

# finn boat NEWS

1

2010

Venealalla tuulee

## Uusia omistajia

Wallas-Marin Tekesin Vene-ohjelmassa

## Tuotekehitys vahvistaa





## Kun maas´ on hanki ja järvet jäässä

**Tämä vuosi on alkanut ainakin täällä etelässä hienosti. Saamme ihmetellä perinteisen talven kau-neutta, hohtavia hankia, huurteisia puita ja punaposkisia iloisia ihmisiä. Pääsemme taas hiihtämään, luiste-lemaan ja ulkoilemaan suoraan ko-tiovelta.**

**T**eollisuudessa sen sijaan ei liiketoi-minnan luistosta tällä hetkellä voi-da puhua, kun yhtäkkiä tuotteillamme ja palveluillamme ei olekaan kysyntää. Kovin vaikealta tuntuu oikean aineen löytäminen tämän vuoden liiketoiminnan luistovoiteeksi. Olen pitkään seurannut suomalaista valmistavaa teollisuutta ja täytyy tunnustaa, että näin ankeaa suhdannetilannetta en ole aikaisemmin tunnistanut. Katseet kääntyvät NYT asiakasmaiden taloudellisen tilanteen kehittämiseen; joko on merkkejä noususta, miltä näyttää bkt:n kasvu, eikö vieläkään mitään positiivista? Toisaalta - ei yritysten osaaminen mihinkään ole kadonnut, investointihyödykkeiden kauppa ei vain NYT käy.

Vuosi sitten arvioimme, että tutkimus- ja kehittämisrahoituksen kysyntä vuonna 2009 pienenee, kun taantuma vie resursseja pois myös kehittämisprojekteilta. Arvasimme täysin väärin. Tekesin yritysrahoituksen kysyntä kasvoi ennätyksellisesti. Oman vastualueeni metalliteollisuuden kehittämisrahoituksen kysynnän kasvu oli 35%. Yrityksillä on siis halua käyttää tämä kriittinen suhdannevaihe oman toimintansa kehittämiseen ja pitää kiinni omista avainresursseistaan. Veneklusterissa tällaista kehittämisrahoituksen kysyntäbuumia ei valitettavasti näkynyt siinä määrin kuin olimme toivoneet. Vene-ohjelman rahoitusresursseilla olisimme pystyneet rahoittamaan yritysten omia kehittämis-

hankkeita enemmän kuin NYT on tehty. Kun noususuhdanne alkaa, on tuotteiden, palveluiden ja tuotannon oltava kunnossa HETI.

Tekesin toiminta on muuttunut viime vuosina. Enää ei tuijoteta yksinomaan teknologiaan, vaan kaiken lähtökohtana on liiketoiminnan kokonaisvaltainen kehittäminen. Tämä edellyttää, että yrityksellä on selkeä liikeidea, kilpailukykyiset tuotteet, niihin liittyvät elinkaaripalvelut ja erinomainen ja joustava tuotantokoneisto ja osaava johto. Johdolla on oltava selkeä näkemys siitä, miten kilpailuetu saavutetaan ja mitkä ovat keskeiset kehittämistoimenpiteet lyhyellä ja pitkällä tähtäyksellä. Näihin pitkän tähtäyksen kehittämistarpeisiin Tekesin apu sopii parhaiten. Pyrimme yhdessä yrittäjän kanssa löytämään hankkeisiin riittävästi volyyymiä ja etsimään hankkeen toteuttamiseen parhaat mahdolliset resurssit kotimaasta tai ulkomailta, jos Suomesta vastaavaa osaamista ei ole hankittavissa.

Vene-ohjelman suurin haaste on ollut kahden ensimmäisen vuoden aikana alan systemaattisen tutkimustoiminnan käynnistäminen siten, että tutkimusryhmien työtä ohjaisivat yritykset, jotka saavat hyötyä tutkimustuloksista. Tutkimuslaitosten hankkeissa tätä vuoro-vaikutusta onkin jo saatu käyntiin. Tällä vuoropuhelulla taataan se, etteivät projektien tulokset jää tutkijoiden hyllyihin, vaan ne luovat pohjaa yritysten omille kehittämishankkeille. Näiden hankkeiden vaikutus toimialallaan on yllättävän pitkä. Tutkimushankkeissa koulutetaan myös uusia osaajia alan yritysten käyttöön.

Nyt on hyvä aika tehdä kehitystyötä, jos strategiat ovat selvillä – Mitkä ovat uudet tuotteet, joita tarvitaan parin vuoden päästä? Miten tuotteisiin, veneisiin,

investointihyödykkeisiin, voitaisiin liittää palvelua, joka toisi lisäarvoa asiakkaalle ja lisää euroja palvelun tuottajille? Miten toteuttaa valmistus muuten kuin tekemällä kaikki itse? Minkälaisia ovat tulevaisuuden asiakkaat, ihmiset, jotka ostavat veneitä?

Energia ja ympäristöasiat tulevat olemaan veneklusterissa ja veneilyssä keskeisiä asioita, joiden hallitsemisella saavutetaan kilpailuetua. Energian hinta tulee jatkuvasti nousemaan, sähkökäytöt tulevat veneisiin kuten ovat tulossa myös maantieliikenteeseen, jos eurooppalaisen autoteollisuuden visioihin on uskomista. Ja vaikka nämä visioiden aikataulut eivät kirjaimellisesti toteutuisikaan, niin suunta on selvä – kohti niukkaresurssisia ratkaisuja on mentävä. Vene-ohjelman lisäksi kannattaa hyödyntää muita ohjelmia, joissa on kehitetty toimialariippumattomasti uusia liiketoimintakonsepteja, palvelumalleja, materiaaliratkaisuja, valmistustekniikoita tai tietotekniikan integroimista tuotteisiin. Toimialojen rajapinnoilta usein löytyvät parhaat oivallukset, joilla omaa liiketoimintaa voidaan viedä eteenpäin.

Hyvää alkanutta vuotta kaikille – kohta on taas aika auringon !

*toimialajohtaja  
Lauri Ala-Opas, TEKES*





Jouko Huju

# P Ä Ä K I R J O I T U S

**P**erinteinen suurteollisuutemme on rankalla kädellä vähentänyt tuotantoaan ja työpaikkojaan Suomessa. He ovat tehneet sen minkä markkinatilanne vaatii, eli siirtyneet lähemmäksi asiakkaita. Paluuta entiseen ei äkkiseltään ole näkyvissä. Eikä taida oikein uutta Nokian kokoista jättipottiakaan olla näköpiirissä.

Suomessa tarvitaan hyviä veturiyrityksiä, jotka rakentavat pohjan riittävälle työllisyysalustalle. Nämä yritykset eivät aina välttämättä ole suuria tai edes keskisuuria. Ne ovat – ainakin EU:n mittapuun mukaan – pieniä yrittäjävetoisia yksiköitä, jotka lamankin aikana jaksavat mukautua ja sopeuttaa. Näihin yrityksiin kuuluvat suomalaiset venealan yritykset. Meidän asiakkaamme ovat edelleen melko läheisissä maissa ja me työllistämme edelleen lähes yksinomaan Suomessa. Veneala ei kansantuotteesta edusta kovinkaan korkeaa prosenttimäärää, mutta se ylläpitää 5000 työpaikkaa, vie tuotannostaan 80 % ja on aina esillä.

Suomalaisia veneitä on monella päättäjällä ja sitä kautta meille on avautunut todella monia muita liikesuhteita maailmalla. Valtiovalta on myös ansiokkaasti tukenut alan niin yhteistä kansainvälistymistä kuin yhtäläillä liiketoiminnan ja tekniikan eteenpäin viemistäkin. Näiden tukimuotojen jatkuminen jaettuina toimialalle järkevästi on erinomainen ja tehokas lisä yritysten omille ponnistuksille.

Ilman jatkuvaa ja hyvin suunniteltua ja riittävän kokoista näkyvyyttä emme pärjää jatkossakaan. Veneala on yhteistyöllä rakentanut tähän maahan merkittävän teollisuuden ja sitä tukevan alihankinta- ja palvelusektorin. Samalla tavalla aiomme jatkaa tästä myös eteenpäin, vaikkakin liikevaihdot välillä olisivatkin laskusuunnassa.

Helsingin venemessut ovat ovella ja näyttelyhallit ovat lähes loppuunmyytyt - tulkaa juttelemaan osastollemme!

*Ledaren på svenska, se sid. 26*



Yhteistyö tiivistyy Finnboatin ja Volvo Auton välillä	6
Uusia tuulia venealalla Yritysjärjestelyjä Pohjanmaalla	8
Huviveneen omistajan vastuusäännökset	12
Tuotekehitys vahvistaa Wallas-Marinin asemaa	16
Tekes Vene-ohjelman vuosiseminaari	18
Testaa kehitysideasi Vene-ohjelman Ideaklinikalla	19

## PALSTAT

Peräaallot	2
Järjestöasiaa	4
Uutiset	20
Nimitysuutiset	24
Kansainvälinen lehdistöseuranta	25
Ledaren, 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

### Päätoimittaja/Chefredaktör

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

### 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

### Toteutus/Utformning

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

### Paino/Tryckeri

Painoyhtymä Oy, Porvoo  
Painos/Upplaga 2800 kpl/st

### Ilmestymis- ja aineistopäivät/ Utgivningsdagar och deadline

nro/nr 2/2010, vko/v. 20, aineisto/material 30.4.

SSN 0789-7332

Aikakauslehtien liiton jäsen

### Kansikuva/Pärbild

Kari Wilén



Koonnut: Lena Mickelsson-Ouru

## JÄSENISTÖN KUULUMISIA

Venealan Osatoimittajat ry:n uusia jäseniä ovat kaikkien hyvin tuntema Marnela Oy, viralliselta nimeltään Safety at Sea Marnela Oy sekä Ole Sandmanin uusi yritys Marine-Man Oy. Venealan Kauppiat –yhdistykseen on liittynyt Kuopiolainen Konesolmu Oy.

Seuraavien yritysten jäsenyys Finnboatissa on päättynyt 31.12.2009: Bellamer Oy, Ilmarin Vene Oy, Kapukäija Oy, Kulla Boats Oy, Oy Lance Ltd, Old Ark Ky, Paatimaakarit Oy ja Tamholt Oy.

## PÄIVITETTY AAPINEN

Veneilyn Aapisesta ja Båtlivets ABC:stä on tehty uudet päivitetyt painokset. Kaikkiaan Aapisia on vuosien mittaan painettu jo 730.500 kpl suomeksi ja 115.000 kpl ruotsiksi. Finnboat on jakanut Aapisia veiloituksesta suoraan kuluttajille ja omakustannushintaan viranomaisille, yrityksille, pursiseuroille jne. Utta Aapista voi tilata hintaan 0,45 eur/kpl (+alv 22%) Finnboatin nettisivujen kautta tai lähettämällä tilauksen osoitteeseen info@finnboat.fi.



## VIELÄ EHDIT MUKAAN!

Venealan 9. Suuri Korjaamopäivä pidetään Helsingin venemessujen aikana maanantaina 15.2. Messukeskuksen naapurissa Suomen Liikemiesten Kauppaopiston kokoustiloissa. Vielä ehdit mukaan, jos ilmoittaudut puhelimitse 040-500 1064. Osallistumismaksu on 60 euroa Finnboatin jäsenille ja 90 euroa ei-jäsenille.



## KEVÄTKOKOUS 2010

Finnboatin kevätkokouspäivä järjestetään perinteisesti yksipäiväisenä ja kokous-



Suuri Korjaamopäivä järjestetään 15.2.2010

paikka sijaitsee pääkaupunkiseudulla. Tänä keväänä kokoonnumme Vuosaaren hotelli Rantapuiston tiloihin. Kokouspäivä on perjantai 23.4. ja päivän yhteydessä on tuttuun tapaan myös Venealan Osatoimittajien oma tarvikenäyttely. Sääntömääräisten asioiden lisäksi luvassa on myös luentoja päivän polttavista aiheista. Lisää jäseninfossa.

