeltä aina halutessaan.

BoatControl hälyttää omistajan matkapuhelimeen poikkeuksellisista tilanteista, kuten veneeseen murtautumisesta tai tulipalosta. Omistaja saa tiedot myös pilsivedestä, akkujännitteistä tai lämpötilan äkillisestä putoamisesta. GPS-pohjainen ankkurivahti ilmoittaa, jos vene poistuu sille määritellyn liikkuma-alueen ulkopuolelle.

## UUSISSA TILOISSA

RMJ Saksman on toiminut vuodesta 1998 veneteollisuudessa puukomponenttien valmistajana. Yritys tarjoaa kokonaisratkaisuja veneteollisuuden sisustus- ja ulkotilojen kohteisiin. Kesällä 2008 yritys siirtyi uusiin toimitiloihin Saloon, joissa pystytään kehittämään toimintaa edelleen. Erityisesti on panostettu pinnankäsittelyyn tiloihin ja laitteisiin. Pinnankäsittelyn viimeisin kehitysaskel on UV-linja, joka otettiin käyttöön viime syksynä.



## UUDET SILVERIT

Silver-laivasto kasvaa kaudella 2009. Silver Fox SC 485 on monipuolinen käyttövene, jonka leimallisin piirre on suuri avotila. Ratkaisulla on haettu maksimaalista kuljetuskapasiteettia yhteysvenettä kaipaaville ja toisaalta liikkumatilaa heittouistelijoiden. Tukeva runko on ajo-ominaisuuksiltaan luokkansa parhaimpaa ja se säilyttää vakautensa myös pysähdyksissä ja uistinta heitellessä. Ohjauspulpetissa on tilaa plotteria varten ja kuppi-istuimella pitää kuskin vakaasti paikallaan. Veneessä on kiinteä polttoainetankki.



Toinen uutuuksena on Silver Eagle 650, joka tuo laivaston ylärekisteriin lisää monipuolisuutta. Silver Eagle on suunniteltu monipuoliseksi ja hyvän kuljetuskapasiteetin omaavaksi yhteysveneksi erityisesti saaristo- ja rannikkokäyttöön. Suuret ja viimalta suojaavat tuulilasit, suuret penkkien suojiin sijoitetut roiskevesitiiviit säilytystilat

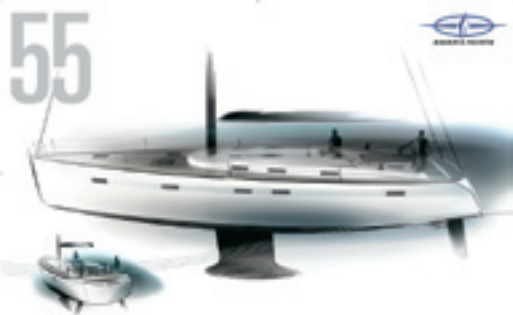




ja ajokuomulle varattu erillinen säilytystila ovat kaikki ratkaisuja, jotka tähtäävät ajettavuuteen vaihtelevissa olosuhteissa.

## UUTTA BAVARIALTA

Bavaria Yachtbau on esitellyt luonnoksen uudesta 55-jalkaisesta cruiserista, joka poikkeaa suuresti tehtaan aikaisemmista malleista. Purren suunnittelija on amerikkalainen Farr Yacht Design yhdessä BMW Group Designworks'in kanssa. 16,2-metrissä matkapurrossa on kaksi peräsinlapaa, jolloin vene pysyy paremmin hallinnassa kallistuneenakin. Peräpeilissä on



suuri luukku jonka taakse voi kätkeä kolme metriä pitkän kumiveneen moottoreineen. Muotoilu on kokonaan uutta ja veneeseen tarjotaan erilaisia sisustusvaihtoehtoja. Maahantuoja on Boatman Group.

## UUTTA MARINEMANILTA

Ultrasonic Antifouling on uusi mullistava antifoulingjärjestelmä veneitä varten. Järjestelmä perustuu ääniaaltoihin, joita lähetetään pohjaan asennetun anturin kautta ja jotka aikaansaavat vesimolekyylien liikkeen koko pohjan alueella. Tästä johtuen levä ja näkki eivät pääse tarttumaan veneen pohjaan. Järjestelmän etuja ovat mm. se, ettei jokavuotista pohjan ja vetolaitteen

myrkkyyrikäsittelyä tarvitse tehdä, ettei laite kuormita ympäristöä ja se on helppo asentaa, koska pohjaan ei tarvitse tehdä reikää. Järjestelmä sopii kaikkiin veneisiin (paitsi puuveneisiin) ja muodostuu keskusyksiköstä ja anturista. Laitteet toimivat 12 V, 24 V tai 100-240 V jännityksillä. Maahantuoja on MarineMan Oy.



