

finn boat NEWS

2
2010

Sailfish Boats Oy

Messumenestystä

Visio 2025

Veneilyn tulevaisuus





Light in the tunnel

For the past two years the US and world markets for recreational boating have experienced one of the worst economic downturns in decades. The declines in the U.S. and world economy had a significant impact on new boat sales – down over 50 percent since 2007. Despite new boat sales decreases we continue to experience strong participation, increases in sales at businesses that serve existing boaters and solid accessory sales.

In 2009, new powerboat sales declined an estimated 24 percent. The first quarter of 2010 we're seeing the decline ease, down an estimated 3 percent compared to the first quarter of 2009. With slight increases in Americans' confidence and positive news on various economic indicators from GDP to home sales and consumer spending, the U.S. boating industry anticipates new powerboat sales will be flat in 2010 when compared with 2009.

Riding out the economic downturn has been no small feat for boat manufacturers. Those remaining in the game continue to very closely manage inventory levels and find new ways to create

revenue by offering new services and products for their customers.

Managing inventory was crucial in 2009. The U.S. boating industry produced an estimated 80,000 new boats but sold 153,000 – selling down inventory remaining from 2008. In 2010, US manufacturers are expected to ramp up production by an estimated 75 to 85 percent – manufacturing approximately 155,000 boats.

Looking ahead, the recovery of new boat sales globally will ultimately be paced by the availability of retail and wholesale credit and growing consumer confidence, as well as the ability of boat manufacturers and their parts and accessory suppliers, to adequately ramp up production to meet demand.

Boaters' passion for boating in the long term is strong. According to the U.S. Census Bureau, in the next four decades the U.S. population is projected to increase from 300 million to 440 million people. It shouldn't be lost on our industry that getting just one-third of those additional 140 million Americans interested in boating via quality, targeted industry promotions could account for approximately 66 percent more boaters by 2050! Moving just a

portion of these new boaters into new boat ownership would provide a major impetus to new boat sales.

Our industry's challenges internationally will be to keep the cost affordable for the new boat buyers; our ability to help people see themselves in boating by including their images in our ads, catalogs, magazines, and websites; staying committed to 'green' products and positioning the recreational boating industry as environmentally conscious; and, being able to deliver better boats and better boating experiences.

Now is the time for forward thinking and preparation. Position your business and yourself to be ready to take full advantage of the opportunities that will come as new boat sales recover and begin growing again in the years ahead.

Thom Dammrich
President
National Marine
Manufacturers Association, USA



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

Päätöimittaja/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 2500 kpl/st

Ilmestymis- ja aineistopäivät/ Utgivningsdagar och deadline

nro/nr 3/2010, vko/v. 38, aineisto/material 3.9.

SSN 0789-7332

Aikakauslehtien liiton jäsen

Kansikuva/Pärmbild

Kari Wilén





Jouko Huju

P Ä Ä K I R J O I T U S

Tulevaisuuden vene

Lienee selvää, että jatkossakin veneiden tulee olla helppokäyttöisiä. Mukavia, turvallisia ja monipuolisia - puhumattakaan siitä, että niiden tulee olla hinnaltaan kohderyhmän saavutettavissa.

Eräs keskeinen ajattelumalli, joka tulee jatkossa yhä voimakkaammin vaikuttamaan kuluttajien käyttäytymiseen ja sitä kautta ostopäätöksiin on kokonaisvaltainen ympäristöajattelu. Alhaisemmat elinkaarikustannukset ja alentunut ympäristörasitus ovat tulevaisuudessa tärkeitä markkinointiarvoja venekaupassa. Hiilijalanjälki ja parempi polttoainetalous, vähentyneet päästöt veteen ja ilmaan sekä minimoidut vaikutukset infrastruktuuriin ovat asioita, joihin meidän tulee vaikuttaa.

Tämä taas tarkoittaa materiaalien ja valmistusprosessien parantamista ja veneen elinkaaren energiatehokkuuden nostamista. Ympäristömyönteisyyden kehittäminen venealalla on ollut yksi monista Vene-ohjelman laajoista tutkimushankkeista. Siinä tutkittiin venealaa ekologisen kestävyys näkökulmasta veneen koko elinkaaren ajan. Tämä tutkimus valmistuu näinä viikkoina ja se antaa alalle tärkeää perustietoa ja mahdollisuuden käyttää tutkittua tietoa niin poliittisessa vaikuttamisessa kuin alan julkikuvan kehittämisessäkin.

Tämä vuoden loppupuolella voimme alkaa vetää yhteen tähän mennessä tehtyjä yli kymmentä laajaa Vene-ohjelman tutkimushanketta ja aloittaa niiden laajamittaisen "jalkauttamisen" kentälle. Taistelu kuluttajan vapaa-ajasta ja siihen liittyvistä investoinneista kiihtyy. Meillä tulee olla riittävästi oikeaa perustietoa kun päätöksiä uusista malleista, materiaaleista, tuotannon suunnittelusta tai markkinoinnista tehdään.



Im Memoriam Iiro Haakana ja Seppo Valkonen	6
CAPIP.EU 29 maata kattava verkosto	8
Yritysesittely Sailfish Boats Oy	10



10 Visio 2025 Veneilyn tulevaisuutta tutkittu	14
Säädökset syytä tuntea ja hyödyntää suunnittelussa	18
Vakavuusstandardin ISO 12217 revisio käynnissä	19

PALSTAT

Peräaallot	2
Järjestöasiaa	4
Uutiset	20
Henkilöuutiset	23
Ledaren, svensk resumé	24
Kansainvälinen lehdistöseuranta	26

Koonnut: Lena Mickelsson-Ouru

JÄSENKUNNAN KUULUMISIA

Suomen Veneteollisuusyhdistyksen täysjäseniksi ovat liittyneet Hirvas Marine Oy, Haltica Oy ja Ab Boatsman Oy. Koejäseniksi yhdistykseen ovat liittyneet Electric Ocean Oy ja Innofi Oy. Varvet på Kråkön ja Veneveistämö S. Valkosen jäsenyydet Suomen Veneteollisuusyhdistyksessä ovat päättyneet.

Venealan Osatoimittajat ry:n uusin koejäsen on Vetus Oy, varsinaisiksi jäseniksi ovat puolestaan liittyneet Navigreen Oy Ltd ja Terpol Oy.

Venealan Kauppiat ry:n uusia täysjäseniä ovat X-Yachts Finland Oy Ab, Hansail Oy ja C-Trade Oy ja koejäseneksi on liittynyt Helsingin Lauttasaarella sijaitseva Flipper Market Oy/Aquador Center. Hautra Oy:n jäsenyys yhdistyksessä on päättyneet.

Venealan Telakka- ja korjaamoyhdistykseen varsinaisiksi jäseniksi ovat liittyneet Airisto Marine Oy ja Oy Mekaniska Marin Ab ja koejäseneksi Dinmarin Service Ab. Ab Andersman Oy:n jäsenyys on puolestaan päättyneet.

Suzuki International on muuttanut maaliskuussa ja yrityksen uusi osoite on Suzuki International Europe GmbH, Suomen sivuliike, Juvan teollisuuskatu 23 B, 02920 Espoo. Puhelin 010 321 2000 ja fax 010 321 2019. Oy Reichhold Ab on puolestaan muuttanut Helsingin keskustaan. Uusi osoite on Lastenkodinkatu 5 B, 00180 Helsinki. Myös TRS Consulting Group Oy on muuttanut ja uusi osoite on Heikkiläntie 5 B 25, 00210 Helsinki. Garmin Suomi Oy:n toimitilat sijaitsevat maaliskuusta lähtien osoitteessa Asemanrinne 9, 08500 Lohja. Puhelinnumerot ja sähköpostiosoitteet ennallaan.

Puuveneveistäjät ry:n yhteyshenkilö ja puuhamies on vaihtunut. Jäsenasioista vastaa nyt veneveistäjä Mikael Laine, Laimiehentie 2, 57510 Savonlinna. Puhelin 050 308 5547 ja email laine.mikael@gmail.com. Yhdistyksen puheenjohtajana jatkaa Jukka Viinikainen.

Pekka Kosusen vetämän Hopeasalmen telakan puhelinnumero on muuttunut ja uusi numero on 010 387 7180, muut yhteyshenkilöt ennallaan.



KEVÄTKOKOUS 2010

Liiton ja yhdistysten sääntömääräiset kevätkokoukset pidettiin 23.4. Hotelli Rantapuistossa Helsingissä. Kokouksessa hyväksyttiin liiton tilinpäätös ja toimintakerktoimus vuodelta 2009. Samana päivänä järjestetyin liro Haakanan hautajaistilaisuuden johdosta ei kokouspäivän yhteydessä tällä kertaa pidetty Venealan Osatoimittajien tarvikenäyttelyä eikä asiantuntijaluentoja. Tästäkin huolimatta kokouspäivään osallistui lähes 60 jäsenyritysten edustajaa. Syyskokouspäivät ovat näillä näkymin 5.-6.11. ja ne toteutetaan laivaristeilyinä Tallinnaan. Merkatkaa kalenteriin!

FINNBOAT AKATEMIA

Venealan Keskusliitto Finnboat ry ja Tampereen Aikuiskoulutuskeskus TAKK tarjoavat venealan yrityksille laajasti koulutusta Finnboat Akatemian kautta. Tarjotut koulutuspalvelut ovat hyvä väylä yritysjohton sekä henkilöstön osaamisen ja resurssien kehittämiseen sekä yrityksen tuloksentekojen ja kilpailukykyyn parantamiseen. Finnboat Akatemiassa voit kehittää osaamistasi juuri omien tarpeittesi mukaisesti. Valitse yksittäinen koulutus tai yhdistele niitä vapaasti keskenään! Koulutukset ovat kestoltaan 1–2 päivää, innostuessasi voimme lähteä pohtimaan sinulle myös tutkintotavoitteista koulutusta. Laajoihin koulutuskokonaisuuksiin on mahdollista saada ulkopuolista rahoitusta. Koulutukset toteutetaan pääsääntöisesti TAKK:n tiloissa Tampereella. Katso täydellinen luettelo syksyn 2010 koulutustarjonnasta osoitteesta www.finnboat.fi ja siellä oikeanpuolisesta valikosta ”Finnboat Akatemia”.

VUODEN VENEILYTUOTE 2010



Terhi Moomin -veneen arvonnan suorittivat vasemmalta Jouko Huju/Finnboat, onnetarena Ilmatieteen laitoksen Jenni Latikka, arvonnan virallinen valvoja vanhempi konstaapeli Richard Vaenerberg Helsingin poliisista sekä Venealan Osatoimittajien puheenjohtaja Timo Lampén.

Helsingin venemessujen kävijät osallistuivat nyt toista kertaa Vuoden Veneilytuotteen valintaan. Äänestykseen osallistuneet kymmenen finalistituotetta oli valinnut alaa hyvin tunteva riippumaton tuomaristo ja tuotteet olivat esillä Vene 10 Båt –näyttelyssä kahdeksan päivän ajan. Voittaja valittiin messuyleisön äänestyksen perusteella. Vuoden Veneilytuotteeksi 2010 äänestettiin MCMURDO Fast Find 210 henkilökohtainen GPS-hätälähetin, joka aktivoimisen jälkeen hyödyntää hätäviestintään tarkoitettua COSPAS-SARSAT –satelliittiverkostoa. Laite lisää henkilökohtaista turvallisuutta maalla, merellä ja ilmassa parantaen pelastajien mahdollisuuksia löytää tarvittaessa kohteensa. Maahantuoja on Furuno Finland Oy. Kunniainainnoin äänestyksen tuloksena huomioitiin NAVILIGHT LED –varakulkuvalo, jonka maahantuoja on Oy Maritim Ab sekä DAN-FENDER Dock Fender –laituri/aisasuojat, jonka edustaja on Multimarine



Venealan Telakka- ja korjaamoyhdistyksen sisäinen yritysvierailupäivä pidettiin 18.3, kun muualla Suomessa sijaitsevien venetelakoiden edustajat tulivat tutustumiskäynnille helsinkiläisiin telakoihin. Vierailukierrokselle osallistui 21 telakoiden edustajaa, tässä tutustumiskohteena ovat Georg Bergerin johdolla Oy Telva Ab:n korjaamotilat.

