

# finn boat NEWS

2  
2009

Venekauppa Kouvolassa

## Menokone



Kanootteja ja pienveneitä

## Bear & Water ja Termalin

## Suomalainen arvostaa kotimaista laatua



**Maailmanlaajuinen taluskriisi on osoittautunut vakavammaksi ja laajemmaksi kuin vielä vuoden vaihteessa ennustettiin. Kovassa kasvussa ollut veneala on saanut tuntea taantuman nahoissaan eikä mittavampaa elpymistä ole näköpiirissä alkaneella veneilykaudella. Haasteellisena aikana on kuitenkin hyvä pitää mielessä, että suomalaisten kuluttajien arvostus suomalaisia tuotteita ja palveluja kohtaan on erittäin korkealla.**

**S**uomessa on satoja erilaisia ja erikoisia venealan yrityksiä. Toimialan menestyksen takaavat osaaminen ja laatu. On myös innovoitava ja investoitava uuteen. Veneala on Suomessa kehittänyt ja reagoinut kysynnän tarpeisiin nopeasti. Suomalainen vene pitää varmasti pintansa myös taantumassa.

Viennin hiivuttua katseet ja odotukset kohdistuvat kuluttajaan. Taantuma on myös saanut ainakin osan kuluttajista harkitsemaan hankintojaan entistä tarkemmin. Myös kulutusvalintojen työllisyysvaikutukset ovat nousseet taas entistä vahvemmin pinnalle. Hyvä niin, sillä jos jokainen meistä käyttäisi vain euron kuukaudessa enemmän suomalaisiin tuotteisiin ja palveluihin, rakentaisimme Suomeen tuhat työpaikkaa vuodessa.

Ennen joulua teetetyssä mittauksessa vajaat 20 prosenttia kuluttajista kertoi tietoisesti lisänneensä suomalaisen tuotteiden ja palveluiden ostamista. Tammikuun tutkimuksen mukaan yli 70 prosenttia suomalaisista sanoo ostavansa suomalaisia tuotteita, jos hinta on kohdallaan ja ne löytyvät helposti.

Suomalaisuus edustaa kuluttajalle ensisijaisesti laatua, osaamista ja turvallisuutta. Kuluttajat myös tiedostavat aiempaa selkeämmin, että ostopäätök-

sillä voi vaikuttaa työllisyyden lisäksi koko Suomen hyvinvointiin. Etenkin yhteiskuntavastuuseen ja ympäristöön liittyvät tekijät puhuttelevat.

Tuotteen valmistusmaa kiinnostaa valtaosaa kuluttajista. Tutkimusten mukaan yhdeksän kuluttajaa kymmenestä on sitä mieltä, että heillä on oikeus tietää tuotteiden alkuperämaa. Luottettavimmin valmistusmaa selviää, jos tuote on merkitty alkuperämerkinnällä. Suomalaisen Työn Liiton hallinnoima Avainlippu on rekisteröity yhteisömerkki, joka kertoo tutkitusti suomalaisesta alkuperästä.

Avainlippu tuo tuotteelle muutakin lisäarvoa kuin suomalaisuuden. Alkuperämerkinnällä merkityjä tuotteita pitää huomattavasti tai jonkin verran turvallisempina 80 prosenttia kuluttajista. Kun alkuperämerkinnällä merkityjä tuotteita verrataan saman tuoteryhmän merkitsemättömiin tuotteisiin, noin 70 prosenttia kuluttajista mieltää merkityt tuotteet laadukkaimmiksi. Liiton tutkimusten mukaan kuluttajat ovat myös sitä mieltä, että Avainlippu sopii hyvin sellaisen yrityksen tunnuksiksi, joka kantaa muita paremmin yhteiskuntavastuunsa.

Vuosi sitten TNS Radarilla toteutettu tutkimus osoitti, että Avainlippullisen suomalaisen tuotteen valmistaja on kuluttajan silmissä parempi kuin liputtoman. Avainlipun luomia mielikuvia tutkittiin näyttämällä 500 suomalaiselle Avainlippullinen tuote ja kysymällä mielikuvia valmistajasta, tuotteen laadusta, ominaisuuksista, valmistusmaasta ja brändistä. Toiselle 500:lle näytettiin tuote ilman Avainlippua ja kysyttiin samat kysymykset. Mielikuva kaikista kysytyistä ominaisuuksista oli parempi silloin, kun Avainlippu oli näkyvässä.

Taloustutkimuksen alkuvuodesta tekemän Alkuperämerkit -tutkimuksen

mukaan Avainlippu-merkin tunnettuus on erittäin korkea - yhdeksän kymmenestä suomalaisesta tunnistaa sen. Taloustutkimus Oy:n Markkinointi & Mainonta -lehdelle syksyllä 2008 tekemässä Arvostetuimmat brändit -tutkimuksessa Avainlippu rankattiin sijalle 15. Yli 1000 brändiä kattaneen tutkimuksen tulokset kertovat, että Avainlipun tunnettuus ja arvostus ovat ennätyskorkealla. Siksi se tarjoaakin helposti tunnistettavan ja toimivan navigointivälineen kuluttajien ostopäätösten tueksi.

Suomalaisen Työn Liiton tehtävänä on viestiä kuluttajille suomalaisen valinnan merkityksestä - suomalainen ostos työllistää Suomessa ja kilpailukykyinen yritystoiminta takaa suomalaisen työn tulevaisuuden.

Veneily on kiinteä osa suomalaista kesänviettoa. Monille se on elämäntapa. Sen ympärille on varmasti löydetty uusia palveluinnovaatioita, joista koko veneilyala voi hyötyä. Kuluttajalähtöisyys lienee avainsana tässäkin kehityssuunnassa. Yritykset voisivat nähdä kuluttajat entistä useammin myös kehityskumppaneinaan.

Lars Collin  
toimitusjohtaja  
Suomalaisen Työn Liitto  
lars.collin@avainlippu.fi





Jouko Huju

## P Ä Ä K I R J O I T U S

**P**ääosa ns. luotettavista ennustelaitoksista povaailee talouden laskun tasaantumista vasta vuoden 2010 aikana. Pörssi kuitenkin on jo jonkun aikaa jatkanut nousuaan, vaikka sahausliikettä esiintyykin. USA:ssa jotkut pankit kertovat hyvistä tuloksista ja asuntokauppakin on vähän liikahtanut. Kestää kuitenkin oman aikansa, ennen kuin yksittäinen kuluttaja alkaa uskoa käänteeseen tapahtuneen.

Venealan tulevaisuus ei voi kuitenkaan perustua siihen, että jääme odottamaan parempia aikoja. Juuri nyt on käynnissä vaihe, jolloin tutkimus- ja kehitystyö ovat vahvassa vedossa. Vene-ohjelmassa on miltei 20 yritysprojektia ja tutkimusprojekteja kohta saman verran käynnissä. Veneala saa käyttöönsä ennennäkemättömän määrän tutkittua tietoa, joille omat strategiamme voimme perustaa.

Vaikka yrityskenttämme on pääosin pk-voittoista, jonka myötä syntyy myös paljon haasteita, niin meillä on eräs valtti, jota monilla kilpailijamaillamme ei ole - kyky tehdä yhteistyötä. Avoimen innovaation ilmapiiri ja yhteisen näkyvyyden mukanaan tuoma lisäarvo ovat yhä tärkeämpiä.

Työ- ja elinkeinoministeriön kansainvälistymistuet ovat valtion yleisten budjettiongelmiensa kautta joutuneet juustohöylän alle. Tukien saajat ovat kuitenkin ryhdistäytyneet ja laajalla rintamalla lähestyneet vastuuministereitä ja virkamiehiä asian korjaamiseksi. Ensimmäiset reaktiot ovat olleet rohkaisevia. Paljon on kuitenkin vielä tekemistä ja aikaa saattaa kulua, ennen kuin tilanne "normalisoituu". Veneala ei kuitenkaan ole mitenkään jäänyt tuleen makaamaan. Päinvastoin.

*Ledaren på svenska, se sid. 26*



Yritysesittely: Menokone – ja menet, et meinaa	6
26 vuoden työharjoittelu päättyi	10
Sukupolvenvaihdoksen verosuunnittelu	13
Vene-ohjelman rahoituspäätökset ja projektiesimerkki	16
Yritysesittely: Bear & Water Sipoon rannalle	18

### PALSTAT

Peräaallot	2
Järjestöasiaa	4
Kansainvälinen lehdistöseuranta	20
Uutiset	22
Nimitysuutiset	24
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 2500 kpl/st

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

nro/nr 3/2009, vko/v. 38, aineisto/material 28.8.

#### 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

## JÄSENISTÖN KUULUMISIA

Lohtajalla sijaitseva Kulkuri-Veneet Oy on muuttanut uusiin tiloihin jo viime marraskuussa veistämön uuden kokoonpanohallin yhteyteen. Uusi osoite on Peukalomäentie 1, 68230 Lohtaja. Muut yhteystiedot ennallaan.

Jukka Mannisen luotsaama Tenis Fin Oy on 31.1. sulautunut emoyhtiönsä Velcro-niin ja 1.2. alkaen yhtiön nimi on Velcron Oy ja osoite Rantakuja 36, 16100 Uusikyliä.

Fische Marine AS Suomen sivuliike on muuttanut Lauttasaareen Telvan alivuokralaiseksi. Robert Vilen, Arno Mäkinen ja Evinrudet löytyvät nyt siis osoitteesta Veneentekijäntie 5, 00210 Helsinki. Puhelinnumerot ovat ennallaan.

Venemyynti Rekonen/Rigano Oy on niinkään muuttanut ja uusi osoite on Sotungintie 449, 00890 Helsinki.

Lappeenrantalainen MV-Marin Oy on myöskin muuttanut uusiin tiloihin osoitteeseen Moreenikatu 15, 53810 Lappeenranta.

Ranmarina Oy:n osoite on salolaisten kuntien yhdistymisen vuoksi muuttunut ja uusi käyntiosoite on Ranmarinantie 120, 25500 Perniö. Yrityksen toimiston uusi osoite puolestaan on Amiraali Cronstedtin ranta 7 A 1, 00810 Helsinki.

Raumalla sijaitsevan Petäjäksiänsä Telakan omistaja on vaihtunut. Uutena yrittäjänä jo viime vuoden syksyllä on aloittanut Juha-Pekka Väliiviita. Myös Ab Scandi Yacht Oy on vaihtanut omistajaa kaikessa hiljaisuudessa. Nisse ja Inger Luoman tilalla yrityksestä vastaavat nykyään Anne ja Östen Karlsson.

Vene 09 Båt -messujen yhteydessä kokoontuivat myös kaikkien yhdistysten johtokunnat käsittelemään mm. jäsenhakemuksia, joita olikin runsaasti. Uusiksi jäseniksi Suomen Veneteollisuusyhdistykseen hyväksyttiin MP-Venekuomunakin tunnettu Turun Markiisi ja Peite Oy sekä Ab Korsö Båt Oy. Venealan Osatoimittajien uusi varsinainen jäsen on Garmin Suomi Oy, kun taas GT Malmströmin jäsenyys yhdistyksessä on päättynyt yrityksen perustajan G. Tapio Malmströmin jäädessä eläkkeelle 30 vuo-



den työrupeaman jälkeen. Yrityksen edustukset ovat siirtyneet Maritimille. Venealan Kauppiat ry:n johtokunta on hyväksynyt uusiksi varsinaisiksi jäseniksi Kirjalassa sijaitsevan EK-Group Oy:n, tammisaarelaisen Oy Tradmar Ab:n sekä vaasalaisen Fantoy Oy:n. Aeronautic Oy:n jäsenyys yhdistyksessä on puolestaan päättynyt. Uusia jäsenyrityksiä Venealan Telakka- ja korjaamoyhdistyksessä ovat Pietarsaarensa sijaitseva Ab Kvarken Marin Service Oy ja Åminnen Venehuolto. Lisäksi Kokkolassa majaa pitävä Teknologiakeskus Ketek Oy on liittynyt keskusliiton kannatusjäseneksi.

