

finn boat NEWS

2
2011

Yritysesittelyt

Freja Marine ja Tapimer

Veneteollisuus

Pienvenevalmistajamme maailman kärkeä





Visar vägen till Business

Ovanstående rubrik använde jag i en tidning när jag skulle sammanfatta varför Båtmässan i Göteborg lyckats så bra de senaste åren. Efter "krisåret" 2009 har vi, i en turbulent tid, återhämtat oss snabbt och har nu två år i rad ökat både utställningsyta och besökantalet. Jag tror denna framgång har flera förklaringar.

Lite hårt kan man säga att Båtmässan inte ska vara en allmän mingelplats där man tar en kopp kaffe och snackar bort en stund – det ska vara en plats för affärer. Båtmässan är en marknadsplats, inte en utställning, men en trevlig marknadsplats som inspirerar till affärer mellan mässans utställare och dess besökare.

Hur säkerställer vi då att förutsättningarna finns för att göra affärer? Jo, det primära är att få hit rätt besökare! Detta uppnår vi främst genom att i all vår kommunikation i första hand rikta oss mot just dessa, de som redan är inne i båtlivet. Vi skulle givetvis gärna ha hit "nya" båtmänniskor, men vår primära uppgift är att få hit de besökare som det är störst sannolikhet för att de gör affärer med våra utställare – och det är de som redan är "inne" i båtlivet.

Lyckades vi då med detta i år? Ja, det kan man utan tvekan säga. Endast 10 % av våra 80 000 besökare har inte båt! Dvs. i våra mässhallar går det runt ungefär 72 000 båtmänniskor. Och har man båt, behöver man säkert en hel del ny utrustning till denna, dvs. man gör affärer med våra Tillbehörsutställare.

Men, det kan ju lika väl vara så att man vill byta till en ny, en större eller kanske en mindre båt, och då gör man affärer med våra Båttutställare.

Jag skrev inledningsvis att mässan ska vara en "trevlig marknadsplats" och därför satsar vi lite extra på publika inslag, inslag som gör att våra besökare stannar längre tid på Båtmässan. Ett sådant inslag är våra mässrestauranger, vi försöker göra de lite annorlunda, med marin prägel och gärna i samarbete med aktörer utanför vårt eget hus. Även detta har vi lyckats med de senaste åren. En större och större andel av våra besökare stannar längre tid på mässan, i år i snitt 4 timmar och 30 minuter. Men, man kan ju fundera på varför det är viktigt att mässbesökarna stannar längre. Vår inställning är att kan vi få besökarna att spendera mer tid här så är sannolikheten större för att de gör affärer med våra utställare större.

Görs det då affärer på Båtmässan? Givetvis kan jag inte ange några exakta omsättningssiffror. Men när vi frågat årets besökare om de handlat något på mässan så säger ungefär 37 600 besökare att de handlat och då för i genomsnitt 1600 kronor, det blir ca 60 miljoner kronor. Så, ja det görs affärer på Båtmässan!

Även utställarna verkar göra affärer. Vi vet från rapporter att många gjorde strålande affärer under mässdagarna. Ett bevis för att de är nöjda är att aldrig tidigare har så stor andel av nästa mässas yta varit bokad i maj månad, nio månader innan mässan går av stapeln.

Vilka utmaningar står vi då inför?

Jag är säker på att den viktigaste är "Hur ska vi utveckla mässan till att bli en ännu bättre marknadsplats för dess utställare". Det finns massvis vi kan göra men jag tror också att det finns en stor potential i att "utbilda" våra utställare till att bli bättre på att uppfatta köpsignaler. Från undersökningar som gjorts både hos oss och hos andra mässarrangörer vet vi att uppföljningen är mindre bra. Tyvärr vet jag också detta av egen erfarenhet.

Vår mässas besökare pratar i genomsnitt med sex utställare. Det innebär att under mässans dagar genomförs 480 000 samtal mellan säljare och köpare. Jag tror dessvärre att en stor del av de som i sina samtal med utställare blivit lovade återkoppling efter mässan inte blir kontaktade – det vill vi råda bot på – här finns troligen massor av "missade" affärer.

Just nu i skrivande stund gör jag Marknadsplan och Budget för Båtmässan 2012. I dessa är affärsdelen ett av de viktiga inslagen, troligen det viktigaste. Vi vill nämligen att Båtmässan i Göteborg ska vara "Den ledande mötesplatsen för affärer och upplevelser med maritim anknytning".

Med vänliga hälsningar och välkommen till Göteborg

Bengt Wallin
Mässansvarig Båtmässan

PS. Stort grattis till vinsten i ishockey VM. DS



Venealan Keskusliitto Finnboat ry • Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf

Julkaisija/Utgivare

Venealan Keskusliitto Finnboat ry
Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf
Käenkuja 8 A 47
FIN-00500 Helsinki
Puh./Tel. (09) 696 2160
Telefax (09) 6962 1611
www.finnboat.fi

Päätoimittaja/Chefredaktör

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

Toimitus/Redaktion

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

Toteutus/Utformning

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

Paino/Tryckeri

Painoyhtymä Oy, Porvoo
Painos/Upplaga 2800 kpl/st

Ilmestymis- ja aineistopäivät/ Utgivningsdagar och deadline

nro/nr 3/2011, vko/v. 38, aineisto/material 2.9.

SSN 0789-7332

Aikakauslehtien liiton jäsen

Kansikuva/Pärmbild
Kari Wilén





Jouko Huju

P Ä Ä K I R J O I T U S

Sekoittaako politiikka venekauppaa?

Otsikkoo voi miettiä siltä kannalta, että kuluttajien ajatusmaailmaan syntyy monenlaisia epävarmuustekijöitä siitä mihin maamme on menossa. Suomen vaalitulokset on ollut vahvasti esillä myös eurooppalaisessa lehdistössä ja tullut yhtäläillä esiin myös venealan edunvalvontaan liittyvissä keskusteluissa Brysselissä. Lamasta toipuva veneala ei juuri nyt kaipaa eurooppalaisen rahoitusjärjestelmän mullistuksia eikä kuluttajien luottamuksen laskua. Siitä syystä tulee toivoa, että keskeiset puolueet pystyvät kiihottomasti ja vain tutkituun faktaan perustuen rakentamaan Suomen kantoja.

Energian hinta – niin lämmön kuin sähkönkin – on lähtenyt todella reippaaseen nousuun. Siinä on poliitikoille toinen visainen pala. Me joudumme tekemään veneitä keskellä talvea ja pitämään hallien lämpötilat juuri oikeina ja välillä hyvin korkeinkin. Tällaiset energiahintojen muutokset käynnistävät kaikenlaisia ajatusmalleja tuotannon sijoittumisesta.

Se, että me tuotamme veneitä Suomessa, luomme työpaikkoja ja alihankintaketjuja ja että olemme pystyneet myymään veneitämme vientiin 80 % tuotannon arvosta ei ole mikään itsestäänselvyys. Pk-yritykset ovat saaneet valtiolta tukea niin tutkimustyöhön kuin kansainvälisen markkinoinnin ja tiedonhaun toteuttamiseenkin. Näiden tukien jatkuminen ja ennen kaikkea tukimuotojen kehittäminen ovat kansakuntamme kannalta melkoisen tärkeitä asioita. Suomi elää viennistä. Tämän yksinkertaisen faktan muistaminen on kovasti tärkeää.

Toivottavasti poliitikot, yli puoluerajojen, ymmärtävät kuunnella yritysmaailman ääntä siinä laajuudessa, että toiminnan reunaehdot selviävät kaikille.

Ledaren på svenska, se sid. 30



Yritysesittely: Freja Marine Oy Ltd	6
Kauppiaan vastuu käytetyn veneen kaupassa	10
Suomalaiset pienvenevalmistajat maailman kärkiluokkaa	12
Yritysesittely: Tapimer Oy	14
Lujitemuovien valmistustekniikat Mikä tie tulisi valita?	17



6

PALSTAT

Aktersvall	2
Järjestöasiaa	4
Kansainvälinen lehdistöseuranta	20
Uutiset	22
Henkilöuutiset	29
Ledaren, svensk resumé	30

Koonnut: Lena Mickelsson-Ouru

JÄSENISSÄ TAPAHTUNUTTA

Suomen Veneteollisuusyhdistyksen jäseneksi on liittynyt Raisiossa sijaitseva A-laiturit Oy. Niinikään uusi jäsen yhdistyksessä on teräksisiä Pinja-veneitä valmistava Pinja Yacht Oy, joka sijaitsee Pieksämäellä. Veneteollisuusyhdistyksen uusi jäsen on myös espoolainen alumiinisia Alutrack-pienvenetelakoita valmistava Alutrack Oy. Täysjäseneksi yhdistykseen on liittynyt niinikään XO-Yachts Oy. Kaisla-Veneet Oy:n jäsenyys yhdistyksessä on puolestaan päättynyt ja yritys on tuotannon siirrettyä Viroon liittynyt jäseneksi Venealan Kauppiat –yhdistykseen.

Helsinkiläinen ProNav Oy on uusi jäsen Venealan Osatoimittajat ry:ssä ja yhdistyksen täysjäseneksi on liittynyt myös Vetus Oy. Sailclean Oy:n jäsenyys yhdistyksessä on päättynyt.

Venealan Kauppiat ry:n uusia jäseniä ovat Kaisla-Veneet Oy:n lisäksi hollantilaisen Aquanaut-veneiden edustaja PK Product Oy, Grand Banks –veneitä Suomessa edustava SeaOne Oy, veneilyn sähköisiä palveluja tarjoava Suomen Vierassatamat Oy ja Sunde-alumiiniveneitä edustava Jarmo Nevalainen Oy. Lisäksi DPB Finland Oy on liittynyt yhdistykseen täysjäseneksi. Beneboats Oy:n jäsenyys yhdistyksessä puolestaan on siirtynyt Merella Oy:n nimiin. Uusia jäseniä Venealan Telakka- ja korjaamoyhdistyksessä ovat Kiinteistö Oy Meriteijo Marina, Classic Boats Finland Oy, Konekesko Oy Marine ja täysjäseneksi on liittynyt myös naantalilainen Matti Arvonen. Jäsenyytensä yhdistyksessä ovat päättäneet Oy South Marine Ltd ja Airisto Marine Oy.