Oy. Kaikkien Vuoden Veneilytuotetta äänestäneiden kesken arvottiin Terhi Moomin –vene, jonka voitti Leo Parkkonen Helsingistä.

FINNBOAT FLOATING SHOW 2010

Järjestyksessä 21. kansainväliselle lehdistölle tarkoitettu Finnboat Floating Show –tapahtuma järjestetään 16.-20.6. Nauvon vesillä, tukikohtana tuttuun tapaan Hotelli Strandbo ja Nauvon vierasvenesatama. Mukana on tällä kertaa 53 journalistia 25 eri maasta ja heidän testattavanaan on 40 suomalaista uutuusvenettä. Kyseessä on tällä kertaa ns. isojen veneiden Floating, eli koeajettavat veneet ovat pääsääntöisesti kaikki yli 6,5 metrisiä.

YHTEISTYÖHÖN NORDEA RAHOITUKSEN KANSSA

Venealan Keskusliitto Finnboat ry ja Nordea Rahoitus Suomi Oy ovat solmineet yhteistyösopimuksen, jonka mukaisesti Nordea Rahoitus on liiton pääasiallinen rahoitusyhteistyökumppani 1.5.2010 alkaen. Sopimuksen mukaan pankki mm. tarjoaa liiton jäsenyrityksille monipuolisia A1-Venerahoituspalveluja, vakuudettomia rahoitustuotteita sekä järjestää yrityksille rahoituskoulutusta. Lisätietoja antavat Jouko Huju, jouko@finnboat.fi ja Hannu Laukkanen, hannu.laukkanen@nordea.com.



Sopimuksen allekirjoittivat Nordea Rahoituksen puolelta Hannu Laukkanen (vas) ja Mikko Nyström sekä Finnboatin puolelta Göran Wahlberg ja Jouko Huju



Viiden tähden tuki toiminnallesi

Tarvitsetko luotettavat puitteet veneidesi käsittelyyn tai varastointiin? Etsitkö kumppania, jolla on aiempaa kokemusta venehallien valmistuksesta? Best-Hallilta saat nyt myös kiinteät hallit perustuksineen. Hallisi katteeksi voit PVC:n ohella valita joko pelti-, puu- tai sandwich-rakenteen, joten se soveltuu erinomaisesti vaativaankin ympäristöön.

Työskentely Best-Hallin avarassa hallissa sujuu esteettömästi, sillä teräsrakenteemme ei vaadi lainkaan tilaa vieviä keskilinjaa pilareita. PVC-hallissa pysyvät myös lämmityskustannuksesi kurissa, kun tilaat meiltä siihen tarvittavan lämpöeristyksen. Varustamme hallisi riittävän suurilla ovilla, joten suurtenkin veneiden siirtäminen, sijoittelu ja varastointi sujuu Best-Hall®-venehallissa ilman hankaluuksia.

Kun etsit venehallia, jonka pitää kestää aikaa ja säästää vaivaa, valitse luotettava Best-Hall®.



Viiden tähden hallitoimittaja

- ★ Koko toimitusketjun hallinta
- ★ Vahva palveluosaaminen
- ★ Vahva tuoteosaaminen
- ★ Vahva laatu
- ★ Hallirakentamisen edelläkävijä

bh BEST-HALL®

Puh. (06) 832 5000

www.besthall.com

Im Memoriam

Toimitusjohtaja Iiro Haakana



Huhtikuun alussa tullut suruviesti H pysäytti monet meistä. Alan merkittävä vaikuttaja, Oy Maritim Ab:n toimitusjohtaja Iiro Haakana menehtyi nopeasti edenneeseen sairauteen 2.4. Espoossa 48-vuotiaana. Iiro toimi käytännössä koko elämänsä venealalla. Jo 1980-luvulla hän oli ensimmäisen kerran Maritim palveluksessa hoitaen tuolloin Mariner-perämoottorien myyntiä. Omaan rohkeaan tapaansa hän perusti oman yrityksensä, Helsingin Bella-Marinan laman pahimpina vuosina 1990-luvun alussa. Määrätietoinen, harkitseva ja aina sanansa mittainen Iiro kuitenkin sai yrityksensä kasvamaan ja 2000-luvun alussa se oli jo eräs alan suurimmista liikkeistä. Vuonna 2003 hän myi yrityksensä ja siirtyi takaisin Maritimille, ensin varatoimitusjohtajaksi ja vuonna 2005 toimitusjohtajaksi. Tätä tehtävää hän hoiti menestyksellisesti kuolemaansa saakka.

Jo yrittäjäuransa varhaisessa vaiheessa hän ymmärsi, että pienten kauppiaiden on vaikeaa kehittää toimintaansa itse. Yhteistyö muiden kauppiaiden ja alan mui-

den toimijoiden kanssa oli hänelle tärkeä kehitysalue. Vuonna 1999 hänet valittiin Venealan Kauppiat ry:n puheenjohtajaksi, jossa hän toimi aina vuoteen 2005. Muistan kun hän ensimmäisessä vuosikokouksessaan puheenjohtajana totesi, että: "taitaa olla pojat niin, että pärjäämme jatkossa paremmin kun nyt heti kärkeen myönnämme, että emme osaa juuri mitään". Juuri näistä ajoista alkoi alan pitkäjänteinen ja määrätietoinen kouluttaminen.

Iiro toimi Finnboatin hallituksessa ja sen varapuheenjohtajana vuodesta 1999. Hän oli myös Helsingin Kansainvälisten Venemessujen näyttelytoimikunnan jäsen. Näissä tehtävissä hänet opittiin tuntemaan avarakatseisena ja aina uusia ratkaisuja hakevana herrasmiehenä, joka toimi sovittelijana monessa kiperässä alaa koskevassa haasteessa.

Me jäämme kaipaamaan ennen kaikkea hienoa ihmistä ja ystävää, joka pieni pilke silmäkulmassa hoiti alan yhteisiä asioita eteenpäin.

Jouko Huju

Veneveistäjä Seppo Valkonen



Seppo Valkonen on kuollut 6.2.2010 Paimiossa 72 vuoden ikäisenä. Hän syntyi 26.3.1937 Johanneksessa perheen ainoaksi lapseksi. Perheen isä kuoli sodan alussa ja Seppo tuli äitinsä ja setänsä kanssa evakkoon Paimioon.

Seppo Valkonen aloitti venevalmistuksen Paimiossa keväällä 1955 ja liittyi melko pian tämän jälkeen jäseneksi Suomen Vene- ja moottorihdistykseen ja pysyi mukana Finnboatin toiminnassa tähän päivään asti.

Sepon valmistamat ensimmäiset veneet olivat puisia perämoottoriveneitä, mutta hän oli jo nuorena innokas kokeilemaan uusia tekniikoita ja aineita ja etsi tietoja lujitemuoveista amerikkalaisista ja saksalaisista julkaisuista. Jo vuonna 1957 valmistettiin ensimmäiset lujitemuoviset Vista-veneet, joita myytiinkin pari

sataa kappaletta. Nämä Vista-merkkiset veneet olivat mallinimiltään Lille, Fiske ja Bella Sport ja niitä valmistettiin vuoteen 1966 asti. Vista-veneitä seurasivat Sinihanka, Suju eri versioina sekä Vinha- ja Viima-veneet. Vuonna 1978 Veneveistäjä Seppo Valkonen aloitti Fiskari 25 -veneiden valmistuksen, joka jatkui viime vuosiin saakka. 80-luvulla mukaan tuli vielä suosittu Whiteline 34 -malli.

Seppo möi valmistamansa veneet lähes yksinomaan kotimaahan ja koska hänellä oli oma uskollinen asiakaskuntansa, ei veneitä tarvinnut suuremmin markkinoida - ostajat kyllä löysivät haluamansa muutenkin. Viime vuodet Seppo pyöritti veistäjän toimintaa poikansa Kimmon kanssa. Tällä hetkellä veistäjän tulevaisuus on vielä avoin ja Whiteline 34 muottisarja ja valmistusoikeudet ovat myytävänä.

Nordea Rahoitus Suomi Oy kiittää luottamuksesta.



TUOHI

www.dlsoftware.com

DL Prime Finnboat Edition

Venekauppiaan ehdoton ratkaisu!

DL Prime
2000

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
- jälkemarkkinointi
- huoltotoiminnot (huoltotilaukset, historia, varauskalenteri)
- yhteensopiva kaikkien yleisten merkkien rekisterien kanssa
- täydellinen raportointi

DL Software on vuodesta 1982 kehittänyt ja toimittanut ohjelmistoratkaisuja yrityksille. Yritys on erikoistunut kehittämään toimialakohtaisia ratkaisuja, joten olemme hankkineet mahdollisimman tarkat tiedot toimialoistamme. Yksi tärkeimmistä toimialoistamme on venemyynti.

Markkinajohtajuus velvoittaa ja olemme ylpeitä tuotteistamme. Käyttäjien joukosta löytyy sekä jälleenmyyjiä (Pencentra, Menokone, Venepori, Telva) että maahantuojia, tukkuliikkeitä ja valmistajia (Sarins Båtar, Botnia Marin, Finn-Marin Ltd.).



DL Software Oy
Uumajankatu 2
65350 Vasa

+358 (0)207 701 701
sales@dlsoftware.com



Ralf Norrgård, ☎ 0400 989 808, ralf.norrgard@dlsoftware.fi



CAPIP.EU - uusi Euroopan laajuinen palvelu tuoteväärennöksiä vastaan



Asianajaja Åsa Krook, Borenius & Kempainen

CAPIP:EU (Coalition Against Piracy) on 29 eri maata kattava palveluverkosto, joka koostuu 23 asianajotoimistosta EU:n alueella, Norjassa ja Sveitsissä. Yksi verkoston perustajista on Asianajotoimisto Borenius & Kempainen Oy.

CAPIP.EU taistelee tuoteväärennöksiä vastaan tarjoamalla asiantuntijapalveluita brändien, patenttien, mallien ja tekijänoikeuden haltijoille. CAPIP.EU:n On Line -palvelu auttaa tullia väärennösten jäljityksessä ja antaa oikeudenhaltijoille tehokkaan uuden työkalun tuoteväärennösten estämiseen ja seurantaan.

Tuoteväärennösten raju kasvu on uhka oikeudenhaltijoille ja yhteiskunnan toimivuudelle

Musiikki-, elokuva-, tekstiili-, ja luksustuoteollisuus käyvät tunnetusti kamppailua tuoteväärennyksiä vastaan, mutta viimeaikainen kasvu väärennetyissä lääketuotteissa, hoitolaitteistoissa sekä hygieniatuotteissa on erityisen hälyttävää niihin liittyvien terveysvaarojen vuoksi. Sama pätee haltuun otettujen lelujen, sähkölaitteiden ja muiden kulutushyödykkeiden kasvavaan määrään.

Miten CAPIP voi auttaa yrityksiä?

EU:n tulliasetus tekee mahdolliseksi yksinkertaisen kahdenkymmenen päivän menettelyn, jonka myötä tulli pysäyttää tuoteväärennöksiä epäiltyjä tuotteita. Tavaramerkin, patentin, mallin ja tekijänoikeuden haltijat voivat saada väärennykset tuhottua ilman pitkiä ja kalliita oikeusprosesseja. Lyhyet määräajat ja maakohtaiset erot asetuksen implementoinnissa tekevät kuitenkin asetuksen täytäntöönpanosta haasteellista ilman hyvin organisoitua kansainvälistä asiamiesverkostoa.