## SÄÄNTÖMÄÄRÄISET KOKOUKSET

Liiton ja yhdistysten kevätkokoukset pidettiin 24.4. Espoossa Hotelli Kuninkaantiesä. Mukana oli ennätysjoukko osallistujia - yhteensä 98 yritysedustajaa! Kokouksessa hyväksyttiin liiton tilinpäätös ja toimintakertomus vuodelta 2008. Syyskokous on vuorossa 3.-5.11. ja se toteutetaan Silja Linen risteilyllä ja tutustumismatkana Tukholman venemessuihin. Pistäkäähän kalentereihinne!

## VUODEN VENEILYTUOTE 2009

Helsingin venemessujen kävijät osallistuvat ensimmäistä kertaa Vuoden Veneilytuotteen valintaan. Äänestykseen osallis-



Arvonnan onnettarena toimi Suomen Messujen tiedottaja Petra Sampa ja virallisena valvojana vanhempi konstaapeli Richard Vaernerberg Helsingin poliisista sekä Venealan Osatoimittajien puheenjohtaja Timo Lampén. Sähkömoottorin omakseen voitti Pekka Tammisto Keravalta.



Erkki Kaurinkoski vastaanotti Vuoden Veneilytuote 2009 -kunniakirjan.

tuneet kymmenen tuotetta valitsi ensin alaa hyvin tuntema riippumaton jury ja nämä 10 finalistituotetta olivat esillä sisäntuloaulassa venemessujen ajan. Voittajatuote valittiin messuyleisön äänestyksen perusteella.

Vuoden Veneilytuotteeksi 2009 äänestettiin 1156 äänen voimin Aquastoren maahantuoma Neptune Formula -pohjamaali. Kunniamaininnan saivat Ursukin lasten pelastuspuku sekä Raymarine Wireless Man Overboard System. Kaikkien Vuoden Veneilytuotetta äänestäneiden kesken arvottiin Torqeedo 403 -sähköperämoottori, jonka lahjoitti Oy Brandt Ab.

## VENETARKASTAJAT SIIRTYIVÄT SUOMEN VENEILYLIITTOON

Suomen Venetarkastajat SVT:n helmikuussa pidetyn vuosikokouksen päätöksellä aloitettiin neuvottelut tarkastajien siirtymisestä Suomen Veneilyliittoon. SVEL:n hallitus puolestaan hyväksyi tämän siirron omassa kokouksessaan maaliskuussa, joten 1.4.2009 lähtien kaikki 13 venetarkastajaa jatkavat toimintaansa Suomen Veneilyliiton koordinoimana eivätkä siis enää ole Finnboatin jäseniä. Yhteyshenkilönä toimii SVEL:n toiminnanjohtaja Hannu Laine.

## FINNBOAT SMALL BOATS FLOATING SHOW

Kansainväliselle lehdistölle tarkoitettu pienten alle 6,5 metristen perämoottoriveneiden sekä soutuveneiden ja jollien testaustilaisuus järjestetään kesäkuussa nyt kolmannen kerran. Aikaisemmat "Pikku-Floatingit" ovat olleet vuonna 2001 ja 2005. Kokoonnumme 9.-12.6. Hattulaan, Petäyksen lomahotelliin. Mukana tapahtumassa on 29 alan toimittajaa testaamassa yhteensä 32 moottoriveneitä ja muutamia soutuveineitä. Small Boats Floating Show on suljettu tilaisuus vain kutsuvieraille, mutta shown päätyttyä perjantaina 12.6. järjestetään tapahtumaan osallistuvien yritysten yhteinen ilmainen pienvenenäyttely ja koeajotilaisuus paikallisille kuluttajille. Iso Floating Show on jälleen vuorossa kesäkuussa 2010.

## VUODEN VENEILYTEKO 2008

Veneilytoimittajat ry - Båtjournalisterna rf valitsi yksimielisesti Vuoden 2008 Veneilyteko-palkinnon saajaksi Nisse Häggblomin. Nisse palkitaan pitkään jatkuneesta työstä pienten moottoriveneiden tekniikan ja erityisesti perämootoreiden taltioimisesta jälkipolville. Tehtyään mittavan uran veneiden ja moottoreiden parissa Nisse on keskittynyt vanhojen perämootoreiden ja niihin liittyvien oheistarvikkeiden museoimiseen.

## VENENÄYTTELYJÄ 2009

Ajankohta	Kaupunki	Maa	Nimi
20.-24.5.2009	Beirut	Libanon	Beirut Boat Show
21.-24.5.2009	Sanctuary Cove	Australia	Sanctuary Cove International Boat Show
21.-24.5.2009	Oulu	Suomi	Pohjois-Suomen Erämessut
21.-24.5.2009	Pietari	Venäjä	Boat Show St. Petersburg
2.-6.7.2009	Melbourne	Australia	Club Marine Melbourne Boat Show
15.-17.7.2009	Orlando	USA	Marine Aftermarket Accessories Trade Show (MAATS)
16.-19.7.2009	Adelaide	Australia	Adelaide Boat Show
30.7-3.8.2009	Sydney	Australia	Sydney International Boat Show
7.-9.8.2009	Kokkola	Suomi	Kokkolan Uiva
14.-16.8.2009	Hellerup	Tanska	Både i Tuborg Havn 2009
20.-23.8.2009	Helsinki	Suomi	Helsingin Uiva venenäyttely UIVA-FLYTANDE
21.-23.8.2009	Orust	Ruotsi	Öppna Varv på Orust
1.-6.9.2009	Ijmuden	Alankomaat	HISWA in-water Boat Show
3.-6.9.2009	Tukholma	Ruotsi	Stockholms Flytande Båtmässa
3.-6.9.2009	Oslo	Norja	Båter i Sjøen
4.-6.9.2009	Helsinki	Suomi	Venetori
9.-14.9.2009	Cannes	Ranska	Festival International de la Plaisance
10.-13.9.2009	Atlantic City	USA	Atlantic City In-Water Power Boat Show
11.-20.9.2009	Southampton	Iso-Britannia	Southampton International Boat Show
17.-20.9.2009	Newport	USA	Newport International Boat Show
17.-20.9.2009	Toronto	Kanada	Toronto In-Water Boat Show
18.-20.9.2009	Gdansk	Puola	Polyacht
19.-27.9.2009	Friedrichshafen	Saksa	Interboot-International Watersports Exhibition
23.-26.9.2009	Monaco	Ranska	Monaco Yacht Show
23.-28.9.2009	La Rochelle	Ranska	Grand Pavois de la Rochelle
24.-27.9.2009	Norwalk	USA	Norwalk International In-Water Boat Show
24.-27.9.2009	Kapkaupunki	Etelä-Afrikka	Cape Town International Boat Show



Finnboat Small Boats Floating Show järjestetään 9.-12.6.2009.

Työn alla on Museoliiteri-niminen näyttely Pellingissä, missä tulee olemaan esillä sekä perinteistä puuveeneen veistoa että kalastuskulttuuria ja tietenkin vanhoja perämootoreita. Toinen merkittävä projekti Nissellä liittyy Kotkan Merikeskus Vellamoon. Merikeskukseen tehdään näyttely, jossa esitellyt yli 100-vuotisen perämootorin historian merkkipalut. Moottorit tulevat Porvoon museon kokoelmista.



Nisse Häggblom (kesk.) vastaanotti Vuoden Veneilyteko 2008 -palkinnon Veneilytoimittajien puheenjohtaja Jan Sjölundilta (oik.) ja Finnboatin puheenjohtaja Kim Örthéniltä.

**Yritysesittely:**

# Menokone

**– ja menet, et meinaa**

**Menokone on Kouvolan seudun selkeästi suurin venekauppias, jonka tuotevalikoimaan kuuluvat useiden tunnettujen valmistajien pienveneiden lisäksi esimerkiksi moottoripyörät, mopot ja mönkijät. Yritystä on kehitetty kovalla työllä ja nöyryydellä, hyvä palvelutaso tavoitteena. Siinä on selvästi onnistuttu, sillä kaupassa käy asiakkaita aina pääkaupunkiseudulta saakka.**



Teksti ja kuvat: Kari Wilén



Uuteen noin 900 neliön kaupan muuttaessaan Menokoneen tuotevalikoimaan tulivat Hondan ja Yamahan moottoripyörät. Viimeisin lisäys tälle puolelle ovat punaiset italialaiset Ducati-pyörät.

**M**enokoneen perustaja ja toimitusjohtaja Tomi Piipponen on tehnyt pitkä uran venekaupan parissa. Hän on Kotkasta kotoisin ja aloitti siellä jo vuonna 1984 Kotkan Venevarusteen palveluksessa. Varsin pian Tomi muutti Kouvolaan ja pääsi Velj. Suhoselle töihin veneistä vastaavaksi myyjäksi. Yrityksen päätuotteet olivat silloin moottoripyörät, mutta juuri aloitettu Yamarin-veneiden ja Yamaha-moottorien myyntivastuu asetettiin Tomin harteille. - Isäni oli menestynyt autokauppias, joten ilmeisesti työnantajani luottivat siihen, että olin perinyt hänen geeninsä, Tomi Piipponen virnuilee.

## **Oma firma**

Tomi Piipponen oli yhdeksän vuotta

palkollisena, jona aikana hän näki edellisen laman vaikutuksen venealalla ja -myynnissä. Vähitellen kypsytettiin ajatus oman yrityksen perustamisesta ja maaliskuussa 1995 alkoi Menokoneen taru.

Yrityksen nimi ei ole ihan tavanomainen venealalla. - Se kuvastaa vauhtia ja yllättäviä tilanteita, jotka ovat sekä tälle alalle että näille tuotteille luonteenomaisia, Tomi Piipponen selvittää kun kysyn virikkeistä, jotka löytyvät Menokoneen taustalta. Nimi sopii myös hyvin suomalaisten suuhun ja yllättäen se meni mukisematta läpi kaupparekisterissä.

- Yrittämisen alkutaival ei ollut mitenkään helppo ja itsestään selvä, Piipponen jatkaa. Perustin liikkeen yksin ja uuteen yrittäjään suhtaudut-

tiin tietysti varovaisesti. Tavarantoimittajien myöntämät limiitit olivat vaatimattomia ja kaupan pyörittäminen niiden turvin tiukkaa. Mutta Menokoneen aikana en ikinä turvautunut lainarahaan.

- Harrastimme varsin erikoista markkinointia, jota esimerkiksi kilpailijamme usein ihmettelivät. Se muodostui rivi-ilmoituksista pääsääntöisesti paikallisissa sanomalehdissä, joka oli edullista ja osoittautui erittäin tehokkaaksi keinoksi saada asiakkaita kauppaan. Yrityksen alkumetreillä meillä oli myös Iltalehdessä hauskoja ilmoituksia, jotka herättivät paljon huomiota.