## NIMITYSUUTISET

### Boomeranger Boats Oy

Loviisassa toimiva vuonna 1991 perustettu vaatimaan ammattikäyttöön tarkoitettujen RIB-veneiden suunnitteluun ja rakentamiseen erikoistunut Boomeranger Boats on vahvistanut organisaatiotaan.

Jussi Mannerberg (43 v.) on nimetty Boomeranger Boats Oy:n tekniseksi johtajaksi 5.1.2009 alkaen.



Mannerberg

Koulutukseltaan Mannerberg on Naval Architect ja on työskennellyt venealalla eri tehtävissä 20 vuotta. Teknisen johtajan vastuulla on yrityksen tuotanto ja tuotekehitys.

Miika Tammi (30 v.) on nimetty Boomeranger Boats Oy:n myyntijohtajaksi 8.10.2008 alkaen.



Tammi

Tammi on koulutukseltaan kauppatieteiden maisteri ja hänellä on useiden vuosien kokemus räätelöityjen teollisuustuotteiden myynnistä. Myyntijohtajan vastuulla on yrityksen myynti- ja markkinointitehtävät sekä yhteydenpito asiakkaisiin.

Timo Peräkylä jatkaa yrityksen toimitusjohtajana.

### Pencentra Oy

Lauttasaarelainen Pencentra Oy vahvistaa organisaatiotaan. Jan Forsstedt on nimetty varaosapäälliköksi 1.1.2009 alkaen vastualueunaan sekä varaosat että yrityksen tietoliikennetoiminnot. Lisäksi Janne vastaa



Forsstedt



Saxberg

Volvo Penta tuotteiden myynnistä muille jälleenmyyjille. Petteri Saxberg on nimetty korjaamopäälliköksi 1.3.2009 alkaen Pekka Liukkosen siirtyessä eläkkeelle.



Toukola

### MV-Marin Oy

MV-Marin Oy jatkaa organisaationsa uudistamista. KTM Olli-Pekka Toukola on valittu hallituksen puheenjohtajaksi 1.1.2009 alkaen.

### CCN Cruising Catamarans Oy

DI Timo Salminen (45) on nimetty CCN Cruising Catamarans Oy:n toimitusjohtajaksi. Timo on harrastanut purjehdusta koko ikänsä ja hänellä on runsaasti kokemusta matkakatamaraaneista. Timo on yksi yhtiön perustajajäsenistä ja hän jatkaa myös



Salminen

yhtiön hallituksen puheenjohtajana. CCN Cruising Catamarans Oy maahantuo ja myy Lagoontatamaraaneja.

## LEDAREN



**K**onsumenten kommer också i år att få full utdelning för sina pengar på Helsingfors Internationella Båtmässa. Varje kvadratmeter är i användning och nyheternas antal är betydande. Ett tack för det till utställarna.

De exceptionellt osäkra tiderna kräver också en större satsning av oss. Man har gjort betydande tilläggsinvesteringar i marknadsföringen av februarimässan och strävar till att nå speciellt nya båtfarare både i huvudstadsregionen och på specialmarknaderna i de baltiska staterna. Platshyran på Helsingfors Flytande båtutställning har vi i år sänkt med 15 %. Detta är en betydande tilläggsrabatt utöver de redan befintliga rabatterna och de förmånliga grundpriserna. Men det är viktigt att vi under alla omständigheter kan för konsumenterna uppvisa ett tillräckligt brett utbud från hela båtbranschen. Årets första utställningar i London och Düsseldorf har inte fått liknande lovord angående försäljningen som under tidigare år. Det har dock gjorts affärer och utjämningen av marknaden har inte varit alldeles lika kraftig i Centraleuropa som i Skandinavien.

Konsumenternas uppträdande förändras snabbt och även båtbranschen får se över effektiviteten av sitt verksamhetskoncept. Då bättre tider stundar har vi igen ett starkt behov av att marknadsföra båtlivet som en fritidsform. För detta har Finnboats föreningar färdigt uppgjorda planer. Många saker får man dock i våra medlemsföretag se över på ett nytt sätt. Nu är det viktigt som aldrig förr att överväga, vilka åtgärder effektivare kan vidtas tillsammans i stället för var och en för sig. Vi är nästan 300 företag. Där finns det en stor styrka.