## TAVATTAVISSA VENEMESSUILLA

Finnboatin messuosasto Helsingin venemessuilla on vanhassa tutussa paikassa, eteläisestä sisäänkäynnistä kongressisiipeen johtavan käytävän päässä. Tervetuloa juttelemaan ja vaikkapa kahville tai muuten vain hengähtämään – olemme paikalla joka päivä. Finnboatin osastolle voi sopia myös tapaamisen Tekesin Vene-ohjelman vastuhenkilöiden Markku Hentisen ja Matti Evolan kanssa. Varaa tapaamisaika Finnboatista vähintään yhtä päivää aikaisemmin puhelimitse 040-500 1064. Tapaamiset eivät edellytä jäsenyyttä Finnboatissa.

## KAIKKI PAITSI VENEILY ON TURHAA

Monet ovatkin jo varmaan huomanneet, että Iskelmädion Aamuvirkkula-ohjelmassa on arkipäivisin klo 6.00-10.00 välillä veneilyaiheinen Kaikki paitsi veneily on turhaa –kisa. Promootiospotit ohjaavat Iskelmädion kuuntelijoita nettisivulle, missä kuulijat voivat ilmoittautua Kaikki paitsi veneily on turhaa –kisaan. Kilpailussa kuulijat kisaavat

ohjelman juontajaa vastaan ja kysymykset liittyvät veneilyyn, musiikkiin ja ajankohtaisiin aiheisiin. Kisassa jaetaan päiväpalkintoja ja lisäksi pääpalkinto. Kaikki päivittäiset palkinnot sekä pääpalkinto on saatu lahjoituksina Finnboatin jäsenyrityksiltä ja lisäksi Suomen Messut on antanut kisaan pääsylippuja venemessuille. Radiokampanjan kustannuksista vastaa Venealan Keskusliitto Finnboat. Kaikki paitsi veneily on turhaa –kampanja jatkuu Iskelmädioradiossa 28.2. asti.

## MEDIAKONTAKTIT 2010

Uusi painos Veneilytoimittajat ry – Båtjournalisterna rf:n julkaisemasta Veneilyn Mediakontaktit -hakemistosta ilmestyy huhtikuussa ja sisältää mm. Veneilytoimittajien lähes 90 jäsenen yhteystiedot, tiedot heidän mahdollisista erityisalueistaan alan toimittajina sekä tiedon siitä, mihin tiedotusvälineisiin he kirjoittavat.

Hakemisto lähetetään luettelossa mukana olevien yritysten ja yhteisöjen lisäksi veneilyalan toimittajille ja keskeisille tiedotusvälineille venealan jutunteossa hyödynnettäväksi.

Mediahakemiston toimituksesta ja markkinoinnista vastaa E-Press Communications Oy. Lisätietoja Eero Pöyhönen puh. 0400-703314 tai eero.poyhonen@e-press.fi. Hakemiston tarkemat mediatiedot www.veneilytoimittajat.fi





## VENENÄYTTELYJÄ 2010

Ajankohta	Kaupunki	Maa	Nimi
6.-14.2.2010	Göteborg	Ruotsi	Svenska Internationella Båtmässan
6.-14.2.2010	Gent	Belgia	Belgian International Boat Show
11.-14.2.2010	Budapest	Unkari	Budapest Boat Show
11.-15.2.2010	Miami	USA	Miami International Boat Show & Strictly Sail Miami
12.-21.2.2010	Helsinki	Suomi	Vene 10 Båt
12.-17.2.2010	Leeuwarden	Alankomaat	Boot Holland
12.-21.2.2010	Istanbul	Turkki	Eurasia Boat Show
18.-21.2.2010	Mumbai	Intia	Mumbai International Boat Show
20.-21.2. & 25.-28.2.2010	Los Angeles	USA	Los Angeles Boat Show
20.-28.2.2010	Rooma	Italia	Boat Show Roma
20.-28.2.2010	Moskova	Venäjä	Moscow Boat Show
24.-28.2.2010	Zagreb	Kroatia	Zagreb Boat and Sport Show
25.-27.2.2010	Abu Dhabi	Arabiemiirikuntien Liitto	Abu Dhabi Yacht Show
27.-2.3.2010	Kööpenhamina	Tanska	Copenhagen International Boat Show
2.-7.3.2010	Amsterdam	Alankomaat	HISWA Amsterdam Boat Show
4.-7.3.2010	Tullin	Itävalta	Boot Tulln
4.-7.3.2010	Yokohama	Japani	Japan International Boat Show
6.-14.3.2010	Tukholma	Ruotsi	Stockholm International Boat Show Allt för Sjön
9.-13.3.2010	Dubai	Arabiemiirikuntien Liitto	Dubai International Boat Show
10.-14.3.2010	Auckland	Uusi-Seelanti	Auckland International Boat Show
11.-14.3.2010	Varsova	Puola	Wind & Water Boat Show
12.-14.3.2010	Turku	Suomi	Meri Kutsuu
12.-14.3.2010	Magdeburg	Saksa	MagdeBoot
12.-21.3.2010	Lillestrom	Norja	Sjøen for Alle
12.-14.3.2010	Praha	Tšekki	Boats & Caravans Fair
17.-21.3.2010	Madrid	Espanja	Salón Náutico de Madrid
19.-21.3.2010	Lontoo	Iso-Britannia	British Leisure Show
27.-28.3.2010	Jyväskylä	Suomi	Vapaa-aika 2010
6.-14.4.2010	Napoli	Italia	Nauticsud International Boat Show
8.-11.4.2010	Shanghai	Kiina	China International Boat Show
8.-11.4.2010	Odessa	Ukraina	International Odessa Boat Show
8.-14.4.2010	Rio de Janeiro	Brasilia	Rio Boat Show
9.-11.4.2010	Kuopio	Suomi	Kallavesi
10.-18.4.2010	Split	Kroatia	Croatia Boat Show
15.-18.4.2010	Venetsia	Italia	Salone Nautico Internazionale di Venezia
15.-18.4.2010	Moskova	Venäjä	Moscow International Boat Show MIBS Spring
15.-18.4.2010	Oakland	USA	Strictly Sail Pacific & Power Boat Expo
15.-18.4.2010	Sentosa Cove	Singapore	Boat Asia
20.-24.4.2010	Amwaj Islands	Bahrain	Bahrain Boat Show



YMPÄRISTÖTURVALLINEN

# Ainoa myrkytön veneenpohjamaali



Etsimme nyt jälleenmyyjää kaudelle 2010.  
Kiinnostuneet voivat ottaa yhteyttä myyntijohtaja Erkki Kaurinkoskeen,  
erkki.kaurinkoski@aquastore.fi, 0400-939 484.

lekmarine

www.neptuneformula.fi

UUEN  
VENEILYTUOTE  
2009



# Yhteistyö

**Veneala ja autoala ovat tiivistämässä yhteistyötään. Finnboat ja Volvo Auto ovat solmineet yhteistyösopimuksen, jonka puitteissa molemmat osapuolet pääsevät hyödyntämään toisensa osaamista. Yhteisiä arvostuksia on runsaasti ja osapuolien kohderyhmät ovat yhtenevät.**

Teksti: Kari Wilén



KUVA ANTTI TASSBERG

**V**enealan Keskusliitto Finnboat ry:n ja Volvo Auton yhteistyö tiivistyy viime vuoden lopulla solmitun sopimuksen puitteissa. Sopimuksen allekirjoittivat Volvo Auton myynti- ja markkinointijohtaja Heikki Ahdekivi ja Finnboatin toimitusjohtaja Jouko Huju.

- Tämä yhteistyösopimus noudattaa linjauksia, joita aikaisemmin on tehty koko Volvo-yhtiössä, johtaja Heikki Ahdekivi sanoo. Veneily ja purjehdus ovat niitä pääalueita, joilla haluamme näkyä ja olla mukana yhteistyön merkeissä. Toisia painopistealueita ovat golf ja tietysti kulttuuri. Veneilystä puhuttaessa tulee ensiksi mieleen Volvo Penta, joka kuitenkin on erillinen yhtiö. Mutta toimimme saman globaalien Volvo-brändin alla.

- Toinen periaatteemme on se, että haluamme olla pitkäaikainen yhteistyökumppani, Ahdekivi jatkaa. Emme laita lusikkaamme joka soppaan, vaan kumppanin pitää olla luotettava ja edustaa samoja arvoja kuin Volvo. Näin ollen yhteistyösopimus Finnboatin kanssa kattaa seuraavat kolme vuotta.

Volvo on hyvin selkeästi määrittänyt ne perusarvot, joille yhtiön toiminta rakentuu. Johtoajatukseksi on turvallisuus ja tämä on asia, joka myös veneilyssä on ensisijaisen tärkeä. Automaailmassa Volvo haluaa erottua ympäristöstävällisenä vaihtoehtona ja samalla uudenaikaisena skandinaavisella muotoilullaan. Nämä ovat arvoja, jotka myös veneilijät asettavat korkealle. He haluavat luonnollisesti

suojella sitä ympäristöä, missä liikkuvat vapaa-aikanaan. Esimerkkejä tästä ovat veneiden myrkyttömät pohjamaalit, käymäläjätteen talteenotto ja vähäpäästöisten moottoreiden käyttö. Suomalainen veneteollisuus on tämän lisäksi saanut kansainvälistä arvostusta myös modernista muotoilusta.

Kaikki tämä yhdistettynä korkeaan laatuun ja asiakastyytyväisyyteen istuu Jouko Hujun mielestä yhtä hyvin vene- kuin automaailmaan. Heikki Ahdekivi toteaa, että kohderyhmä on sama ja veneilijät ovat omalta osaltaan juuri se ympäristö, jossa Volvo haluaa näkyä.

Toimitusjohtaja Jouko Huju korostaa, että yhteistyön kautta venealalle voidaan tuoda sitä liiketoimintaprosessien osaamista, jota Volvolla on



# tiivistyy



Finnboatin toimitusjohtaja Jouko Huju (vas.) ja Volvo Auton myynti- ja markkinointijohtaja Heikki Ahdekivi allekirjoittivat yhteistyösopimuksen viime marraskuussa.

autoalalla. - Tarkoituksena on perustaa työryhmä, joka suunnittelisi miten tätä osaamista voitaisiin hyödyntää, Huju toteaa. Ja miten opittu voitaisiin siirtää kentälle, kaikille venealan yrityksille.

## Näkyvyys

Yhteistyösopimus antaa Volvolle näkyvyyden kaikissa Finnboatin järjestämissä tapahtumissa. Tämä antaa vuorostaan Finnboatille merkittävästi lisää mahdollisuuksia markkinoida tapahtumia sekä yleisölle että jäsenkunnalle.

- Kauden päätapahtumat ovat Helsingin kansainväliset venemessut helmikuussa sekä Helsingin uiva venenäyttely elokuussa, Ahdekivi toteaa. Yhteistyömme kattaa näkyvyyden molemmissa näyttelyissä ja Uivassa olemme mukana yksinoikeudella. Volvo näkyy myös Helsingissä pelattavan golfturnauksen yhteydessä ja Savonlinnan oopperajuhlien kanssa yhteistyö on jatkunut jo kuutisen vuotta.

- Veneilyn puolella meillä on useita yhteistyökuvioita, hän jatkaa. Olemme olleet mukana kilpurjehduksessa esimerkiksi Volvo Suursaari Racen ja Volvo Offshore Weekin merkeissä. Junioripurjehduksen puolella Suomen Purjehdijaliitto on Volvon kanssa perustanut valmennusryhmän Volvo Youth Teamin, johon viime vuonna kuului kolmisenkymmentä lupaavaa nuorta tyttöä ja poikaa.

Kansainvälisellä tasolla Volvo on urheilussa näkyvimmin esillä Volvo Ocean Racen järjestäjänä. Muutama kilpailu on jo käyty ja tähänkin tapahtumaan yhtiö on sitoutunut pitkäaikaisesti. Vene 10 Båt -messuilla Volvo on jälleen mukana purjehduksen maailmanympärikilpailua esittelevällä osastolla.