Yrityksen palvelukseen tulivat pian Tomin veli Sami Piipponen sekä Jani Hartonen. Nämä kolme kaveria



muodostivat yrityksen ydinporukan. Henkilökunta lisääntyi edelleen ja lopulta Menokoneessa oli viisi henkeä töissä, korjaamossa lisäksi kolme kaveria. Tilat olivat tässä vaiheessa vielä varsin vaatimattomat - vanhan hallin pinta-ala oli vain noin 400 neliötä.

- Pitkät työpäivät ovat olleet Menokoneen menestyksen avaimet, Tomi Piipponen toteaa. Olen ehkä eräänlainen työnarkomaani, mutta minulla on myös ollut hyvät työntekijät, joista kukaan ei ole katsonut kelloa. Mielestäni menestyksen mittarina ei ole raha vaan ehdottomasti asiakaspalvelun onnistuminen.

Kova työtahti ja alati kasvava myynti johti kuitenkin väsymiseen, jolloin Piipponen mielessä alkoi kypsyä ajatus yrityksen myymisestä. Os-

Menokoneen 2200 neliön toimitilat ovat Kaupinkadulla Kouvolassa. Oikealla oleva osa hallista on varattu kauppaan varten, vasemmalla on vuokralaisena huoltokorjaamo MP-Huolto.

Tomi Piipponen perusti Menokoneen vuonna 1995 ja omistaa edelleen 20 prosenttia yrityksestä, joka nyt kuuluu Urheilu Koskimies-konserniin. Hänen mukaansa konsernin keskitetyt ostot tuovat etuja siihen kuuluville yrityksille.



Menokoneen kaupasta löytyvät Busterit, Yamarinit, Terhit sekä Suvi- ja Kaisla-veneet. Perämootoreista edustettuina ovat Honda ja Yamaha. Kaupasta saa myös veneilyyn tarvittavat perustarvikkeet ja -varusteet.



tajaksi ilmaantui Lappeenrannassa toimiva Urheilu Koskimies ja kaupat tehtiin maaliskuussa 2006 ja näin Menokone siirtyi Kari ja Jaana Koskimiehen omistamaan konserniin. Tomi Piipposelle jäi kuitenkin 20 prosentin siivu firman omistuksesta.

### Uudet toimitilat

Ensimmäinen kesä uudessa omistuksessa toimittiin vielä vanhassa hallissa, mutta uusien tilojen rakennusprojekti lähti heti liikkeelle. Nykyisiin 2200 neliön toimitiloihin siirryttiin vuonna 2007.

Nyt mukaan tulivat Hondan moottoripyörät sekä Yamahan tuoteperhe, eli Yamarin-veneiden lisäksi vesijetit, mönkijät ja lumikelkat sekä mopot.

- Talouselämässä elimme hyviä aikoja ja kauppa lähti kovaan nousuun, Piipponen kertoo. Sinä vuonna liikevaihto nousi peräti 7,6 milj.euroon. Vuonna 2008 liikevaihto oli noin 6,4 milj.euroa.

Nyt Menokoneen palkkalistoilla

on yhdeksän henkilöä ja sen lisäksi tarvitaan runsaat 900 neliötä käsittävissä kaupassa 1-2 kausiluontoista apulaista. Samassa rakennuksessa ja Menokoneen tilojen välittömässä yhteydessä toimii MP-Huolto, jonka huoltopalveluja käytetään hyväksi sekä laite- että venekorjauksissa.

- Etenkin keväällä tilojen tarve on suuri, niin myytävien veneiden säilytystä varten kuin myös vaihtokaluksille ja talvisäilytyksestä kuntoon laitettaville veneille, Tomi Piipponen kertoo. Meillä on toisessa hallissa noin 30 venettä talvisäilytyksessä ja asiakkaiden on helppo käydä pihasta hakemassa käyttökuntoon laitetut veneensä matkalla kesämökeilleen. Naapuritontilta on myös vuokrattu lisätilaa.

Viime vuonna Menokone myi 189 venettä, joista Busterit ja Yamarinit olivat suosituimmat. Mallivalikoimaan kuuluvat myös Terhit sekä Suvi- ja Kaisla-veneet. Vene- ja perämoottorikauppa vastaa noin 40 % yri-

tyksen liikevaihdosta, moottoripyörät ja mopot 20 %, käytetyt laitteet 23 % ja lopusta mönkijät sekä tarvikkeet.

- Noin puolet asiakkaista tulee muualta kuin aivan lähiseudulta, Piipponen jatkaa. Kotkan, Haminan ja Loviisan seudulla meillä on aktiivisen markkinointimme ansiosta mukavasti asiakkaita. Moni pääkaupunkiseutulainen käy mökkimatkinsa varrella kaupassamme, jossa hän saa hyvää henkilökohtaista palvelua. Ohikulkuliikenne tuo siten oman lisänsä kaupantekoomme ja tällä alueella olemme selkeästi suurin venemyyjä.

### Yhdessä laman yli

Tomi Piipponen ennustaa, että kaupanteon kannalta tämä vuosi on mitä ilmeisimmin hiljaisempi kuin aikaisemmat. Hiipuvan talouden ohella myös kevät- ja kesäkelit vaikuttavat merkittävästi kaupantekoon.

- Eletään jänniä aikoja, Piipponen sanoo. Viimeistään heinäkuun lopulla tiedämme, miten tässä tulee



Menokoneen kaupassa on myytävänä Hondan ja Yamahan perämoottoreita, pienveneitä ja venevarusteita.



käymään. Mielestäni lama voitetaan ainoastaan maahan-tuojien ja kauppiaiden välisellä yhteistyöllä. Jokaisen on tuotava kortensa kehoon.

Menokone on ollut monta vuotta Venealan Kauppi-aiden jäsen. Piipponen kiittelee etenkin liiton tekemää kattavaa tilastointia ja yhdistyksen järjestämää talouspuo-len koulutusta. Hänen yrityksensä on myös ensimmäisiä veneliikkeitä, jossa on käytössä DL Softwaren taloushal-lintaohjelma.

- Tulemme pärjäämään osaavan ja sitoutuneen henki-lökunnan ansiosta näinä vaikeinakin aikoina, Tomi Piip-ponen lopettaa. Meillä on hyvä henki yrityksessä ja avoin ilmapiiri. Sisäisten palaverien ansiosta kaikki tietävät til-lanteen, menipä sitten hyvin tai huonosti.

## Menokone Oy

**Perustettu:** 1995

**Omistajat:** Urheilu Koskimies 80 %, Tomi Piipponen 20 %

**Henkilöstö:** 9 henkeä

**Liikevaihto:** n. 6,4 milj.euro

**Venemyynti 2008:** 189 kpl

**Sijainti:** Kaupinkatu 18, Kouvola

**www.menokone.fi**



**DEFA**  
**BoatSecurity**

www.kaha.fi

Älä anna  
varkaan  
viedä kesääsi.



Hinta 271€

### BG201

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



Hinta alkaen 327€

### BG300

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



Hinta alkaen 1073€

### BG600

- Veneiden murtohälytyn ja valvontajärjes-telmä GSM-modemilla.
- Purje- ja moottoriveneisiin.
- Hälytystekstiviestit 3 numeroon.
- Virransyöttö 0,016-0,043A

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

Myynti venealan liikkeit ja hälytinasentamot

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



# 26 vuoden työharjoittelu päättyi

Teksti: Kari Wilén  
Kuvat: kari Wilén ja Termalin



**T**erho Liukkonen perusti Termalin yrityksen vuonna 1982 ja kolme vuotta sen jälkeen markkinoille tulivat ensimmäiset Suvi-veneet.

- Kiinnostus veneilyä ja venevalmistusta kohtaan juontaa kyllä juurensa isän puolelle, Terho Liukkonen kertoo. Hän perusti aikanaan yrityksen nimeltä Hirvasveneet, jonka toiminta kuitenkin loppui vuonna 1980. Silloin mietittiin, mitä meidän perhe voisi tehdä ja niin 20-vuotiaana perustinkin veneliikkeen isäni kanssa.

- Ehtona oli kuitenkin se, että

minulle jäi päätäntävalta, Liukkonen jatkaa. Ensin myytiin venetarvikkeita, esimerkiksi lasikuidun paikkaus-sarjoja, airoja ja sen sellaista. Kohta otimme myyntiin myös veneitä parista pienveistäjästä ja loimme markkinat niille kunnes totesimme, että olisi kannattavampaa ja varmempaa myydä omia venemalleja.

## Suvi syntyy

Vuonna 1985 tulivat ensimmäiset Suvi-veneet tuotantoon. Alihankkijoina Mikkelissä toimiva Termalin

käytti samoja pienveistäjäitä, joiden veneitä se oli aikaisemmin myynyt. Suvi 410 ja Suvi 445 olivat ensimmäiset pulpettivedeneet ja soutuvene-puolella mallit olivat Suvi 415 ja 460. Viides venemalli oli 10 hv moottorille tarkoitettu, perästä ajettava avovene Suvi 390.

- Meillä oli valmiina hyvät myyntikanavat ja ensimmäisenä vuonna myytiinkin heti 500 venettä, kertoo Terho Liukkonen. Tietämme tasoitti se, että muutamat vastaavanlaisia veneitä valmistavat suuryritykset olivat



**Viime lokakuussa Terho Liukkosen koko nuoruusiän kestänyt työharjoittelu päättyi ja hän pääsi oikeisiin töihin, kun Termalin Oy:n liiketoiminta siirtyi Konekeskon omistukseen. Suvi- ja Palta-veneet täydentävät Konekeskon mallistoa, mutta kauppa ei vaikuta Termalinin jakeluverkostoon eikä sen henkilökuntaan.**

Suvi 460 kulkee tasapainoisesti perämoottorilla ja yhden hengen kuormalla.



Terho Liukkonen testaa Suvi-soutuveneiden vakavuutta Finnboatin Mini-Floatingissa 2005.

hiipumassa ja näin markkinoille syntyi tilaa.

Seuraava suurempi askel oli kahden venemallin hankkiminen Palta-mon Muovityön konkurssipesästä. Tämä tapahtui vuonna 1990 ja näin Termalinin tuotevalikoimaan tulivat nämä tukevat ja edulliset Palta-veneet. Muut Palta-mallit yritys on itse kehittänyt.

## Tuotekehitystä

Käytäntö on osoittanut, että myös savolaismallisissa, suippoperäisissä

soutuveneissä mielellään käytetään 2-4 hv perämootoreita. Kuljettajan ajaessa tällaista venettä yksinään ei tavallisen suippoperäisen veneen perä kuitenkaan kannata tarpeeksi, vaan se tuppaa kaivautumaan veteen.

- Muutama vuosi sitten kehittämekin kahteen soutuvenemalliin aivan uuden pohjamuodon, testasimme niitä ahkeraan ja tuloksena oli Suvi 460 ja Suvi 495, joita voi erinomaisen hyvin ajaa yksinään, Terho Liukkonen kertoo. Vesi ei tulvi peräpenkille vaikka veneellä peruutetaan. Samalla

veneiden vakavuus parani ilman, että sen soudettavuudesta olisi jouduttu tinkimään.