Botnia Marin on huhtikuussa avannut uuden myyntikonttorin eli Targa Centerin osoitteessa Veneentekijäntie 1, Lautasaari, Helsinki (Maritimien tiloissa). Oy Targa Center Ab:n omistavat yhdessä Botnia Marin sekä Berndt Merus (KTM), joka myös toimii yhtiön toimitusjohtajana. Berndt Merus on monelle Targa-omistajalle tuttu Raymarinen tytäryhtiön Navsystems in ajoiltaan. Mm. Targojen huolloista vastaa



Berndt Merus

Heikki Rönqvist - myös hän on tunnettu vuosistaan venealalla. Berndt Meruksen tavoittaa numerosta 0207 641 499 ja sähköpostitse berndt.merus@targacenter.fi. Heikki Rönqvistin tavoittaa numerosta 0207 641 498, sähköpostitse heikki.ronqvist@targacenter.fi.

MARKKINATUTKIMUS- MATKAT

Finnboatin 15 hengen ryhmä kävi 14.-19.4. markkinatutkimusmatkalla Shanghaissa, jossa ryhmä vieraili ensin Shanghain venemessuilla ja tutustui sen jälkeen viiteen paikalliseen venealan yritykseen. Jouko Huju on valmistanut matkasta videoidun raportin, jonka paikallisista markkinoista kiinnostuneet jäsenet voivat tilata häneltä.

30.5.-1.6. toteutetaan vielä liiton ja Veneteollisuusyhdistyksen markkinatutkimusmatka Puolaan, jossa tutustumme yhteensä kahdeksaan eri yritykseen. Mukaan tälle mielenkiintoiselle matkalle lähtee 23 Finnboatin jäsenyritysten edustajaa.

VENENÄYTTELYJÄ 2011

Ajankohta	Kaupunki	Maa	Nimi
26.-29.5.2011	Neustadt	Saksa	Hanseboot Ancora Boat Show
27.-29.5.2011	Naantali	Suomi	Naantalin Venemessut
2.-5.6.2011	Pietari	Venäjä	Baltic Marine Festival
8.-12.6.2011	Hwaseong	Korean Tasavalta	Korea International Boat Show
9.-13.6.2011	Melbourne	Australia	Melbourne Boat Show
23.-26.6.2011	Adelaide	Australia	Adelaide Boat Show
14.-17.7.2011	San Diego	USA	San Diego Yacht & Boat Show
28.7.-1.8.2011	Sydney	Australia	Sydney International Boat Show
18.-21.8.2011	Helsinki	Suomi	Helsingin Uiva Venenäyttely UIVA-FLYTANDE
26.-28.8.2011	Orust	Ruotsi	Öppna Varv på Orust
1.-4.9.2011	Tukholma	Ruotsi	Stockholms Flytande Båtmässa
1.-4.9.2011	Oslo	Norja	Båter i Sjøen
2.-4.9.2011	Tukholma	Ruotsi	Allt på Sjön
2.-4.9.2011	Merselisborg	Tanska	Århus Flydende Fritid 2011
6.-11.9.2011	Ijmdun	Alankomaat	Amsterdam In-Water Boat Show
6.-11.9.2011	Cannes	Ranska	Festival International de la Plaisance
8.-11.9.2011	Atlantic City	USA	Atlantic City In-Water Power Boat Show
14.-19.9.2011	La Rochelle	Ranska	Grand Pavois de la Rochelle
15.-18.9.2011	Auckland	Uusi-Seelanti	Auckland International Boat Show
15.-18.9.2011	Newport	USA	Newport International Boat Show
15.-18.9.2011	Portorose	Slovenia	Internautica Autumn Weekend Boat Show
16.-25.9.2011	Southampton	Iso-Britannia	Southampton International Boat Show
17.-25.9.2011	Friedrichshafen	Saksa	Interboot-International Watersports Exhibition
21.-24.9.2011	Monaco	Ranska	Monaco Yacht Show
22.-25.9.2011	Norwalk	USA	Norwalk International In-Water Boat Show
23.-25.9.2011	Kapkaupunki	Etelä-Afrikka	Cape Town International Boat Show
24.-25.9.2011	Kokkola	Suomi	Kokkolan kalamarkkinat ja venemyyntinäyttely
26.9.-1.10.2011	Plovdiv	Bulgaria	Boats & Sports Expo
1.-9.10.2011	Genova	Italia	Genova International Boat Show
6.-10.10.2011	Annapolis	USA	United States Sailboat Show
13.-16.10.2011	Annapolis	USA	United States Powerboat Show
14.-16.10.2011	Mandurah	Australia	Club Marine Mandurah Boat Show
15.-23.10.2011	Ateena	Kreikka	Athens International Boat Show
17.-19.10.2011	Kentucky	USA	IBEX
19.-24.10.2011	Istanbul	Turkki	Istanbul Boat Show
21.-23.10.2011	Turku	Suomi	Turun venemessut
27.-31.10.2011	Fort Lauderdale	USA	Fort Lauderdale International Boat Show
29.10-6.11.2011	Hampuri	Saksa	Hanseboot



KEVÄTKOKOUS 2011

Liiton ja yhdistysten sääntömääräiset kevätkokoukset pidettiin 28.4. Hotelli Rantapuistossa Helsingissä. Kokous hyväksyi liiton tilinpäätöksen ja toimintakertomuksen vuodelta 2010. Kokouspäivän yhteydessä järjestettiin jälleen Venealan Osatoimittajien tuotenäyttely, jossa mukana oli 15 yritystä tuotteillaan. Kevätkokouspäivään osallistui yhteensä 83 jäsenyritysten edustajaa. Syyskokoukshan on sitten liiton 50-vuotisjuhlakokous ja se pidetään 25.11. Finlandia-talolla Helsingissä.

YHTEISTYÖSOPIMUS

Finnboat ja Otavamedia ovat allekirjoittaneet yhteistyösopimuksen nettiyhteistyöstä venekaupassa. Sopimuksen ensivaiheessa Finnboatin niiden jäsenten, jotka ovat nettivene.com-asiakkaita, palvelupaketti lisääntyy kustannuksitta kahdella asiakkaalla:

1. Nettivene.Com sisälle rakentuu Finnboat-kauppiaiden oma "Kauppaspörssi", joka näkyy vain palveluun mukaan rekisteröityneillä kauppiaila. Sen avulla voidaan tehokkaasti hoitaa kauppiaiden välistä, sisäistä kauppaa. Tarjotuista veneistä näkyy pörssissä nettohinta.

2. Toisena elementtinä mukaan tulee kesän aikana ns. hinnoittelutyökalu. Tämä työkalu kerää viimeisten 24 kk:n aikana toteutuneet kaupat ja sieltä saadaan merkki/tyyppi/vuosimalli/aluekohtaisesti toteutuneiden kauppajien oikeat hinnat (kunhan mukana olevat yritykset muistavat NE sinne laittaa). Näin saadaan käytetyille veneille toteutuneiden kauppajien oikeat hinnat.

Molemmista elementeistä tiedotetaan lähiviikkoina lisää ja ajatus on, että Kauppaspörssi olisi käytössä jo juhannukseen mennessä. Hinnoittelutyökalu saataneen täysmittaisesti käyttöön Helsingin Uivan Veneäyttelyn aikoihin.



GROCO

Meriveden kestävää pronssia

Itsepuhdistuva
merivesisuodatin



Suodattimet ja
merivesi venttiilit
1/4"-6"



Jäähdytyksen vir-
tausvalvonta 3/4"-6"

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



KAHA BOAT
SYSTEMS

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

Veneenrakentajia viidennessä sukupolvessa

Gustafsonin perhe on valmistanut TG-veneitä yli 30 vuoden ajan. Sitä ennen perheenaikaisemmat sukupolvet rakensivat hiekkajaaloja. Nyt perheyri-tystä Freja Marinea vetävät viidennen sukupolven venevalmistajat Jan ja Frese Gustafson.



Teksti ja kuvat: Kari Wilén

– TG-veneet on tehty pohjoismaisiin olosuhteisiin, yhteys- ja päiväretkive-neiksi koko perheelle. Filosofiamme mukaan oikeita ratkaisuja eivät ole ne, jotka näyttävät suunnitelmissä hyviltä vaan ne, jotka oikeasti toimivat käytössä, sanoo Freja Marinen toimitusjohtaja Jan Gustafson.

Porvoossa toimiva Freja Marine valmistaa TG-veneitä ja mallis- toon kuuluu neljä venettä, joista uusin TG-Alfa on kokonaan nuoren sukupolven aikaansaannos. Se esitel- tiin Helsingin venemessuilla helmi- kuussa 2009 ja sai seuraavana kesänä kehuja eri veneilylehtien koeajoissa. Veistämön aikaisemmat mallit ovat Tage Gustafsonin käsialaa ja niistä tuotannossa ovat TG-7200, TG-6500 ja TG-5900.

Jan Gustafson kertoo, että aiko- jen saatossa on valmistettu 34 eri TG-mallia tai mallien muunnosta - ja paljastaa samalla, että vuonna 2012 il- meisesti esitellään seuraava uusi TG- vene. Siitä tulee 35. malli.

Kilpa-ajotausta

Freja Marinen pääomistajat ovat Jan ja Fredrik "Frese" Gustafson, vähem- mistöosuuksilla mukana ovat myös Tage ja Carina Gustafson. Jan on Tagen velipuoli ja Frese on Tagen ja Carinan poika, joten yrityksen omis- tus on tiukasti suvun käsissä. Tage on hallituksen puheenjohtaja, mutta ei osallistu yrityksen päivittäiseen toi- mintaan.

Vuonna 2006 toteutettiin sukupol- venvaihdos siten, että Freja Marine osti TG-veneiden muotit ja valmistus- oikeudet TG-Boatilta. Yrityksessä on nyt töissä yhdeksän henkilöä, joista 4-5 on tuotantopuolella.

TG-veneiden "isä" Tage Gustafson

aloitti kilpaveneiden rakentamisen 1960-luvun lopulla ja voitti ensimmäi- sen Suomen mestaruutensa vuonna 1970. Neljännen sukupolven veneen- rakentaja Tage, jolla teini-ikästä lähti- en oli ollut oma alus, siirtyi mereltä maihin vuonna 1973 ja aloitti venei- den ja moottoreiden myynnin. Hänen veljensä Kim liittyi seuraan ja yhdessä rakennettiin kilpaveneitä sarjavalmis- tuksena. Tage voitti 70-luvulla lukui- sia mestaruuksia ja teki myöhemmin myös kaksi maailmanennätystä. TG- veneet hallitsivat tiettyjä kilpaluokkia ja radoilla niitä oli kymmeniä.