CAPIP.EU tarjoaa yhdenmukaistetut toimintatavat ja ammattimaisen ja täyden palvelun paketin, jonka avulla oikeutesi voidaan suojata kustannustehokkaasti ja aikaasi säästävällä tavalla. Jäsenyys on ilmainen. Verkosto huolehtii tullin, huolitsijoiden ja epäiltyjen kanssa käytävästä kirjeenvaihdosta ja neuvotteluista.

CAPIP:n hyötyjä:

- Tapausten hoito 29 eri maassa yhden yhteyshenkilön välityksellä
- Ilmainen pääsy tiedostoihisi ja tapauksiisi verkossa ympäri vuorokauden (keskeiset asiakirjat ja tilannekatsaukset)
- Yhdenmukainen hinnoittelu kaikilla alueilla ja kohtuulliset enimmäispalkkiot
- Väärennösten ja niiden reittien tunnistetietojen kerääminen ja dokumentointi myös tullin käyttöön

Lisätietoja:

Asianajaja Åsa Krook
Asianajotoimisto Borenius & Kempainen Oy
Puh: +358 9 6153 3522
Fax: +358 9 6153 3499
asa.krook@borenius.com



BORENIUS & KEMPPINEN



finn boat

Venealan Keskusliitto Finnboat ry
Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf



Yhteistyössä



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 luonnollisissa 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.



Olethan ilmoittautunut
Uivaan näyttelyyn
HSK:lla elokuussa!

Uiva Flytande 2010

Helsinki, Lauttasaari HSK 19.-22.8.



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

Myynti sujunut yli odotusten

Iniöstä Turun saaristosta kotoisin oleva Sailfish Boats hätkähdytti hyvällä kevätmyynnillä. Kevään veneäyttelyt olivat suurmenestys venevalmistajalle, joka nyt on täystyöllistetty Luonnonmaalla sijaitsevassa veistämössään. Mahdollisista tilojen laajentamissuunnitelmista pysyvät yrityksen vetäjillä kuitenkin jalat tiukasti maan kamaralla.

Kaksi ensimmäistä Sailfishiä, vasemmalla Åke Björklundin 26:nen ja vieressä Stefanin 29-jalkainen one-off, josta kehitettiin Sailfish 30.



Sailfish Boats on suhteellisen nuori yritys, mutta sen perinteet ovat vankat. Yritys perustettiin vuonna 2000 ja siitä huolimatta, että yrityksen kotipaikkakunta on Iniön saari, sijaitsivat ensimmäiset toimitilat Liedossa.

Björklundit ovat kotoisin Iniöstä ja perheen päämies Åke omistaa sekä Sailfish Boatsin että Björklunds Båtslip -yrityksen, joka on toiminut vuodesta 1985. Se tarjoaa talvisäilytystä ja huoltopalveluja yli sadalle veneelle, jotka kaikki mahtuvat hallitiloihin. Telakan yhteydessä on myös vierasvenesatama ravintolapalveluineen. Myös Sailfishin konttoritoiminnot hoituvat Iniön saarelta.

Käytännön opissa

Stefan Björklund vastaa periaatteessa käytännön hommista Sailfish Boat-silla. – Isäni Åke omistaa molemmat yritykset sataprosenttisesti ja minun virallinen tittelini on tuotantopäällikkö. Veljeni Markus on töissä telakalla, mutta tekee myös sähköasennukset Sailfishin veneisiin sekä kuljettaa yhteysaluksia saaristossa. Itse hoidan veneiden markkinoinnin ja myynnin, hankinnat ja toimitukset sekä valvon tuotantoa. Toimenkuvat perheyrityksessä ovatkin varsin vaihtelevat ja värikkäät.

Stefan Björklund on saanut veneenrakennusoppinsa ”kantapään” kautta. – Iniössä oli paljon veneitä

Teksti: Kari Wilén
Kuvat: Kari Wilén ja Sailfish Boats



jotka tarvitsivat korjausta ja huoltoa, Stefan kertoo. Kun koulusta oli vapaa, olin mukana isäni kanssa ”työkälukallena” kiertelemässä rantoja kun hän laittoi veneitä kuntoon. Kyllä siinä kaikenlaista oppi.

Liedossa Stefan Björklund aloitti toiminnan rakentamalla runkomuotin 29-jalkaista avonaista, sisäperämoottorilla varustettua venettä varten. Hän tekikin mallista itselleen prototyyppin, joka nyt on TPS:n voittoisan jääkiekkjoukkueen toimitusjohtajan käytössä. Alkuperäisenä ajatuksena oli tehdä tästä mallista katettu vene, mutta väliin tuli kuitenkin pienempi 26-jalkainen kajuuttavene, joka valmistettiin yrityksen uudessa toi-



Sailfish 26 (iso kuva) on veistämön suosituin malli, jota on valmistettu 30 kappaletta. Ensimmäinen Sailfish 30 laskettiin vesille joulukuussa 2007.



mipaikassa Pansiossa. Sinne Sailfish Boats oli muuttanut vuonna 2002. Ensimmäinen vene meni isä Åkelle ja 29-jalkaisesta tehtiin myös kolme one-off -venettä eri asiakkaille.

Yksittäisveneiden valmistaminen oli kuitenkin raskasta ja vuonna 2007 protoveneen runkomuoto muutettiin ja sitä varten valmistettiin kansimuotiti. Näin syntyi Sailfish 30, joka sai heti hyvän vastaanoton. Ensimmäinen vene laskettiin vesille joulukuussa 2007 ja se esiteltiin kansainväliselle lehdistölle Finnboat Floating Showssa 2008.

- Joulukuiset vesillelaskut ovat tulleet meille tavaksi, Stefan Björklund heittää leikillisesti. Kaikki uu-



Åke Björklund omistaa perheyrietykset Björklunds Båtslip ja Sailfish Boats Oy, joiden kotipaikkakunta on Iniön saari. Stefan Björklund on veneveistämön tuotantopäällikkö, käytännössä hän hoitaa yrityksessä kaiken muun paitsi laskutuksen.





sien mallien ensimmäiset veneet on koeajettu joulukuussa.

Vuonna 2005 perheyrittäjä osti Luonnonmaalta oman tontin, jossa oli valmiina tehdashalli. Samalla hankittiin naapuritontti, joka mahdollistaa tarvittaessa laajennuksen. Aikaisemmin oli toimittu vuokratiloissa.

– Laminointi olisi tietysti hyvä saada siirrettyä toiseen halliin, Björklund toteaa. Onneksi emme heti kuitenkaan lähteneet rakentamaan uutta, koska se olisi nyt eletyn laman aikana tietänyt vakavia vaikeuksia. Mielessä ovat kuitenkin suunnitelmat uudesta runkovalmistustilasta, mutta silloin olisi varmasti järkevää panostaa myös alihankintatuotantoon. Voisimme esimerkiksi tehdä runkoja ja lujitemuoviosia muille venevalmistajille.

Sailfish Boats on itse valmistanut kaikki muottinsa, mikä on ollut taloudellisesti raskasta. – Alku ei ollut

helppoa, Stefan Björklund toteaa. Muottien valmistaminen vaatii suurta panostusta ja uuden tuotemerkin, brändin tuominen markkinoille ei tapahdu käden käänteessä. Teimme kyllä tappiota siihen aikaan kun muotit valmistettiin, mutta onneksi emme lähteneet rönkyilemään uuden hallin rakentamisella.

Laatu tärkeä

– Haluamme tehdä parasta mahdollista laatua; tukevarakenteisia veneitä saaristokäyttöön, tuotantopäällikkö Björklund selvittää. Teemme veneitä perinteisin menetelmin, käsin laminoimalla ja rakentamalla itse koko sisustuksen veneeseen. Tästä johtuen voimme tarjota asiakkaille yksilöllisiä ratkaisuja ja täyttää heidän erikoistoiveensa.

– Veneiden on kestettävä vähintään se, minkä kipparikin kestää, Björklund jatkaa. Veneemme ovat suhteellisen

raskaita, sillä emme säästele materiaaleissa. Useimmat veneet toimittaan Volvo Pentan moottoreilla, mutta olemme myös asiakkaiden toivomuksesta asentaneet Yanmarin ja Mercruiserin moottoreita.

Sailfish-veneet ovat pääosin tekijöidensä itsensä suunnitteleimia ja tässä isä Åken kokemuksella onkin ollut suuri merkitys. Hänen oma ”käsialansa” on tunnistettavissa veistämön malleista. Kaj Ilmanen piirsi kuitenkin Sailfish 26:n kannen. Aarno Liimatta taas on piirtänyt Sailfish 30 –mallin kannen ja sisustuksen sekä tehnyt valmistajalle tarvittavat tekniset piirustukset ja saattanut veneet sertifiointikuntoon. – Olen veneenrakentaja enkä tietokonenörtti, joten jätän nämä asiat toisten hoidettaviksi, Stefan Björklund toteaa.

Veistämöllä on nyt kahdeksan henkilöä töissä ja heidän lisäksi myös

pari kausiapulaista. – Kaikki työntekijät tulevat lähiympäristöstä yhtä puolalaista kaveria lukuun ottamatta ja ovat sekä nuoria että motivoituneita, Stefan Björklund kertoo. He ovat sisäistäneet laadun merkityksen ja tekevät hienoa työtä. Minä olen vähän yli nelikymppisenä ilmeisesti firman vanhin työntekijä.

Messumenestystä

Sailfish Boats valmistaa vuositasolla 8–9 venettä. Yhteensä on tehty 30 kappaletta Sailfish 26 -mallia ja 11 kpl Sailfish 30 -mallia.

– Nauvossa kesäkuussa Finnboat Floating Show'ssa esitelmämme molemmat veneet osaksi uudistetulla sisustuksella, Björklund kertoo. Olemme hieman suunnitelleet uutta versiota kolmekymppisestä ja samalla ajatelleet, että kolmen vuoden sisällä vuosituotannon pitäisi kaksinkertaistua. Tämä vaatisi ilmeisesti kuitenkin myös alihankintatuotannon aloittamista.

Vene 10 Båt -messut olivat suurmenestys Sailfish Boatsille. Messujen aikana meni kaupaksi seitsemän venettä. Turun venenäyttelyssä tehtiin lisäksi vielä pari kauppaa - sitä ei ennen ollut tapahtunutkaan.

– Olimme itsekin hämmästyneitä nopeaan käänteeseen Helsingin venenäyttelyssä, Stefan Björklund sanoo. Runsaan vuoden hiljaiselon jälkeen kauppa nytkahti kertaheitolla käyntiin. Nyt tuotantomme on loppuunmyyty vuodeksi eteenpäin.

Yritys esitteli messukeskuksessa molemmat mallinsa, mutta Björklundin mukaan varsinkin punarunkoinen Sailfish 26 veti kovasti yleisöä. Sen tuominen messuille oli ilmeisen onnistunut veto. – Porukka kävi sitä pällistelemässä ja kysyi, onko se tehty palomestarille, Björklund virnistää.

Venemessuja Björklund pitää yritykselle hyvin tärkeänä markkinointifoorumina. – Meidän veneitä ei myydä kaupoissa, joten on ensiarvoisen tärkeää olla mukana messuilla.

– Sisänäyttelyt ovat meille sikäli merkityksellisiä, että Uivan näyttelyn aikaan ihmiset eivät oikein vielä ole valmiita tekemään ostopäätöksiä, Björklund toteaa. Toisaalta tämän käytännön toivoisin muuttuvan, sillä nyt jouduimme helmikuun messuilla jo myymään ei-oota. Ja se tarkoittaa monesti sitä, että menetämme asiakkaan, koska hän ei ole valmis odottamaan toimitusta. Emme halua kuitenkaan lisätä tuotantoa nopeuttamalla valmistusta, se tuntuisi fuskaamiselta.