- Seuraavana vuonna 460:n myynti lisääntyi 23 prosentilla ja 495:n peräti 101 prosentilla, Liukkonen jatkaa. Nyt meiltä kysytäänkin yhtenäisen "niitä malleja, joissa housut eivät kastu".

Toinen kehitysprojekti oli pulpettiventtien sadevesityhjennys, joka kehitettiin neljän Suvi-pulpettimalliin ja Meri-Paltaan samoihin aikoihin kun veneiden CE-merkintä hoidettiin kuntoon.



Suvi 495 kulkee hyvin kahdella "hevosvoimalla".

- Ratkaisumme on äärettömän yksinkertainen ja toimiva, Terho Liukkonen toteaa. Se tehtiin ensimmäisenä meidän pulpettivenesiimme, mutta kohta samanlaisia ratkaisuja ilmestyi myös muiden valmistajien veneisiin. Kaikki kahdeksan venemalliamme ovat sadevesityhjentyviä, vaikka vene olisi varustettu maksimikokoisella moottorilla ja täydellä polttoainetankilla.

### Tuotanto ennallaan

Termalinin siirtyminen Konekeskon

omistukseen ei suurestikaan vaikuttanut yrityksen toimintaan. Suvi- ja Palta-veneitä valmistuu samojen alihankkijoiden toimesta ja Liukkosen lisäksi Termalinissa ovat töissä samat neljä henkilöä. Veneiden tuotanto on pyörinyt koko talven tasaisesti, eikä alihankkijoilla ole ollut tarvetta minäkäänlaisiin lomautuksiin.

- Työ on säilynyt hyvin itsenäisenä, tuoteryhmäpäälliköksi itseään tituleeraava Terho Liukkonen sanoo. Työ ei ole muuttunut, mutta tietysti vahva omistaja tuo varmuutta sekä

markkinointiin että tuotekehittelyyn.

Termalin myi viime vuonna noin 2600 venettä, joista 1400 oli soutuvenemallisia. Euromääräisesti pulpetti- ja avoveneiden osuus oli kuitenkin suurin. Suomessa yrityksellä on noin 80 jälleenmyyjää. Jakeluverkkoon ei ole tarkoitus tehdä muutoksia. Ruotsiin ja Norjaan myydään vuosittain noin 300 soutuvenettä. Näissä maissa ei ole omaa tuotantoa ja siellä tehdäänkin siksi järkevää kauppaa, kun soutuvenebisnestä ei ole pilattu liian kovalla hintakilpailulla.

Termalinin pienveneet täydentävät Konekeskon omaa Yamarin-mallistoa. Pulpettivenet ovat hinnaltaan edullisia, soutuveneitä Konekeskolla ei ole aikaisemmin ollut ja Palta-mallisto muodostaa aivan oman tuoteryhmänsä. Termalin on vuodesta 1985 alkaen myynyt noin 40 000 venettä ja liikevaihto on nyt 4,3 miljoonaa euroa.

www.dlsoftware.com

# DL Prime Finnboat Edition

## Finnboatin kanssa kehitetty ohjelmakokonaisuus venealan ammattilaisille

Ratkaisu sisältää kaikki keskeisimmät työkalut ja toiminnot mitä venekauppias tarvitsee. Ohjelmiston monipuoliset raportit ovat hyvänä tukena tärkeille päätöksille.

- vene- ja moottorimyynti ja niihin liittyvät asiapaperit
- varaosien käsittely
- jälkimarkkinointi
- huoltotoiminnot (huoltotilaukset, historia, varauskalenteri)
- yhteensopiva kaikkien yleisten merkkien rekisterien kanssa
- täydellinen raportointi

## En programhelhet som utvecklats tillsammans med Finnboat

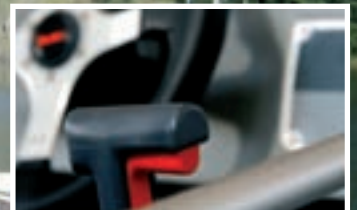
Programlösningen innehåller alla centrala verktyg och funktioner du behöver.

Dessutom ger programmets mångsidiga rapporter dig bra grund för viktiga beslut.

- båt- och motorförsäljning inklusive dokument för dessa
- hantering av reservdelar
- eftermarknadsföring
- servicefunktioner (tidsbeställning, historia, bokningskalender)
- kompatibel med alla vanliga märkens register
- fullständig rapportering



DL Prime  
2000



Staffan Nordström, ☎ 0400 989 802, [staffan.nordstrom@dlsoftware.fi](mailto:staffan.nordstrom@dlsoftware.fi)

# SUKUPOLVENVAIHDOKSEN VEROSUUNNITTELU

**Perheyriksen sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseen on monia vaihtoehtoja. Taitavasti suunniteltu vaihdos voi tuoda suuria verosäästöjä, mutta toisaalta tietämättömyys voi johtaa veroansoihin. Pahimmassa tapauksessa veroja voi joutua maksamaan kymmeniä kertoja enemmän kuin edullisimmassa ratkaisussa.**

**S**ukupolvenvaihdoksen verotus on vihdoin selkiytynyt: pitkään suunnitelluista uudistuksista luovuttiin ja tämän vuoden alusta kaikkien perinnön- ja lahjansaajien verotukseen on tullut kolmen prosenttiyksikön kevennys ensimmäiseen veroluokkaan. Onkin odotettavissa, että pitkään jäissä olleita suunnitelmia aletaan toteuttaa ja lähivuosien aikana omistajasukupolvi saattaa vaihtua kymmenissä tuhansissa yrityksissä.

Huolellinen vero- ja rahoitusuunnittelu on sukupolvenvaihdoksen onnistumisen ehdoton edellytys, jotta huojennusmahdollisuudet eivät jää käyttämättä. Suunnittelu kannattaa aloittaa jo vuosia etukäteen ja toteuttamiseenkin tulee varata riittävästi aikaa. Vaihdos voidaan toteuttaa monilla tavoin. Säännösviidakossa voi olla vaikeaa luovia, ja verotuksellisesti parhaan ratkaisun löytäminen vaatii asiantuntemusta. Yrittäjän on järkevää satsata sukupolvenvaihdoksen suunnitteluun, sillä onnistunut ratkaisu voi säästää kymmeniätuhansia euroja.

## Kauppana tai lahjana

Sukupolvenvaihdos voidaan toteuttaa kauppana tai lahjana. Kauppa voi olla verollinen, lahjanluonteinen tai verovapaa, ja jokaisella vaihtoehdolla on erilaiset veroseuraamukset niin myyjälle kuin ostajallekin. Kummallekin osapuolelle on yleensä oleellista, miten yrityksen käypä arvo määritetään.

Jos vaihdos toteutetaan kauppana, vetäytyvän yrittäjän suurin haaste on minimoida mahdollinen luovutusvoitovero. Jatkavan yrittäjän puolestaan

OTT Janne Juusela on B&K:n osakas ja veroryhmän vetäjä. Hän toimii neuvonantajana kotimaisissa ja kansainvälisissä yritysverotuksen ja henkilöverotuksen kysymyksissä.



kannattaa keskittyä kaupan rahoitukseen ja lainaan liittyvään verosuunnitteluun. Jos toteutustapa on lahja, lahjaveron minimointi on jatkavalle yrittäjälle avainkysymys.

Verotuksellisesti onnistuneessa sukupolvenvaihdoksessa voidaan hyödyntää erilaisia järjestelyjä. Omistus voidaan esimerkiksi siirtää vaiheittain, jatkettava liiketoiminta voidaan eriyttää yritysjärjestelyllä tai voidaan käyttää holdingyhtiötä. Vaiheittaisella omistuksen siirrolla veroja voidaan vähentää verrattuna kertatoimenpiteellä toteutettavaan omistuksenvaihdokseen. Yritystoiminnan jatkaja otetaan osakkaaksi yritykseen ja hänen omistusosuuttaan kasvatetaan vaiheittain esim. suunnatulla osakeannilla.

Jatkettava liiketoiminta voidaan myös ilman verokustannuksia erottaa siirtämällä se omaksi yhtiökseen

esim. jakautumisen kautta. Näin siirrettävän yhtiön tase kevenee ja luovuttajan ja/tai jatkajan verokustannukset alenevat. Holdingyhtiö on puolestaan edullinen ratkaisu silloin, kun sukupolvenvaihdos toteutetaan kauppana ja ostaja ottaa sitä varten ulkopuolista pankki-tms. rahoitusta. Tällöin kauppa varten kannattaa usein perustaa holdingyhtiö, joka ottaa rahoituksen ja myös ostaa kohdeyrityksen osakkeet.

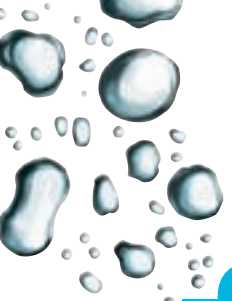
Sukupolvenvaihdokselle ei ole yleispätevää, jokaiseen tapaukseen sopivaa mallia, vaan ratkaisu räätälöidään tapauskohtaisesti. Verosuunnittelu on tärkeää sekä myyjän että ostajan kannalta, sillä veroseuraamuksia voi koitua molemmille. Lähtökohdina on aina luopujan, jatkavan ja yrityksen liiketoiminnalliset tavoitteet ja yksilölliset tilanteet.

CONSIDER IT SOLVED.



BORENIUS & KEMPPINEN  
CONSIDER IT SOLVED.

Attorneys at law | Finland | +358 9 615 333 | www.borenius.com



# 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)

# Vene-ohjelman toisen tutkimushaun rahoituspäätökset tehty



**M**yönteisen rahoituspäätöksen saaneet tutkimushankkeet ovat seuraavat:

**Better Products in time**, jonka toteuttavat Turun ammattikorkeakoulu, Vaasan yliopisto sekä Länsi-Suomen muotoilukeskus Muova. Hankkeessa keskitytään uudistettuun suunnittelu-prosessiin ja työkaluvalmistukseen.

**Liukuvan veneen peräpeilivoimat**, jonka toteuttaa VTT. Hankkeessa luodaan mittaus- ja ennustemenetelmä sille voimalle, jonka perämoottori kohdistaa peräpeiliin aallokkoajossa. Tulosten avulla peräpeilirakenteet voidaan optimoida entistä paremmin.

## Yrityshankkeilla jatkuva haku aika

Näille hankkeille yritysrahoitusosuudet on jo varmistettu, mutta lisäksi yrityksiä otetaan vielä mukaan. Tutkimushankkeeseen kannattaa lähteä mukaan erityisesti silloin, kun yritys haluaa ratkaista vaativan ongelman ja päätulokset voi myös julkaista.

Mikäli taas on kyseessä täyttävä luottamuksellisuutta edellyttävä hanke, jossa myös yrityksen oma työpanos on olennainen, kannattaa yrityksen itse olla rahoituksen hakijana. Tällaisilla yrityshankkeilla on jatkuva haku aika.

Lisätietoa Vene-ohjelmaan osallistumisesta: [www.tekes.fi/vene](http://www.tekes.fi/vene) ja [markku.hentinen@vt.fi](mailto:markku.hentinen@vt.fi)

**Tekes päätti kokouksessaan 25.3. rahoittaa toisella tutkimushakukierroksella saapuneista 15 hakemuksesta yhteensä kahdeksaa hanketta. Näistä osa on samaa aihetta koskevia rinnakkaishakemuksia, joten eri aiheita on todellisuudessa viisi. Lisäksi kaksi hakemusta jätettiin vielä pöydälle odottamaan lisäselvityksiä.**

Teksti: Markku Hentinen  
Kuva: Kari Wilén

**GreenLine 2012**, jonka toteuttaa Lappeenrannan yliopisto. Hankkeessa selvitetään kierrätettävien ja ympäristöystävällisten materiaalien mahdollisuuksia veneenvalmistuksessa ja kehitetään uusien muovipuupohjaisten materiaalien ominaisuuksia veneen rungon rakentamiseen sopiviksi.