Volvo Ocean Race -mallia on markkinoitu menestyksekkäästi eri tapahtumien yhteydessä

# clarion

## Vesitiiviit IP X5 - marineradiot RST kuorella



CMV1 vesitiivis DVD/CD/USB vastaanotin



CMD 6 vesitiivis CD-USB ja iPod



CMD 5 vesitiivis CD



Marine kaiuttimet ja kaukosäätimet

**KAHA BOAT**  
SYSTEMS

Maahantuojat: Oy KAHA Ab  
www.kaha.fi puh 09-61568300  
jukka.kerminen@kaha.fi

# Uusia tuulia venealalla

**Kulvana talvena venealalla on ollut tuulista. Olemme nähneet uudelleen järjestelyjä, jotka tähtäävät yritysten toiminnan tehostamiseen ja tuotannon varmistamiseen ja sitä kautta työpaikkojen säilyttämiseen. Suurimmat uutiset tulevat tällä kertaa Pohjanmaan suunnalta.**

Teksti ja kuvat: Kari Wilén

Joulukuun puolivälissä Pohjoismaiden kappalemääräisesti suurin venevalmistaja Terhi Oy ilmoitti ostaneensa Ähtärissä toimivan Silver-Veneet Oy:n. Yhdistyminen tapahtui niin, että Otto Brandt-konserniin kuuluva Terhi osti koko Silverin liiketoiminnan, mukaan lukien tehdaskiinteistön Ähtärissä.

- Kyseessä on pitkän tähtäimen suunnitelma, jonka mukaisesti Otto Brandt-konserni on lähtenyt hakemaan kokonaan uutta liiketoimintaa, Terhi Oy:n toimitusjohtaja ja Otto Brandt-konsernin varatoimitusjohtaja Jarmo Sundin selvittää. Perämoottoribisneksessä kasvun mahdollisuudet alkoivat tulla vastaan, koska markkinat ovat kyllästymispisteessä. Haemme siis kasvua kokonaan toisaalta ja venevalmistus on luonnollinen suunta laajentua.

## Kasvun alue

Jarmo Sundin toteaa, että "marinebusiness" on selkeä oma kasvualueensa



koko Otto Brandt -konsernin liiketoiminnassa. Sitä on haettu jo aikaisemmin esimerkiksi Juha Snell Oy:n ja AMT-Veneiden kanssa tehtävällä yhteistyöllä. Keväällä 2009 Terhi Oy hankki jo SeaStar-veneiden valmistusoikeuden ja Yanmar-moottorit kuuluvat tätä nykyään konsernin BE Power -yksikköön.

Terhi Oy edustaa veneteollisuutta konsernissa, johon kuuluu lisäksi viisi muuta liiketoimintayksikköä. Jarmo Sundin vastaa ensisijaisesti siitä, että Terhi on kannattava. Haastava tehtävä etenkin näinä aikoina.

- Haluamme kasvaa veneteollisuuden puolella, Sundin sanoo. Tarkoitus on rakentaa tarpeeksi suuri ja sitä kautta elinkelpoinen liiketoimintayksikkö. On muistettava, että Otto Brandt on perheyritys emmekä siksi konsernin puitteissa elä kvartaalitaloudessa. Meillä on pitkän tähtäimen tavoitteet ja haluamme viestittää, että brändimme takana seisoo luotettava yhteistyökumppani.

Terhi-veneiden ennakkomyynti on sujunut viimevuotista paremmin. Mallistoon kuuluu nyt 22 venettä. Silver-veneiden mallisto kattaa yhteensä 16 venettä pienestä Colibrista aina 7,3-metriseen Condoriin.

## Perälautojen osto?

Jotkut moottorivalmistajat tai -maahantuojaat ovat viime vuosina hankkineet omistukseensa veneitä valmistavia yrityksiä varmistaakseen ja vauhdittaakseen moottorimyyntiään. Tästä ei Terhi-Silver -kaupassa ole Jarmo Sundinin mukaan kyse. Ei ainakaan ensisijaisesti.

Konsernin rakenne tukee Sundinin väitettä. Honda-perämoottorit kuuluvat Oy Brandt Ab:lle, joka tekee yhteistyötä Fasterin ja AMT:n kanssa. Terhi-, SeaStar- ja Silver-veneet kuuluvat Terhi Oy:n alaisuuteen ja ovat siten kokonaan eri liiketoimintayksi-





SeaStar 720 on lukuisiin käyttötarkoituksiin soveltuva, pehmeästi kulkeva hytillinen monikäyttövene.

kössä. – Konserniin kuuluvilla yksiköillä on jopa keskenään kilpailevia tuotteita, Sundin selventää. Tällaisessa tilanteessa pitää olla selvää, mikä asia kuuluu mihinkin.

– Totta kai laajentuminen veneteollisuuden puolelle vahvistaa Hondan markkinoita, Jarmo Sundin sanoo. Mutta se ei tarkoita, että veneissä välttämättä olisi Hondan perämootorit. Esimerkiksi Suomessa rekisteröidyistä Terhi-veneistä noin 60 prosenttia on varustettu Hondan perämootoreilla, mutta etenkin vientimaissa veneet voidaan varustaa muilla moottoreilla, riippuen siitä minkälaiset yhteistyö-

kuviot kussakin maassa on. Ruotsissa esimerkiksi Terhit myydään Tohatsun moottoreilla.

Silver-veneissä on totuttu näkemään Mercuryn moottorit. Jarmo Sundinin mukaan Brunswickin kanssa ollaan tekemässä jatkosopimusta, mutta heinäkuun alusta alkaen veneet voidaan toimittaa myös muilla moottoreilla.

– Kauppiaiden kannalta on tärkeää, että yhteistyö jatkuu, Sundin sanoo. Myynti Suomessa tapahtuu jatkossakin Silver-jakelijoiden kautta. Se on toiminut kohtuullisen hyvin, vaikka parantamisen varaakin on. Mi-





SeaStar 660 on tilava, turvallinen yhteys- ja monikäyttövene retkeilyyn, tavarankuljetukseen ja kalastukseen.



Silver-veneiden valmistus jatkuu Ähtärissä, koska toimitilat ja tehdaskiinteistöt siirtyivät kaupan yhteydessä Terhi Oy:n omistukseen.

Silver-veneiden markkinaosuutta on tarkoitus nostaa, mutta se tulee tapahtumaan kannattavasti.



nun tehtäväni on katsoa, että se on kannattavaa.

SeaStar-veneistä Sundin toteaa, että ne ovat Suomessa puhtaassa Honda-jakelussa. Samantapainen on tilanne kovimman kilpailijan, eli TG:n kohdalla, joka kuuluu Suzukille. – Silver-veneet myydään tällä kaudella käytännössä Mercureilla ja Terhi on ns vapaa perä.

Terhi Oy:n Silver-Veneet liiketoimintayksikön johtajana jatkaa Juhani Haapaniemi ja Janne Mäkelä vastaa edelleen kotimaan myynnistä.

## Kannattavuus nousuun

Jarmo Sundin sanoo, että Silver-kaupan myötä Terhi Oy:n markkinaosuutta on saatava kasvatettua. Tuotteet ovat hyvät ja niiden kehittämistä on tarkoitus jatkaa. Muutama tuotekehitysaihe onkin jo suunnitteilla.

– Ensimmäisessä vaiheessa synergiaa haetaan ostoista, Sundin linjaa. Säästöjä on jo löytynyt yhdistämällä hankintoja ja voimme myös rajoitusti siirtää käyttämään veneissä samoja komponentteja. Mutta brändien ominaisuudet ja yksilöllisyys tullaan säilyttämään ja niitä vahvistetaan.

– Kulurakennetta pyritään myös optimoimaan rakentamalla suurempia yksiköitä. Esimerkiksi mainostoi-

mistosopimuksia ja tietojärjestelmiä voidaan virtaviivaistaa.

– Suurin käytännön ongelma on ilmeisesti se, että kansainvälisissä messuesiintymisissä menetämme tukiaisia, Sundin toteaa. Silverit tulevat ainakin aluksi olemaan Brunswickin osastolla kun taas SeaStarit ovat Terhin kanssa samalla osastolla. Jatkossa näemme ehkä enemmän yhdistymistä, mutta ratkaisut on aina tehtävä maakohtaisesti. Säästöjä tärkeämpää on tiedostaa asiakkaiden käyttäytyminen, eli missä yhteydessä he ovat tottuneet näkemään veneet. Tämä on otettava vahvasti huomioon myyntitoiminnassa.

Brändien tulevista näkymistä Sundin toteaa, että Terhi on nyt liiketoimintayksikön kannattavin tuote. Terhi-veneitä myytiin viime vuonna noin viidellä miljoonalla eurolla ja Silver-Veneiden liikevaihto oli suunnilleen yhtä suuri. Terhi-veneiden ennakkomyynti on nyt selkeästi suurempi kuin viime vuonna ja Sundinin mukaan tämä johtuu siitä, ettei ”markkinoita ole työnnetty täyteen Terhejä”. Mutta vaikka tulos on positiivinen, vaatii myös Terhi tässä markkinatilanteessa sopeutusta.

Silverin näkymät ovat kohtuulliset, mutta SeaStarin myynti tulee

ilmeisesti laskemaan kappalemääräisesti, koska suosittu SeaStar 480 on poistunut mallistosta. On kuitenkin olemassa selkeitä suunnitelmia malliston kasvattamiseksi ja Savonlinnassa valmistettavien veneiden siirryttyä Terhi Oy:n alaisuuteen on niiden vienti esimerkiksi Saksaan ja Tanskaan on aloitettu.

Terhi Oy pystyy nyt ainoana eurooppalaisena venevalmistajana tarjoamaan kolmesta eri materiaalista tehtyjä veneitä. Terhit tehdään ABS-muovista, SeaStarit ovat lujitemuovisia ja Silverit valmistetaan alumiinista AluFibre-rakennetta soveltaen. Tämä osaaminen ja kaikkien kolmen suosituimman venevalmistusmateriaalin hallitseminen antaa Sundinin mukaan kaikki mahdollisuudet kasvun luomiseen.

– Tällä liiketoimintakaupalla seuraamme strategiaamme olla johtava suomalainen venevalmistaja ja varmistamme asiakkaillemme mahdollisuuden tehdä tarpeidensa mukainen venevalinta. Haluamme jatkaa Silverin perinteitä ja yhteistyökuvioita, päättää Terhi Oy:n toimitusjohtaja ja Otto Brandt -konsernin varatoimitusjohtaja Jarmo Sundin.



# Täyskäännös



Oy Finn-Marin Ltd myytiin parhaan korkeasuhdanteen aikana sijoittajaryhmälle. Nyt Kokkolassa ja Kalajoella tuotantotilat omistava yritys on palautunut alkuperäisten omistajiensa Osmo Roukalan ja Jarmo Kinnusen käsiin. Miten tässä näin kävi? Osmo kertoo.

## *Miksi aikanaan myitte Finn-Marinin?*

Se tapahtui oikeastaan aika äkkiä, kesällä kolme ja puoli vuotta sitten. Solifer Groupin Ilkka Brotherus ja Curt Lindblom kävelivät ovesta sisään ja ilmaisivat ostohalukkuutensa. Silloinhan he kiertelivät Suomea ostamassa venealan yrityksiä. Kaupat tehtiin seuraavan syksyn aikana.

## *Mitä puuhasitte tässä välissä?*

Tehtiin ihan samoja hommia kuin ennenkin. Meille jäi yrityskaupassa 40 % omistusosuus ja veneitä valmistimme samaan tahtiin kuin ennenkin. Ainakin kesään 2008 saakka, jolloin iski lama.

## *Miksi ostitte yrityksen takaisin?*

Viime joulukuun 22. päivänä allekirjoitimme kauppakirjat ja ostimme takaisin ne 60 % jotka olimme myyneet. Saimme neuvoteltua hinnan kohdalleen, mutta voin sanoa, ettei se mikään halpa kauppa ollut.