Ensimmäinen huvivene oli TG- Marin 19 Cabin, joka tuli sarjaval- mistukseen vuonna 1979. Pari vuotta



myöhemmin ensimmäinen peräkajuuttavene TG-19 Fisher tuli tuotantoon ja sen myötä peräkajuutalla varustettujen veneiden suosio kasvoi voimakkaasti Suomessa.

Tage aloitti rakentamalla kilpaveineitä puusta, mutta vuodesta 1973 lähtien materiaalina on ollut lujitemuovi. TG-Boat Oy perustettiin vuonna 1988 ja yritys keskittyi TG-veneiden valmistukseen. Moottoreiden ja muiden veneiden myynti siirtyi uusille omistajille. Pari vuotta myöhemmin yritys muutti omiin tiloihin Ölstensin teollisuusalueelle Porvoon keskustasta länteen. Näissä tiloissa Freja Marine toimii edelleen.

Myös Tagen poika Frese on menes-

tynyt kilpa-ajoradoilla. 2000-luvulla hän voitti Suomen ja Ruotsin mestaruuskisoissa 33 kilpailusta peräti 31. Hänen suunnittelemlaan ja rakentamallaan TG FreseOff -veneellä tehtiin jopa yksirunkoveneiden nopeusennätys luokassa Offshore 1,3 vuonna 2003 Ruotsin Öregrundissa. Parhaana vuonna veneellä voitettiin Suomen ja Pohjoismaiden mestaruuksien lisäksi Euroopan mestaruus, MM-kisoista tuli hopeaa.

Suuri kotimaisuusaste

TG-veneiden rungot ja kannet valmistetaan alihankkijalla Pohjanmaalla, josta ne kuljetetaan Porvooseen sisustettavaksi ja viimeisteltäväksi.

TG-Alfa on Freja Marinen ensimmäinen kokonaan oma malli, joka tuli markkinoille vuonna 2009.





TG-7200 on veistämön suosituin malli, jota on valmistettu noin 800 kappaletta. Alla uusi TG-Alfa.



TG FreseOff-veneellä on tehty nopeusennätys Offshore 1,3 -luokassa ja voitettu viisi Suomen mestaruutta.



- Alihankkijamme on erikoistunut TG-veneiden valmistukseen eikä rakenna muita veneitä, toimitusjohtaja Jan Gustafson kertoo. Veneet tehdään käsin laminoimalla ja tuodaan kansi liitettynä runkoon Ölstensiin sisustettavaksi. Yhden veneen valmiiksi saattamiseen menee noin viikko.

Kumppanukset Jan ja Frese rakensivat yhdessä veneitä jo 1990-luvun alussa. - Korjasimme ja paikkasimme veneitä, mutta teimme myös kanooteja, jonka mallinimi oli Freja, Jan Gustafson kertoo. Se keksittiin Fresen ja minun etunimien alkukirjaimista.

Frese on koko ajan ollut venealalla, mutta Jan teki välillä muita hom-

mia, kunnes yhteinen taival Freja Marinissa alkoi vuonna 2006.

- Teemme kaikki mallit alusta loppuun saakka itse, Jan toteaa. Suunnittelusta vastaa pääosin Frese, joka tekee tuotekehitystyötä Pellingissä yrityksensä Pelling Maskinservice Ab:n tiloissa. Sen hän omistaa yhdessä Jan Englundin kanssa ja yritys on erikoistunut perämööttorien merkkihuoltoon. Fresellä on silmää ja suunnittelijan näkemys siitä, miten nopea ja hyvin käyttäytyvä venerunko aikaansaadaan. Itse tuon käytännön vinkkejä veneiden toteutukseen.

- Myymme veneemme jälleenmyyjien kautta ympäri maata, Jan

Gustafson sanoo. Vientiin menee 35-40 prosenttia tuotannosta, pääosin lähialueille. Meillä on toimeliaita diilereitä Pohjoismaiden lisäksi Saksassa ja muutaman veneen olemme toimittaneet myös Tsekinmaahan, Ukrainaan ja Viroon. Venäjä on kiinnostava markkina ja esimerkiksi Grönlannissa tiedän olevan kymmenkunta vanhempaa TG-venettä. Pitemmälle, esimerkiksi Välimeren maihin emme lähde yrittämään, koska veneemme on tehty pohjoismaisiin olosuhteisiin. Suosituin malli on edelleen TG-7200, jota aikaisempi versio TG-7000 mukaan lukien on valmistettu noin 800 kappaletta. Jan Gustafson laskee, että

viimeisten 10 vuoden aikana yritys on valmistanut keskimäärin sata venettä vuodessa. Juuri koettu finanssikriisi oli tietysti Freja Marinella raskasta aikaa, mutta myynnin hiipuesssa aika käytettiin tehokkaasti tuotekehitykseen.

Kokonaan "oma" malli

Nuoremman sukupolven ensimmäinen kokonaan oma venemalli on TG-Alfa, jonka suunnittelu aloitettiin jo syksyllä 2006. Alusta alkaen oli selvää, että siitä tulisi vene erikoistarkoitukseen, eikä markkinoilla jo runsaasti tarjolla olevaa monitoimivenemallia. Suunniteltiin siis kajuutalla varustettu kompromissiton yhteys- ja kuljetusvene, jota perhe voisi myös käyttää päiväretkeilyyn - vene, jossa on hyvät säilytystilat tavaroille, mutta ei vuoteita, vessaa eikä pentteriä.

"Teemme kaikki mallit alusta loppuun saakka itse."

- Ja perämoottorivene, tietysti, Jan Gustafson toteaa. Olemme sitä mieltä, että perämoottorivene on kätevämpi saaristossa, kun kesämökkeilijä esimerkiksi aikaisin keväällä joutuu rantautumaan ennen kuin laiturin on saatu kalliolta veteen.

Veneen runkoa kehiteltiin pitkään, jotta ajo-ominaisuudet olisivat mahdollisimman hyvät. Testirunkoa koeajettiin pari kesää ja tilaratkaisu suunniteltiin Gustafsonin mukaan poikkeuksellisesti sisältä ulospäin. Eli ensin kipparille sopiva ohjaamo ja sen ympärille matkustamo ja siitä edelleen hytin ympärille riittävät kulkuväylät ja säilytystilat.

Lopputuloksena on onnistunut, sillä TG-Alfa valittiin tuoreeltaan Vene 09 Bät -näyttelyn moottoriveneeksi. Alfa onkin osoittautunut suosituksi yhteysveneeksi pohjoismaisessa saaristossa.

Uusi luotettava / osaava
mahdollisuus
venehuoltopalvelussa

Puutyöt / sisusta
Lakkaukset
Maalaukset
Kiillotukset
Pesut ja Vahaukset

PYRY TAKKUNEN
505 723 458
Uudenmaan lääni

clarion

Vesitiiviit
IP X5 - marineradiot
RST kuorella



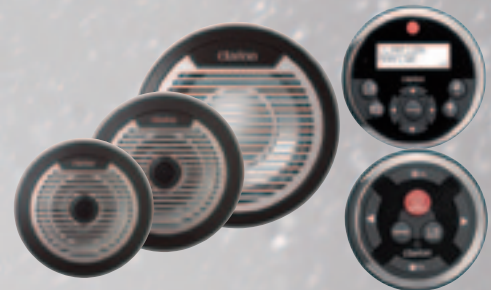
CMV1 vesitiivis DVD/CD/USB vastaanotin



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

Kauppiaan vastuu käytetyn veneen kaupassa

Teksti: Åsa Krook ja Heikki Kemppinen

Veneiden pitkän käyttöön sekä uusien ja käytettyjen veneiden usein merkittävienkin hintaerojen vuoksi on varsin tavallista, että veneen ostaja hankkii veneen käytettynä. Kauppatilanne on oikeudellisesti varsin erilainen riippuen siitä, onko kyseessä kuluttajankauppa vai esimerkiksi kahden elinkeinonharjoittajan tai kahden yksityishenkilön välinen kauppa.

Käsillä olevassa artikkelissa keskitytään kauppiaan vastuisiin tilanteisiin, joissa elinkeinonharjoittaja myy tai välittää käytetyn veneen kuluttajalle. Tällöin myös kauppiaan vastuu on suurimmillaan, sillä kuluttajankauppaan sovellettavat kuluttajansuojalain säännökset ovat lähtökohtaisesti pakottavia, eikä niitä voi jättää noudattamatta edes ostajan suostumuksella.

Milloin kaupan kohteessa on virhe?

Käytetyn veneen kaupassa kauppiaan vastuu liittyy usein tilanteisiin, joissa myydyssä veneessä voidaan katsoa olevan virhe. Kuluttajansuojalaissa virheellä tarkoitetaan, että kaupan kohde ei vastaa sitä, mitä osapuolten välillä on sovittu. Ellei muuta ole sovittu, tulisi myydyn tavaran aina soveltua yleiseen käyttötarkoitukseensa, vastata myyjän siitä antamia tietoja ja vastata käyttöältään sitä, mitä kuluttajalla on perusteltua aiheutta olettaa.

Virheellisyyden määräävä ajankohta on käytännössä tavaran luovutushetki, joskin kaupan kohteen katsotaan yleensä olleen virheellinen myös silloin jos virhe ilmenee kuuden kuukauden kuluttua luovutuksesta eikä myyjä pysty esimerkiksi osoittamaan, että tämä johtuu ostajan puolella olevasta syystä.

Kuuden kuukauden jälkeen todistustaakka on lähtökohtaisesti kää-



Asianajaja Åsa Krook toimii Asianajotoimisto Borenius Oy:llä neuvonantajana franchising- ja jakelusopimuksissa sekä immateriaali- ja markkinaoikeudellisissa kysymyksissä.



Heikki Kemppinen toimii Asianajotoimisto Borenius Oy:llä neuvonantajana immateriaalioikeuksiin ja informaatioteknologiaan liittyvissä kysymyksissä.

teinen. Kuluttajan on osoitettava, että virhe ei johdu hänestä. Oikeuskäytännössä on kuitenkin jossain määrin alennettu kuluttajalle asetettua näyttövaatimustaakkaa, ja esimerkiksi tavaran vastaanottotarkastuskin voi olla pintapuolisempi kuluttajankaupassa. Varsinkin Kuluttajariitalautakunta on tavaran käyttöikää koskevissa tapauksissa ollut taipuvainen katsomaan, että tavarassa on virhe jos se on lakannut toimimasta arvioitua käyttöikää selvästi lyhyemmässä ajassa eikä myyjä ole osoittanut, että virhe on ostajan puolella.