**Älykkäät veneet**, jonka toteuttavat Helsingin ammattikorkeakoulu Metropolia, Satakunnan ammattikorkeakoulu ja Tampereen teknillinen yliopisto. Hankkeessa selvitetään työkoneissa käytettävän elektroniikan, ohjelmistojen ja väylätekniiikan soveltamista, erityisesti CANopen-protokollan ja digitaalihydrauliikan käyttöä veneissä.

**VISIO 2025**, jonka toteuttavat Helsingin kauppakorkeakoulu ja Turun yliopisto (Merenkulkualan koulutus ja tutkimuskeskus). Hankkeen tavoitteena on luoda visio siitä, miten veneily ja siihen liittyvä liiketoiminta kehittyvät ja miten alan yritykset voivat siitä hyödyntää.

## Ajankohtaista venealan ISO-standardeissa

Kuten jo Tampereen venetekniikkapäivillä 26.11.08 todettiin, on standardin ISO 21487:2006 (Permanently installed petrol and diesel fuel tanks) kohdassa 7.2.4 havaittu virhe. Tankin testauspaineen vaihteluväli on englanninkielisessä tekstissä "0 kPa to 2 kPa to 0 kPa", kun oikea arvo on "0 kPa to 20 kPa to 0 kPa". Ranskankielisessä tekstissä arvot ovat oikein.

Laitakuormakoe standardin ISO 12217 uudistetussa versiossa on osoittautunut pienille moottoriveneille vaativammaksi kuin luultiin. Lopullisen version äänestyksessä Suomi esitti tämän takia muutoksia sallittavaan kallistuskulmaan ja täsmennyksiä kallistuspainojen sijoittamiseen. Lisää mittauksia esimerkkiveneillä kuitenkin tarvitaan, jotta Suomen esitys menisi läpi.

Rakennestandardin ISO12215 osan 9 (purjevienneiden lisäkkeet ja rikin kiinnitys) DIS-versio on valmistumassa. Erytistä huomiota on kiinnitetty kolin kiinnityksen varmistamiseen. Kommentit DIS-versiosta tulee saada 30.5. mennessä.

## Kansallisen teknisen komitean (KTK) kokous 25.5.2009

Finnboatin Kansallisen teknisen komitean kokous järjestetään maanantaina 25.5. Tampereella VTT:n tiloissa, Tekniikankatu 1. Aiheina ovat valmisteilla olevat muutokset ISO-standardeissa sekä Vene-ohjelman tutkimusprojektien välituloksia.



# Vene-ohjelman projektista syntyy "tulevaisuuden tiikkikansi" kotimaisesta puusta

**Tekesin Vene-ohjelma tarjoaa Scandinavian Teak Deckille merkittävän mahdollisuuden tuotekehitykseen. Yrityksen tähtäimessä on kehittää kotimaisesta puusta moottori- ja purjevereiden kansi, jotka päihittävät laadussa, luontoystävällisyydessä ja mahdollisesti myös hinnassa tiikin.**

Teksti: Sirpa Posti

Kuvat: Sirpa Posti, Mikael Johansson

Scandinavian Teak Deck tekee korkealaatuisia moottori- ja purjevereiden kansiä sekä tiikkistä että synteettisestä tiikkistä. Vanhojen tiikkikansien entisöiminen ja korjaaminen on myös osa yrityksen toimintaa. Kannet valmistetaan käsityönä Suomessa, Pohjanmaalla sijaitsevissa tuotantotiloissa. 10-vuotias yritys työllistää noin 70 henkilöä. Asiakkaina on sekä ulko- että kotimaisia moottori- ja purjevereiden valmistajia.

Mikael Johansson on mukana monessa asiassa yrityksessä; hän on yksi yhdestätoista yrityksen omistajista, hallituksen puheenjohtaja, laatuapäällikkö ja vetää useita projekteja.

## Yritys tähtää merkittävään tuotekehitykseen

Tekesin Vene-ohjelmaan lähdettiin mukaan yrityksen hallituksen päätöksellä, tavoitteena käynnistää yrityksen ydintoiminnalle tärkeä tuotekehitys. Hallituksen päätöksen jälkeen yritys kokosi työryhmän, joka aloitti merkittävän kehitysprojektin. Johansson toteaa, että haku mukaan ohjelmaan oli vaivatonta.

Sertifioitu tiikki on kallis materiaali, jonka laatu ja saatavuus vaihte-



Scandinavian Teak Deck kehittää vaihtoehtoja moottori- ja purjevereiden tiikkikansille.

levat. Yrityksen tähtäimessä onkin kehittää kotimaisesta puusta "tulevaisuuden tiikkikansi" ja Vene-ohjelma mahdollisti yritykselle tämän tärkeän kehitystyön aloittamisen.

Johansson täsmentää: "Jos tuotekehitys toteutuu kaavaillun mukaisesti, tulevat hyödyt olemaan merkittävät. Päämääränä on laadukas, luontoystävällinen raaka-aine ja toivottavasti myös perinteistä tiikkiä edullisempi materiaali."

Mikael Johanssonin vahva kanta on, että Tekesin Vene-ohjelma on



Mikael Johanssonin yritykselle Tekesin Vene-ohjelma tarjoaa merkittävän tuotekehitysmahdollisuuden.

tullut alalle todella tarpeeseen. Hän mainitsee lisäksi, että Pohjanmaan veneosaajat kaavailevat yhteisprojektia, jossa tehtäisiin yhdessä esimerkiksi iso moottorivene.

## Yritysesittely:

# Bear & Water Sipoon rannalle

**Melonta-alan johtava yritys Suomessa, Euroopan mittakaavassa merkittävä toimija Bear & Water siirtyi viime vuonna Espoon Keilaniemestä Sipooseen. Uudet toimitilat ovat upeat ja kevään kauppa käynnistyi toden teolla huhtikuun viimeisenä kauniina viikonloppuna.**

Teksti ja kuvat: Kari Wilén

**K**äsite "Sibbovargen" on sipoolaisille kuten myös useimmille itä-uusmaalaisille tuttu ja tunnustettu. Nyt sipoolaiset ovat saaneet oman karhunsakin, kun Björn Lehtisen yritys Bear & Water viime vuoden elokuussa siirtyi Storörenin venesataman tuntumaan, aivan Helsingin uuden rajan viereen. Uudet toimitilat vihittiin käyttöön viime syksynä, mutta kokonaan valmiiksi ne rakennettiin tämän kevättalven aikana. Talonsa edustalle Lehtinen on tuonut tunnusomaisen, kivellä seisovan karhu-patsaansa.

- Siirtyminen Keilaniemestä ei tapahtunut aivan omasta tahdostani, yrityksen omistaja ja toimitusjohtaja Björn Lehtinen toteaa. Mutta Keilaniemessä olisimme jääneet sinne rakennettavien tornitalojen puristukseen ja päätin etsiä uuden sijainnin yritykselle, joka mielestäni tarvitsee väljät tilat ja toimintaan soveltuvan ympäristön. Keilaniemessä ei olisi ollut minkäänlaisia mahdollisuuksia laajenemiseen.

Bear & Waterilla oli 18 vuotta eteenpäin voimassa oleva vuokrasopimus edelliselle toimipaikalleen. Nyt yritys omistaa sekä kiinteistön että maa-alueen, joka hankittiin Sipoon kunnalta osaksi niillä varoilla, jotka Lehtinen sai rakennusyrityksen lunastettua hänen aikaisemman vuokrasopimuksensa. - Mutta kyllä tähän hankkeeseen jouduin laittamaan var-



sin reippaasti lisääkin, Björn Lehtinen toteaa.

### Perustettu 1985

Björn Lehtinen perusti yrityksensä vuonna 1985 ja aluksi se toimi perheen autotallissa Kilossa. Björn oli ollut Danfossin palveluksessa mutta katsoi, että aika oli kypsä suureen elämänmuutokseen kun Espoon kaupunki suhtautui myönteisesti uusien toimitilojen rakentamiseen. Vuonna 1997 Bear & Water muutti Keilaniemeen 30 vuoden vuokrasopimuksen turvin.

Seuraavana vuonna yritys liittyi Finnboatin jäseneksi, vaikka Lehtinen ei lukisi melontaa varsinaiseksi veneilyksi. - Veneala on kuitenkin hyvin järjestäytynyt ja alalle on luotu selkeät pelisäännöt, joita myös me voimme hyödyntää, Björn Lehtinen toteaa. Vene- ja veneilyalalla asiat ovat järjestyksessä toisella tavalla kuin melontalalla, jossa meno on "villimpää".



Sipoossa Bear & Waterilla on näytävät ja hyvin järjestetyt tilat rannan läheisyydessä. Alueella toimii melontaseura ja naapuriin Hjallis Harkimo aikoo rakentaa mm. venesataman osana Sipoonranta-projektiansa. Eli asiakkaita on aivan lähistöllä, vai?

- Noin 80 % myynnistämme suuntautuu Kehä III:n ulkopuolelle, Björn Lehtinen oikaisee. Asiakkaita tulee koko Suomesta, koska tuotevalikoimamme on todella kattava. Asiakkaat ovat vaativia ja haluavat juuri itselleen sopivan kanootin. Siksi meillä on oltava iso valikoima, aivan kuten kenkäkaupassa. Oikea ja yksilöllinen tuote jokaiselle asiakkaalle.

Yrityksen nyt valmistunut toimitila on 1200 neliötä ja tontilla on rakennusoikeutta toiselle mokomalle.

- Kanoottimyyntiä varten emme tarvitse lisätilaa, mutta toimintaamme tukeville pienyrityksille voisimme vuokrata tiloja lisärakennuksesta, joka meillä on mahdollisuus rakentaa,



Bear & Water muutti viime syksynä Espoon Keilaniemestä Sipooseen, Storörenin venesataman kupeeseen. Yrityksen omistaja Björn Lehtinen (kuva vas.) on tyytyväinen sijaintiin ja etenkin uuteen myymälään ja varastotilaan, joiden yhteinen pinta-ala on 1200 neliötä. Bear & Water edustaa yli 400 kanoottimallia ja nyt myynnissä on 115 erilaista kanoottia.

## Bear & Water

**Perustettu:** 1985

**Omistaja:** Björn Lehtinen

**Henkilöstö:** 5 henkeä

**Liikevaihto:** n. 1,4 milj.euro

**Kanoottimyynti:** 1400–1500 kpl/vuosi

**Sijainti:** Storören, Sipoo

**www.bearwater.fi**

Lehtinen toteaa lähitulevaisuudesta.

### Runsas tavaravalikoima

Toimitilat on jaettu myymälä- ja varastotilaan, ja niiden välissä on suurella ovelta varustettu huolto- ja korjaamo-osasto. Varastossa kanootit ja kajakit ovat telineissä pystyasennossa ja vievät näin mahdollisimman vähän tilaa. Niitä käsitellään nerokkaan yksinkertaisen taljasysteemin avulla. Toiseen kerrokseen on rakennettu toimisto- ja esittelytiloja.