Vientiin ei pieni yritys ole aikaisemmin panostanut suuretakaan, mutta tänä talvena Sailfish-veneet nähtiin Tukholmassa sekä syys- että kevätmessuilla. Yrityksellä on jälleenmyyjät sekä Ruotsissa että Englannissa, mutta niiden toiminta on pienimuotoista. – Ruotsiin on myyty kuusi venettä, Englantiin ja Norjaan yksi 26:n kumpaankin maahan.

– Asiakkaamme ovat tavallisia huviveneilijöitä ja heitä on ympäri maata, Stefan Björklund toteaa lopuksi. Iniön saaristoon olemme myyneet paljon veneitä. Siitä saamme kiittää sitä hyvää nimeä ja mainetta, joka isälläni Åkella on niillä seuduilla. Venevalmistus ja -kauppa on hauskaa etenkin siitä syystä, että tuotantomme on näin suppea. Saamme hyvin henkilökohtaisen kontaktin asiakkaisiimme, jotka voivat kertoa meille avoimesti sekä toivomuksistaan että vaikeuksistaan. Pienenä valmistajana voimme nopeasti reagoida niihin ja täyttää asiakkaamme vaatimukset.



SABA MS Polymeeri liima- ja saumamassat.

Ympäristö- ja käyttäjäystävällistä laatua vene ja ajoneuvoteollisuuteen.



Täydellinen sarja kaikkiin tarpeisiin

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

Käyttäjäystävällistä

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

KAHA BOAT
SYSTEMS

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

A yellow crane is lifting a boat hull from a marina. The crane's arm extends from the top left towards the center. The boat hull is suspended by cables and is being lowered into the water. In the background, several sailboats are docked at a pier, and a few people are visible on the pier. The sky is clear and blue.

Visio 2025: Veneilyn tulevaisuus tutkimuksen kohteena

Helsingin kauppakorkeakoulun (Aalto-yliopisto) ja Turun yliopiston Merenkulkualan koulutus- ja tutkimuskeskuksen yhteisessä Visio 2025-hankekokonaisuudessa tavoitteena on antaa alan yrityksille ja muille toimijoille kuva siitä, miltä veneily ja siihen liittyvä liiketoiminta voivat näyttää vajaan kahdenkymmenen vuoden päästä. Hanketta rahoittavat Tekes ja Finnboat ja se kuuluu Tekesin ”Vene 2008-2011: Parempia palveluita ja veneitä”-ohjelmaan.

” Veneseurat tyydyttävät edelleen suuren osan erityisesti nosto-, lasku- ja säilytyspalveluiden kysynnästä.

Tee-se-itse-kulttuurista ostopalveluihin

Tällä hetkellä suomalaista veneilyä kuvastavat veneen omistamisen tarve sekä veneen huoltoon ja ylläpitoon panostaminen omalla työllä, joka nähdään osana harrastusta riippumatta siitä, kokeeko omatoimisuuden miellyttäväksi vai ei. Tutkimuksen mukaan erityisesti edellä mainitun "tee-se-itse" mentaliteetin omaavia veneilijöitä on edelleen yli puolet veneilijäkunnasta. Ostopalveluihin suhtautuminen on monesti varauksellista ja oman osaamisen ylittävät ylläpito- ja huoltopalvelut hankitaan mieluiten oman veneseuran kautta.

Palvelumyönteisyyden lisääntymiselle tulevaisuudessa on kuitenkin neljä keskeistä moottoria. Ensinnäkin veneilijäkunnassa kasvaa sellaisten henkilöiden osuus, joiden yleinen suhtautuminen harrastukseen liittyvien palveluiden ja palvelukokonaisuuksien ostamiseen on myönteisempi. Toiseksi tulevaisuuden veneilijä edellyttää harrastukseltaan yhä enemmän tehokkuutta ja pyrkii maksimoimaan elämykselliset elementit. Tavoitteena on ulkoistaa vaivalloiseksi koetut aktiviteetit yrityksille. Kolmantena taustatekijänä palvelumyönteisyyden kasvulle voidaan pitää veneilijäväestön ikärakennetta. Vuoteen 2025 mennessä varttuneiden veneilijöiden määrä kasvaa entisestään ikärakenteen muuttuessa. Lisäksi erityisesti moottoriteknologian kehittyminen sekä elektroniikan monimutkaistuminen nostavat veneilijöiden kynnystä omatoimisiin huolto- ja korjaustoihin.

Venealan palveluyrittäjän näkökulmasta palvelumyönteisyyden kasvu tarkoittaa mahdollisuutta liikevaihdon merkittävään kasvattamiseen. Tämä kuitenkin edellyttää palvelutarpeiden tunnistamista riittävän ajoissa sekä reagoimista yritysten sisäisiin muutoshasteisiin, kuten henkilökunnan osaamiseen, asiakassuhteiden hallinnointiin ja sopivien yhteistyökumppaneiden löytämiseen.



Teksti: Kaapo Seppälä

Monet yrityksistä eivät vielä usko palveluliiketoiminnan kannattavuuteen

Yritykset ovat vielä epävarmoja palveluliiketoiminnan kannattavuudesta, sillä vain n. 25 % yrityksistä oli täysin samaa mieltä väitteen "Palvelujen tarjoaminen olisi kannattavaa" kanssa. Tosin kaksi kolmasosaa yrityksistä suhtautui kuitenkin palvelujen tarjontaan tai sen lisäämiseen positiivisesti.

Asiakailta tuleva aloite koettiin selkeästi suurimmaksi rohkaisevaksi tekijäksi liiketoimintamuutoksille ja 80 % yrityksistä olisi valmis tarjoamaan muiden tuotteiden ohella myös palveluita, mikäli asiakkaat niitä heiltä pyytäisivät. Myös sopivan yhteistyökumppanin löytyminen koettiin edistävän palvelujen tarjontaa. Silti yrityksillä on vahva usko omaan kykyyn toimia pioneerina tarvittaessa.

Käyttötapausten

	"Pasi"	"Nella"	"Rane"	Bengt-Åke
Iää	Nuori tai keski-ikäinen	Nuori	Useimmiten keski-ikäinen tai vanhempi	Keski-ikäinen tai vanhempi, kuuluu suurin ikäluokkaan
Tulotaso ja elämäntyyli	Melko korkea, ylempää keskiluokkaa	Korkea, urbaani	Keskiluokkaa	Erittäin korkea
Palvelut	Tottunut käyttämään ja käyttää mielellään, arvostaa tehokkuutta	Tottunut käyttämään, edellytys helppous	Ei mielellään käytä, tekee itse joko omasta ilosta tai näennäisesti säästään	Epäluuloinen palveluita kohtaan, mutta palvelut harrastuksen jatkumisen edellytys
Veneily	Haluaa nauttia vain itselle arvosta tuottavista asioista veneilyssä	Arvostaa veneilyssä elämyksisiä ja sosiaalisuutta	Tärkeä osa veneilyä on myös itse tekeminen	Pitkä kokemus veneilystä, mutta tulevaisuudessa ei aikoo, kiinnostusta tai osaamista veneen huoltamiseen itse
Tulevaisuuden veneilijätyyppi, jonka potentiaali nykyisin aliarviota. Haluavat keskittyä veneilyssä diennaiseen, elämyksellisiin hetkiin.		Perinteiset pienet veneilijäryhmät, joille nykyiset venetuotteet, palvelut ja liiketoimintamallit on suunnattu. Tarvitsevat tulevaisuudessa enemmän harrastusta helpottavia palveluita.		

Palveluorientoitumiseen liittyvistä muutoshasteista kysyttäessä suurin osa näistä liittyy sisäisten resurssien ja osaamisen puutteeseen sekä epäuskuun palveluiden taloudellisesta kannattavuudesta. Muutoshasteista tuli esille yrityksen sisäisiä syitä (kuten henkilöstön tai rahoituksen puute) yhtenä kokonaisuutena, palveluliiketoimintaan liittyvän osaamisen puute sekä haasteet asiakassuhteiden hallinnassa ja asiakastarpeiden tunnistamisessa.

Veneilijöiden ryhmittelyä käyttötapausten avulla

Jotta palvelukysynnän tilaa ja tulevaisuutta pystyttäisiin paremmin kuvaamaan, otettiin tutkimuksessa käyttöön käyttötapausta (Use case). Käyttötapausta on tässä yhteydessä puolimuodollinen kärjistetty kuvaus veneilijätyyppistä sekä tämän kulutustottumuksista ja palvelutarpeesta. Käyttötapausta perustuvat osin arvioihin eri veneilijätyyppien käyttäytymisestä ja osin kyselyaineiston tilastoanalyysiin.

Neljälle käyttötapausta annettiin nimet "Pasi", "Nella", "Rane" ja "Bengt-Åke", tavoitteena luoda konkreettisia esimerkkejä erilaisten veneilijöiden tarpeista ja heidän palvelukysynnästään. Käyttötapausta "Nella"

ei perustu kyselyaineistoon, vaan on rohkea arvaus siitä, millainen tulevaisuuden veneilijä voisi olla. "Pasi" on taas veneilyn viime aikoina aloittanut nuorehko henkilö, "Rane" perinteinen "tee-se-itse" -mies ja "Bengt-Åke" vartuneempi veneilijä. Edellisellä sivulla olevassa taulukossa luonnehditaan käyttötapauksia, heidän taustaansa sekä suhdettaan palveluihin.

Palveluissa suuri taloudellinen potentiaali

Kyselyssä vastaajat saivat mahdollisuuden kertoa venetuotteisiin ja palveluihin vuoden aikana käyttämänsä kokonaissumman sekä halutessaan vielä eritellä kuhunkin veneilyyn ja siihen liittyvään yksittäiseen palvelutyypin käytetyn rahamäärän. Koska eri palvelutyyppejä oli kysymyslomakkeessa esillä runsaasti, olivat eritellyistä kuluista koostuvat summat usein merkittävästi suurempia, kuin mitä kyselyn alussa pyydetty kokonaisarvio veneharrastuksen kustannuksista. Näin ollen suurehko osa

veneilijöistä käyttikin todellisuudessa rahaa huomattavasti alkuperäistä arviotaan enemmän. Kun vastaajat ilmoittivat yhteensä käyttävänsä venetuotteisiin ja -palveluihin vuosittain "könttäsummana" keskimäärin 1664 euroa, oli yksittäisten palveluiden yhteenlaskettu rahallinen keskimääräinen panostus moninkertainen.

Käyttötapauksista palvelumyönteisimmällä "Pasilla" on suurin halukkuus kasvattaa rahallista panostustaan, mikäli hänelle pystytään tarjoamaan mieluisia palveluita. Näihin kuuluivat muun muassa paketoitujen ylläpitopalvelut sekä erilaiset viihdykkeet ja aktiviteetit käyntisatamisissa. Lisäksi "Pasi" haluaisi veneillä myös ulkomailla ja suhtautui keskimääräistä myönteisemmin chartervuokraus- ja osaomistuspalveluihin. Sen sijaan "Bengt-Åke" ei tule enää lisäämään kulutustaan. Hänen kohdallaan keskeisenä haasteena onkin veneilyn jatkumisen helpottaminen ikääntymisestä huolimatta. "Rane" puolestaan kaipaa omatoimisuutta

tukevia palveluita, kuten koulutusta uuden teknologian käytöstä ja huoltamisesta.

Toimintaympäristön haasteita palveluliiketoiminnan näkökulmasta

Palveluliiketoiminnan näkökulmasta veneen omistamisen tarpeella on kielteisiä vaikutuksia, koska omistus sitoo pääomaa ja aikaa sekä laskee palveluiden ostokykyä. Lisäksi "Oma vene" sosiaalisena konstruktiona saattaa nostaa veneilystä alustavasti kiinnostuneiden kuluttajien kynnyksestä veneilyn aloittamiseen, mikä puolestaan hidastaa veneilijöiden määrän kasvua ja vähentää osaomistus- ja vuokravenepalveluiden kysynnän kasvua.