Esimerkiksi Kuluttajariitalautakunnan ratkaisussa 896/33/07 käytettynä ostetussa autossa katsottiin olleen virhe, kun auton vaihdelaatiko oli jouduttu vaihtamaan vuoden kuluttua kaupanteosta. Kuluttajariita-

lautakunta katsoi, että auton vaihdelaatikko on auton sellainen osa, joka kestää normaalisti paljon pitempään kuin se kyseisessä tapauksessa kesti. Myyjä ei myöskään ollut näyttänyt, että vika johtui ostajan käyttövirheestä tai muusta vastaavasta seikasta.

Kuluttajan tulee ilmoittaa virheestä kohtuullisessa ajassa siitä, kun kuluttaja havaitsi virheen tai hänen olisi pitänyt se havaita. Kuluttajalla on kuitenkin aina vähintään kaksi kuukautta aikaa reklamoida virheen huomattuaan.

”Sellaisena kuin se on”

Kuten muutkin käytetyt tavarat, käytetty vene myydään usein ”sellaisena kuin se on”. Kauppiaan on kuitenkin syytä huomata, että myyty tavara voidaan tietyin edellytyksin katsoa myös



tällaisessa tapauksessa virheelliseksi. Tavarassa voidaan katsoa tällöin olevan virhe, jos

- se ei vastaa niitä tietoja, jotka myyjä on ennen kaupantekoa antanut sen ominaisuuksista ja käytöstä ja joiden voidaan olettaa vaikuttaneen kauppaan tai
- myyjä on laiminlyönyt kertoa ostajalle tietystä tavarasta tai sen käyttöön olennaisesti liittyvästä seikasta, josta kauppiaan täytyy olettaa tietneen ja josta ostaja on voinut olettaa saavansa tiedon ja tämän seikan voidaan olettaa vaikuttaneen kauppaan tai
- tavara on huonommassa kunnossa kuin ostajalla sen hinta ja muut olosuhteet huomioon ottaen on perusteltua aiheuttaa edellyttää.

Näin ollen kauppias ei vältty mahdollisesta vastuusta myymänsä käytetyn veneen virheestä edes silloin kun vene on myyty "sellaisena kuin se on". Korostetussa asemassa ovat tällöin kauppiaan veneestä ennen kaupantekoa antamat tiedot, ja näin ollen paras keino virhetilanteiden välttämiseksi onkin kertoa ostajalle kaupanteon yhteydessä selvästi ja totuudenmukaisesti kaikista veneeseen ja sen käyttöön potentiaalisesti liittyvistä seikoista sekä varmistaa, että ostaja ymmärtää nämä tiedot. Tiedot on syytä antaa sekä suullisesti että kirjallisesti.

Kauppiaan tiedonannon merkitystä tukee myös se, että ostaja ei saa

vedota virheellisuuden perusteena seikkaan, josta hänen voidaan olettaa tietneen kaupantekohetkellä. Toisaalta kauppias ei myöskään voi vedota tietämättömyyteensä jostain kaupan kohteen kannalta olennaisesta seikasta, vaan myytävä vene ja sen ominaisuudet on syytä tuntea varsin hyvin. On mahdollista, että kauppias joutuu vastuuseen myös käytetyssä veneessä olevasta piilevästä virheestä.

Korkein oikeus ("KKO") on usein ottanut kantaa virheeseen käytetyn tavarankaupassa. Esimerkiksi tapauksessa KKO 1992:86, KKO katsoi myyjän olevan vastuussa veneen moottorissa olleesta piilevästä virheestä, joka oli ilmennyt kun ostaja oli laskenut veneen ensi kertaa vesille. Tapauksessa vene oli myyty "sellaisena kuin se on", jonka lisäksi oli mainittu, että moottori on "käyttökunnossa". Vaikka tapauksessa myyjä olikin antanut moottorin osalta selvästi virheellisiä tietoja ostajalle, soveltuu siinä toteutunut vastuu myös laajemmin käytetyn veneen kauppaan.

Seuraukset virheestä kaupan kohteessa

Mahdolliset seuraukset virheestä kaupan kohteessa ovat ostajan pidättäminen kauppahinnan maksamisesta, hinnanalennus, vahingonkorvaus tai kaupan purku. Ensisijainen seuraus virheestä on kuitenkin yleensä se, että myyjä oikaisee virheen reklamaation saatuaan. Käytettyjen veneiden koh-

dalla hinnanalennus lienee myös yleinen seuraus, kun taas vahingonkorvaus sekä kaupan purku edellyttävät jo varsin vakavaa virhettä kaupan kohteessa sekä näyttöä ostajan virheen vuoksi kärsimästä vahingosta.

Lopuksi

Kun tarkastellaan kauppiaan vastuuta käytetyn veneen kaupassa, keskeisimpään asemaan asettuvat siis kauppiaan veneestä antamat tiedot. Veneiden virheistä kuluttajien kanssa aiheutuvat epäselvyydet on helpoimmin vältettävissä silloin kun kauppialla itsellään on paras mahdollinen käsitys myytävän veneen kunnosta ja ominaisuuksista ja kun tämä tieto välitetään totuudenmukaisesti, selvästi ja todistettavalla tavalla ostajalle. Varmistamalla siitä, että ostaja on varmasti käsittänyt kaikki veneeseen liittyvät seikat sekä ymmärtänyt esimerkiksi siihen sisältyvien lisävarusteiden määrän, voidaan molempien osapuolten aikaa ja rahaa kuluttavat seuraukset välttää suhteellisen pienellä vaivalla.

BORENIUS
ATTORNEYS AT LAW

Yhteystiedot:

Asianajotoimisto Borenius Oy
Yrjönkatu 13 A, 00120 Helsinki
www.borenius.com

Suomalaiset pienvenevalmistajat maailman kärkiluokkaa

Suomen pienveneteollisuus on suhdannetaantumien jälkeenkin osoittanut kilpailukykyä. Myyntimäärät ovat lähteneet kipuamaan kohti lamaa edeltäviä aikoja. Suomalaisvalmistajien vahva ote myös vientimarkkinoilla on edesauttanut veneteollisuutta myös tuotteiden kehittämistyössä.

Vaikka suomalainen pienveneteollisuus on menestynyt hyvin kotimarkkinoiden lisäksi vientikaupassa, ala ei Venealan Keskusliitto Finnboatin mukaan voi jäädä polkemaan paikoilleen.

- Vanhoilla opeillamme olemme onnistuneet tähän asti hyvin, mutta tuotekehitystä, tuotantoa ja markkinointia on uudistettava. Veneala on nyt isojen haasteiden edessä, Bella-Veneet Oy:n toimitusjohtaja Raimo Sonninen sanoo.

Venemarkkinat ovat viime aikoina muuttuneet merkittävästi. Veneiden muotoilulliset piirteet sekä toimivuus korostuvat kansainvälisen kilpailun kiristyessä. Muotoilu ei ole pelkääntään ulkonäköseikka, vaan se liittyy oleellisesti myös veneiden käyttöön ja käyttäjien tarpeisiin.

Veneilijöiden asenteiden mahdolliset muutokset on Sonnisen mukaan otettava entistä selvemmin huomioon venesuunnittelussa. Alan toimintaa on jatkossa vietävä lähemmäksi auto-

teollisuuden toimintatapoja.

Samaa mieltä on myös VTT:n venealan asiantuntija Markku Hentinen. Suomalaisten valmistajien on tulevaisuudessa virtaviivaistettava tuotekehitysprosessiaan. Valmistusta on vietävä yhä enemmän piensarjatuotannon suuntaan. Massatuotantoon siirtyminen edellyttäisi suuria valmistusmääriä ja riittävää pääomaa.

- Venealalla pitää nyt entistä tiukemmin panostaa brändiajatteluun ja tuotteisiin, jotka erottuvat muista kil-

pailijoista. Yksittäisten venemallien sijasta ainakin suurten valmistajien on alettava suunnitella kokonaisia tuoteperheitä, joiden ominaispiirteet löytyvät kaikista siihen kuuluvista veneistä, Sonninen sanoo.

Sonninen kuten myös Fiskars-konserniin kuuluvan Busterin myyntijohtaja Anders Kurtén korostavat venemallistojen jatkuvaa uudistamistarvetta. Valmistajan on tunnettava entistä paremmin markkinat ja ostajien muuttuvat halut ja tarpeet.

- Venevalmistajalla pitää olla hyvin hallussa sekä brändin dna että koko tuotanto- ja myyntiketju suunnittelusta loppuasiakkaisiin asti, Kurtén painottaa.

- Asiakas auttaa valmistajaa tunnistamaan, millaisia veneitä markkinoilla kaivataan, Kurtén sanoo.

- Tuotemallistoa on kehitettävä markkinatutkimusten kautta. Valmistajan pitää tuntea ja aistia sekä markkinatrendit että oman brändinsä syvin olemus, Sonninen lisää.

Sonninen korostaa, että itse tuote on ratkaisevassa asemassa. Merkitystä on tietenkin myös sillä, millä hinnalla vene pystytään valmistamaan ja millä hinnalla siihen pystytään raaka-aineet ja komponentit ostamaan. Lisäksi tuote on vielä kyettävä myymään asiakkaalle kannattavasti.

- Suomalaisen veneentekijöiden on oltava riittävän nöyriä ja katseltava avoimesti ympärilleen unohtamatta pohjoismaista identiteettiään, Sonninen sanoo.

Suomalaisen valmistamien veneiden hinta/laatu-suhteen on säilyttävä jatkossakin houkuttelevana ja mahdollisimman monien saavutettavissa muuttuvista veneilytrendeistä ja kasvavista valmistuskustannuspaineista huolimatta.

Terhitec Oy:n toimitusjohtaja Jarmo Sundin nostaa erääksi Suomen pienveneiteollisuuden menestystekijäksi kustannustehokkuuden.

- Meidän on pystyttävä myös jatkossa valmistamaan käyttökelpoisia



Lujitemuovi on suosituin ja käytetyin valmistusmateriaali pienvenetuotannossa.

ja traditionaalisia veneitä erittäin kustannustehokkaasti. Kustannustehokkuus on koko jutun juoni, Sundin esittää.