– Vaikka melontabisnes on pientä varsinaiseen venealan kaupalliseen toimintaan verrattuna, olemme suuria jopa Euroopan mittakaavassa, Björn Lehtinen sanoo. Suurempi vastaavanlainen kanoottikauppa löytyy vain Amsterdamista ja se onkin sitten reippaasti laajempi. Kuten myös sen välittömässä lähiympäristössä asuva asiakaskunta.

Bear & Waterilla on nyt myytävänä noin 115 erimallista kanoottia,

mutta yritys edustaa noin 400 mallia. Näistä viidennes on varsinaisia kanootteja, joilla melojat tarkoittavat ns. avokanootteja eli inkkarikanootteja. Kajakkien osuus on 80 % ja nämä ovat ns. eskimokanootteja, joita melotaan tuplamelalla.

Sipoon kauppa pursuaa lisäksi melontatarvikkeita, joita myös veneilijät käyvät hankkimassa itselleen. Eri-laisia pukimia ja asusteita, heloja ja varusteita, teltoja ja makuupusseja, kelluntaliivejä jne.

Lehtisen mukaan melontatarvikkeet eroavat tavanomaisista veneilytarvikkeista siinä, että ne ovat veden kestäviä. Melonnassa on aina vaarana kupsahtaa kumoon ja tavaroiden pitää säilyä kuivina. Eri-laisia vesitiiviitä säilytyspusseja, kasseja ja salkkuja on valikoimassa runsaasti. Pukimista Lehtinen valistaa, että niiden pitää melonnassa olla kevyempiä ja sallia parempi liikkuvuus kuin vastaavien veneilyasusteiden.

– Noin 90 % myynnistämme muodostuu kanooteista ja niihin liittyvistä varusteista ja tarvikkeista, Björn Lehtinen selvittää. Meillä on noin 30 tavarantoimittajaa ja Virossa valmistamme alihankkijalla lujitemuovikanootteja. Mutta suurin bisnes on ilman muuta polyeteenikanoottien kauppa.

Bear & Water myy vuosittain 1400–1500 kanoottia ja valtaosa niistä menee kotimaan markkinoille. Ruotsiin viedään joitakin malleja ja liikevaihto on noin 1,4 milj. euroa. Lehtisen kanssa yrityksessä työskentelee neljä henkeä ja sesonkina palkataan myös muutama kesäapulainen.

Myyntikausi alkaa tavallisesti huhtikuun puolivälissä, kun kassakone alkaa laulaa. Nyt ollaan normaalista hieman myöhässä, ja tähän vaikuttaa varmasti koleaan sään lisäksi huono taloudellinen tilanne. Mutta vappua edeltävänä viikonloppuna asiakkaita alkoi olla kaupassa jo tavanomaiseen tapaan.

**KANSAINVÄLINEN LEHDISTÖSEURANTA  
HELMIKUU – HUHTIKUU 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.

<b>Lehti/Maa</b>	<b>Nro</b>	<b>Artikkeli</b>	<b>Sivu</b>
Varen/Belgia	3	Finnboat Floating Show 2008/esittelyt: Korsö 1100, Aquador 28 HT, Nord Star 40 ja 31 Patrol	14-17
Varen/Belgia	4	Finnboat Floating Show 2008/esittelyt: Buster XXL AWC, Silver Eagle Cabin, Targa 23.1, Finngulf 41, Maestro 40, Nauticat 385	6-10
Yate/Espanja	509	Finnboat Floating Show 2008/esittelyt: Finngulf 43, 41 ja 46, Nauticat 321, 351 ja 385, Maestro 40, Degerö 36 DS ja 28 MS	24-26, 28, 30-31
Kazi/Japani	1	Finnboat Floating Show 2008/esittelyt: Degerö, Nauticat ja Finngulf	102-105
Kazi/Japani	1	Nauticat 331, esittely	48
Kazi/Japani	2	Finnboat Floating Show 2008/esittelyt: Grandezza, Silver, Yamarin	102-105
Kazi/Japani	3	Finnboat Floating Show 2008/esittelyt: Aquador, Bella, Flipper	100-103
Båtmagasinet/Norja	4	Finnboat Floating Show 2008/esittelyt: Targa 23.1	42-43
Båtmagasinet/Norja	5	Minor Offshore 25 ja Targa 25.1, vertailutesti	10-18
Vi Menn Båt/Norja	2	Finnboat Floating Show 2008/testit: Aquador 28 HT, Silver Eagle 650 Cabin	38-39
Pêche en Mer/Ranska	2	Nord Star 28 Patrol, testi	80-85
Pêche en Mer/Ranska	2	Silver Fox DC 485 ja Silver Shark CC 580, testi	86-91
Båtliv/Ruotsi	1	Finnboat Floating Show 2008/testi: Korsö 1100 C	28
Båtliv/Ruotsi	2	Finnboat Floating Show 2008/testi: Yamarin 68 DC	74-75
Båtnytt/Ruotsi	3	Minor Offshore 25, Targa 25.1, testi	28-31, 34-36, 38
Segling/Ruotsi	1	Finnboat Floating Show 2008/testi: Finngulf 41 R	20-24
Vi Båtgare/Ruotsi	2	Finnboat Floating Show 2008/testi: Korsö 610C	28-32
Vi Båtgare/Ruotsi	3	Finnboat Floating Show 2008/testit: Yamarin 68 Cabin, Bella 570 DC	34-39, 41-43
Vi Båtgare/Ruotsi	3	“Jeeppi”testissä Targa 25.1, Minor Offshore 25 ja Nord Star 24 Patrol	20-24, 26-28, 30-33
Vi Båtgare/Ruotsi	4	Silver Eagle 650 Cabin, Silver Eagle 650 ja Silver Fox SC 485, testit	26-28, 30-32, 35-36
Vi Båtgare/Ruotsi	4	TG Alfa, lyhyt esittely	76
Vi Båtgare/Ruotsi	4	Marino APB, esittely	81
Vi Båtgare/Ruotsi	6	Flipper 625 DC, testi	18-22
Vi Båtgare/Ruotsi	6	Silver Condor 730, testi	30-34
Bootshandel/Saksa	4	Silver Condor 730, testi	24-29
Skipper/Saksa	3	Kalastusvenetestissä Terhi Vario F45, Bella 530 Smart, Buster XXL AWC, Minor Offshore 27, Silver Eagle 650 WA, Yamarin 56 CC	78-80, 82, 86, 88-90
WasserSport/Saksa	2	Finnboat Floating Show 2008/testi: Yamarin 68 DC	60-63
WasserSport/Saksa	3	Finnboat Floating Show 2008/testi: Finnmaster 5700 DC	38-41
BådNyt/Tanska	3	Finnboat Floating Show 2008/testi: Korsö 1100 C	38-41
BådNyt/Tanska	4	Finnboat Floating Show 2008/vertailutesti: Silver Eagle Cabin 650 ja Buster XXL AWC	36-40
Yachting Revue/Tsekki	2	Finnboat Floating Show 2008/vertailutesti: Degerö 36 DS ja Nauticat 351	16-20, 22-25
Sailing/USA	4	Baltic 45, esittely	25



Yamarin 68 DC on testattu ruotsalaisissa Båtliv- ja Vi Båtgare-lehdissä sekä saksalaisessa WasserSport-lehdessä.



Silver Eagle Cabin 650 on testattu seuraavissa lehdissä: belgialainen Varen, norjalainen Vi Menn Båt, ruotsalainen Vi Båtgare ja tanskalainen BådNyt.



Upea 58 neliöinen veneilyn huolto- ja myymälätila vapautuu vuokrattavaksi 1.9.2009 alkaen Haukilahden venesatamassa Espoossa. Toiminnan tulee liittyä veneiden huoltoon ja varastointiin sekä pienimuotoiseen myyntitoimintaan. Tila on Espoon Merenkävijät ry:n uudessa huoltorakennuksessa luoteispäädys-  
sä, osoitteessa Mellstenintie 12, 02170 Espoo.

Tarkemmat tiedot Espoon Merenkävijät ry, kommodori Jyrki Ipatti puh. 0400-507 901 tai kiinteistöpäällikkö Anders Roos, 0400-442 758, sähköposti: toimisto@emk.fi.

## Kommunikaatioratkaisut kaikkiin aluksiin

GMDSS  
VHF/DSC AIS  
MF/HF/SSB/DSC  
TETRA VIRVE  
AIR NAVTEX GPS DGPS  
LORAN TV 3G UMTS GSM  
GPRS WLAN @450  
AM/FM HAM PMR CB  
BROADBAND RX  
MONIALUEANTENNIT  
UKKOSSUOJAIMET  
VALMISKAAPELIT  
KAAPELIT LIITTIMET  
ADAPTERIT YM...

Meiltä myös antennoinnin  
suunnittelut, asennukset, testaukset  
ja kokonaisjärjestelmätoimitukset.

Yhteistyöverkostomme kautta  
kaikki kommunikaatioratkaisut:

**CompleTech**  
ComAnt®-antennas by CompleTech, Finland  
[www.completech.fi](http://www.completech.fi)

**INSALKO**  
[www.icom.fi](http://www.icom.fi)

Koonneet: Lena Mickelsson-Ouru ja Kari Wilén



## OY KONE WUORIO MASKIN AB 70 VUOTTA

Kone Wuorion tarina alkoi 1939 kun Veikko Wuorio perusti Kemiönsaarelle pyöräkorjaamon. Sotien jälkeen Wuorio laajensi yritystään ja rakensi tilat korjaamolle sekä myynnille. Vanhin poika Pentti tuli mukaan yritykseen 50-luvulla. Toiminnan kehittyessä rakennettiin oma näyttelyhalli 1973 ja siitä lähtien myynnissä ovat olleet myös veneet. Ensimmäinen varsinainen venehalli valmistui vuonna 1977 ja samalla muutettiin yrityksen nimeksi Ky Kone Wuorio Kb. Vuonna 1987 yrityksestä tuli osakeyhtiö omistajina Veikko Wuorio ja kaikki hänen viisi lastaan. Viime vuosina Kone Wuorio on yhä vahvistanut toimintaansa ja vuonna 2008 yritys siirtyi osaksi Jokinen Yhtiön Astrum-liiketoimintaa. Tänä päivänä yritys on toimitusjohtaja Tony Wuorion johdolla Wuorion perheen kolmannen polven hoidossa, sillä 25 työntekijästä neljä on yrityksen perustaneen Veikko Wuorion lastenlapsia.

## ASTRUM VENE OY LAAJENEE HELSINKIIN

Astrum Vene Oy:n ja Puotilan Venekeskuksen omistajien tekemän sopimuksen mukaan Puotilan Venekeskus liittyy osaksi Astrum Vene -ryhmää toukokuussa 2009. Puotilan myymälä lähtee toteuttamaan Astrumin "Auto+Vene" -konseptia, kun Puotilan Venekeskus muuttuu Astrum Vene- ja Autotaloksi. Astrumin liiketoiminnasta Puotilassa vastaavat jatkossakin Tomas Åberg ja Ville Manninen. He tulevat myös Astrumin toiminnasta Helsingissä vastaa- van yhtiön osakkaiksi.