Toinen toimintaympäristöön liittyvä haaste on lyhyeksi koettu veneilykausi, joka oli yksi keskeisistä syistä veneilystä luopumiselle. Lisäksi veneilykauden alussa ja lopussa esiintyvä epä tietoisuus tiettyjen palveluiden, kuten käyntisatamapalveluiden saatavuudesta pitävät osan veneistä

Vakuutusratkaisu Finnboat-jäsenyriyksille



Finnboat ja Aon Monia Oy ovat yhteistyössä rakentaneet Finnboat-jäsenyriyksille vakuutusratkaisun, joka tarjoaa suurostajan edut, nykyistä kattavamman vakuutusturvan järkevään hintaan

Ratkaisu on räätälöity veneiden myynti-, huolto-, korjaus- ja telakointitoiminnan riskejä varten.

Aon : Monia Oy

Vakuutusratkaisun edut

- Kattavammat turvat, ei tiedostamattomia, omalla vastuulla olevia riskejä
- Ei alivakuutusta – sallii voimakkaat vaihtelut
- Selkeät turvaratkaisut

kotisatamissa, vaikka esimerkiksi sääolosuhteiden puolesta veneily olisi vielä mahdollista.

Demografisista syistä ("Bengt-Åket", "Ranet") sekä etätömahdollisuuksien kehittyessä (Pasit, Nellat) tulee lomakausien ulkopuolella veneilevien asiakkaiden määrä kasvamaan merkittävästi vuoteen 2025 mennessä. Aukioloaikojen kordinointi ja aukiolojen pidentämiseen tähtäävät kampanjat yrittäjien taholta olisivat tehokas keino saada veneilykausi nykyistä pidemmäksi ja aktivoita nämä ryhmät käyttämään palveluita.

Erityisesti "Bengt-Åkejen" kohdalla veneen omistusta, ylläpitoa ja käyttöä helpottavat palvelut ovat tulevaisuudessa kriittisessä asemassa siksi, että ne rohkaisevat veneilijöitä pysymään harrastuksensa parissa huolimatta esimerkiksi ikääntymisestä tai vapaa-ajan niukkuudesta. Veneilystä kokonaan luopuva henkilö suuntaa helposti kulutuksensa vaihtoehtoisin harrasteisiin ja veneilysektori menettää asiakkaan, joka vuosien varrella voi pahimmillaan tarkoittaa kymmenien tuhansien eurojen tulovirran katkeamista veneilyalan yrityksille.

Veneseurat vaikuttavat palvelukysyntään

Veneseurat tyydyttävät edelleen suuren osan erityisesti nosto-, lasku- ja säilytyspalveluiden kysynnästä. Tutkimuksen mukaan ainoastaan kaikkein suurimpien veneiden kohdalla sekä korkeimmassa tuloluokassa telakointipalvelut hankitaan yksityisiltä palveluntarjoajilta muiden veneilijöiden tukeutuessa omaan veneseuraansa. Veneseuraansa suosivat olivat tyytymättömämpiä palvelun laatuun kuin yritysten tarjoamien palvelujen käyttäjät, mutta he olivat samalla keskimääräistä haluttomampia lisäämään rahallista panostusta palveluihin. Yhtenä syistä veneseurojen taholta tulevalle nk. syrjäyttämisaikutukselle on yhdistystoiminnan arvonnäkökulmasta verottomuus, joka asettaa yhdistykset ja yritykset eriarvoiseen kilpailuasemaan.

Tutkimustulosten pohjalta olisi hedelmällistä saada aikaan keskustelua seuratoiminnan luonteesta ja siitä, voitaisiinko esimerkiksi telakointipalveluiden ulkoistamisella vapauttaa seurojen resursseja varsinaiseen seuratoimintaan ja samalla lisätä palveluiden laatua sekä vähentää puuhanaisten ja -miesten talkootaakkaa.

Tutkimuksen seuraava vaihe käynnistymässä

Vuoden 2010 ja 2011 aikana Visio 2025 hankekokonaisuus jatkuu osiolla "Tulevaisuuden venepalvelut", jossa keskitytään tulevana vuosina veneilyn aloittaviin kuluttajiin sekä heidän palvelutarpeisiinsa. Jatkotutkimus keskittyy ensisijaisesti niiden ryhmien tunnistamiseen, joita veneilyn aloittaminen aikuisiällä saattaisi kiinnostaa, mutta joilta puuttuu kosketus veneilykulttuuriin.

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

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

Säädökset on syytä tuntea ja hyödyntää suunnittelussa

Finnboatin Kansallisen teknisen komitean kokouksessa 14.4. puitiin tekniikkaa, standardeja ja direktiivejä. Tampereella pidetty kokous oli samalla Tekesin Veneohjelman seminaari.

Teksti Sirpa Posti,
Tekesin Vene-ohjelman viestintä/VTT

Kansallinen tekninen komitea käy läpi säädöksiä ja niihin vaikuttamista sekä ajankohtaisia tuotekehitystä tukevia hankkeita.

Finnboat osallistuu aktiivisesti ICOMIAN teknisen ja ympäristökomitean työhön

Tilaisuuden avannut Jouko Huju kytki Suomessa meneillään olevat venealan kehityshankkeet EU:n tutkimusaloitukseen Waterborneen (www.waterborne-tp.org/) ja sen työtä jatkaamaan CASMARE-projektiin. Kehityshankkeiden avulla teollisuutemme voi lisätä kilpailukykyään ja tarjota kuluttajalle helppokäyttöisiä, turvallisia, mukavia ja monipuolisia, mutta myös "vihreämpiä" veneitä.

Markku Hentinen kertoi ICOMIA-yhteistyöstä, jota Finnboat tekee VTT:n kautta. Osallistumalla aktiivisesti teknisen komitean ja ympäristökomitean toimintaan voidaan ennakoida ja vaikuttaa tuleviin määräyksiin ja informoida niistä veneteollisuutta. VTT Expert Services Oy:llä ja Finnboatilla on tästä yhteistyösopimus.

Uusittu huvivedirektiivi näkyvässä vuonna 2015

Huvivedirektiivi määrittää olennaiset turvallisuusvaatimukset, jotka tuotteen on täytettävä ennen kuin se voidaan saattaa markkinoille tai ottaa käyttöön. TraFin veneily-yksikön tuore päällikkö Ville Räisänen kertoi,



Tekniikkaseminaarissa Tampereella puitiin standardeja ja direktiivejä.

että uusi versio huvivedirektiivistä astunee voimaan vuonna 2015. Odotettavissa olevat muutokset tiukentavat pakokaasupäästöjen rajoituksia ja vievät osan standardien vaatimuksista suoraan direktiivin tekstiin. Lisäksi pyritään puhdistamaan eräitä vanhan direktiivin teknisiä epäkohtia.

ISO-standardit kehittyvät jatkuvasti

Veneilytarkastaja Juhani Pappila TraFista esitti venealan ISO-standardien monivaiheisen kehityskaaren. Veneala voi vaikuttaa tulevien standardien sisältöön niiden CD-vaiheessa (Committee draft) ottamalla yhteyttä työryhmien jäseniin - Suomesta osallistujat ovat pääasiassa Karl-Johan Furustam ja Max Johansson, VTT Expert Services Oy:stä sekä Juhani Pappila TraFista - tai kommentoimalla DIS-vaiheen (Draft International Standard) äänestystä VTT:n kautta. VTT välittää teollisuuden kannan Metalliteollisuuden Standardisointiyhdistys ry:lle (MetSta), jonka alaisuuteen äänestykset ISO TC188:aan kuuluvista standardeista kuuluvat. MetSta

myös ylläpitää maksullista portaalialueita, jonne lausunnot ja dokumentit tulevat. Lausuntopyyntö on maksutta nähtävissä MetStan tiedotuslehdessä: www.metsta.fi/tiedotus/index.html.

Karl-Johan Furustam valotti vakaavuusstandardin ISO 12217 revisioliannetta suurten kaukalojen osalta. Tämä on noussut suomalaisten veneiden kannalta revision tärkeimmäksi aiheeksi. Suomen kanta ehdotettuihin muutoksiin onkin tuotu voimakkaasti esiin sekä ISO-työryhmässä että ICOMIAssa.

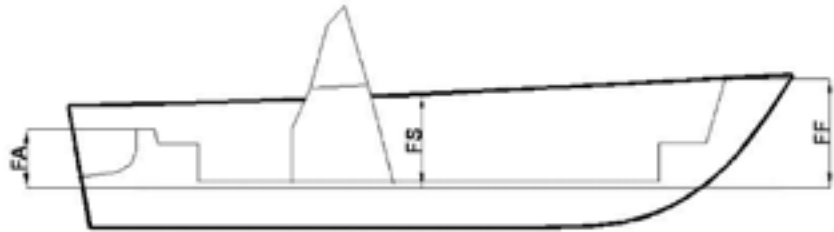
Venetekniikkapäivän päätteeksi esiteltiin Tekesin Vene-ohjelman hankkeet: VTT:n Hiljaiset veneet -projektin lopputulokset ja Kymenlaakson ammattikorkeakoulun Tulvahankkeen insinööritöitä.

Venetekniikkapäivän esitysmateriaali on luettavissa Tekesin Vene-ohjelman sivuilla: www.tekes.fi/vene. Jos et ole vielä Vene-ohjelman postituslistalla niin ilmoita itsesi mukaan kohdassa "Liity postituslistalle". Säädökset on syytä tuntea ja hyödyntää venesuunnittelussa.

Vakavuusstandardin ISO 12217 revisio käynnissä



Teksti ja kaavio: tutkimusinsinööri Karl-Johan Furustam, VTT Expert Services Oy



Vakavuusstandardin määräämisessä revisiossa on suomalaisten walk-around ja pulpettiveneiden käsittely ollut merkittävä haaste. Tämä on osittain seurausta Ruotsissa sattuneesta onnettomuudesta, jossa suunnittelukategoriaan C kuuluvan veneen keulan avotila täyttyi aallokossa ja vene kaatui.

Voimassa olevassa standardissa ei suunnitteluluokissa A ja B sallita kaukaloita, joiden pinta-ala ylittää:

- Koko pinta-ala $0,2 \cdot LH \cdot BH$ (cat B) ja $0,1 \cdot LH \cdot BH$ (cat A)
- Keskiveneen keulanpuolella $0,3 \cdot LH \cdot BH$ (cat B) ja $0,15 \cdot LH \cdot BH$ (cat A)
- Suunnittelukategoriassa C ei ole kaukalojen koolle rajoituksia

On todettu, että tämä ei ole teknisesti puolustettavissa, koska vakavuuden menetys ei ole verrannollinen kaukalon pinta-alaan.

Lisäksi on joitakin ristiriitaisuuksia standardien ISO 11812 (Water-tight and quick-draining recesses) ja ISO 12217 välillä, mistä on seurannut epätietoisuutta ja erilaisia tulkintoja siitä, milloin kaukalorajoituksia pitää soveltaa.

Lausuntokierrokselle tulevassa ISO/DIS 12217:ssä kannellisten veneiden kaukaloita ei rajoiteta seuraavissa tapauksissa:

- Kun veneellä on vähintään 90 asteen vakavuuslaajuus.
- Kun kaukalon syvyys ei ylitä 3 % sen leveydestä väh. 35 % matkalta.

- Kun kaukalon reunat ovat enintään B/8 korkeat, valuma-aukot vähintään 5 % pinta-alasta.
- Kun kaukalolla on "ylisuuret" valuma-aukot, käytännössä moninkertaiset ISO 11812 vaatimuksiin verrattuna.

Ja viimeisenä mutta suomalaisille veneille ehkä tärkeimpänä:

- Kaukaloa ei rajoiteta suunnittelukategorian C veneellä, jolla varalaita kaukaloon ylittää avoimen veneen varalaitavaatimuksen (arviointivaihtoehto 6).