Kokemuksista saatu hyötyä

Venealan Keskusliitto Finnboatin toimitusjohtaja Jouko Hujun mukaan suomalaisten pienvenevalmistajien vahvuutena ulkomaista kilpailua vastaan on laatu, veneiden hyvä käytettävyys ja ajettavuus ja materiaaliosaminen sekä moderni skandinaavinen ilme. Suomalaisveneiden valttina markkinoilla voidaan pitää niiden hyvää käytettävyyttä. Veneteollisuuden tuotannosta noin 40 prosenttia menee kotimaahan. Se antaa oivan pohjan ponnistaa kansainvälisille markkinoille.

Suomalaisvalmistajat ovat hyödyntäneet sen kokemuksen, joka kumpuaa Suomen sadoista tuhansista järvisistä ja pitkistä meren rannikosta.

- Veneteollisuuden kehittymisestä puhuttaessa on hyvä pitää mielessä se, että Suomessa on satoja tuhansia kesämökkejä ja noin 740 000 venettä, mikä antaa hyvän lähtökohdan veneiden kehittelylle, toteaa Huju.

- Suomalaiset ovat myös eturintamassa veneiden ajettavuudessa. Valmistajat osaavat myös käsitellä erilaisia materiaaleja. Suomalainen veneteollisuus ei myöskään tingi materiaaleista.

Lujitemuovi on suosituin

Suomalaisen pienveneiden päämateriaalit ovat abs-muovi, merialumiini ja lujitemuovi. Suosituin ja käytetyin materiaali on lujitemuovi. Viime vuonna Suomessa myydyistä run-

saasta 15 700 veneestä lähes 9 200 venettä oli tehty lujitemuovista.

Abs:ää oli käytetty 3 400 veneen valmistamiseen, ja runsas 3 000 venettä tehtiin merialumiinista.

VTT:n Markku Hentinen näkee abs:n hyvänä puolena sen huolettomuuden. Se kestää myös hyvin naarmuja. Alumiini on helppohoitoinen ja kestää rannalle vetämistä. Lujitemuovin hyvä puoli on sen kiiltävyys.

- Abs on iskun ja sään kestävä ja kohtuullisen kevyt materiaali. Tämän materiaalin etu on myös sen helppo korjattavuus, Terhitecin Sundin sanoo.

Terhi-veneitä on vuosikymmenien varrella tehty noin 200 000 kappaletta. Tänä vuonna niitä valmistuu yli neljä tuhatta, jotka menevät pariin kymmeneen maahan.

- Meidän kilpailuetunamme on ollut se, että olemme pystyneet tekemään käyttökelpoisia ja traditionaalisia veneitä kustannustehokkaasti, Sundin valottaa Terhin monta kymmentä vuotta kestänyttä historiaa.

Myös alumiiniveneillä on Suomessa pitkä historia ja ensimmäiset valmistuivat jo 50-vuotta sitten. Fiskars hankki aikoinaan Kello-alumiiniveneet itselleen ja Buster tuotiin markkinoille 1976.

Kurtén sanoo merialumiinin sopivan hyvin pienveneiden materiaaliksi. Alumiini on kevyt, kestävä ja helppohoitoinen materiaali. Buster on Euroopan suurin alumiinivenevalmistaja. Se on myös tuotannon suunnittelussa Euroopan kärkipäässä.

- Jo itse veneen suunnitteluprosessissa on tärkeätä ottaa huomioon se, miten kustannustehokkaasti vene voidaan valmistaa. Pitää muistaa, että olemme kappalemäärillä mitattuna pieni valmistaja maailmalla, Kurtén sanoo.

Suomalaisen venealan liikevaihto vuonna 2010 oli noin 500 milj.euroa (alv 0 %), josta teollisuuden viennin osuus noin 150 milj.euroa.

Dieseltaloa lama ei hetkauttanut



Tapimer Oy on dieselmootto-reihin ja niiden oheislaitteisiin erikoistunut perheyhtiö. Yritys on kasvanut tasaisesti eikä juuri koettu lamakaan katkaissut sen tuloksenteokkyä. Päinvastoin, finanssi-kriisin aikana laitettiin Kera-valla sijaitsevien toimitilojen laajennus vireille ja nyt ne ovat valmiit.

Teksti ja kuvat: Kari Wilén

Tapimerin toimitusjohtaja Tapio Etsola perusti yrityksen vuonna 1985 oltuaan sitä ennen töissä useissa konetaloissa, kuten Rotatorilla, Auramolla ja ennen itsenäiseksi yrittäjäksi ryhtymistään 14 vuotta Konekeskolla. Tapimerin konttori sijaitsi aloitusvaiheessa perheen makuuhuoneessa, telex-laite oli vaimon meikkipöydällä ja esitteet sekä käsikirjat päivisin levitettyinä pariskunnan vuoteelle.

- Pitkän kokemuksen ansiosta osasin mielestäni konehommat ja päätin ryhtyä loppuikäseni yrittäjäksi, Tapio Etsola kertoo sen aikaisista päätöksistään. Edustin alusta alkaen Ivecoa ja pari vuotta myöhemmin tulivat Nannin ja Masen edustukset.

- 90-luvun laman aikana oli tiukkaa, kun varasto kasvoi teollisuusyritysten perussa tilauksiaan, mutta sen jälkeen ei pahoja päiviä olekaan ollut, hän toteaa.

Yrityksen alkuaikoina Etsola ajoi ympäri Suomea myymässä dieselmootto-reita - mittariin kertyi peräti 70 000 km vuosittain. Markkinointi tapahtui osallistumalla erilaisiin näyttelyihin, niin maatalous- kuin venenäyttelyihinkin. Nyt Tapimerin osasto Helsingin venenäyttelyssä on jo 200 neliön kokoinen.

Vuonna 2006 tehtiin päätös omien toimintatilojen rakentamisesta Lahdentien varteen. Neliöitä tehtiin 900 ja nyt valmistuneessa laajennuksessa tilaa tuli 425 m² verran lisää.



Tapimer Oy muutti upeaan toimitiloonsa Keravalle vuonna 2006 ja neljä vuotta myöhemmin valmistui 425 neliön laajennusosa. Yhteensä toimitilaa on 1325 neliötä ja yrityksen palveluksessa on viisi henkilöä.

Laadukkaat tuotteet

Tapimerin maahantuonti- ja myyntivalikoimaan kuuluvat sekä teollisuusettä meridieselmoottorit ja niiden oheislaitteet. Toimitiloissa moottoreita, laitteita ja tarvikkeita on moneen lähtöön ja Tapimerissa pidetään tärkeänä, että niitä on varastossa nopeaa toimitusta varten. Brändit ovat tunnettuja; on Ivecon meri- ja teollisuusmoottoreita sekä aggregaatteja, Nanni Kubota ja Nanni Toyota meridieselmoottoreita sekä Steyr meridiesel- ja teollisuusmoottoreita. Valikoimassa ovat niin ikään Mase Yanmar meridieselaggregaatit, Technodrive meri- ja teollisuuskytkimet sekä Craftsman-keulaohjauspotkurit. Varastossa on myös paljon varustelutarvikkeita ja



Tapimer Oy:n menestyksekkäät yrittäjät Markku (vas.) ja Tapio Etsola.



Hallissa niin teollisuuskoneet kuin meridieselit ovat hyvässä järjestyksessä.

oheislaitteita, jotka voidaan asentaa näihin koneisiin.

– Meillä ei ole töissä yhtään omaa asentajaa, vaan asennukset ja huollot hoidetaan tehokkaan verkostoitumisen kautta, Tapio Etsola kertoo. Se on kustannustehokasta ja yhteistyökumppaneita ovat esimerkiksi samassa talossa toimiva Tapimec Oy sekä huoltopuolella Hämeen Diesel Oy.

– Pyrimme myös kehittämään nettisivujamme ja verkkokauppaa, jotta

säästymme rutiinimaisilta yhteydenotoilta ja kaupalta, toteaa Tapion poika Markku, joka vastaa yrityksessä myynnistä, mainonnasta ja logistikasta. Tässä kehitystyössä Finnboatin jäsenyydestä on ollut paljon hyötyä. Esimerkiksi Nanni-dieseliä huolto-osat löytyvät nyt laajasti pian käyttöön otettavasta verkkokaupastamme.

Suuri osa Tapimerin meripuolen toiminnasta on ns. "repowering"-myyntiä, jossa käyttökänsä päähän

tullut diesel vaihdetaan uuteen. Dieselasiaakkaat tulevat pääosin teollisuuden puolelta, mutta jopa puolet asiakkaita on yksityishenkilöitä tai pienyrityksiä. Ammattipuolella yrityksen koneita ostavat mm. TraFi, merivoimat ja muut viranomaiset. Tapio Etsola mainitsee, että esimerkiksi vesibussiliikennettä harjoittavat yrittäjät muodostavat merkittävän asiakaskunnan.

Periaatteita

Etsolat ovat vahvasti sitä mieltä, että kaupanteossa tärkeintä on osata myydä oikea moottori oikeaan käyttökohteeseen.

– Emme myy ellemm tiedä, että moottori soveltuu asiakkaan käyttöön, Tapio Etsola toteaa. Meillä on tietokoneohjelmat, joiden avulla voimme esimerkiksi mitoitaa oikean moottorin ja myös laskea sopivan potkurin sekä akselin veneen ja moottorin lähtötiedoilla. Asiakasta ei myöskään jätetä yksin sen jälkeen kun kone on myyty hänelle, vaan neuvomme niin pitkälle kuin osaamme.



Etualalla merikykimiä ja taustalla diesel-aggregaatteja. Merikykimiä vaihdetaan usein asiakkaan toivomusten mukaan sekä veneelle sopivan välityssuhteen saamiseksi.

– Esimerkiksi rekkaan ei myydä mopon moottoria, Markku Etsola kertoo vähän liioittelemalla. Tärkeää on, että moottorin litratilavuus on oikeassa suhteessa siihen kohteeseen, mihin se asennetaan.

– Toinen meripuolen periaate on se, ettei yritys ota kaupassa vaihtomoottoreita, Etsolat jatkavat. Niitä on kyllä muutamia asiakkaitten omistamia meillä näytteillä, mutta me vain saatamme nettisivuillamme myyjän ja mahdollisen ostajan yhteen.