## FÖRENINGSNYTT

### MEDLEMSÄRENDEN

Marine Center Ähtäri, Q Marine och Interbarco Oy har avslutat sina medlemskap i Marinhandlarna rf. Bear & Water Oy, Lamor Corporation Ab och Sail Tech Oy har däremot flyttat och de nya adresserna finns på sid. 4.

### VÅRMÖTET 2009

Vårmötesdagen arrangeras traditionellt i huvudstadstrakten och i samband därmed också som tidigare Båtbranschens Komponentleverantörers tillbehörsutställning. I år samlas vi på Hotel Kungsvägen i Esbo fredagen den 24 april. Förutom de stadgeenliga ärenden strävar vi till att inkludera föreläsningar i aktuella ämnen. Ytterligare uppgifter i medlemsinfon.

### PRESSÖVERSIKTEN PÅ INTERNET

Den i Finnboat News refererade pressöversikten är nu utlagd på internet efter det, att vi gjort ett täckande avtal om inhemsk och utländsk pressuppföljning med norska Meltwater News Oy. Från början av detta år kan man läsa kontinuerligt uppdaterade de fem senaste artiklarna som behandlar båtbranschen. Genom att klicka på artikelrubriken kan man läsa hela artikeln. Genom linken under nyhetsrutan kan Finnboats medlemsföretag läsa de 60 senaste artiklarna som Meltwater publicerat. Kansliet ger ut kodord och lösen för att komma in på medlemsidorna. Pressöversikten publiceras inte längre i Finnboat News.

### BÅTLIVETS MEDIKONTAKTER 2009

Den nya upplagan av Veneilytoimittajat ry-Båtjournalisterna rf:s Mediekontakter utkommer i april. Den innehåller kontaktuppgifter och profiler för nästan 90 båtjournalister. För redigeringen och marknadsföringen svarar E-Press Communications Oy:s Eero Pöyhönen, se [www.veneilytoimittajat.fi](http://www.veneilytoimittajat.fi)

## Nya ordföranden

Årsmötet senaste november utmynnade i valet av nya ordföranden för två av Finnboats medlemsföreningar. Göran Wahlberg greppade rodet i Marinhandlarna rf och Joni Leeve tog över kommandot i Båtbranschens Varvs- och serviceförening rf.

Inom Marinhandlarna har sammanhållningen varit god även om man konkurrerar med varandra på marknaden. – Detta har inte utgjort något hinder för samarbetet inom branschen, konstaterar Göran Wahlberg. Genom att höra till en större grupp kan vi påverka våra verksamhetsförutsättningar bättre än om vi



Wahlberg



Leeve

försöker göra det som enskilda företag. Senaste höst sparkade vi igång ett flertal nyttiga projekt, såsom samarbetet med DL Software Oy i Vasa, AON Monia Oy och Pohjola Pankki Oyj.

Enligt Joni Leeve syns recessionen inte i varvs- och servicebranschens verksamhet. Under de senaste åren såldes rekordmånga båtar i Finland. Användningen av fritidsbåtar har tilltagit och både båtarna och motorerna har blivit tekniskt så krävande, att servicen överlämnas åt experter. Den Stora Servicedagen under Helsingfors båtmässa ger Leeve som ett gott exempel på medlemsförmånerna.



# Marinetek satsar friskt

**Den finländska brygg- och hamnbyggaren Marinetek Group räds inte de sämre konjunkturerna. Koncernen satsar friskt på internationell tillväxt men det mest aktuella projektet just nu är New Port Marina i hemlandet.**



Marinetek byggde superjakt-hamnen i Grenada, Karibien.

**M**arinetek grundades år 1994 av Ilkka Seppälä och Markku Rantanen. Sedan dess har företaget vuxit till en koncern med 11 dotterbolag i åtta länder. Förutom bryggor bygger koncernen också båt-hamnar och på den fronten är man det ledande företaget i Europa.

- Vi tillverkar inte endast ponton-bryggor utan levererar helhetslösningar för att båtfolket och hamnägarna skall vara tillfreds, säger Marinetek Groups vd Ilkka Seppälä. Vårt nya projekt New Port Marina siktar på att under de följande 2-3 åren planera, bygga och driva en båthamnskedja med full service.

## Flera marinor

På programmet finns byggandet och utvecklingen av fyra marinor, varav New Port Kägelviken redan står klar.

I Hagalunds omedelbara närhet erbjuder hamnen platser för 300 båtar, men de flesta platserna är redan sålda. Den välskyddade hamnen lämpar sig för motorbåtar då infarten begränsas av broar.