Ellei kaukalo täytä mitään em. ehtoista, kaukalossa olevan veden aiheuttama ns. vaihtokeskuskorkeuden menetys tulee huomioida, ja sille on maksimiarvo.

Ideana on, että arvioidaan kaukalon projektion ja vesiviivatason ns. pintahitautusmomenttien suhdetta - mitä suurempi tämä suhde on, sen kriittisempi kaukalon aiheuttama vapaan nestepinnan momentti on. GM-menetyksen (alkuvaihtokeskuskorkeuden menetys) saa määrittää vaihtoehtoisesti jollakin kolmesta likimääräiskaavasta tai ns. suoralaskentamenetelmällä.

Likimääräiskaavat GM-menetykselle

$$1. \quad \%lossGM_T = 240 \cdot \left(\frac{l \cdot b^3}{L_H \cdot B_H^3} \right)^{0,7}$$

missä l = kaukalon suurin pituus, m,
 b = kaukalon suurin leveys, m

$$2. \quad \%lossGM_T = \frac{220 \cdot 2MA_{RECESS}}{2MA_{WP}}$$

missä $2MA_{RECESS}$ = kaukalon poikittainen pinta-hitautusmomentti, m⁴,
 $2MA_{WP}$ = vesilinjatason poikittainen pinta-hitautusmomentti, m⁴

$$3. \quad \%lossGM_T = \frac{12500 \cdot 2MA_{RECESS}}{m_{LA} \cdot GMT}$$

missä m_{LA} = veneen massa Loaded Arrival Condition (tankit vajaat),
 GMT = vaihtokeskuskorkeus, m

Vakavuuden vettä kannella -tapauksessa saa arvioida myös vakavuuslaskelmilla, jossa vapaan nestepinnan momentti määritetään huomioiden veden ulos- tai sisäänvirtaus kaukalon reunojen yli. Tämä menetelmä huomioi oikeammin veneen vakavuuskäyttäytymistä mutta on varsin vaativa laskelma. Se sopii veneille, joilla on paljon kantavuutta reunoja pitkin.

Venevalmistajien kannattaa jo nyt tarkistaa, täyttävätkö kaukalot uuden standardiehdotuksen vaatimukset. Jos likimääräiskaavoilla ei pääse haluttuun lopputulokseen, kannattaa harjoittaa suoralaskentaa ja ottaa yhteyttä esimerkiksi VTT:hen.



HALLBERG-RASSYN MAAHANTUONTI HELMARINILLE

Turkulaisen Helmarinin suojissa on aloittanut maaliskuussa 2010 uusi yritys, joka keskittyy ruotsalaisten Hallberg-Rassy-purjeveneiden maahantuontiin. Helmarinin toimintaa kipparoi Lassi Hellman ja oman panoksensa myyntiin tuo myös tekniikan ja varustelun asiantuntija Toni Hellman. Jeanneau-purjeveneiden maahantuonti ja venevälitys säilyvät nykyisellään omissa yrityksissään.

JOKIKONE OY – 30 VUOTTA KONEKAUPPAA

Yhdeksi maan suurimmista konekauppiaista kasvanut joensuulainen Jokikone Oy täyttää 30 vuotta. Jokikoneen toiminta alkoi vuonna 1980 ja melko nopeasti myynti suuntautui vapaa-ajan tuotteisiin, kuten mm. moottorikelkkoihin ja moottoripyöriin. Jokikone olikin ensimmäisiä vain vapaa-ajan pienkoneisiin keskittyneitä liikkeitä Suomessa.

Jokikone nousi Itä-Suomen merkittävimmäksi konekaupaksi 1990-luvulla. Vuonna 2007 yritys otti käyttöön yli 2500 neliön uudet liiketilat ja tänä päivänä Jokikone pystyy palvelemaan vene-, moottoripyörä- ja moottorikelkka-asiakkaitaan myös varsinaisen käyttökauden ulkopuolella tarjoamalla koneille ja laitteille nykyaikaiset myymäläesittely-, huolto- ja korjaamotilat.

PORVOON TELAKKA OY OSTI TOLKKISTEN SAHAN

Porvoon Telakka Oy:n kauppa Stora Enso Oyj:n lopetetun sahan kiinteistöjen ja maa-alueen ostosta Tolkkisissa on vahvistettu ja lainvoimainen. Kauppaan sisältyy 13,5 hehtaarin maa-alue kiinteistöineen ja 20 hehtaaria merialuetta. Kaupassa omistajaa vaihtoi n. 30 000 m² kylmää ja lämmintä hallia, toimisto- ja verstaatioita sekä vanha



saharakennus siiloiineen. Uuden korkeatasoisen huvialus- ja pientonnistotelakan puuhämiehet Stefan Svanljung ja Jukka Jaatinen kertoivat, että jo vuosia hankkeilla olleen yhtiön toiminta voidaan nyt laittaa käyntiin ja markkinointi aloittaa.

Porvoon Telakka Oy tulee panostamaan voimakkaasti pientonniston – omapainoltaan aina 500 tonniin asti – huolto- ja korjaustoimintaan. Pientonnistolle on tänään erittäin rajatusti vastaavaa palvelua Suomenlahden rannoilla. Yhtiön toiminta keskittyy myös jatkuvasti kasvaville vapaa-ajan veneilyn markkinoille. Alueen rakennuskanta mahdollistaa omat linjat ammattikalustolle ja vapaa-ajan veneille sekä jahdeille. Telakkatoimintoja tukee alueelle johtava 7 m meriväylä.

Alueen kiinteistökanta on suurempi kuin uuden yhtiön kaavailuissa on ollut toistaiseksi tarvetta, joten alueen kiinteistökantaa tullaan kehittämään myös erikseen kiinteistöyhtiönä alueesta tai tiloista kiinnostuneiden muiden toimijoiden tarpeisiin.

MARITIMIN HISTORIIKKI

Maritim täyttää 100 vuotta syksyllä 2012. Maritim kerää materiaalia historiikkaa var-



ten ja on kiinnostunut niin kuvista kuin muistelmistakin.

Mikäli sinulla on vanhoja kuvia tai muisto jonka haluaisit jakaa, Maritim vastaanottaa mielellään apusi. Kuvat skannataan ja palautetaan omistajalle, kertomuksesi voit kirjoittaa joko suomeksi tai ruotsiksi. Liitä mukaan myös yhteystietosi sekä lupa käyttää kuvaa/tekstejä. Tiedustelut ja aineistot: Tua Lönnroth, Oy Maritim Ab, sähköposti tua.lonnroth@maritim.fi, puh. 020765 2731, 040 8671074.

NIMENMUUTOS



Perinteikäs Rymättylässä toimiva pienvenevalmistaja Terhi Oy on viime vuoden aikana oleellisesti muuttanut muotoaan. Viime keväänä yhtiöön liitettiin SeaStar-tuotemerkki sekä mallisto ja joulukuussa yhtiö osti Silver-veneiden liiketoiminnan. Yhtiö on nopealla aikataululla vahvistanut asemaansa Euroopan johtavana venevalmistajana sekä kappalemääriltään että osaamiseltaan eri valmistusteknologioista. Terhi Oy:n nimi muuttuu nyt TerhiTec Oy:ksi.

Uudessa nimessä yhdistyvät TerhiTecin eri venemerkkien pitkät perinteet alalla ja sen jatkuvat panostukset valmistusteknologiaan ja tuotekehitykseen. TerhiTec on vuodesta 1972 valmistanut yli 210 000 venettä ja on tänä päivänä osaa vuonna

1905 perustettua vapaa-ajan koneisiin ja kulkuneuvoihin erikoistuvaa Otto Brandt -konsernia.

Nimen muutoksella yhtiö myös vahvistaa venebrändien rooleja portfoliossaan. TerhiTecin tuotebrändit - Terhi, SeaStar ja Silver - jatkavat normaalisti elämänsä ja niitä tullaan kehittämään jatkossakin erikseen omilla arvoillaan ja kilpailueduillaan.



NEW PORT -VENESATAMAKETJU LAAJENEES

Marinetek Marinas Oy laajentaa New Port –venesatamaketjuaan kolmella uudella satamalla. Laajennuksen jälkeen New Port -venesatamia on jo seitsemän eri puolilla suomea. Espoon Keilalahden venesataman lisäksi New Port -lippu nousi kesällä 2009 salkoon Kotkassa, Joutsenossa ja Padasjoella. Kaudella 2010 New Port satamaan voi rantautua myös Virpiniemessä, Jollaksessa ja Kalanokassa.

Marinetekin New Port -satamista on mahdollista saada veneilyyn liittyviä palveluja, kuten veneiden huoltoa, korjausta, pesua ja talvisäilytystä sekä pitopalvelua. Satamia operoidaan kansainvälistä Marina Manual -normistoa soveltaen.

Satamilla on myös oma venekerho, New Port Yacht Club. Clubin jäsenillä on veneissään oma perälippu ja viiri, ja jäsenyydestä hyötyvä vieraillessaan ketjun muissa satamissa.

Yrityksellä on tavoitteena laajentaa toimintaa lähivuosina kotimaan satamien lisäksi myös muihin Pohjoismaihin ja Baltiaan.

NautiKarlsson

hakee yritykseensä partneria / osakasta

Edustamme hyvin tunnettuja ranskalaisia Beneteau moottori- ja purjeventä Suomessa. Haemme kasvua moottoivenemarkkinoilta ja haluamme vahvistaa resurssejamme.

Yhteydenotot :

Leif Karlsson puh. 0400 431254

leif.karlsson@nautikarlsson.fi



**Helposti asennettavat
maasähköjärjestelmät
veneisiin ja erikoisaluksiin**



**KAHA BOAT
SYSTEMS**

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

OMISTUS MUUTTUNUT

Kuopiolaisen VA-Varuste Oy:n omistus on siirtynyt osittain seuraavalle sukupolvelle. Toivo ja Ulla Vainikainen sekä Pertti Haapakorva ovat siirtäneet valtaosan omistuksistaan lapsilleen. Loputkin omistukset siirtyvät jälkipolville kuluvaan vuoteen aikana. Vainikaisten pojat Ville ja Mikko omistavat järjestelyn jälkeen vajaan neljä viidesosaa yrityksen osakkeista; Haapakorvan pojille Antille ja Eliakselle siirtyy reilun viidenneksen omistus.

Operatiivisella tasolla sukupolvenvaihdos aloitettiin jo vuoden 2008 elokuussa, jolloin Ville Vainikainen nimitettiin yrityksen toimitusjohtajaksi. Myös molempien perheiden muut pojat työskentelevät vähintään yrityksen hallituksessa.

VA-Varuste Oy on vuonna 1969 perustettu yhtiö, joka on Pohjoismaiden suurin sovitettujen venetekstiilien valmistaja. Päätuotteita ovat venekuomut ja venetyyny, joita toimitetaan toiminta-alueen kaikille johtaville venevalmistajille. Venealalla rajusti tuntuneesta taantumasta huolimatta yritys on säilynyt vakavaraisena, ja toimitusjohtaja Ville Vainikainen arvioi kuluvaan vuoden liikevaihdon asettuvan 3,5-4,0 miljoonan euron välille. Yritys työllistää noin 50 henkilöä.

AKKUJEN KIERRÄTYS



Täysin palvellut akku on ongelmajäte, mutta akkuja varten on olemassa toimiva ja luotettava kierrätysjärjestelmä, johon luovutettu akku uusiokäytetään lähes sataprosenttisesti. Kierrätysprosessista saatu lyijy voidaan käyttää uusien akkujen tai vaikkapa purjevereen kolin valmistukseen.

Suomessa on arviolta 250 000 akkua käyttävää venettä. Veneilyssä käytettävien akkujen turvallinen kierrätys onkin oleellinen ympäristötökijä.