Yrityksen pihalla on purjevene ja pari moottorivenettä, joihin asennetaan uudet moottorit. Moottoriveneisiin (Sea Ray, Chapparral) on menossa parhaillaan Steyr 250 Hv:n ja Ivecon 230 Hv:n merimoottorien asennus kesän testejä varten. – Ajatusmallina on se, että asennetaan uudet mallit itse ja testataan että ne toimivat, jonka jälkeen osaamme myös paremmin neuvoa asiakkaitamme, Etsolat sanovat.

Vuositasolla Tapimer myy 250-300 dieselyksikköä, joista noin puolet on meridieselmoottoreita. Yrityksen liikevaihto oli viime vuonna noin 2,3 milj.euroa ja töissä on viisi henkilöä. Tulevaisuudessa Tapimer haluaa olla entistä parempi ja tunnettu dieseltalo, joka vastaa tuotteiden hyvästä laadusta ja huolellisesta jälkimarkkinoinnista. Tapio raottaa myös tulevaisuutta kertomalla, että Markku siirtyy ensi syksynä toimitusjohtajaksi ja hänestä tulee kokopäivätoiminen hallituksen puheenjohtaja.

www.dlsoftware.com

DL Online Huoltovaraus on aina auki

Tässä ratkaisu, joka helpottaa sinun ja asiakkaittesi arkipäivää. DL Online Huoltovaraus on verkon kautta tapahtuva huoltovaraus. Se on siis auki 24 tuntia vuorokaudessa, viikon jokaisena päivänä. Tällä asiakas välttää puhelinjonossa odottamista ruuhka-aikana. Hän voi varata huollon silloin, kun hänelle sopii. DL Online Huoltovaraus on lisämoduuli DL Prime Marine ohjelmistoon.

DL Prime Marine

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

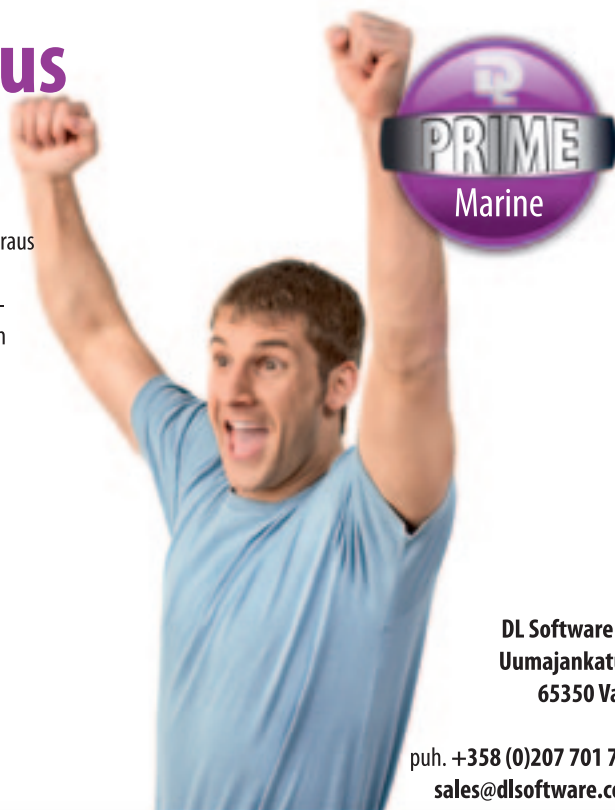


Staffan Nordström

© 0400 989 802, staffan.nordstrom@dlsoftware.fi

Ralf Norrgård,

© 0400 989 808, ralf.norrgard@dlsoftware.fi



DL Software Oy
Uumajankatu 2
65350 Vasa

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

Lujitemuovien valmistustekniikat

Mikä tie tulisi valita?

Veneiden rungot olivat yksi ensimmäisiä kuitulujitettujen muovikomposiittien sovelluksia 1940-luvulla. Aluksi kovettamiseen tarvittiin autoklaavia, mutta 1950-luvulla polyesterit kehittivät yksinkertaiseen käsinlaminointiin sopivaksi. Tästä alkoi lujitemuovien kaupallinen menestys.

Teksti: Markku Hentinen/VTT Expert Services Oy
Kuva: Kari Wilén

Nykyisin lujitemuoveja käytetään mitä erilaisimmissa sovelluksissa prosessiteollisuuden putkistoista vaikkapa tuulimyllyjen ja lentokoneiden siipiin. Syyt lujitemuovin suosion nopeaan kasvuun venealalla olivat C.S. Smithin kirjan "Design of marine structures in composite materials" mukaan seuraavat:

- sopivuus sarjatuotantoon ja pienet aloituskustannukset
- monimutkaisten muotojen valmistamisen helppous
- hyvä pinnan kiilto, pienet ylläpito-kustannukset ja helppo korjattavuus
- huolettomat, tiiviit ja lahoamattomat tuotteet.

Kaikkien materiaalien ominaisuudet ja valmistustekniikat kehittyvät koko ajan, mutta muovikomposiiteissa muutokset ovat olleet erityisen nopeita. Kuitujen ja hartsien suuri materiaalikirjo ja hyvinkin erilaiset valmistusmenetelmät asettavat veneenvalmistajan monien valintojen eteen. Yllä oleva lista sisältää kuitenkin edelleen hyviä kriteerejä sille, mikä on yrityksen omaan tuotteeseen sopiva materiaali ja valmistusmenetelmä: mikä on suunniteltu sarjakoko, minkä kokoisista ja muotoisista kappaleista on kyse ja millaiset ovat vaatimukset tuotteen pinnan laadulle sekä lujuuspainosuhteelle?

Ruiskulaminoat-
tia pidetään
yleensä
ylivoimaisen
edullisena,
elleivät tuotteen
ominaisuudet
muuta vaadi.



Veneteollisuudessa relevantit valmistusmenetelmät

Muovikomposiittikappaleiden valmistusmenetelmät jaetaan yleisesti neljään eri pääryhmään: laminointimenetelmät, painevalumenetelmät, puristusmenetelmät ja suolakemene-

- telmät. Näistä kaksi ensimmäistä on tuotantokäytössä veneveistämöissä:
- Laminointimenetelmät, jotka jakautuvat edelleen ruiskulaminointiin ja käsinlaminointiin. Näistä jälkimmäinen voi olla joko tavallista märkälaminointia tai esikyllästettyjen puolivalmisteiden eli prepregien ladontaa. Kerrosten tiivistäminen ja ilmakuplien poisto tapahtuu joko käsin telaamalla tai alipainesäkin avulla.
 - Painevalumenetelmät eli suljettujen muottien menetelmät, jotka jakautuvat edelleen hartsin ylipaineinjektioon (RTM, resin transfer moulding) ja toisaalta alipaineavus-

teiseen injektioon (API tai VARTM, vacuum assisted resin transfer moulding). RTM edellyttää jäykkää sisämuottia, alipaineinjektiossa riittää sisämuotiksi kalvo tai kevyt, taipuisa muotti.

Ruiskulaminoinnissa ei ole viime aikoina tapahtunut radikaaleja muutoksia. Oikean paksuuden saavuttaminen edellyttää ammattitaitoa ja laadunvalvontaa. Työn robotisointi edistäisi tasalaatuisuutta ja työhygieniaa. Perinteinen käsinlaminointi on kohtuullisen kokoisissa yksittäiskappaleissa ja pienissä sarjoissa edelleen kilpailukykyistä muihin menetelmiin verrattuna. Työ on kuitenkin hidasta ja sitä on vaikea automatisoida, joten työvoiman tuntikustannuksella on suuri merkitys.

Prepregien käyttö on sidoksissa alipainesäkin ja lämmön käyttöön kovetuksessa. Vaikka edut tuotteen

laadun ja suorituskyvyn suhteen ovat merkittäviä, nousevat kustannukset sarjatuotannossa liian suuriksi. Kilpaveineissä prepregit ovat olleet käytössä jo pitkään.

RTM:n ja VARTM:n käyttö on yleistynyt monilla muilla teollisuudenaloilla, kuten auto- ja lentokone-teollisuudessa. Veneteollisuudessa ylipaineinjektion käyttö on melko harvinaista. Sovelluskohteina ovat lähinnä olleet pienehköt osat, joissa kaksi muottipintaa on tärkeä etu ja/tai sarjakoko suuri. USA:ssa Glastron investoi RTM-menetelmään, mutta on nyttemmin luopunut siitä. Sen sijaan alipaineavusteinen injektio API on levinnyt jo laajalti veneteollisuuteen sekä pienien osien että suurten, monimutkaisten osien valmistuksessa. Myös Tekesin Vene-ohjelmassa on käynnissä tutkimusprojekti "API ja RTM veneteollisuudessa - tuotantotehokkuuden, pinnan laadun ja rakenteiden kehittäminen".

Mekaaniset ominaisuudet valinnan perusteena

Jos vaatimukset tuotteen lujuudelle tai jäykkyydelle painon suhteen ovat suuret, putoavat edullisimmat materiaalit ja niille sopivat yksinkertaiset valmistusmenetelmät pois. Ruiskutetun lasi-polyesterilaminaatin vetolujuus on alle kymmenesosa ja jäykkyys alle kahdeksasosa prepregistä valmistetun yhdensuuntaislasi-epoksilaminaatin arvoista. Yleensä ei myöskään ole mielekäästä käyttää kalliita materiaaleja, kuten hiilikuituja, ilman säkitystä tai yhdessä polyesterin kanssa, koska suuri osa kuidun lujuudesta jää silloin käyttämättä.

Käsinlaminoinnissa hartsiin jää aina huomattava määrä ilmakuplia, jotka vaikuttavat saavutettaviin lujuuksiin selvästi. Yli- tai alipaineeseen perustuvilla suljetuilla menetelmillä päästään käytännössä aina selvästi parempiin lujuusarvoihin kuin käsinlaminoinnilla. Pääosin tämä johdetaan suuremmasta lujitepitoisuudesta, mutta lujuusarvoja parantaa myös ilmakuplien määrän putoaminen lähes olemattomaksi.