## YAMAHA-PERÄMOOTTORIEN JÄLLEENMYYJISTÄ

Konekesko Oy ja Professional Boat Finland Oy/Puotilan Venekeskus ovat yhteisesti sopineet Professional Boat Oy:n Yamaha-perämoottoriedustuksen päättymisestä 27.4.2009.

Häijään Huoltokeskus Oy:n Yamaha-perämoottoriedustus on päätynyt ja liike aloittaa huhtikuussa 2009 Selva-perämoottorimyyjänä.

Konesola Ky aloittaa Nurmeksessa Yamaha-perämoottorimyyntin toukokuussa 2009.

## E3-MARIN LAAJENTAA TOIMINTAANSA

Uusi E3-Marinin myymälä on avattu Helsingin Kipparilahteen. Viralliset avajaiset pidettiin jo 21.3.2009.

E3-Marin Oy:n edustamat tuotemerkit ovat Mercury, Honda, Bella, Flipper, Aquador, Silver, Alucraft, Terhi, AMT ja Askeladden. E3-Marin Oy tarjoaa myös sekä uusien että käytettyjen perämoottorien huolto- ja asennuspalvelut kaikille edustamilleen merkeille. Kipparlahden myymälän vetäjänä toimii Rainer Lindell. Toisena myyjänä sekä huollon vastuhenkilönä on Sebastian Henriksson.

## MARINETEK RAKENTAA

Marinetek voitti tiukan kilpailun West Palm Beachin uuden megaluokan huvijahtisataman Palm Harbour Marinan rakentamises-



ta Floridassa. Rakennuskustannukset ovat noin 20 milj. dollaria, josta ponttoonirakenteiden osuus on noin yhdeksän miljoonaa. Laitureihin voi kiinnittyä lähes 250-jalkaisilla (yli 70-metrillä) aluksilla. Venepaikkoja tulee yhteensä noin 200.

Projektin myötä Marinetek avasi West Palm Beachissä uuden laituriponttooneita valmistavan tehtaan, jonka tuotanto käynnistyi jo huhtikuun aikana.

## SUUNTO OSTI TACKTICK'IN

Suunto Oy on huhtikuussa hankkinut omistukseensa englantilaisen Tacktick Ltd:n. Yritys on tunnettu venealalla langattomista venemittareistaan ja antureistaan. Mittarit ja näytöt saavat toimintasähkönsä niihin yhdistetyistä pienistä aurinkokennoista ja valikoimaan kuuluu johdottomia mittareita niin kevytveneisiin, sportti- ja avomeripurssiin kuin matkaveneisiinkin.



## MINOR-BÅTAR TILL TYSKLAND OCH NORGE

Sarins Båtar Oy Ab har fått in order på tre polisbåtar, två Minor 34 WR till den tyska polisen och en Minor Offshore 31 till den norska polisen. Orderns värde uppgår till 1 milj. Euro. Produktionen i Sarins Båtars utrymmen är redan nu fullt sysselsatta och polisbåtarna garanterar sysselsättning av två produktionslinjer fram till november 2009.

## BALTIC YACHTSILLE UUSI TEHDAS

Baltic Yachtsin uusi tuotantolaitos Pietarsaassa vihittiin käyttöön maaliskuussa. Tehdas sijaitsee aivan rantaviivan tuntumassa, mikä helpottaa isojen purjeveneiden vesillelaskua. Tehtaassa on jo valmiilla veistämön kautta aikojen suurin vene, 197-jalkainen ns. Panamax-projekti. Uuden tehtaan tilavuus on 60 000 kuutiota ja lattia-alaa on 5000 neliötä. Tuotantojohtaja

Baltic Yachtsin uusi tehdas Pietarsaaressa



Christer Lillin mukaan uusissa tiloissa voidaan valmistaa jopa 260-jalkaisia aluksia, mutta hän suunnittelee jo toista samankokoista hallia uuden tehdashallin viereen.

## LEEVENELLE TG-VENEIDEN EDUSTUS

Leevene Oy on aloittanut TG-veneiden jälleenmyyjänä. Koko TG-mallisto on koajettavissa Lauttasaaressa. Vene 09 Båt-messujen veneeksi valittu TG Alfa on koajettavissa elokuussa.

## UUSI VERKKO- KAUPPA

Norcap Oy Ab - Norcap Marine avaa toukokuussa uuden verkkokaupan, joka on suunnattu kaikille vesilläliikkujille. Kaupan tuoteryhmät ovat moottorit, tarvikkeet, melonta, elektroniikka, kumiveneet ja kalastus.

Verkkokauppa sloganilla "Vesilläliikkujan pelastus" löytyy osoitteesta [www.MARINEKAUPPA.com](http://www.MARINEKAUPPA.com)



## LOMAUTUKSIA FINNGULFILLA

Oy Finnulf Yachts Ab:n markkinasegmentin (30–50 jalkaiset purjeverneet) arvioidaan supistuneen viimeksi kuluneiden 12

kuukauden aikana 50 %. Yhtiö sopeuttaa tuotantonsa muuttuneeseen markkinatilanteeseen irtisanomalla 15 työntekijäänsä ja lomauttamalla jäljelle jäävät 13 toistaiseksi. Irtisanomiset ja lomautukset alkavat porrastetusti kesäkuun aikana.

Tuotannon uudelleenjärjestelyjen yhteydessä yhtiö myy Pohjankurun toimipisteen ja keskittää Suomessa tapahtuvan tuotantonsa Karjalohjan tuotantohalliin. Finnulfin myynti ja hallinto siirtyvät pääkaupunkiseudulle syksyllä 2009. "Kysymys on nyt tulevaisuuden varmistamisesta, mutta Finnulf valmistautuu jo taantuman jälkeiseen aikaan. Aiomme olla korkealaatuisten performance-veneiden johtavien valmistajien joukossa, kun markkinat ennen pitkää elpyvät", korostaa toimitusjohtaja Anders Kurtén.

## YHTEISTYÖTARJOUS

Venealan Osatoimittajien uusimpiin jäsenyrityksiin kuuluva Red Gull Oy tarjoaa venealan yrityksille yhteistyötä, joka tuo lisäarvoa yritysten myyntiin ja huoltoon, ei-

# Valitse venerahoitus, josta voit saada OP-bonusta.

Kysy lisää venekauppialtasi. 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.

kä vaadi investointeja myyntiaikaa lukuun ottamatta. Palvelukonseptiin kuuluvat mm. kunnostukset ikääntyneille purjeille, venekuomujen pesut, homeen poistot ja pinnoitukset, veneiden kunnostukset kuten hajujen ja homeen poisto otsonoinnilla, kiillotukset, vahaukset, sisä- ja ulkopesut ja myrkkymaalaukset. Lisäksi teakkansien huolto, hionta ja saumojen korjauspalvelut. Yhteystiedot: Red Gull Oy, Ajurintie 5, 03100 Nummela.



## TOM Z. BLOMGREN I PENSION

I december 2008 fyllde en nestor inom båtbranschen, Tom Blomgren, 65. Efter 40 år i marinbranschen pensionerar Tom Z sig från Nautor. Men han tänker inte sluta jobba.

För många är Nautor synonymt med Tom Z. Han började sin yrkesverksamma bana 1969 på Åbo Båtvarf, varifrån han kom till Nautor som reklamkare och



Tom Z Blomgren

försäljare från 1971 till 1974. Efter det tog han en paus från Nautor i 9 år. 1983 steg han ombord igen hos Nautor som försäljare och senare försäljningschef. Från 2001-2004 verkade han som kommersiell direktör. När Nautor sedan byggde nya hallar i Jakobstad och startade upp en Custom Yacht Yard, sattes Tom Z i nyckelposition som Director of Custom Yachts. Efter diverse omorganiseringar är Tom nu försäljningschef och sköter främst om försäljning av större segelbåtar från 90 fot uppåt, där många trogna kunder följt Nautor och jobbat med Tom under decennier. Tom Z går i ålderspension sista juni 2009. Han fortsätter dock i egen regi och kommer i fortsättningen vara tillgänglig som rådgivare i branschfrågor med sin egen firma Marine-advice.

## Tiedotko mit vakuutusturvasi kattaa?

Finnboatin ja Aon Monia Oy:n yhteistyössä rakkaimi kattava vakuutuspaketti tarjoaa veneliikkeille ja -korjaamoille kattavan vakuutusturvan kilpailukykyiseen hintaan!

**Pyyd tarjous!**

**Aon : Monia Oy**

Ari-Matti Toivonen  
ari-matti\_toivonen@aon.fi  
gsm 0500 641 512

## NIMITYSUUTISET

### Inhan Tehtaat Oy Ab

Inhan Tehtaat Oy Ab:n toimitusjohtajana ja veneliiketoiminnan johtajana on aloittanut KTM Juha Lehtola, joka on aiemmin toiminut Stora Enso Oyj:n johtajana nimikkeellä Senior Vice President, New Business Creation.



Lehtola

”Otan innolla ja nöyrästi vastaan haasteen viedä Buster-veneet uuteen kehitysvaiheeseen. Tavoitteenamme on vahvistaa tuotevalikoimaa panostamalla tuotekehitykseen ja kehittämällä valmistusprosesseja. Haastavasta markkinatilanteesta huolimatta Buster-brändin vahva markkina-asema antaa hyvät edellytykset liiketoiminnan kehittämiseen niin Suomessa kuin kansainvälisillä lähimarkkinoilla”, Juha Lehtola toteaa.

Veneliiketoiminta on osa Fiskarsin Outdoor-liiketoiminta-aluetta, johon kuuluvat Buster-tavaramerkki ja ulkoilun erikoisbrändit Silva ja Gerber.

### Suomen Messut



Lahin

Venemessujen myyntipäällikköksi on 1.5.2009 alkaen nimitetty Minna Lahin. Hän on aiemmin toiminut Venemessujen myyntineuvottelijana.

Marinetek Group -konsernissa on tehty seuraavat nimitykset:

### Marinetek Group



Altintop

BBA Annu Altintop on aloittanut 29.12.2008 Marinetek Groupin ja sen kotimaisten konserniyhtiöiden talouspäällikkönä.





Lindström



Frost



Vauramo

MTi Kati Lindström on aloittanut 7.1.2009 konsernin johdon tiedottajana.

BBA Ville Frost on nimitetty 10.11.2008 alk. myyntipäälliköksi. Hän siirtyy tehtävään myyntikoordinaattorin tehtävistä.

DI Valtteri Vauramo on 1.10.2008 nimitetty suunnittelupäälliköksi. Hän toimi aiemmin tuotantopäällikkönä.



Suonsilta



Soininen

### Marinetek Finland Oy

Toimitusjohtajaksi on 1.2.2009 nimitetty Kari Suonsilta. Hän siirtyy tehtävään Marinetek Finlandin myyntijohtajan paikalta.

### Marinetek Construction Oy

Toimitusjohtajaksi on kutsuttu 28.1. 2009 alk. Olli-Pekka Soininen.

### Navigreen Oy Ltd

Pellervo Kunnaala on aloittanut teknisenä asiantuntijana. Hän on koulutukseltaan perämies ja hänellä on monipuolinen kokemus merenkulun eri alueilta, niin ammattimerenkulun kuin myös veneilyn puolelta. Lisäksi hän on aktiivisesti mukana vapaaehtoisessa meripelastustyössä. Hän tuo mukanaan erityisesti ammattimerenkulun kokemusta Navigreenille.