Suomessa toistaiseksi ainoa käynnistysakkujen kierrätyksestä huolehtiva rekisteröity tuottajayhteisö on Akkukierrätys Pb

VENENÄYTTELYJÄ 2010

Ajankohta	Kaupunki	Maa	Nimi
3.-6.6.2010	Pietari	Venäjä	Boat Show St. Petersburg
9.-13.6.2010	Gyeonggi	Korean Tasavalta	Korea International Boat Show
1.-5.7.2010	Melbourne	Australia	Club Marine Melbourne Boat Show
15.-18.7.2010	Adelaide	Australia	Adelaide Boat Show
29.7.-2.8.2010	Sydney	Australia	Sydney International Boat Show
13.-15.8.2010	Merselisborg	Tanska	Århus Flydende Fritid 2010
19.-22.8.2010	Helsinki	Suomi	Helsingin Uiva Venenäyttely UIVA-FLYTANDE
27.-29.8.2010	Orust	Ruotsi	Öppna Varv på Orust
31.8.-5.9.2010	Ijmuden	Alankomaat	HISWA in-water Boat Show
2.-5.9.2010	Tukholma	Ruotsi	Stockholms Flytande Båtmässa
2.-5.9.2010	Oslo	Norja	Båter i Sjøen
4.-5.9.2010	Helsinki	Suomi	Venetori
8.-13.9.2010	Cannes	Ranska	Festival International de la Plaisance
9.-12.9.2010	Atlantic City	USA	Atlantic City In-Water Power Boat Show
10.-19.9.2010	Southampton	Iso-Britannia	Southampton International Boat Show
15.-20.9.2010	La Rochelle	Ranska	Grand Pavois de la Rochelle
16.-19.9.2010	Toronto	Kanada	Toronto In-Water Boat Show
16.-19.9.2010	Newport	USA	Newport International Boat Show
17.-19.9.2010	Gdansk	Puola	Polyacht
17.-19.9.2010	Vaasa	Suomi	VILLA mökki-, sauna- ja venemessut
18.-26.9.2010	Friedrichshafen	Saksa	Interboot-International Watersports Exhibition
22.-25.9.2010	Monaco	Ranska	Monaco Yacht Show
23.-26.9.2010	Norwalk	USA	Norwalk International In-Water Boat Show
28.-30.9.2010	Orlando	USA	MAATS & IBEX
2.-10.10.2010	Genova	Italia	Genova International Boat Show
7.-11.10.2010	Annapolis	USA	United States Sailboat Show
7.-10.10.2010	Brno	Tšekki	Boat Brno
8.-10.10.2010	Kapkaupunki	Etelä-Afrikka	Cape Town International Boat Show
8.-10.10.2010	Mandurah	Australia	Club Marine Mandurah Boat Show
14.-17.10.2010	Annapolis	USA	United States Powerboat Show
14.-17.10.2010	Goseong-gun	Korean Tasavalta	Yacht & Boat Korea
15.-17.10.2010	Turku	Suomi	Turun venemessut
16.-24.10.2010	Ateena	Kreikka	Athens International Boat Show
20.-25.10.2010	Istanbul	Turkki	Istanbul Boat Show
28.10-1.11.2010	Fort Lauderdale	USA	Fort Lauderdale International Boat Show
30.10-7.11.2010	Hampur	Saksa	Hanseboot
6.-14.11.2010	Barcelona	Espanja	Barcelona International Boat Show
10.-14.11.2010	Tukholma	Ruotsi	Scandinavian Boat Show
16.-18.11.2010	Amsterdam	Alankomaat	Marine Equipment Trade Show METS
24.-28.11.2010	Berliini	Saksa	Boot Berlin
2.-5.12.2010	St.Petersburg, Fl.	USA	St. Petersburg Power & Sailboat Show
3.-12.12.2010	Pariisi	Ranska	Paris International Boat Show
8.-11.12.2010	Jeddah	Arabiemiirikuntien Liitto	Saudi International Boat Show

Oy. Veneilijöitä palvelevia akkujen kierrätyspisteitä on kaikkiaan jo yli 600 keräyspistettä kaikkiaan 220 kunnassa. Verkosto on riittävän tiheä palvelemaan veneilijöitä kautta koko Suomen.

- Lähimmän kierrätyspisteen löytää verkkosivuilta osoitteesta www.kierrätys.info, sanoo toimitusjohtaja Henrik Carlsson Suomen Akkukierrätys Pb Oy:stä. Lisätietoja myös nettisivulta www.akkukierrätys.fi.

MUUTOS ZODIAC-, BOMBARD- JA AVON- VENEIDEN MAAHANTUONNISSA

Maailman johtava kumiveneiden valmistaja Zodiac International on päättänyt selkeyttää maailmanlaajuisia markkinointistrategiaan

sa. Uusi kuluttajalähtöisempi tuoteryhmitely perustuu veneen käyttötärpeen mukaiseen tuotejakoon. Uudesta tuotelinjajaosta johtuen myös maahantuonti ja markkinointi Suomessa on jaettu uudelleen yhteistyössä Konekesko Oy:n ja Oy Maritim Ab:n välillä. Oy Maritim Ab vastaa 1.3.2010 alkaen Bombard Tenderline-malliston 2,0-3,4 m pituisten apuveneiden sekä Zodiac-pelastuslauttojen maahantuonnista, myynnistä ja markkinoinnista.

Konekesko Oy vastaa 1.3.2010 alkaen Zodiacin lisäksi myös Avon- ja Bombard-veneiden maahantuonnista, myynnistä ja markkinoinnista Bombardin apuvenemallistoa lukuunottamatta. Ammattiveneiden edustukset säilyvät ennallaan.

MENOKONE ALOITTA BAYLINER-JÄLLEENMYJÄNÄ

Kouvossa sijaitseva Menokone Oy on aloittanut Bayliner-veneiden jälleenmyyjänä. Vauhdikas startti uuden tuotemerkin kanssa käynnistyi Vene 10 Båt -messuilla. Täysin tuntematon tuotemerkki Bayliner ei Menokoneelle kuitenkaan ole, vaan liike on aiemminkin ollut tekemisissä tuotemerkin kanssa.

Tällä hetkellä Menokone on maan ainoa Bayliner-jälleenmyyjä. Veneiden toimitukset kuitenkin onnistuvat ympäri maan. Bayliner-jälleenmyyntiverkostoa rakennetaan vuoden 2010 aikana.



HENKILÖUUTISET

Konekesko Oy

Konekesko Oy:n Vapaa-ajankoneet-yksikön kehitysjohtaja Tarmo Vuojärvi jäi ansaitulle eläkkeelle 31.3.2010.

Antero Sundberg jatkaa Vapaa-ajankoneiden linjaajana ja tuoteryhmäjohtaja Anssi Westerlund vastaa jatkossa marine-liiketoiminnasta sekä Yamarin-veneiden tuotanto- ja tuotekehitystoiminnasta.

John Nurminen Marine Oy

Nico Kavaleff on aloittanut John Nurminen Marine Oy:n tuoteryhmäpäällikkönä 7.1.2010. Hänen vastualueenaan ovat navigointielektronikka ja elektroniset merikartat. Kavaleff on toiminut aiemmin tuotepäällikkönä ja toimitusjohtajana Multimarine Oy:ssä, jossa hän vastasi mm. Geonav-navigointielektronikan tuoteryhmästä, markkinoinnista ja lehdistösuhteista.

Oy Telva Ab

Kuten kaikki varmasti olemme huomanneet, on monelle ennestään tuttu Maria Palin (41) siirtynyt Telvan palvelukseen tämän vuoden alussa. Nykyisessä tehtävässään Maria vastaa Telvan toiminnasta venealalla, myynnistä, ostoista ja huoltotoiminnasta. Maria siirtyi Telvalle Oy Brandt Ab:sta, jossa hän on toiminut Hondan perämootoreiden ja Faster-veneiden tukkumyynnissä ja sitä ennen hän vastasi taloushallinnosta Helsingin Bella-Marina Oy:ssä.



Vuojärvi



Westerlund



Kavaleff



Palin

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

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

LEDAREN



Framtidens båt

Det torde vara klart, att också i fortsättningen skall båtarna vara lätthanterliga, trevliga, trygga och mångsidiga – för att inte tala om det, att de skall vara prismässigt uppnåelig för målgruppen.

En central tankemodell, som i fortsättningen allt starkare kommer att inverka på konsumentens beteende och därmed också på köpbesluten, är det globala miljötänkandet. Lägre livscykelkostnader och mindre miljöbelastning kommer i framtiden att vara viktiga marknadsföringsargument i båthandeln. Kolspåret och bättre bränsleekonomi, mindre utsläpp i vattnet och luften samt minimerade inverknings på infrastrukturen är saker vi bör påverka.

Detta betyder för sin del en förbättring av material och tillverkningsprocesser samt en förbättring av energisnålheten under båtens livscykel. Utvecklingen av miljövänligheten inom båtbranschen har utgjort ett av Båt-programmets många omfattande forskningsprojekt. I det undersökte man båtbranschen ur den ekologiska hållbarhetens perspektiv, utsträckt över båtens hela livscykel. Denna undersökning blir färdig i dessa veckor och ger branschen viktig grundinformation samt möjligheten att använda forskningsresultat då det gäller att såväl påverka politiskt som polera branschens egna offentliga fasad.

Under slutet av detta år kan vi börja sammanfatta de drygt tio omfattande forskningsprojekt inom Båt-programmet som tillsvidare färdigställts och föra dem på fältet. Kampen om konsumentens fritid och därmed sammanhängande investeringar förstärks. Vi måste besitta tillräcklig och riktig grundinformation då besluten om nya modeller, material, produktionsplanering eller marknadsföring görs.

Årets produktion såld

Sailfish Boats väckte uppmärksamhet tack vare sin goda värförsäljning. Vårens båtutställningar var en stor framgång för båttillverkaren, vars egentliga hemort är Iniö i Åbo skärgård. Produktionsanläggningen finns i Luonnonmaa utanför Nådendal, och där har man nu full sysselsättning ett år framåt.

Sailfish Boats är ett relativt ungt företag, men har starka traditioner i båtvärlden. Åke Björklund servade och reparerade båtar på Iniö, varvid sonen Stefan fick följa med som "verktygskalle" då han hade ledigt från skolan. Nu äger fadern både Sailfish Boats och Björklunds Båtslip på Iniö, i vars regi också en gästhamn och restaurang fungerar. Stefans bror Markus arbetar på slipen men gör också elinstallationerna på Sailfish-båtarna.

Sailfish Boats grundades år 2000 och de första produktionsutrymmena fanns i Lundo. Där började Stefan Björklund med att bygga formarna för en 29 fots öppen motorbåt. Men en mindre kabinbåt kom emellan, Sailfish 26, som blev färdig i Pansio, dit företaget flyttat år 2002. Det första exemplaret gick till pappa Åke.

– Det blev tungt att tillverka formar och one-off-båtar, säger Stefan Björklund, som titulerar sig produktionschef. År 2007 modifierade vi min protobåts skrov och byggde däckform. Så blev Sailfish 30 till och traditionellt sjösattes den första båten i december månad.

År 2005 köpte familjeföretaget en tomt i Luonnonmaa, där det fanns färdigt en produktionshall och plats för expansion. – Lamineringen skulle vara bra att inhysa i en annan hall, säger Stefan. Men då borde vi nog också bygga skrov eller glasfiberdelar åt andra båt företag.

Båtvarvet har nu åtta fast anställda plus ett par säsonghjälp. Stefan Björklund har hand om allt från anskaffningar och produktionsövervakning till försäljning och marknadsföring. Men faktureringen sköts från Iniö.

Sailfish Boats bygger 8–9 båtar per år. Totalt har man nu producerat 30 Sailfish 26:or och 11 stycken 30:or.

Vene 10 Båt -mässan var en framgång för Sailfish Boats. Man sålde sju båtar och ännu under båtmässan i Åbo gjorde man ett par affärer.