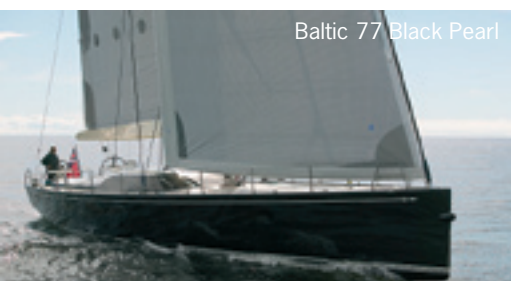
New Port Kotka byggs i stadens centrala hamn med Träbåtscentret och Maritimcentret Vellamo. Hamnen kommer att erbjuda 250 båtplatser och fungerar till en del redan inkommande säsong.

New Port Saimaa Gardens byggs vid Stor-Saimens strand mellan Imatra och Villmanstrand. Avståndet till St Petersburg är endast 230 km och på ett 300 hektar stort område planeras ett väldigt fritidscentra med inkvartering för 8000 personer. New Port-hamnen kommer att betjäna denna helhet och utbyggs till att omfatta 300 båtplatser.

Vid Päijänne-stranden uppstår New Port Padasjoki, precis vid båt-rutterna som sträcker sig över hela insjösystemet, från Lahtis till Keitele. Hamnen kommer att få ca 200 båtplatser och ligger nära Padasjoki servicehamn med bränsleförsäljning o.dyl.

Det är fråga om skraddarsydd hamnprojekt som också kommuner, som funderar på att utkontraktera sin båthamn, kunde nappa på. New Port-marinorna kommer att vara hamnföretag, som helt eller delvis ägs av Marinetek Marinas. Konceptet omfattar allt från planering, lovprocesser, markarbeten och uppförandet av hamnen till att driva och finansiera den. Nu söker man en dragare till dotterbolaget Marinas.

## Fullt upp hos Baltic Yachts



**Orderstocken hos Baltic Yachts sträcker sig långt in i framtiden. Varvet har sitt hittills största bygge på gång i den nya hallen i Jakobstads hamn.**

**H**allen i Jakobstad stod färdig i höstas men invigs officiellt under inkommande vår. I hallen byggs den 197 fot långa Panamax-ketchen, som skall vara klar för sjösättning i april 2011. Dessutom har man i hallen kunnat ta upp 147-fotaren Visione för service.

Även om företaget har händerna fulla av arbete vill verkställande direktören Lisbeth Staffans dementera den uppfattningen, att storbåtskunderna trots dåliga ekonomiska utsikter står i kö för att köpa Baltic-båtarna.

- Så enkelt är det verkligen inte, säger Lisbeth Staffans. Nog måste vi också jobba otroligt hårt för att hitta de rätta kunderna som just nu är viliga att satsa på en ny båt.

- Visst ger våra gamla kunder en viss trygghet, men vi måste även hitta en ny kundkrets, fortsätter Staffans. Ungefär hälften av våra kunder återkommer för att få en större båt. Tydligt har vi skött bra om dem, vi bryr oss verkligen. Men t.ex. 197-fotarens beställare är en helt ny kund.

Utöver Panamax-projektet har man en 112-fotare i produktion och en ytterligare beställd. Dessutom byggs nu en 78 fots och 65 fots Baltic samt en mindre racer/cruiser. Skraddarsydd custom-båtar med lätt displacement och hitech-konstruktion är varvets melodi.

# OTA KÄYTTÖÖSI SUOMEN HYÖDYLLISIN VENELEHTI!

## KORJAA • HUOLLA • TEE-SE-ITSE • VENEENKÄSITTELY • NAVIGOINTI • TURVALLISUUS

# Venemestari

Número 1-2 • Helmikuu 2009 • www.venemestari.fi • toimitus@venemestari.fi • hinta 7,30 euroa

### ENSIREKISTERÖINNIT 2008

Moottoriveneiden  
**Top 30**

### KOEPURJEHDUS



- Phileas
- Open 5.00
- Klassikko
- Maxi 999

### TEE-SE-ITSE



- Vetolaitteen  
palkeiden vaihto
- Purjeiden  
kyllytys

**EkoPaatti-**  
projekti alkaa

**Hybriditekniikka**  
veneissä

HYÖTYTIETOA KAIKILLE VE

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

## Suurvertailussa 20-21-jalkaiset daycruiserit

AMT 200 DC  
Bayliner 652  
Bella 621 DC  
Beneteau Flyer 650  
Drago 21 Cabin  
Flipper 625 DC  
Jeanneau Leader 625  
Ryds 20 DC  
Yamarin 64 DC

Tiedustelut ja  
ilmoitusvaraukset:  
ilmoitukset@vene-  
mestari.fi