## *Mikä nyt on omistus pohja?*

Sama kuin ennen koko ruljanssia, eli omistamme Jarmon kanssa yrityksen fifty-fifty.

## *Entä tulevaisuuden suunnitelmat?*

Kehitämme molempia brändejä tiiviisti, Finnmastereita ja Grandezzoja, kuten ennenkin, vaikka tämän hetkinen markkinatilanne on otettava huomioon. Vielä tässä ryvetään jonkun verran, mutta etenkin Norjan kauppa on viime aikoina vetänyt hyvin. Kokkolan vanha tehdas käy täysillä kesälomiin saakka, uutta tehdasta ollaan käynnistämässä ja Kalajoen tuotanto toimii jo pienellä teholla. Venemessuilla vietämme pienimuotoisesti 20-vuotisjuhlia ja siellä esitellään uusi Finnmaster 55. Jakeluverkostoon on tullut jonkin verran muutoksia, kun Kesko Marine ei enää ole niissä kuvioissa mukana.

*Kari Wilén*



**Helposti asennettavat  
maasähköjärjestelmät  
veneisiin ja erikoisaluksiin**



**KAHA BOAT**  
SYSTEMS

Maahantuojaja: Oy KAHA Ab  
www.kaha.fi puh 09-61568300  
jukka.kerminen@kaha.fi

# Mitä vastuusäännöksiä huviveneen omistajan tulisi ottaa huomioon?

Veneilystä on tullut merkittävä osa suomalaisten vapaa-ajanviettoa. Vesillä liikkumiseen liittyy kuitenkin aina myös riskejä, jotka toteutuessaan voivat johtaa vakaviinkin henkilö- ja esinevahinkoihin. Tästä syystä vastuun laajuus ja sen jakautuminen eri toimijoiden välillä on erittäin tärkeää tiedostaa myös vapaa-ajan veneilyssä. Tässä artikkelissa tarkastellaan huviveneen omistajan asemaan sovellettavia merilain vastuusäännöksiä ja pyritään konkretisoimaan niistä seuraavia vastuita ja niihin varautumista.

Teksti: Inkeri Kuuskoski

**M**erioikeuden yleiset vastuusäännökset löytyvät alan yleislaista, merilaista. Historiallisesta taustastaan johtuen lakia sovelletaan lähtökohtaisesti kauppamerenkulussa käytettäviin aluksiin ja erilaisiin kauppamerenkulussa esiintyviin oikeussuhteisiin. Yksityisten harjoittamaan veneilyyn laki soveltuu vain tietyin osin, eikä soveltuva säännös aina tällöinkään sanamuotonsa ja alkuperäisen tarkoituksensa vuoksi ole suoraan sovellettavissa yksityisessä veneilyssä ilmeneviin erityiskysymyksiin.

Merilain vastuusäännöksiä tarkasteltaessa keskeiseksi toimijaksi nousee laivanisäntä. Merilaki ei kuitenkaan nimenomaisesti määrittele, kuka tai mikä taho on laivanisäntä. Yleisesti termillä ymmärretään tarkoitettavan tahoja, joka varustaa, miehittää ja harjoittaa merenkulkua aluksella. Toisin kuin kauppamerenkulkuun käytettävien alusten kohdalla, yksityiskäytössä olevan veneen osalta kysymys laivanisännän henkilöllisyydestä voidaan ratkaista helpommin, sillä veneen omistaja on käytännössä myös se taho, joka laivanisäntänä käyttää venettä. Yleispätevää soveltamisääntöä kysymykseen ei ole kuitenkaan mahdollista antaa, minkä vuoksi kysymys laivanisännän roolin kohdistamisesta tulee ratkaista tapauskohtaisesti.



Kirjoittaja Inkeri Kuuskoski toimii Asianajotoimisto Borenius & Kemppisellä neuvonantajana meri- ja kuljetusoikeudellisissa kysymyksissä.

#### YHTEYSTIEDOT

Inkeri Kuuskoski  
Asianajotoimisto Borenius & Kemppinen Oy  
Yrjönkatu 13 A, 00120 Helsinki  
Tel. +358 9 615 333  
Mobile +358 50 49 10 208  
Fax +358 9 6153 3499  
E-mail [inkeri.kuuskoski@borenius.com](mailto:inkeri.kuuskoski@borenius.com)  
<http://www.borenius.com>

Asianajotoimisto Borenius & Kemppinen Oy  
Yrjönkatu 13 A, 00120 Helsinki  
Tel. +358 9 615 333  
Fax +358 9 6153 3499  
E-mail [info@borenius.com](mailto:info@borenius.com)  
<http://www.borenius.com>

## Laivanisännän vastuun kattama henkilöpiiri

Laivanisäntä on yleisten vahingonkorvausoikeudellisten säännösten nojalla tuottamusvastuussa omasta toiminnastaan aiheutuneesta vahingosta. Laivanisännän vastuu ei kuitenkaan rajoitu vain hänen omaan toimintaansa, vaan hän saattaa joutua vahingonkorvausvastuuseen myös useiden muiden henkilöiden virheellä tai laiminlyönnillä aiheuttamasta vahingosta.

Laivanisännän vastuusta suhteessa tiettyihin muihin henkilöihin säädetään merilain 7 luvun 1 §:ssä. Säännöksen mukaan laivanisäntä on, ellei merilaissa tai jossakin muussa laissa säädetä toisin, vastuussa vahingosta, jonka aluksen päällikkö, laivaväki, luotsi tai joku muu laivaväkeen kuulunut henkilö, joka laivanisännän tai päällikön toimeksiannosta työskentelee aluksen lukuun, on toimessa tekemällään virheellä tai laiminlyönnillä aiheuttanut. Jos myös vahingonaiheuttaja on laivanisännän ohella vastuussa vahingosta, hän vastaa kuitenkin vain siitä määrästä, jota ei voida saada laivanisännältä. Säännöksen

mukaan laivanisännän vastuu on siis ensisijaista suhteessa vahingon aiheuttajaan. Säännöksen soveltuvuuden osalta on kuitenkin huomioitava, että merilaki on luonteeltaan yleislaki, joka syrjäytyy tilanteissa, joissa erityislaissa on säädetty samasta asiasta.

Huviveneellä on käytännössä harvoin palveluksessa säännöksen tarkoittamaan palkattua henkilökuntaa eli laivaväkeä. Käytännössä lienee tavallista, että päällikkönä toimii aluksen laivanisäntänä oleva omistaja.





BORENIUS & KEMPPINEN

Tarkasteltaessa nimenomaisesti huviveneen laivanisännän vastuun laajuutta, on tarkoituksenmukaista keskittyä henkilöihin, jotka kuuluvat ryhmään "joku muu laivaväkeen kuulumaton henkilö". Huviveneen käytössä tällaisia henkilöitä ovat tyypillisesti laivanisäntänä olevan omistajan perheenjäsenet, kesävieraat ja muut tuttavat. Tämä kooltaan ja taidoiltaan vaihteleva ryhmä muodostaa siten sen potentiaalisen henkilöryhmän, jonka toiminnasta huviveneen omistaja saattaa joutua vastuulliseksi. Laivanisännän oman toiminnan ei tällöin edellytetä sisältävän virhettä tai laiminlyöntiä, vaan hän vastaa muiden aiheuttamista vahingoista suoraan asemansa perusteella.

Merilain 7 luvun 1 §:n mukaisen laivanisännän ns. laajennetun isännänvastuun toteutuminen edellyttää kuitenkin tiettyjen edellytysten täyttymistä. Ensinnäkin kyseessä olevien henkilöiden tulee työskennellä laivanisännän tai päällikön toimeksiannosta tietyn veneen lukuun. Laivanisännän käskyjen tulee nimenomaisesti liittyä aluksen lukuun tehtävään työhön. Työn tulee siten jollakin tavalla edistää kyseessä olevan aluksen tai veneen toimintaa. Tällaisen työn luonne vaihtelee alustyyppistä riippuen, minä vuoksi kauppa-aluksella ja huviveneellä tyypillisesti suoritettava työ voi olla arvioinnin kannalta hyvinkin erityyppistä.

Toisaalta edellytyksenä ei ole, että tällainen aluksen lukuun tehtävä työ olisi tehtävä nimenomaan aluksella, vaan tehtävästä ja alustyyppistä riippuen myös maista käsin tehty työ voi tulla säännöksen piiriin. Lisäksi on huomattava, että myös ilman laivanisännän nimenomaista käskyä suoritetut veneen käyttöön liittyvät tehtävät voidaan katsoa tehdyn laivanisännän toimeksiannosta ja siten tulevan säännöksen soveltamispiiriin.

Edellä lausutun mukaisesti vahinkotapahtuman on oltava toiminnallisessa yhteydessä kyseessä olevan huviveneen käyttöön ja laivanisännän tai päällikön antamiin tehtäviin. Jotta säännöksen mukainen laivanisännän vastuu toteutuisi käytännössä, tulee virheen tai laiminlyönnin nimenomaisesti tapahtua tietyn aluksen lukuun ja olla luonteeltaan tämän aluksen tyypilliseen toimintaan liittyvää. Molempien mainittujen edellytysten on tällöin täyttyvä samanaikaisesti.

Käytännössä laivanisännän vastuun toteutuminen ei edellytä, että tämän tarvitsisi itse olla osallisena vahinkoon johtavaan toimintaan. Laivanisäntä on esimerkiksi voinut luovuttaa veneen päällikkyuden toiselle henkilölle, joka omalla virheellään aiheuttaa vahingon. Tässäkin tapauksessa päällikön tekemästä, vahinkoon johtavasta virheestä vastaa ensisijassa laivanisäntä. Säännöksen soveltamisen edellytyksenä ei ole laivanisännän fyysinen läsnäolo, vaan riittävää on, että kyseinen henkilö voidaan identifioida laivanisännäksi.

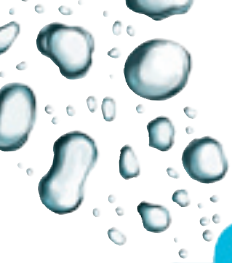
### **Ei täysin selvää**

Merilain 7 luvun 1 § säännöksen nojalla ei ole täysin selvää, milloin laivanisäntä voi mahdollisesti luopua laivanisännyydestä. Kysymys saattaa tulla arvioitavaksi tilanteessa, jossa laivanisäntänä toimiva huviveneen omistaja luovuttaa veneen kokonaisuudessaan määrättyksi ajaksi ulkopuolisen henkilön käyttöön. Kysymyksen tulkinnanvaraisuutta lisää se, ettei tämäntyyppisestä vuokrasta tai lainasta aina laadita kirjallista sopimusta. Tällöin myös vastuukysymykset jäävät avoimiksi. Tällaisissa tilanteissa syntyykin tyypillisesti

epävarmuus siitä, säilyykö omistaja laivanisäntänä vai siirtyykö laivanisännän rooli ja vastuu veneen uudelle käyttäjälle. Näihin kysymyksiin ei ole yleispätevää vastausta ja merilain 7 luvun 1 §:n kannalta asiassa liikutaan sananmukaisesti tuntemattomilla vesillä.

Vaikka laivanisäntä joutuisikin merilain mukaan vastaamaan toisen henkilön aiheuttamasta vahingosta, sisältää merilaki säännöksiä, joiden nojalla laivanisännällä on mahdollisuus rajoittaa vastuutaan. Ns. globaalivastuunrajoituksen mukaan laivanisännällä on tiettyjen edellytysten täytyttyä mahdollisuus rajoittaa sekä henkilö- että esinevahinkoihin johtaneen vastuunsa kokonaismäärää. Globaalivastuun mukaisen kokonaisvastuun määrä lasketaan aluksen bruttovetoisuuden mukaan määräytyvällä kertoimella. Vaikka globaalivastuunrajoituksen on katsottu soveltuvan myös huviveneisiin, voi kokonaisvastuun laskennassa ilmetä käytännössä tiettyjä hankaluuksia, sillä huviveneiden bruttovetoisuutta ei aina ilmoiteta säännöksen edellyttämällä tavalla. Vastuunrajoitussäännöstä sovellettaessa on lopuksi huomioitava, että laivanisännällä, joka on aiheuttanut vahingon joko tahallaan tai törkeästi huolimattomuudesta tietäen, että kyseinen vahinko todennäköisesti syntyi, ei ole oikeutta rajoittaa vastuutaan.