– Vi blev själv lite överraskade av den snabba vändningen i Helsingfors, berättar Stefan Björklund. Efter ett tyst år kom försäljningen plötsligt igång. Kanske det hade något att göra med den röda Sailfish 26:an i mässcentret, som alldeles tydligt drog publik. Nu är produktionskapaciteten slutsåld för i år. För oss är båtmässorna viktiga tillställningar då våra båtar inte säljs i butiker.

Sailfish Boats satsar på hög kvalitet och starka båtar för skärgårdsbruk. – Vi bygger våra båtar för hand och kan därför erbjuda speciallösningar efter kundens önskemål. Då vi gör så få båtar får vi en väldigt personlig kontakt till våra kunder.

Stefan Björklund visar en Sailfish 30:a som levereras till Grönland.



FÖRENINGSNYTT

Nya ordinarie medlemmar i Finlands Båtindustriförening rf är Hirvas Marine Oy, Haltica Oy och Ab Boatsman Oy. Electric Ocean Oy och Innofi Oy har anslutit sig till föreningen som provmedlemmar. Följande medlemskap ha upphört: Varvet på Kråkö och Veneveistämö S. Valkonen.

Vetus Oy har anslutit sig som provmedlem och Navigreen Oy Ltd samt Terpol Oy som ordinarie medlemmar till Båtbranschens Komponentleverantörer.

Marinhandlarna rf:s nya ordinarie medlemmar är X-Yachts Finland Oy Ab, Hansail Oy samt C-Trade Oy. Flipper Market Oy/Aquador Center Oy har anslutit sig som provmedlem till föreningen. Hautra Oy:s medlemskap har upphört.

Airisto Marine Oy och Oy Mekaniska Marin Ab är nya ordinarie medlemmar och Dinmarin Service Ab ny provmedlem i Båtbranschens Varvs- och serviceförening. Ab Andersman Oy:s medlemskap har upphört.

En hel del adressförändringar har också skett, se sidan 4.

DE STADGEENLIGA MÖTEN

Förbundets och föreningarnas vårmöten hölls den 23.4. i Helsingfors på Hotel Rantapuisto. På mötet godkändes förbundets bokslut och verksamhetsberättelse för år 2009. Höstmötet står i tur 5-6.11 och det förverkligas som en kryssning till Tallinn. Anteckna i kalendern!

FINNBOAT AKADEMIN

Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf och Tampereen Aikuiskoulutuskeskus TAKK erbjuder mångsidig skolning för båtbranschens företag. Skolningstillfällena, som utsträcker sig 1–2 dagar, hålls vanligen hos TAKK i Tammerfors. En fullständig förteckning över höstens tillfällen finns på webbplatsen www.finnboat.fi under menyn "Finnboat Akademia".

ÅRETS BÅTPRODUKT 2010

Besökarna på Helsingfors båtmässa deltog för andra gången i valet av Årets Båtprodukt. Tio produkter shortlistades av en oberoende jury och vinnaren utsågs genom en publikomröstning på mässan. MCMURDO Fast Find 210 personliga nödsändare (importör Furuno Finland Oy) segrade i tävlingen.



FINNBOAT FLOATING SHOW

Teststillfället för den internationella pressen arrangeras 16-20.6 i Nagu, med Hotel Strandbo och Nagu gästhamn som bas. Hela 40 nya båtar finns till 53 journalisters förfogande. Detta evenemang är i princip avsett för båtar som är över 6,5 meter långa.

SAMARBETSAVTAL MED NORDEA FINANS

Finnboat och Nordea Finans Finland Ab har slutit ett samarbetsavtal, enligt vilket Nordea Finans är förbundets huvudsakliga finansieringspartner fr.o.m. 1.5.2010. Banken erbjuder förbundets medlemsföretag mångsidiga A1-Båtfinansieringstjänster.



Fem stjärnigt stöd för din verksamhet

Behöver du tillförlitliga förhållanden för hantering och förvaring av båtar? Söker du en partner som har erfarenhet av båthallstillverkning?

Av Best-Hall® får du även fasta hallar med betongfundament. Du kan välja att beklä hallen med PVC, plåt, trä eller sandwichelement. Därav passar hallen även i arkitektoniskt känsliga miljöer.

Du kan arbeta obehindrat i en rymlig Best-Hall® eftersom våra konstruktioner inte kräver mittpelarlinje. Genom att välja en värmeisolerad PVC-hall kan du spara i energikostnader. Vi utrustar din hall med stora dörrar så att förflyttning och förvaring av stora båtar kan ske smidigt och kostnadseffektivt.

Om du är ute efter en effektiv bekymmerslös båthall som håller i väder och vind, välj då en pålitlig Best-Hall®.



Femstjärnig halleverantör

- ★ Bra och heltäckande produkt
- ★ Bra produktkännedom
- ★ Bra kvalitet
- ★ Bra och flexibel service
- ★ Föregångare i branschen



BEST-HALL®

Tel. (06) 832 5000

www.besthall.com

KANSAINVÄLINEN LEHDISTÖSEURANTA HELMIKUU – HUHTIKUU 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
Barcos a Vela & Yachting/Espanja	1-2	Swan 60, esittely	9
Vela/Italia	3	Baltic 78, esittely	110-113
Yacht Design/Italia	1	Swan 90 "Solleone", esittely	106-114
Kazi/Japani	3	Minor Offshore 25, testi	80-85
Nautica/Kreikka	226	Swan 90 FD, esittely	24-30
Båtliv/Norja	1	Raimo Sonninen, haastattelu	18-19
Båtliv/Norja	1	Yamarin 80 DC, testi	30-32
Båtmagasinet/Norja	2	Esittelyt: Flipper 520 HT ja Bella 570 DC, Buster XXL AWC	14, 26, 32
Båtmagasinet/Norja	2	Saaristoveneet-testissä Bella 652, Sea Star 660, Silver 650, TG 6500	17
Båtmagasinet/Norja	2	Yamarin 68 DC ja 68 C, testi	28
Båtmagasinet/Norja	3	Saaristojeeppit-testissä: Finnmaster 56 SC, Bella 600 Ocean, Yamarin 61 CC	54-61
Vi Menn Båt/Norja	1	Yamarin 63 BR ja Aquador 25 CE, testit	52-53, 56-57
Vi Menn Båt/Norja	2	Sea Star 26, koeajo	38-39
Zagle/Puola	1	Finnboat Floating Show 2008/lyhyt esittely: Targa 44 IPS	44
Zagle/Puola	2	Finnboat Floating Show 2008/lyhyet esittelyt: Nautico 370 Senator, Korsö 610	44
Pêche en Mer/Ranska	2	Nord Star 31 Hybrid, testi	76-80
Pêche en Mer/Ranska	3	Tarfish 770, testi	84-88
Pêche en Mer/Ranska	5	Terhi 475 Twin C, 475 Open FC ja Nordic 6020 C, testi	88-92
Båtliv/Ruotsi	1	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/koeajo: Yamarin 61 CC	33-34
Båtliv/Ruotsi	2	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/koeajo: Terhi 475 Twin C	64
Båtnytt/Ruotsi	3	Testissä ohjauspulpettveneet: Bella 600 Ocean, Finnmaster 59 SC, Yamarin 61 CC	36-44
Båtnytt/Ruotsi	4	37-jalkaisten vertailutesti: Finn Flyer 36	34-37, 42, 46
Båtnytt/Ruotsi	5	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/testi: Terhi 475 Open FC, 475 Twin C ja 475 Open CC	48-50
Vi Båtgare/Ruotsi	2	Minor 31, vertailutesti	20-26, 33
Vi Båtgare/Ruotsi	2	Flipper 717 S, vertailutesti	54-61
Vi Båtgare/Ruotsi	3	Yamarin 63 BR ja 600 Big Ride, testit	30-34, 43-45
Vi Båtgare/Ruotsi	4	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/testi: Yamarin 61 CC, Finnmaster 59 SC, Bella 580 C	33-36, 39-42, 45-48
Vi Båtgare/Ruotsi	4	Aquador 33 HT, testi	24-30
Vi Båtgare/Ruotsi	5	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/testi: AMT 200 C	43-46
Vi Båtgare/Ruotsi	5	Aquador 25 WA ja Targa 25, vertailutesti	58-65
Bootshandel/Saksa	3	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/testi: Yamarin 61 CC	26-31
Bootshandel/Saksa	4	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/testi: Aquador 21 Wae	40-45
Bootshandel/Saksa	4	Degerö 31 Pilothouse, esittely	46-47
IBN/Saksa	4	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/testi: Aquador 28 HT	32-34, 43-45
Skipper/Saksa	2	Buster L, testi	20-23
Skipper/Saksa	2	Sea Star 720, testi	34-37
Skipper/Saksa	3	Silver Star Cabin 650, testi	22-25
WasserSport/Saksa	4	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/testi: AMT 200 C	50-53
Swissboat Yachting/Sveitsi	3	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/testi: Aquador 21 Wae	22-25
Bådmagasinet/Tanska	2	Bella-uutuudet 2010, lyhyet esittelyt: 500 Twin, 500 Excel, 560 HT	80-82
Bådmagasinet/Tanska	3	Swan 60, testi	46-50
BådNyt/Tanska	4	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/testi: Aquador 21 Wae	30-35
Motorboating/USA	2	Minor Offshore 31, koeajo	50-55
Kapitan/Venäjä	1	Minor 25 Offshore, esittely	50-52
Kapitan/Venäjä	1	Silver Condor Cabin 730, testi	54-56

JOPA 1 750 KM YHDELLÄ TANKKAUKSELLA.

4,5 L | 119 G

ENSIMMÄINEN DIESEL
JOKA SAAVUTTI 5 TÄHTÄÄ
EUROOPPALAISISSA ECOTESTISSÄ.



www.adac.de/ecotest • www.autoliitto.fi



721 €/KK*

Volvo Autorahoitus
huoltoleasing, alkaen
(36 kk/60 000 km)

UUSI VOLVO V70 DRIVE.

Uusi Volvo V70 DRIVE teki historiaa saavuttamalla täydet viisi tähteä ensimmäisenä perinteisellä voimalähteellä varustettuna auton eurooppalaisessa EcoTestissä. Tulosta pidetään merkittävänä, ja testissä on tutkittu kattavasti yli 1 000 automallin ympäristövaikutuksia. Nyt voit nauttia ison Volvon Premium-luokan mukavuudesta ja turvallisuudesta – pikkuauton kulutuksella. "Epäilykset pienen dieselin ja ison Volvon yhteispelistä on syytä unohtaa, tai ainakin tarkistaa ne omakohtaisella koeajolla," totesi testissään Tekniikan Maailma (2/2010).

Volvo V70 DRIVE, alkaen: autoveroton hinta 29.800 €, autovero 6.718,03 €, kokonaishinta 36.518,03 €. EU-yhd. 4,5 l/100 km, CO₂ 119 g/km. **Volvo Sopimus alkaen 48 €/kk** (3 vuoden sopimus, 20 000 km/vuosi).

*Huom: Huoltoleasingin hinta laskettu ALV 22 % mukaan. ALV 1.7.2010 alkaen 23 %.



KEHITTynyttä MOOTTORI-
TEKNOLOGIAA JA PÄÄSTÖJEN HALLINTAA.

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



VENE BÅT

11.-20.2.2011

Helsingin Messukeskus

TERVETULOA NÄYTTILLEASETTAJAKSI

Vene- ja tarvikekaupan ykköstapahtuma Vene 11 Båt -näyttely tarjoaa tuoreita vaihtoehtoja tuotteiden ja palveluiden esittelylle.

Hyödynnä ennakkovaraajan etu -10 % paikanvuokrasta varaamalla osasto viimeistään 31. toukokuuta 2010.

Lisätietoja: Myyntipäällikkö Minna Lahin
puh. 09 150 9207, minna.lahin@finnexpo.fi

TAISIT LUULLA,
ETTÄ SIELLÄ ON VAIN VENEITÄ.



www.venemessut.fi