Navigreen Oy Ltd tuo maahan korkealaatuisia elektroniseen navigointiin ja alusten sähköjärjestelmiin liittyviä tuotteita. Yritys tarjoaa asiakkailleen myös suunnittelu- ja asennuspalvelun.

### Fische Marine AS

Robert Vilén on nimitetty Fische Marine AS:n maapäälliköksi.

### Boomeranger Boats Oy



Mannerberg

Boomeranger Boats Oy:n vt. toimitusjohtajana on 1.4 aloittanut Naval Architect Jussi Mannerberg (44). Hän on toiminut aiemmin yhtiön teknisenä johtajana. Boomeranger Boats Oy:n pitkäaikainen toimitusjohtaja Timo Peräkylä jätti toimitusjohtajan tehtävät yhtiössä 1.4.2009. Yhtiön Myyntijohtajana jatkaa kauppatieteiden maisteri Miika Tammi. Vuonna 1991 perustettu Boomeranger Boats Oy on vuodesta 2007 asti kuulunut

Done Solutions Oyj -konserniin.



## 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 käyntiäänäni. Webaston tekniikka takaa puhtaan palamisen ja luotettavan toiminnan. Webasto Air Top veneenlämmittimet 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

## LEDAREN



**S**törre delen av de sk. tillförlitliga prognosinstanserna spår, att nedgången i ekonomin utjämnar sig först under år 2010. Börsen har dock stigit en tid, även om den sågar fram och tillbaka. I USA berättar

en del banker om goda resultat och också bostadshandeln har rört på sig. Det dröjer dock en tid innan den enskilda konsumenten tror på att en vändning inträffat.

Båtbranschens framtid kan dock inte bygga på det, att vi stannar och väntar på bättre tider. Just nu är vi inne i ett skede, där forsknings- och utvecklingsarbetet drar bra. Inom Båt-projektet har nästan 20 företagsprojekt kört igång och snart också lika många forskningsprojekt. Båtbranschen får tillgång till en aldrig tidigare skadad mängd utforskad information, på vilken vi kan grunda vår strategi.

Även om vårt företagsfält huvudsakligen består av små och medelstora företag, som även betyder många utmaningar, har vi en trumf som många av våra konkurrentländer saknar – förmågan att samarbeta. Mervärdet som en öppen, innovativ stämning och en gemensam exponering ger är fortfarande viktigt.

Arbets- och näringsministeriets internationaliseringsstöd har via statens allmänna budgetsvårigheter hamnat under osthyveln. De som erhåller stödet har dock tagit sig samman och på bred front kontaktat de ansvariga ministrarna och tjänstemännen för att rätta till saken. De första reaktionerna har varit uppmuntrande. Mycket är dock ännu ogjort och det dröjer eventuellt innan situationen "normaliseras". Båtbranschen har dock på inga villkor stannat upp under eldgivningen. Tvärtom.



Nisse Häggblom tilldelades priset Årets Båtlivsgärning 2008

## FÖRENINGSNYTT

### MEDLEMSÄRENDEN

Petäjäksen Telakka i Raumo har bytt ägare. Redan senaste år inledde Juha-Pekka Väliiviita som ny företagare. Också Ab Scandi Yacht Oy har i all tysthet bytt ägare. I stället för Nisse och Inger Luoma svarar nu Anne och Östen Karlsson för företaget.

Nya medlemsansökningar behandlades under Vene 09 Båt-mässan av föreningarnas styrelser. Nya medlemmar i Finlands Båtindustriförening är Turun Markiisi ja Peite Oy och Ab Korsö Båt Oy. Ny medlem i Komponentleverantörerna är Garmin Suomi Oy, medan GT Malmströms medlemskap upphört. Marinhandlarna har godkänt som ordinarie medlemmar EK-Group Oy, Oy Tradmar Ab samt Fantoy Oy, medan Aeronatic Oy:s medlemskap upphört. Nya medlemmar i Båtbranschens Varvs- och serviceförening är Ab Kvarken Marin Service Oy och Åminnen Venehuohto. Teknologicentret Ketek Oy har anslutit sig till förbundet som understödande medlem.

En hel del adressförändringar har skett, se sidan 4.

### DE STADGEENLIGA MÖTEN

Förbundets och föreningarnas vårmöten hölls den 24.4 i Esbo på Hotel Kungsvägen, med ett rekordantal deltagare, totalt 98 företagsrepresentanter! På mötet godkändes förbundets bokslut och verksamhetsberättelse för år 2008. Höstmötet står i tur 3–5.11 och det förverkligas som en kryssning med Silja Line till Stockholms båtmässa. Anteckna i kalendern!

### ÅRETS FINNBOAT-UTRUSTNING 2009

Besökarna på Helsingfors båtmässa deltog för första gången i valet av Årets Finnboat-utrustning. Tio produkter shortlistades av en oberoende jury och vinnaren valdes med publikomröstning på mässan. Aquastores miljövänliga båtfärg Neptune Formula fick 1156 röster och segrade i valet.

### BÅTSURVEYORS TILL BÅTFÖRBUNDET

Finlands Båtsurveyors SVT inledde i februari diskussionerna om att båtgranskarna skulle flytta över till Finlands Båtförbund SVEL. Alla 13 granskare införlivades 1.4.2009 i Båtförbundet och är alltså inte längre medlemmar i Finnboat. Som kontaktperson i SVEL fungerar verksamhetsledaren Hannu Laine.

### FINNBOAT SMALL BOATS FLOATING SHOW

Teststillfället för den internationella pressen arrangeras 9–12.6 i Hattula, Petäys semesterhotell. Hela 32 motorbåtar och roddbåtar under 6,5 m längd finns till 29 journalisters förfogande. Den 12.6 arrangeras en avgiftsfri småbåtsutställning för lokala konsumenter. Floating Showen för de stora båtarna arrangeras i juni 2010.

### ÅRETS BÅTLIVSGÄRNING 2008

Veneilytoimittajat ry – Båtjournalisterna rf premierade enhälligt Nisse Häggblom med priset Årets Båtlivsgärning 2008. Nisse fick priset för sin långvariga verksamhet att bevara småbåstekniken och speciellt utombordsmotorerna för kommande släktled.

# Menokone - full fart i Kouvola

Verkställande direktören Tomi Piipponen, som grundade Menokone i mars 1995, har gjort en lång karriär inom båt försäljningen. Han hade arbetat som anställd i nio år då han såg den förra recessionens inverknings på båtbranschen och -handeln.

- Det var på intet sätt lätt i början som företagare, säger Piipponen. Jag grundade företaget ensam och de limiter varuleverantörerna beviljade var oansenliga. Men Menokone har inte behövt ty sig till lånepengar.

- Vår marknadsföring var i början ganska speciell, fortsätter han. Vi hade radannonser i lokala små tidningar, vilket visade sig vara ett effektivt sätt att locka kunder till butiken.

Tomis bror Sami Piipponen och Jani Hartonen utgjorde kärntruppen i företaget, som verkade i den gamla hallen på endast 400 kvm. - Långa arbetsdagar är hemligheten bakom vår framgång, säger Tomi Piipponen.

**Menokone är den avgjort största båtförsäljaren i Kouvolastrakten. I produktsortimentet finns många kända småbåtmodeller och utombordare, men också t.ex. motorcyklar, mopeder och terrängfordon.**

Jag har också haft goda medarbetare, som inte sneplat på klockan. En lyckad kundbetjäning, inte pengarna, är enligt min mening måttstocken för framgången.

Den hårda arbetstakten och den stigande försäljningen fick Piipponen att överväga en försäljning av företaget. Urheilu Koskimies från Villmanstrand köpte företaget i mars 2006 och Menokone hör nu till den koncernen. Tomi Piipponen äger dock ännu 20 % av aktierna.

År 2007 flyttade man in i de nu-



varande utrymmen på 2200 kvm. Nu införlivade Honda- och Yamaha-produktfamiljerna i sortimentet och omsättningen steg första året till 7,6 milj.euro. År 2008 var omsättningen 6,4 milj.euro och företaget har nio fast anställda. Senaste år sålde man 189 båtar, av vilka Buster och Yamarin var de populäraste.

- Vi lever i spännande tider, avslutar Tomi Piipponen. Senast i juli vet vi hur det artar sig. Vi kommer att klara oss tack vare en kunnande och lojal personal.

## 26 år av arbetspraktik är till ända

Terho Liukkonen grundade företaget Termalin Oy år 1982 och senaste år avslutade han sin företagarspraktik och fick ett "riktigt" jobb då Konekesko tog över företaget. Suvi- och Palta-båtarna kompletterar Konekeskos modellsortiment men affären inverkar inte på Termalins distributionsnät eller personal.

- Mitt intresse för båtliv och båt-tillverkningen kommer från min far, säger Terho Liukkonen. Som 20-åring grundade jag med min far en båthandel där jag hade bestämmanderätten.

År 1985 kom de första Suvi-modellerna och Termalin använde som underleverantörer de samma småbåtvarven, vars produkter man tidigare marknadsfört. Man tillverkade både pulpet- och roddbåtar under modellnamnet Suvi och hade försäljningskanalerna klara från början. -

Första året sålde vi redan 500 båtar, berättar Terho Liukkonen. År 1990 skaffade vi två Palta-modeller och utvecklade ytterligare sådana.

Företaget har också sysslat med praktisk produktutveckling. För ett par år sedan tog man fram en helt ny bottenform till roddbåtarna Suvi 460 och Suvi 495. Dessa kan nu köras av en person med 2-4 hk utombordsmotor utan, att akter gräver ner sig och vattnet stänker in i båten. Den andra "uppfinnningen" är en enkel självläns, tack vare vilken regnvattnet länsas ut då båten är förtöjd.

Terho Liukkonen titulerar sig nu produktgruppschef och berättar, att produktionen i vinter rullat på som vanligt. Senaste år sålde Termalin 2600 båtar, varav 1400 var roddbåtar. Omsättningen är nu 4,3 milj.euro och personalstyrkan fyra personer.



Bear & Water, paddlingsbranschens ledande företag i Finland, flyttade senaste höst från Kägeludden i Esbo till Sibbo, intill båthamnen Storören. De nya verksamhetsutrymmena finslipades under vintern och nu stoltserar företagets grundare och ägare Björn Lehtinen med den näst största paddlingsbutiken i Europa.

- Endast i Amsterdam finns det en större, och den är riktigt stor, säger Lehtinen. Vi har inne 115 olika kanotmodeller och säljer årligen 1400-1500 stycken.

Hallen vid Storören är på 1200 kvm och Lehtinen har lika mycket byggrätt till. - För kanotförsäljningen behöver vi ej större utrymmen men i en eventuell tillbyggnad kunde vi hyra ut affärsutrymmen till småföretag, som stöder vår verksamhet.

# VENE BÅT

12.-21.2.2010  
HELSINGIN MESSUKESKUS

## TERVETULOA NÄYTTILLEASETTAJAKSI!

Vene- ja tarvikekaupan ykköstapahtuma Vene 10 Båt -näyttely tarjoaa tuoreita vaihtoehtoja tuotteiden ja palveluiden esittelylle..

Hyödynnä ennakkovaraajan etu -10 % paikanvuokrasta varaamalla osasto viimeistään 29. toukokuuta 2009.

Katso lisätietoja [www.venemessut.fi](http://www.venemessut.fi)



TAISIT LUULLA, ETTÄ SIELLÄ ON VAIN VENEITÄ.



Suomen Messut