Edellä kuvatun ongelmakentän mukaisesti laivanisännän vastuun määrittelyyn liittyy useita tulkinnanvaraisia kysymyksiä. Tämän vuoksi jokaisen huviveneen omistajan olisikin tärkeää varautua onnettomuusriskeihin jo ennalta huolehtimalla myös riittävän vastuuvakuutusturvan hankkimisesta.



# finn boat

Venealan Keskusliitto Finnboat rt  
Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf



**Muistathan, että  
paikanvuokramme  
ovat edelleen  
huippuedulliset!**





## 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 lähes 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. Lisätietoja näyttelystä ja ilmoittautumislomakkeen saat Finnboatin toimistosta tai internetsivuiltamme.



**Uiva**  
**Flytande**  
**2010**



Helsinki, Lauttasaari HSK 19.-22.8.

**Uiva 2010**  
19.-22. elokuuta

**Uiva 2011**  
22.-25. elokuuta

**Uiva 2012**  
23.-26. 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)**



# Tuotekehitys vahvistaa markkina-asemaa ja kannattavuutta

**Wallas-Marin Oy:lle tuotekehitys on merkittävä kilpailuetu. Sillä vahvistetaan nykyisiä asiakkuuksia, saadaan uusia asiakkaita ja luodaan tuote-etua markkinoilla. Tekesin Vene-ohjelma on mahdollistanut uuden tuotteen kehittämisen ja varautumisen taantuman jälkeiseen aikaan.**

Teksti: Sirpa Posti

Kuvat: Sirpa Posti ja Wallas-Marin Oy

**P**äätuotteinaan veneiden liesiä, puuneja ja lämmittimiä valmistavalla kaarinalaisella Wallas-Marin Oy:llä oli monta kasvun vuotta, kuten koko venealalla, kunnes taantuma iski. Yhtiö on joutunut sopeuttamaan toimintaansa ja etsimään uusia ratkaisuja pysyäkseen markkinoilla. Tuotekehitys on taantuman kuluessa noussut strategian keskipisteeseen.

"Laadukas ja suunnitelmallinen tuotekehitys on merkittävä kilpailuetu. Innovatiivinen kehittäminen toimii myös kopiointia vaikeuttavana tekijänä. 37 vuoden kokemuksella ja jatkuvalla kehitystyöllä olemme luoneet tuotesarjan, jonka ominaisuuksissa korostuvat kaikkien veneilijöiden ensisijaisesti arvostamat turvallisuus ja käyttövarmuus", toteaa toimitusjohtaja Samuli Hellemaa.

Ominaista Wallaksella on koko henkilöstön osallistuminen tuotekehitysideointiin. Maahantuojien, myynnin, jälkimarkkinoinnin ja huollon rooli on myös merkittävä. Wallas testaa tuotteensa itse monipuolisin erilis- ja pitkäaikaistestein tähän toimintaan erityisesti suunnitellussa palo-suojatussa tilassa. Hellemaa korostaa,



Yrityksen kehittämä laminaarinen polttotekniikka on yrityksen kilpailuvaltti. Tekniikka mahdollistaa lämmittimen turvallisen käytön ja hiljaisen käyttöönsä. Veneen pakoputken läpiviennin päästä ei kuulu häiritseviä ääniä. Kuvassa Samuli Hellemaa ja Markku Sutinen seuraavat, kun Anita Ruhanen kokoaa käsin polttoainepumppuja.



Lopputestauspaikalla kaikki tuotannosta valmistuneet laitteet käynnistetään, mitataan ja säädetään ennen asiakkaille lähettämistä. Kuvassa ylösalaisin olevat valopetroliliedet odottavat testausta.





Wallas-Marin Oy valmistaa diesel- ja valopetroli-käyttöisiä liesiä, uuneja ja lämmittimiä veneisiin. Tuotevalikoimaan kuuluvat lisäksi dieselkäyttöiset mökkilämmittimet ja matkailuautojen liedet.

Yritys on perustettu vuonna 1972 ja on yksityisessä omistuksessa. Tuote-

kehitys ja valmistus sijaitsevat Kaarinassa.

Liikevaihto vuonna 2008 oli noin 4 miljoonaa euroa ja henkilöstöä oli 26. Asiakaskunnasta enemmistö - noin 80 % - on veneilijöitä.

Vuosittain tuotteita valmistetaan 5 000 - 10 000 kappaletta. Vientiä on 20 maahan, ja tuotannosta menee vientiin 65 %. Skandinavia on merkittävä vientikohde ja tärkein vientimaa on Norja. USA on toiseksi tärkein vientimaa, jossa toiminta käynnistettiin 20 vuotta sitten.

että tuotekehitykseen kuuluu myös palvelu. Tuotteilla on oltava hyvä palvelutuki, joka on tärkeä erottautumistekijä ja jälkimarkkinoiden kilpailuvaltti. Yrityksellä on itsenäisiä maahantuojia, jotka vastaavat huoltopalveluiden toimivuudesta.

## Rahoitushakemuksen panostaminen kannatti

Samuli Hellemaa on jäsen Venealan Keskusliitto Finnboat ry:n hallituksessa ja sai sitä kautta tiedon Tekesin Veneohjelmasta.

Wallas-Marin haki mukaan ohjelmaan vuonna 2008 ja sai rahoituksen projektille, joka on parhaillaan käynnissä. Wallaksen tavoitteena oli kehittää sellaisia tuotteita, johon sen omat rahkeet eivät olisi riittäneet ilman Vene-ohjelmaa. Ohjelman merkitys tässä markkinatilanteessa on tärkeä, toteaa Hellemaa.

Yrityksessä panostettiin Tekesin rahoitushakemuksen tekoon melkoisesti. Yhteistyökumppaneiden etsiminen ja yrityksen linjauksien laittaminen hakupaperille kirjalliseen muotoon pakotti pelkistämään omia strategisia tulevaisuuden suunnitelmia tarkkaan.

Hellemaa ja tuotekehityksestä vastaava seniorisuunnittelija Markku Sutinen painottavat, että varsinkin pienille yrityksille rahoitushakemuksen teko on vaativaa ja sen saattaminen kirjalliseen muotoon haasteellista. Neuvoksi muille hakijoille he antavat, että hakuvaiheeseen kannattaa varata riittävästi aikaa ja oman toiminnan suunnittelua. Juuri tähän alkuvaiheeseen he toivoivatkin enemmän tukea Tekesiltä. Yhteistyö TE-keskuksen ja Tekesin kanssa

# GROCO

## Meriveden kestävää pronssia

Itsepuhdistuva merivesisuodatin



Suodattimet ja merivesi venttiilit 1/4"-6"



Jäähdytyksen virtausvalvonta 3/4"-6"

Polttoainehanat erikoiskäyttöön 1/4"-1-1/2"



**KAHA BOAT**  
SYSTEMS

Maahantuojat: Oy KAHA Ab  
www.kaha.fi puh 09-61568300  
jukka.kerminen@kaha.fi



on kuitenkin kaiken kaikkiaan sujunut hyvin projektin aikana.

### Uusi tuote vahvistaa markkina-asemia

Vene-ohjelma mahdollistaa panostamisen uuteen liesituotteeseen. Parhaillaan Wallas-Marinilla kehitetään monikäyttöliettä, jonka avulla tähtäimessä on vahvistaa nykyisiä asiakkuuksia ja saada uusia asiakkaita ja siten lisätä myyntiä ja yrityksen kannattavuutta. Samalla kehitetään omaa osaamista ja luodaan kilpailuetua markkinoilla.

Pienellä erilaistamisella uutta liettä voidaan hyödyntää sekä veneettä asuntoautomarkkinoilla. Kolmi-levyisen lieden käyttövoimana on diesel. Projektissa pyritään parantamaan merkittävästi myös tuotteen kustannustehokkuutta. Asiakkaille kehitetään täysin uusia tuoteominaisuuksia, joita markkinoilla ei ole tällä hetkellä. Suunnitteilla on myös uusia perustuotteeseen liitettäviä lisätuotteita. Uusien tuotantomenetelmien hyödyntäminen mahdollistaa myös tuotannon laajentamisen.

Hankkeessa syntyneet alihankkijakontaktit ovat tärkeitä pienelle yritykselle, kun kaikkea ei resurssisyydestä kannata, eikä voi tehdä itse.

### Mukaan sosiaaliseen mediaan

Wallas-Marinin Vene-ohjelman projektiin sisältyy myös uusmedioiden käyttöönotto ja verkkoviestinnän tehostaminen markkinointikanavana. Hellemaa toteaa: "Uusmediamarkkinoihin kannattaa panostaa ja saada siten etulyöntiasema. Veneilijät ovat valmiita käyttämään erilaisia sosiaalisen median välineitä ja haluavat saada hinnan lisäksi muutakin tietoutta ja vastavuoroisuutta. Enää eivät riitä pelkästään perinteiset keinot, kuten messuille osallistuminen."

## Tekes Vene-ohjelman vuosiseminaari 18.2.2010 Helsingissä

### Ilmoittaudu nyt mukaan!

**Aika:** 18.2. klo 9.00 – 16.00, rekisteröinti alkaa klo 8.30

**Paikka:** Haaga-Helia ammattikorkeakoulu, Ratapihantie 13, Pasila, 00520 Helsinki. Rakennus sijaitsee Helsingin Messukeskuksen välittömässä läheisyydessä

Ilmoittaudu mukaan ohjelman sivuilla: [www.tekes.fi/vene](http://www.tekes.fi/vene)

Tilaisuus on maksuton ja pidetään suomeksi, mutta edellyttää ilmoittautumista!

### Ohjelma

- 8:30 Kahvi ja ilmoittautuminen
- 9:00 **Avas ja Vene-ohjelman vuoden tapahtumat ja aikaansaannokset**  
ohjelman koordinaattori Markku Hentinen, VTT ja  
ohjelmapäällikkö Matti Evola, Tekes
- 9:30 **Palvelukonseptin kehittämissimerkki**  
toimitusjohtaja Kim Örthén, Marine Center Finland Oy
- 9:50 **Tutkimustuloksia pidemmälle ehtineistä (vuonna 2008 käynnistyneistä) tutkimushankkeista**
- 12:15 Lounas
- 13:00 **Venealan näkymät**  
toimitusjohtaja Jouko Huju, Venealan Keskusliitto Finnboat ry
- 13:20 **Avoimen innovaation konsepti veneprojekteissa**  
toimitusjohtaja Marjo Keiramo, Baltic Yachts
- 14:00 Kahvi
- 14:20 **Tuoreiden (vuonna 2009 käynnistyneiden) tutkimushankkeiden esittely ja välitulokset**
- 15:45 **Miten tästä eteenpäin?**  
ohjelmapäällikkö Matti Evola, Tekes
- 16:00 Päätös

*Tervetuloa mukaan seminaariin!*

Tekes - VTT- Venealan Keskusliitto Finnboat ry

Tule kuulemaan ja keskustelemaan Vene-ohjelman tarjoamista mahdollisuuksista, hankkeista ja verkottumaan alan muiden organisaatioiden kanssa!

### Lisätietoja:

Vene-ohjelman koordinaattori: Markku Hentinen

[markku.hentinen@vtt.fi](mailto:markku.hentinen@vtt.fi)

Puh. 040 552 6212



# Testaa kehitysideasi Vene-ohjelman IDEAKLINIKALLA!

HELSINGIN KANSAINVÄLISTEN VENEMESSUJEN "Vene 10 Båt" YHTEYDESSÄ



## Tekesin Vene-ohjelma tarjoaa verkoston ja rahoitusapua alan kehityshankkeille.

Osaamisen hyödyntäminen, yhteistyö ja verkottuminen alan yritysten, alihankkijoiden, tutkimuslaitosten ja korkeakoulujen kanssa on myös keskeistä. Ohjelman tuloksena kulluttajille on tarjolla entistä parempia veneitä ja palveluja.