On kuitenkin huomattava, että

tällöin puhutaan laminaatin paksuuden suhteutetuista lujuusarvoista. Jos lujitteiden absoluuttinen määrä pidetään samana, merkitsee suurempi lujitepitoisuus pienempää hartsimäärää, pienempää painoa ja pienempää laminaattipaksuutta. Viimeksi mainittu voi olla ongelma taivutuskuorman alla, koska pienempi paksuus merkitsee myös pienempää taivutusjäykkyyttä. Esim. alipaineinjektioon siirryttäessä voidaan joutua lisäämään lujitteiden määrää, jotta paksuus pysyisi taivutuskriittisessä rakenteessa riittävänä. Paksuutta voidaan luonnollisesti lisätä tehokkaammin siirtymällä kerroslevyrakenteeseen.

Vasta kerroslevyjen (sandwich) avulla lujitemuovirakenteiden mekaaniset ominaisuudet nousevat ylivoimaiselle tasolle muihin mate-

riaaleihin verrattuna. Kerroslevyt sopivat erityisen hyvin valmistettavaksi alipaineinjektion avulla, koska ydinaineen ja pintalevyjen adheesio muodostuu hyväksi, ja pintalevyjen suuresta lujitepitoisuudesta seuraava lujuus ja jäykkyys voidaan hyödyntää täysimääräisesti.

Työhygienian valinnan perusteena

Avolaminoinnin työhygieeninen ongelma on styreenin haihtuminen ilmaan. Laminoinnin aikana pääsee hartsin sisältämästä styreenistä haihtumaan lähes 10 %. Suomessa styreenin haitalliseksi tunnettu pitoisuus (HTP) on 20 ppm (86 mg/m³) 8 tunnin altistuksessa ja 100 ppm (430 mg/m³) 15 min altistuksessa. Näiden rajojen alittaminen edellyttää teho-

Eri laminaattien tyypillisiä materiaaliarvoja. v_f on kuitupitoisuus tilavuudesta, ρ tiheys, E kimmomoduuli, σ_{veto} tai puristuslujuus ja τ leikkauslujuus. Alaindekseissä x viittaa kuitujen pääsuuntaan ja y siihen nähden poikittaiseen suuntaan. Arvot koottu lähteistä Hildebrand, M. & Holm, G: Lujia laminaatteja tuotantoveneisiin – materiaalitekijät. VTT tiedotteita 1289, ja Zenkert, D: The handbook of sandwich construction. Engineering materials advisory services ltd, London 1997.

Materiaali	v_f [%]	ρ [kg/m ³]	E_x [GPa]	E_y [GPa]	σ_x (veto) [MPa]	σ_y (veto) [MPa]	σ_x (puristus) [MPa]	σ_y (puristus) [MPa]	τ_{xy} [MPa]
E-lasi + polyesteri, ruiskutettu /8/	15	1500	5,1	5,1	65	65	95	95	70
E-lasimatto + polyesteri, käsinlaminoitu /7/	20-23	1390-1440	7,4-9,6	7,4-9,6	106-158	106-158	130-178	130-178	
symmetrinen E-lasikudos/matto + polyesteri, käsinlaminoitu /7/	19-31	1360-1530	9,3-13,8	9,3-13,8	70-211	70-211	91-221	91-221	
yhdensuuntais E-lasi + polyesteri, käsinlaminoitu /8/	36	1700	26	6	550	30	350	100	
yhdensuuntaishiili + polyesteri, käsinlaminoitu /8/	45	1400	104	6	1000	30	720	95	
yhdensuuntaislasi + epoksi, prepreg /8/	45	1800	39	8,3	1060	31	610	118	72
yhdensuuntaisaramidi + epoksi, prepreg /8/	60	1500	76	5,5	1400	12	53	34	34
yhdensuuntaishiili T300 + epoksi, prepreg /8/	70	1600	180	10	1500	40	1500	250	68

kasta ilmanvaihtoa, mikä taas merkitsee talvisin suuria lämmityskuluja tai suurta investointia tehokkaisiin lämmönvaihtimiin. Lisäksi tarvitaan henkilökohtaisia suojaamia, jotka tuskin ainakaan nostavat työtehoa.

Ruiskulaminointi on kohtuullisen yksinkertaista robotisoida, jolloin työhygieniä ei enää ole ongelma. Tähän onkin menty mm. säiliöiden valmistuksessa, jossa asetuksia ei tarvitse muuttaa usein. Mitään merkittävää teknistä estettä ruiskutusrobottien käyttöön veneteollisuudessa ei ole. Robotti voi tunnistaa kunkin muotin ja hakea sille määritetyt ruiskutusraat tiedostoistaan.

Suljettujen muottien menetelmissä styreeni sitoutuu kovettuvaan kappaleeseen lähes kokonaan. Styreenin haihtuminen ilmaan rajoittuu mahdollisiin avoimiin astioihin ja jälkikovetukseen. Määrät ovat joka tapauksessa murto-osa avolaminoinnin vastaavista, joten henkilökohtaisten suojaamien tarve jää kokonaan pois. Lisäksi työtyytyväisyys todennäköisesti kasvaa suljetun muotin siisteyden ja osaamisvaatimusten kautta.

Kustannukset valinnan perusteena

Kaatuuko valmistusmenetelmien kehittäminen investointeihin vai muutuviin kustannuksiin? On selvää, että tuotannon automatisointi esim. ruiskutusrobotin avulla vaatii suurehkoa tuotannon volyymin. Tällaisen investoinnin kannattavuus on kuitenkin melko helppo laskea, koska muutos ei vaikuta merkittävästi muutuviin kustannuksiin ja tuotteen ominaisuuksiin (joskin laminaatin paksuus on paremmin hallittavissa). Valinta avolaminoinnin ja suljettujen menetelmien välillä on vaikeampi. Tuotteen ominaisuudet muuttuvat, kulutetun lujitteen ja hartsin suhde muuttuu, muotit tulee muuttaa, ja tuotannossa syntyy erilaista jätettä.

Ruiskulaminaattia pidetään yleensä ylivoimaisen edullisena, elleivät tuotteen ominaisuudet muuta vaadi. Toisenlaiset laskelmat ovat kuitenkin yhä yleisempiä. Richard Downs-Honey (High Modulus Inc.) vertaa

Professional Boatbuilder-lehden numerossa June/July 2009 olleessa artikkelissa toisiinsa veneen jäykisteen (kansipalkki) ruiskulaminointia (lasi-polyesteri), alipaineinjektioita (biaksiaalilasi-vinyyliesteri) ja pre-pregiä (hiilikuitu-epoksi). Työn tuottavuuden oletettiin ruiskulaminoissa olevan lähes 60 kg laminaattia per miestyötunti, injektioinnissa 30 kg/miestyötunti, ja pre-pregillä 7 kg/m². Lisäksi miestyötunti olisi injektiossa 50 % kalliimpi ja pre-pregissä 100 % kalliimpi kuin ruiskuttaessa. Tästä huolimatta ruiskulaminaatin ja alipaineinjektion ero on hämmästyttävän pieni. Ruiskulaminoinnin suuri hartsipitoisuus lisää turhaan kustannuksia:

	Kuidut	harts	ekstrat	työ	yhteensä
Ruiskulaminaatti	1,08	3,39	0,00	0,66	5,13
Alipaineinjektio	2,40	1,32	0,99	0,91	5,63
Pre-preg	12,67	6,87	1,57	4,80	25,92

Kustannukset eri valmistusmenetelmissä samalla kuitumäärällä, €/m²

Kun verrataan laminaattien ominaisuuksia, on biaksiaalilaminaatin paino vain 60 % ruiskulaminaatin painosta, ja vetojäykkyys (EA) kuitenkin kaksi kertaa suurempi. Hiilikuitu-epoksi pre-pregissä paino- ja jäykkyysero kasvaa luonnollisesti vielä suuremmaksi.

Lisäksi Downs-Honey korostaa, että ruiskulaminoinnin suuret paksumuutokset heikentävät kustannustehokkuutta. Uudessa Seelannissa eri veistämöiltä pyydetyissä testipaneleissa oli keskimäärin 113 % siitä lujitemäärästä, jota pyydettiin. Alipaineinjektiossa vastaava luku oli 101 % ja pre-pregissä 99,7 %. Lisäksi tulee vielä ottaa huomioon vaihtelusta aiheutuvat varmuuslisät; lujitemäärä, lujitepitoisuus, jäykkyys ja kuluneet työtunnit vaihtelivat seuraavan taulukon mukaisesti:

	Lujitepaine/m ²	Lujitepitoisuus	jäykkyys/yksikköpaino	työtunnit
Ruiskulaminaatti	14,5 %	7 %	13 %	15 %
Alipaineinjektio	1,7 %	1,0 %	4,5 %	10 %
Pre-preg	0,7 %	0,9 %	3 %	5 %

Variaatiokertoimia eri valmistusmenetelmissä

Alipaineinjektion kannattavuutta sarjakoon kasvaessa verrataan yleensä käsinlaminointiin. Eri lähteissä päädytään vaihteleviin lukuihin n. 50 ja n. 300 kappaleen välillä. Vertailuja vaikeuttaa aiemmin mainittu tuotteen ominaisuuksien muuttuminen, joten saavutettuja hyötyjä ei voida verrata yleispätevästi. Ylipaineinjektio (RTM) edellyttää yleensä jo yli tuhannen kappaleen sarjoja. Tämä oli myös aiemmin mainitun USA:laisen Glastroinin tavoitteena, mutta jäi taantuman aikana saavuttamatta.

Osaaminen pullonkaulana?

Lujitemuoviosien kustannustehokas tuotanto lujuus- ja työhygieniavaati-

mukset huomioon ottaen edellyttää Suomen venevalmistajilta uuteen osaamiseen panostamista ja uusia investointeja. Näihin eivät kovin pienet yksiköt pysty, joten kehitys johtaa väistämättä lujitemuovivalmistuksen keskittymiseen. Hyviä materiaali- ja laitetuottajia kyllä löytyy sekä kotimaasta että muualta Euroopasta.

Uusiin työtapoihin siirryttäessä myös valtiovalta voi tulla apuun. Tekes tarjoaa päättymässä olevan Vene-ohjelman lisäksi mm. työorganisaatioiden kehittämisen rahoitusta. Kehittämisen kohteina voivat olla esimerkiksi työprosessit, työn organisointi tai työmenetelmät. Valmistusteknistä koulutusta on tarjolla mm. Kymenlaakson ammattikorkeakoulun veneinsinöörilinjalla.