## Varaa itsellesi tapaamisaika Vene-ohjelman Ideaklinikalle

Tule kertomaan meille omista kehitysideoistasi, olipa ideasi sitten missä vaiheessa tahansa, ja kuulemaan Vene-ohjelman tarjoamista mahdollisuuksista ja hankkeista!

Esimerkkejä ohjelman painopisteistä:

- Veneilyn uudet konseptit
- Pk-valtaisen venealan liiketoimintamallien kehittäminen

- Sarjatuotannon tehostaminen
- Uudet teknologiat venesovelluksissa
- Ympäristötietoisuuden kehittäminen venealalla
- Uudet osaamista tukevat mallit ja työkalut

Olemme tavattavissa ja varattavissa seuraavasti:

14.2. klo 10–18

15.–16.2. klo 11–19 ja

20.2. klo 10–18

Löydät meidät: Helsingin Messukeskuksesta, Venealan Keskusliitto Finnboat ry:n messuosastolta, joka sijaitsee lähellä messujen eteläistä sisäänkäyntiä.

## Sovi itsellesi tapaamisaika nyt!

Ennen messuja varaukset sähköpos-

titse osoitteella [kirsi.jaaska@vtt.fi](mailto:kirsi.jaaska@vtt.fi) ja messujen aikana Finnboatiin puh. 040-500 1064, viimeistään päivää ennen toivomaasi aikaa.

*Nähdään messuilla!*

Tekes - VTT - Venealan Keskusliitto  
Finnboat ry

### Lisätietoja:

Vene-ohjelman koordinaattori  
Markku Hentinen  
[markku.hentinen@vtt.fi](mailto:markku.hentinen@vtt.fi)  
Puh. 040 552 6212  
[www.tekes.fi/vene](http://www.tekes.fi/vene)

Ohjelman päällikkö  
Matti Evola  
Tekes  
Puh. 050 557 7835  
[matti.evola@tekes.fi](mailto:matti.evola@tekes.fi)

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

# DL Prime Finnboat Edition

Finnboatin kanssa kehitetty ohjelmistokokonaisuus venealan ammattilaisille

DL Softwaren asiantuntijat ovat mukana Vene -messuilla 12. ja 18.2.2010.

Tee päätös messujen aikana, saat 15%:n alennusta tehdyistä tilauksista! Tietokantasiirto (asiakkaat ja sopimukset) veloittuksetta Finnboat 7 tietokannasta!

En programhelhet som utvecklats tillsammans med Finnboat

DL Softwares specialister på plats på Båtmässan 12 och 18.2.2010.

Gör beslut under mässan, du får 15% rabatt på gjorda beställningar! Gratis överflyttning av kund- och avtalsregister från Finnboat 7 databas!



DL Software Oy  
Uumajankatu 2  
65350 Vasa

+358 (0)207 701 701  
[sales@dlsoftware.com](mailto:sales@dlsoftware.com)

DL Prime  
2000

Messuilla  
mukana!  
os 6a1

Ralf Norrgård, ☎ 0400 989 808, [ralf.norrgard@dlsoftware.fi](mailto:ralf.norrgard@dlsoftware.fi)  
Staffan Nordström, ☎ 0400 989 802, [staffan.nordstrom@dlsoftware.fi](mailto:staffan.nordstrom@dlsoftware.fi)

## VAIVATONTA JA TURVALLISTA VENESÄILYTYSTÄ

Uusi moottoriveneiden säilytys-, talvisäilytys- ja huoltotoimintaan erikoistunut Venehotelli Inkoo aloittaa toimintansa ensi kesänä. Se sijaitsee meren äärellä Inkoon Kalasatamassa 55 km Helsingistä länteen. Sinne on helppo löytää sekä veneellä että autolla.

Toiminta keskittyy 5–10,5 metrin moottoriveneisiin. Vastaavaa veneiden kerros-säilytykseen erikoistunutta toimintaa on monin paikoin Yhdysvalloissa rannikoilla ja sisäjärvillä. Toiminta perustuu vastapainotrukin käytön nopeuteen ja helppouteen vesiltä nostoissa ja vesille laskuissa.

Inkoon venehotelli on ensimmäinen pohjoiseurooppalainen veneiden säilytykseen ja huoltotoimintaan keskittyvä yritys, jossa jo alusta alkaen on ympäristönäkökulmat otettu huomioon. Yritykselle rakennetaan uudella Emas Easy -menetelmällä ympäristöjärjestelmä, jolle haetaan ISO 14001- ympäristösertifikaatti. Venehotellille tulee kattava jätehuoltojärjestelmä, jossa lajitellaan hyötyjätteet ja erilaiset ongelmajätteet. Veneiden pesuvedet puhdistetaan usean erotuskaivon kautta.

Venehotellirakennus lämmitetään maalämmöllä ja valaistus hoidetaan mm. led-valoilla. Energiaa säästyy myös lämmityksen ja valaistuksen säädöillä.



## FINNFLYER 42 TILL SOMMAREN

Finn Yachts Ltd i Jakobstad följer upp succén FinnFlyer 36 med en 42-fotare, som har premiär till sommaren 2010. Båten kommer att ha egenskaper med betoning på seglingsprestanda och kvalitet utöver



Venealan Keskusliitto Finnboat ry ja Osuuskunta Suomen Messut jatkavat vuonna 1967 alkanutta yhteistyötään. Sopimus Helsingin Kansainvälisten venemessujen järjestämisestä vuoteen 2016 saakka allekirjoitettiin joulun alla.



det vanliga. Båten är konstruerad att mäta bra i IRC och ORCi. De första båtarna är sålda och under produktion.

Finn Flyer 42 kommer i två versioner, Club och CR. Club-versionen är en regattaversion för den, som vill tävla på högsta nivå. Tack vare byggmetoden har den full cruising inredning till samma vikt som motsvarande tävlingsbåt. Den passar utmärkt för bekväm cruising. CR-versionen är för den, som vill ha en snabb kustkryssare och som framförallt semesterseglar och ibland klubbkappseglar men vill vara snabbast på havet.

## MARINO APB 27 PALKITTU TOISTAMISEEN

Oy Marino Ab:n uudenlaista venekonseptia edustava monikäyttövene – All Purpose Boat on saanut tunnustusta useilta kansainvälisiltä tahoilta ja palkittiin mm. Tukholman venemessuilla ”Boat of the Show”-tit-



telillä viime marraskuussa. Tammikuussa Lontoon venenäyttelyssä Marino APB 27 sai arvostetun kunniamaininnan ”Highly Commended” Vuoden Vene 2010 äänestuksessa.

## TOPSAIL FINNGULFIN SOPIMUSHUOLLOKSI

FG Topsailin Henrik Keskinen ja Finngulf Yachts Oy:n Anders Kurtén allekirjoittivat 16.12. sopimuksen Topsailin toimimisesta Finngulfin nimettynä huoltopisteenä. Keskinen on viimeksi toiminut Finngulfin työjohtajana. Topsailin Hannu Pahta toimi aiemmin veistämössä ostajana sekä uusien veneiden asiakasluovutuksissa.

FG Topsail Oy palvelee ennen muuta Finngulfien omistajia. Topsaililla on tiiviiden veistämösuhteidensa ansiosta runsaasti tietoa vanhempien Finngulfien komponenteista ja rakennusmateriaaleista.

Vuoden 2010 alusta toiminut Topsail ottaa tiloihinsa veistämölle peruskunnostettavaksi 1-4 venettä vuosittain projektien laajuudesta riippuen. Veistämön tiloissa veneen peruskunnostus voidaan tehdä



tehokkaasti ja samoilla metodeilla joihin Finngulfien korkea laatu perustuu.

## SUUNTO-KELLOT PALKITTIIN

Suunto on voittanut arvostetun iF Product Design Award 2010 -palkinnon Suunto Elementum -kellosarjallaan. Palkinto myönnettiin Vapaa-aika ja elämäntyö -kategoriassa. iF Product Design Award kuuluu maailman vanhimpiin ja tunnetuimpiin muotoilukilpailuihin ja se järjestetään Saksassa. Tänä vuonna ehdokkaat oli arvioitu muotoilun ja työn laadun, materiaalivalintojen, innovatiivisuuden ja toimivuuden perusteella. iF Product Design -kilpailuun lähetettiin tänä vuonna lähes 2 500 ehdokasta 39 eri maasta. Suunto Elementum



on Suunnon uusin tuoteperhe, johon kuuluu sarja laatu-kelloja, jotka on valmistettu kokonaan Suomessa. Kellojen nimet viittaavat elementteihin, Aqua (vesi), Terra (maa) ja Ventus (tuuli), jotka ovat vaikuttaneet kunkin kellon suunnitteluun.

## YHTEISTYÖ- JA JÄLLEENMYNTISOPIMUS

C-Trade Oy ja Nefiti Oy ovat solmineet tammikuun 19. päivänä 2010 sopimuksen jälleenyntiedustuksesta entisen Uudenmaan läänin alueella. Nefiti-veneet saavat näin kodin myös eteläisessä Suomessa ja veistäjä pystyy palvelemaan asiakkaitaan paikallisesti. Vene 10 Båt -messuilla C-Trade Oy:n osastolla on mukana Nefiti 22. Nefitiltä on myös tulossa uusi 28-jalkainen malli myyntiin keväällä 2010. Nefiti-veneet täydentävät C-Trade Oy:n Chaparral-veneiden edustusta ja myyntiä. C-Trade tarjoaa asiakkailleen myös veneiden talvisäilytystä sisä- tai ulkotiloissa sekä huoltopalvelut.

**Leevene**  
TUNNEMME VENET PINTAA SYVEMMÄLTÄ

### Toimistotilaa tapahtumien keskipisteessä

20 – 150 m<sup>2</sup> juuri remontoitua toimistotilaa osoitteessa Veneentekijäntie 14. Soveltuu sijaintinsa ansiosta erityisesti venealan toimintaa varten.

Tilat valmistuvat huhtikuussa, sopivasti ennen veneilykautta. Kysy lisää: Joni Leeve, Leevene Oy, puh. 010 239 2301



## SABA MS Polymeeri liima- ja saumamassat. Ympäristö- ja käyttäjäystävällistä laatua vene ja ajoneuvoteollisuuteen.



### Täydellinen sarja kaikkiin tarpeisiin

- päällemaalattavissa jopa märkänä
- ei kaasukuplien muodostusta
- erinomainen UV-kesto
- helppo annostella
- ei kuivu tuubiin

### Käyttäjäystävällistä

- lähes hajuton
- ei isosyanaattia
- ei silikonია
- ei PVC:tä

**KAHA BOAT**  
SYSTEMS

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

Buster Magnum Pro

## BUSTER PRO SERIES

Euroopan suurin alumiinivenevalmistaja Fiskars esittelee Helsingin venemessuilla ensimmäisen Pro Series -sarjan veneen. Buster Magnum Pro on ammattitason käyttäjille tehty, kokonaan alumiinirakenteinen keskipulpettivene.

– Buster Pro -sarja on suunniteltu käyttäjille, joiden varustelistalla mukavuus ei ole aivan ensimmäisenä. Magnum Pro on pitkän veneilykauden jyrkät työkalu, linjaa Busterin markkinoinnista ja tuotekehityksestä vastaava Markku Uotinen.

Lähes seitsenmetrinen ja 2,4 metriä leveä Magnum Pro on malliston suurin vene, 20 senttiä tavallista Magnumia pidempi. Laitakorkeutta on lähes 90 senttiä.

Turvallisuutta lisäävät jyrkät kaitteet ja vakiovarusteisiin kuuluva, vaihtoehtoisesti joko pulpetin yhteyteen tai veneen takaosaan asennettu targakaari. Veneessä on kovaan työkäyttöön soveltuva alumiininen karhennettu turkki.

Magnumin rungosta kehitetyssä pohjassa on 20 asteen v-kulma. Hyvän tasapainon ja onnistuneen muotoilun ansiosta Magnum Pro käyttäytyy myös kovassa aallokossa johdonmukaisesti ja pehmeästi. Suurimmalla koneteholla Magnum Pro saavuttaa lähes 50 solmun huippunopeuden, mutta jo 150 hevosvoiman moottori on riittävä täydellekin kuormalle. Suuri yli 200 litran polttoainesäiliö takaa riittävän toimintasäteen.

Perätaso on laskettu alas XXL:n tapaan, joten se tarjoaa laajat, tasaiset askelpinnat sekä veneeseen nousuun että peräosassa työskentelyyn.

## MESITEK

Finnboatin uusi innovatiivinen jäsen Mesitek valmistaa veneiden sisustusratkaisuja huoltovapaasta ja tyylikkäästä korkeapainelaminaatista. Tarjontaa on kehitetty yhteistyössä kotimaisten moottorivenevalmistajien kanssa tavoitteena kustannustehokkaat ja kestävät ratkaisut.

Tiikkikuosista korkeapainelaminaattia on käytetty veneiden kansissa ennenkin, mutta Mesitek halusi parantaa ratkaisun



visuaalista ilmettä ja käyttöturvallisuutta sekä tuotteen teollista valmistettavuutta. Turkkilevyä varten yritys kehitti yhteistyössä Formica IKI Oy:n kanssa erikoisrakenteisen kerroslaminaattilevyn.

Kansiratkaisun viimeistely ilme luodaan CAD-suunnittelussa, jossa jokainen kannen osa räätälöidään juuri kyseiseen veneen kohtaan sopivaksi. Kuviojyrsintä ja osien muotoilu toteutetaan tehokkaalla CNC-työstömenetelmällä.

Korkeapainelaminaatin käyttöä rajoittaa tietyissä olosuhteissa sen suhteellisen korkea paino (n. 1,4kg/1mm/m<sup>2</sup>), mutta siihenkin haasteeseen Mesitek pyrkii löytämään innovatiivisen ratkaisun. Yritys on juuri käynnistämässä uusinta teknologiaa edustavan liimauslinjan, jolla voidaan pinnoittaa myös kevyitä kenno- ja vaahtorunkoja.

Mesitek on myös tuomassa markkinoille uuden tuotteen, missä yhdistyvät kotimainen puuviilu- ja laminaattiosaaminen.

## GARMIN-UUTUUKSIA

Uusi Garmin AIS 600 lähetin-vastaanotin tuo lisää turvaa ja luotettavuutta venee-



seen. Tämä "black box" mahdollistaa veneilijöitä vastaanottamaan ja lähettämään AIS tietoja alueen muille veneilijöille. AIS 600 ennaltaehkäisee mahdollisia vaaratilanteita sekä törmäyksiä ja mahdollistaa käyttäjän ottamaan yhteyttä mihin tahansa lähialueella sijaitsevaan VHF-radioon MMSI-numerolla. AIS 600 on helposti liitettävissä NMEA 2000 verkkoon ja AIS 600 -laitetta ohjataan suoraan karttaplotterin näytöltä.

Uudet GPSMAP 7000 -sarjan premium-yhdistelmälaitteet edustavat tutkplotterien kehityksen huippua. Laitteita on saatavilla 12,1" ja 15" kosketusnäytöllä. GPSMAP 7000 -sarjan laitteissa on täysin uusi ultra-nopea prosessori. Nämä monitoiminäytöt käyttävät Garmin G Motion™ teknologiaa, joka tekee kartan vierityksestä pehmeää ja nopeaa sekä zoomauksesta saumatonta. GPSMAP 7000 -sarjassa on laajennettu "plug-and-play" yhteensopivuus antureille ja muille lisälaitteille NMEA 2000 ja Garmin Marine Networkin avulla. Sarjan karttaplotterit toimivat myös lisävarusteena saatavilla BlueChart® g2 Vision® kortteilla.





## LINDER-ALUMIINIVENEIDEN EDUSTUS KONEKESKOLLE

Konekesko Oy ja Linder Aluminiumbåtar AB ovat allekirjoittaneet 1.12.2009 sopimuksen ruotsalaisten Linder-alumiiniveneiden edustuksesta Suomessa. Konekeskon riiveissä Linderin ensiesiintymisen on Helsingin veneenäyttelyssä osastolla 6a29.

Linder Aluminiumbåtar AB on vuonna 1966 perustettu perheyriutus. Yrityksen liikevaihto on noin 5 miljoonaa euroa ja vuosituotanto 3200 venettä, josta 1000 on kanootteja Inkas-tuotemerkillä. Veneistä noin 50 % menee tällä hetkellä vientiin.

Linder-mallisto käsittää 7 erilaista alumiinirakenteista soutu- ja moottorivenettä 3,5–4,6 m kokoluokassa. Veneet ovat rakenteeltaan vahvoja, mutta keveitä ja lisäksi lähes sataprosenttisesti kierrätettäviä.

– Linder-alumiinivene-mallisto vahvistaa erityisesti pienten veneiden valikoimaamme. Yamahan perämoottoriutuudet kokoluokissa 4-50 hv sopivat yhteen Linder-mallien kanssa, kertoo Konekesko Oy:n tuoteryhmäjohtaja Anssi Westerlund.

## UUTTA HEMPELILTÄ

Bilge Cleaner on käyttäjäystävällinen ja tehokas puhdistus- ja emulgointiaine pilssiin ja konehuoneisiin. Se liuottaa ja poistaa rasvaa, öljyä, dieselöljyä, likaa, pahaa hajua ja muita epäpuhtauksia ja jättää puhtaan ja raikkaan sitruustuoksun.

Barnacle Remover on tehokas näkinpoistoaine, joka poistaa kemiallisen ja mekaanisen käsittelyn yhdistelmällä näkit ja merirokeon perävetolaitteista, potkureista ja veneen pohjista.

Mildew Remover on helppokäyttöinen homeenpoistoaine, jota voidaan käyttää värinpitävillä pinnoilla. Ei haalista tai valkaise eikä vahingoita kangaskuitua, saunaa tai lankaa.



ProFair on kevyt 2-komponenttinen epoksitasoite, jolla on hyvä tartuntaominaisuus ja ve-

denkesto. Sitä on helppo hioa, käytetään vesilinjan ylä- ja alapuolella.

Prop Primer on ruosteenestomaali erilaisille alustoille. Suositellaan perävetolaitteiden ja potkuriin pohjustusmaaliksi. Tarttuu hyvin teräs- ja muille metallipinnoille, kuivuu nopeasti ja on helppo maalata. Toimitetaan kätevässä spraypullossa. Erinomainen pohjustusmaali Mille Drive -perävetolaitemaalille.

## LEEVENEELLE LISÄÄ KORJAAMOTILAA



Leevene juhli joulun alla uuden tuotantotilansa valmistumista. Toiminnan tehostamiseksi 1940-luvulla rakennettu venesäily-

# Valitse venerahoitus, josta voit saada OP-bonusta.

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

Etua elämään. OP-Pohjolasta.



Rahoituksen myöntää Pohjola Pankki Oyj.

tyshalli muutettiin nykyaikaiseksi veneiden korjaustilaksi. Uusittu halli mahdollistaa yli 50-jalkaisten veneiden korjaamisen. Muutostöiden yhteydessä myös moottori – ja venemyyntiosastot saivat käyttöönsä uudet ja ajanmukaiset huolto- ja asennustilat.

## UUSI NORD STAR

Linex Boatin uutuus Nord Star 37 Patrol esitellään Helsingin Venemessuilla. NS37 on mukavasti asuttava walk-around -vene 4-5 henkilölle. Ulkonäkö on Nord Star -tyyliä, jossa perinteinen "troolarihytti" on tuotu tähän päivään. Sisätilat edustavat Skandi-naavista selkeää muotoilua. Lähes 4 neliön lasikkatoluuksu sekä takalasisseinä antavat avaruutta veneeseen. Kolme liukuovea mahdollistavat liikkumisen veneessä mahdollisimman hyvin. Uusi 37-jalan vene on tässä markkinatilanteessa pitkästi mietitty, mutta rohkea teko.



tunnistaa automaattisesti, onko veneen ilmaa tarvetta viilentää vai lämmittää. Webaston uutuusratkaisua voidaan hyödyntää tehokkaasti myös poistamaan kosteutta ja siihen voidaan liittää myös lämminvesivaraaja. Maahantuoja on Kaha Oy.



## MARITIM SÄLJER GOBIUS

Maritim och FM Marin har skrivit avtal om distribution av tankmätaren Gobius i Finland, Ryssland och Baltikum. Gobius är världens första nivåmätare som mäter från tankens UTSIDA oavsett tankmaterial; rostfritt stål, stål, aluminium, glasfiber eller plast. Tekniken bygger på en patenterad teknik som enkelt kan uttryckas som knacka och lyssna.

– Gobius nivåmätare är ett superbt tillägg i vårt produkt sortiment, säger Kim Tigerstedt på Maritim.

– Maritim är ett bra distributörsval som ger en god täckning i Finland, och hjälper oss dessutom in i Ryssland och Baltikum, säger Torkel Bergström, marknadschef på FM Marin.

## WEBASTO MARINE COMFORT



Webaston BlueComfort Classic on yhdistänyt veneen ilmastoinnin ja lämmityksen yhdeksi järjestelmäksi, joka automaattisesti säätää veneen ilman haluttuun lämpötilaan. Ainutlaatuinen ratkaisu säästää niin kustannuksia kuin tilaakin ja tekee veneilystä entistäkin mukavampaa.

Veneilykaudelle 2010 esiteltävässä Webasto BlueComfort Classic –järjestelmässä ilmastointilaitte on yhdistetty vesilämmitykseen niin, että veneilijä voi kontrolloida veneen sisälämpötilaa täysin riippumatta siitä, mikä on ulkona olevan ilman ja veden lämpötila. BlueComfort Classic -systeemiä on helppo käyttää digitaalisen ohjauspaneelin kautta. Kun haluttu lämpötila on näppäily laitteeseen, järjestelmä

## NIMITYSUUTISIA

### Skärgårdens Hamnar Rf - Saariston Satamat Ry

Skärgårdens Hamnar Rf - Saariston Satamat Ry on nimittänyt toiminnanjohtajakseen Pasi Siimeksen. Nelikymmenvuotias Siimes on toiminut aiemmin ravintolapäällikkönä useissa eri S-ryhmän ravintoloissa sekä viime vuodet Live Nation -yhtiössä stadion- ja areenakonserttien parissa. Pasi on entinen aktiivipurjehtija, jolle meri on luonnollinen osa elämää. Taloudellisestikin merkittävän rekrytoinnin myötä yhdistys uskoo toimintansa vakiintumiseen, sekä vahvaan kasvuun hallinnoimansa Marinakortin myynnissä pilottikauden jälkeen. Yhdistys aikoo laajentaa verkostoaan Siimeksen johdolla niin jäsenatamien kuin yhteistyökumppaneidenkin saralla.

### Sail Tech OY

Henrik Tenström on aloittanut 1.1.2010 Sail Tech Oy:ssä tuotepäällikkönä vastuualueenaan Henri Lloyd Marine Technical -veneilytekstiilit. 49-vuotias "Hena" tulee Texnet Finland Oy:stä ja on perehtynyt kangasalan agentuuri- ja tukkuritoimintaan. Hänen yrityksensä tuo maahan Contender Sailcloth –purjekankaita. Tenström on purjehtinut kaksi Whitbread Round the World –maailmanympärikilpailua ja voittanut 6 mR-luokassa MM-, EM- ja PM-kisat.



Tenström





## KANSAINVÄLINEN LEHDISTÖSEURANTA JOULUKUU 2009 – TAMMIKUU 2010 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
Båtmagasinet/Norja	14	Buster L, koeajo	22-23
Båtmagasinet/Norja	1	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/koeajo: Finnmaster 59 SC	18-19
Seilas/Norja	9	Finn Flyer 36, testi	27
Båtnytt/Ruotsi	13	Buster L, testi	10-11
Båtnytt/Ruotsi	13	TG Alfa, testi	52-53
Vi Båtgare/Ruotsi	1	TG Alfa, testi	30-33
Vi Båtgare/Ruotsi	1	Simppu 620, testi	34-35
Meer & Yachten/Saksa	1	Swan 60 "Emma" ja Swan 66 S "Planeta", testit	90-96
WasserSport/Saksa	12	Aquador 21 Wae, testi	40-43
WasserSport/Saksa	2	Buster L, testi	38-41

YMPÄRISTÖTURVALLINEN

# Ainoa myrkytön veneenpohjamaali



Etsimme nyt jälleenmyyjää kaudelle 2010.  
Kiinnostuneet voivat ottaa yhteyttä myyntijohtaja Erkki Kaurinkoskeen,  
erkki.kaurinkoski@aquastore.fi, 0400-939 484.

## LEDAREN



Vår traditionella storindustri har med hård hand skurit ner produktionen och minskat arbetstillfällena i Finland. Den har gjort det, som marknads-  
släget kräver, d.v.s. förflyttat sig närmare kunderna. En återgång till det tidigare står inte alldeles genast i sikte. Och inte lär en liknande jättepott som Nokia finnas inom synhåll.

I Finland behöver vi draghjälp av goda företag, som bygger upp grunden för en tillräcklig sysselsättning. Dessa företag är nödvändigtvis inte alltid stora eller ens medelstora. De är – åtminstone med EU-mått mätt – små ägardrivna enheter, som också under recessionen orkar foga och anpassa sig. Båtbranschens företag hör till dessa. Våra kunder finns fortfarande i närliggande länder och vi sysselsätter fortfarande nästan uteslutande i Finland. Båtbranschen representerar inte någon stor procent av nationalprodukt, men upprätthåller 5000 arbetstillfällen, exporterar 80 % av produktionen och är kontinuerligt exponerad.

Många beslutsfattare i Finland äger båt och tack vare det faktum har vi kunnat knyta ett flertal andra affärskontakter runt om i världen. Statsmakten har också förtjänstfullt stött såväl branschens gemensamma internationalisering som utvecklingen av affärsverksamheten och tekniken. Genom att dessa stödformer fortgår och klokt delas upp inom branschen utgör de en utmärkt och effektivt tillägg till företagets egna ansträngningar.

Utan kontinuerlig och välplanerad, tillräcklig exponering klarar vi oss inte heller i fortsättningen. Båtbranschen har i detta land genom samarbete byggt upp en betydande industri och en underleverantörs- och servicesektor, som stöder den. Vi ämnar fortsätta på samma sätt, även om omsättningarna ibland dalar.

Helsingfors båtmässa står inför dörren och utställningshallarna är nästan utsålda – välkommen på en pratstund till vår avdelning!

Helsingfors båtmässa står inför dörren och utställningshallarna är nästan utsålda – välkommen på en pratstund till vår avdelning!

## FÖRENINGSNYTT

### MEDLEMSÄRENDEN

Nya ordinarie medlemmar i Båtbranschens Komponentleverantörer rf är Mar-nela Oy, som alla säkert känner till, samt Ole Sandmans nya företag Marine-Man Oy. Konesolmu Oy från Kuopio har anslutit sig till Marinhandlarna rf.

### VÅRMÖTET 2010

Vårmötesdagen arrangeras traditionellt i huvudstadstrakten och i samband med den Båtbranschens Komponentleverantörernas sedvanlig tillbehörsut-ställning. I år sammanträder vi på Hotel Rantapuisto i Nordsjö fredagen den 23 april. Förutom de stadgeenliga ärenden strävar vi till att inkludera föreläsningar i aktuella ämnen. Ytterligare uppgifter i medlemsinfot.

### BÅTLIVETS MEDIAKONTAKTER 2010

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

### KOM PÅ BESÖK!

Finnboats mässavdelning på Helsingfors båtmässa finns på sin gamla plats, d.v.s. i ändan av gången som leder till kongressflygel från den södra in-gången. Välkommen på kaffe eller bara för att koppla av en stund, vi är på plats varje dag. På Finnboats avdelning kan man också bokas en träff/ett möte med Markku Hentinen och Matti Evola, som är ansvariga för TEKES Vene-program. Boka besöket hos Finnboat minst en dag före mötet, tel. 040-500 1064. Du kan göra det trots att ditt företag kanske inte är medlem i Finnboat.

### NAVIGARE NECESSE EST

I det finskspråkiga radioprogrammet Aamuvirkkula, som sänds i Iskelmära-dio vardagar kl. 6.00–10.00, arrangeras en båtlivsinspirerad tävling under sloganen "Kaikki paitsi veneily on turhaa" (övers.ung. Allt utom båtlivet är onödigt). I tävlingen tävlar åhörarna mot programledaren och frågorna berör båtlivet, musik och aktuella saker. I tävlingen delar man ut dagspris utöver ett huvudpris. Alla pris har man erhållit som donationer av Finnboats med-lemsföretag och därtill har Finlands Mässa gett biljetter till båtmässan. För kampanjens kostnader svarar Finnboat och den pågår i Iskelmäradio till 28 februari.

### Finnboat och Volvo Auto har träffat ett samarbetsavtal

Branscherna har parallella värderingar och närstående kundkretsar. Det treåriga avtalet undertecknades av Volvo Autos Heikki Ahdekivi och Finnboats Jouko Huju. Enligt Ahdekivi följer avtalet de riktlin-  
jer, som dragits upp i hela Volvo-koncernen. Båtliv och segling är de huvudområden, där Volvo vill vara med och synas. Samarbets-  
avtalet garanterar en exponering av Volvo på alla de evenemang  
Finnboat arrangerar. Huju ser för sin del samarbetet som ett sätt  
för båtbranschen att ta del av det affärverksamhetskunnande, som  
Volvo besitter.



## Nya vindar i båtbranschen

Det har varit blåsigt på båtbranschen i vinter. Vi har sett företagsregleringar, som strävar till att effektivera företagets verksamhet, trygga produktionen och därigenom också arbetsplatserna. De intressantaste nyheterna har kommit från Österbotten.

I medlet av december meddelade Terhi Oy, att man köpt Silver-Veneet Oy i Etseri. Terhi Oy, som är Nordens största båttillverkare om man beaktar antalet producerade båtar per år, hör till Otto Brandt-koncernen och köpte upp hela Silvers affärsverksamhet, inklusive fabriksanläggningen i Etseri.

- Detta är ett långsiktigt projekt genom vilket Otto Brandt söker sig ett helt nytt affärsverksamhetsområde, säger Terhi Oy:s vd och koncernens vice-vd Jarmo Sundin. Inom utombordarbusinessen började tillväxten stanna upp då marknaden är mättad. Båttillverkningen var då en naturlig väg att expandera på.

Koncernen har redan tidigare knutit samarbete med t.ex. Juha Snell Oy och AMT-Veneet. Våren 2009 köpte Terhi Oy tillverkningsrätten till SeaStar-båtarna och Yanmar-motorerna hör nu till koncernen via enheten BE Power. - Vi vill växa inom båtindustrin och bygga upp en tillräckligt stor, livsduglig affärsverksamhetsenhet.

### Akterspeglar?

En del motortillverkare och -importörer har under de senaste åren köpt upp båttillverkare för att säkra den egna båtmotorförsäljningen. Detta var dock inte enligt Sundin orsaken till denna affär, inte primärt i alla fall. SeaStar-båtarna marknadsförs med Honda-motorer, men Terhi-båtarna har s.k. "fri akterspegel" medan Silver-båtarna denna säsong i praktiken säljs med Mercury-motorer.



Jarmo Sundin ansvarar för Terhi Oy:s lönsamhet och han kommer att i det första skedet sträva till inbesparingar genom att koordinera inköpen. De olika brandens särprägel kommer att bibehållas och förstärkas. På de följande utställningarna kommer båtarna att visas på de bekanta avdelningarna, där kunderna är vana att hitta dem. I fortsättningen blir det kanske förändringar men beslutet gör alltid specifikt för varje land.

Terhi-båtarna utgör nu den lönsammaste enheten inom affärsområdet och senaste år såldes båtar för ungefär fem miljoner euro. Silver-Veneet Oy:s omsättning är i samma storleksordning men SeaStar-båtarnas försäljning kommer antalsmässigt att sjunka då den populära SeaStar 480-modellen utgår.

Terhi Oy kan som enda europeisk tillverkare erbjuda båtar i alla de populära materialen; glasfiber, ABS och aluminium. Kunskan inom alla tre materialområden ger enligt Sundin goda försättningsförutsättningar för tillväxt. - Vi kan erbjuda våra kunder en båt i just det materialet han vill ha.

**SAIL**  
PRO SAIL MAGAZINE

**NYT**  
LEHTIPISTEISSÄ!

**Lehti purjehtijalle.**  
WWW.PROSAIL.FI

COVER HEADLINE: **+16** SILVUINEN LITE

COVER HEADLINE: **ELLISON VS. BERTARELLI** America's Cup illan

COVER HEADLINE: **SUOMALAISTEN** Olympiasaavutuksesta

COVER HEADLINE: **VÄLIMEREN PARHAAT** purjehduskohdeet Jost i

COVER HEADLINE: **PRO SAIL ACADEMY** Kullageraakerit nousussa

COVER HEADLINE: **ROYAL** (Korimaa) Yacht Club

COVER HEADLINE: **Puolustusvoimien** (Metsä) - (Korimaa)

COVER HEADLINE: **JOHAN GULLICHSEN** PROFESSORI JA KILPAPURJEHTIJA

COVER HEADLINE: **15** SAIL

COVER HEADLINE: **WILHELMINEN** (Korimaa) - (Korimaa)

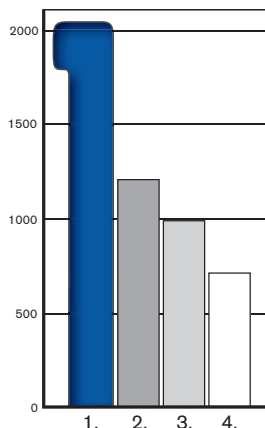
# VOLVO – ISOJEN AUTOJEN NO. 1

Ostetuin iso auto (sedanit ja farmarit)  
rekisteröinnit 1-12/2009

■ 1. Volvo V70/S80*	2.047
■ 2. Mercedes-Benz E-sarja	1.229
■ 3. BMW 5-sarja	992
□ 4. Audi A6	710

Lähde: AKE

\* Volvo V70 ja S80 ovat sisämaalleja



## Volvo V70/S80 -mallit ovat ylivoimaisesti eniten ostettuja isoja autoja vuonna 2009.

Ja ylivoimaisesti ostetuin Premium-luokan katumaasturi on Volvo XC60. Volvo -omistajat arvostavat uutta modernia Volvoa: puhtaampien moottoreiden lisäksi innovatiivisia turvallisuusratkaisuja, uusinta skandinaavista designia ja turvallista omistamista. He arvostavat Volvon oikeaa hinta/laatusuhdetta ja entistä kattavampaa varustelua. He nauttivat mukavasta ajettavuudesta ja vapauttavasta turvallisuuden tunteesta. He nauttivat siitä, että kaikki on Volvon tapaan – kohdallaan.

**Volvo V70 Sportswagon, mallisto alkaen:** autoveroton hinta: 29.100 €, autovero 7.096,63 €, kokonaishinta 36.169,63 €. EU-yhd. 4,9–11,5 l/100 km, CO<sub>2</sub> 129–270 g/km. **Volvo Sopimus alkaen 48 €/kk** (3 vuoden sopimus, 20 000 km/vuosi)

**UUSI MODERNI VOLVO. TEKNOLOGIAA,** JOKA VÄLITTÄÄ SEKÄ YMPÄRISTÖSTÄ ETTÄ IHMISSISTÄ. PUHTAAMPIEN MOOTTOREIDEN LISÄKSI INNOVATIIVISIA TURVALLISUUSRATKAISUJA, UUSINTA SKANDINAAVISTA DESIGNIA JA TURVALLISTA OMISTAMISTA.