KANSAINVÄLINEN LEHDISTÖSEURANTA

HELMIKUU – TOUKOKUU 2011

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 laajimmat 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 Motor & Yachting/ Espanja	4/2011	Aquador 22 C, esittely	22-23
Nautica/Italy	10/2010	Finnboat Floating Show 2010/testi: Nauticat 441	214-219
Nautica/Italy	12/2010	Finnboat Floating Show 2010/testi: Aquador 21 Was	108-109
Nautica International/Italy	8/2010	Finnboat Floating Show 2010/testi: Nauticat 441	78-85
Båtmagasinet/Norja	3	Finnmaster 52 SC, koeajo	32-33
Båtmagasinet/Norja	3	Yamaha F70:n testiveneinä Buster X, Finnmaster 52 SC ja Yamarin 56 CC	38-42
Båtmagasinet/Norja	3	Finnboat Floating Show 2010/koeajo: Buster Magnum Pro	130-131
Båtmagasinet/Norja	4	Vertailutestissä Drive Sport Console 56, Finnmaster 55 SC ja Silver 580 CC	12-22
Vi Menn Båt/Norja	1	Yamarin 53 BR ja Buster Magnum 2011, koeajot	28-29, 38-39
Vi Menn Båt/Norja	2	Grandeza 27 OC, lyhyt esittely	12
Vi Menn Båt/Norja	2	Finnmaster 62 BR ja 52 SC, koeajot	38-39, 52
Vi Menn Båt/Norja	2	Buster Lx, Sea Star 660 ja 720, testit	32, 44-45
Vi Menn Båt/Norja	2	AMT 200 DC, koeajo	108-109
Zagle/Puola	1	Finnboat Floating Show 2010/lyhyt esittely: Silver Shark DC 580	42
Zagle/Puola	2	Finnboat Floating Show 2010/lyhyt esittely: Yamarin 63 Bow Rider	44
Zagle/Puola	3	Finnboat Floating Show 2010/lyhyt esittelyt: Aquador 25 Ce ja AMT 200 DC	48
Zagle/Puola	4	Finnboat Floating Show 2010/lyhyt esittelyt: TG-Alfa, Sailfish 26F	44
Zagle/Puola	4	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/lyhyt esittely: AMT 200 C	45
Zagle/Puola	5	Finnboat Floating Show 2010/lyhyt esittely: Faster 560	43
Båtliv/Ruotsi	1/2011	Finnboat Floating Show/testi: Buster Magnum Pro, koeajo: AMT 200 DC	24-25, 64
Båtnytt/Ruotsi	2/2011	Aquador 25 WAE, testi	24-28
Båtnytt/Ruotsi	2/2011	Yamaha F70:n testiveneinä Finnmaster 52 SC, Yamarin 56 CC ja Buster X	34-36
Båtnytt/Ruotsi	2/2011	Finnboat Floating Show 2010/minitesti: Faster 560	86-87
Båtnytt/Ruotsi	3/2011	Minor Offshore 28, testi	32-35
Båtnytt/Ruotsi	4/2011	Pulpettivenetestissä Drive Sport Console 56, Finnmaster 55 SC, Silver 580 CC	52-64
Båtnytt/Ruotsi	4/2011	Yamarin 65 DC, minitesti	102-103
Vi Båtgare/Ruotsi	2/2011	Finnmaster 55 SC ja Yamarin 65 DC, testit	26-28, 36-37
Vi Båtgare/Ruotsi	2/2011	AMT 200 DC, vertailutesti	30-34
Vi Båtgare/Ruotsi	3/2011	Buster Scc, testi	18
Vi Båtgare/Ruotsi	4/2011	Finnboat Floating Show 2010/testi: Minor Offshore 25, 28 ja 31	12-18
Vi Båtgare/Ruotsi	4/2011	Finnmaster 62 BR, 57 WA ja 66 WA, testit	20-23, 28-34
Vi Båtgare/Ruotsi	4/2011	Buster Lx, testi	24
Vi Båtgare/Ruotsi	4/2011	Vene 11 Båt -messuraportti: Grandeza 27, AMT 200 BR, Marino APB 27/37, Simppu 620 E	74-76, 78-79
Vi Båtgare/Ruotsi	5/2011	Finnboat Floating Show 2010/testi: Masmar 47	62-63
Boote/Saksa	12/2010	Järvimatkailu ja venevuokraus Saimaalla (Saimaan Solmu)	78-88
Bootshandel/Saksa	3/2011	Finnboat Floating Show 2010/testi: Minor Offshore 28	34-39
Bootshandel/Saksa	4/2011	Finnboat Floating Show 2010/testi: Sea Star 26	44-49
IBN/Saksa	3/2011	Finnboat Floating Show 2010/testi: Nord Star 31 Patrol Hybrid	40-43
Skipper/Saksa	1/2011	Järvimatkailu ja venevuokraus Saimaalla (Saimaan Solmu)	88-96
Skipper/Saksa	2/2011	Finnboat Floating Show 2010/testi: Aquador 22 C	42-45
Skipper/Saksa	2/2011	Sea Star 660, testi	38-41
Skipper/Saksa	3/2011	Finnboat Floating Show 2010/testi: Yamarin 61 CC	24-27
Skipper/Saksa	5/2011	Finnboat Floating Show 2010/testi: AMT 200 DC	28-31
WasserSport Wirtschaft/ Saksa	2/2011	Ursuit MPS –monikäyttöpuvun esittely	41
Yacht/Saksa	2/2011	Red Gullin Pro-2 purjeidenhoitomenetelmä, testi	88-93
Navigator/Slovenia marina.ch/Sveitsi	4-6/2011	Finnboat Floating Show 2010/testit: Targa 37 ja AMT 185 R	48-52, 78-80
	3/2011	Bella 580 C, testi	38-41

Bådmagasinet/Tanska	2/2011	Finnboat Floating Show 2010/testi: Aquador 22 C	76-78
Bådmagasinet/Tanska	3/2011	Buster SCC, M ja Lx, esittelyt	106-108
Bådmagasinet/Tanska	3/2011	AMT S-200, testi	112-114
Bådmagasinet/Tanska	4/2011	Pienvenetestissä Finnmaster 55 SC ja Yamarin 56 CC	86, 88
Bådmagasinet/Tanska	4/2011	Grandezza 27 OC, esittely	94-96
Bådmagasinet/Tanska	5/2011	Finnboat Floating Show 2010/testit: Masmar 33 Pro ja FASTER 560	84-86, 94-95
Bådmagasinet/Tanska	5/2011	Yamarin 65 DC, koeajo	76-77
Yacht/Tseki	5/2011	Finnboat Floating Show 2010/esittely: Sea Star 26	32-36
Yacht/Tseki	5/2011	Finnboat Floating Show 2010/testi: Finngulf 46	38-45
Yachting Revue/Tseki	3/2011	Finnboat Floating Show 2010/testi: Yamarin 61 CC	38-41
European Boatbuilder/UK	2-3/2011	Tekesin Vene-ohjelman esittely	39-40
Motorboating/USA	2	Minor Offshore 25, koeajo	34
Katera y Jahti/Venäjä	5/2010	North Silver Star Cabin 690, testi	42-44
Motor Boat & Yachting/Venäjä	1/2011	Targa 42/44, testi	72-77
Navigaator/Viro	1/2011	Drive-mallien lyhyt esittely	6



Tsekiiläinen veneilehti Yacht testasi Finngulf 46 -purven viime kesän Floating Showssa.



Ruotsalainen Vi Båtägare julkaisi toukokuun numerossaan koeajon Masmar 47 -veneestä.



INTERNATIONAL MARINE CERTIFICATION INSTITUTE



Väylä kansainvälisille huvivenemarkkinoille Vägen till den internationella fritidsbåtmarknaden

- Ilmoitettu laitos, jonka asiakkaina on yli 2.200 venevalmistajaa kaikkialla maailmassa
- CE-sertifiointi huvinedirektiivin mukaan
- Yhdistetty IMCI-NMMA-tarkastusohjelma
- Asiantuntijoiden, venesatamien ja välittäjien sertifiointi
 - Ett anmält organ som globalt har över 2.200 båttillverkare som kunder
 - CE-certifiering enligt fritidsbåt direktiven
 - Gemensamt IMCI-NMMA-inspektionsprogram
 - Certifiering av experter, båthamnar och återförsäljare

Teitä palvelevat paikalliset IMCI-tarkastajat: / Vänligen kontakta våra lokala IMCI-inspektörer:

Anton Salokoski, Helsinki · 040 720 6618 · anton.salokoski@imci.org

Eivind Still, Jakobstad · 06 723 1944 · eivind.still@imci.org

IMCI · RUE ABBÉ CUYPERS 3 · B-1040 BRUXELLES · BELGIUM
phone +32-2-741-6836 · fax +32-2-741-2418 · info@imci.org · www.imci.org

Marine Center Finland kehittää asiakaslähtöistä huoltotoimintaa



TÖIDEN VASTAANOTTO

Marine Center Finlandilla aloitettiin yhtiön toiminnan kehittäminen selvittämällä, mitä venehuoltoalan liiketoiminta ja sen edellytykset ovat. Tavoitteeksi asetettiin yhtiön toiminnan muokkaaminen asiakaslähtöiseksi eli pyrittiin selvittämään, mistä asiakkaat oikeastaan ovat valmiita maksamaan. Tutkimus tehtiin yhteistyössä DDBA konsulttiyhtiön kanssa ja siihen saatiin rahoitusta TEKESiltä.

Projekti käynnistettiin toteuttamalla laaja kilpailukykytutkimus, jonka aluksi selvitettiin asiakaskunnan rakenne ja asiakkaiden toiveet, sekä mistä ja miltä MCF näytti asiakkaiden silmissä näiden toiveiden toteuttajana. Selvityksessä kysyttiin yli tuhannen asiakkaan mielipidettä.

Selvityksen mukaan asiakkaiden tärkeimpiä valintakriteereitä huollon osalta olivat mm. että huolto tehdään sovituksessa aikataulussa, että huoltoliike on luotettava ja että henkilökunta osaa neuvoa kaikissa huoltoon liittyvissä asioissa sekä että huollon kustannuksista saa etukäteisarvion, ja mikäli kustannukset ovat suuremmat kuin on arvioitu, asiakasta informoidaan tästä. Selvityksestä tuli ilmi, että toiminnassa on selkeästi tuotava asiakas keskiöön ja huolehdittava siitä, että asiakkaan toiveet huomioidaan kaikessa toiminnassa. Projektin jatkokehitykseen tuli mukaan myös Finnboatin ohjelmistoyhteistyökumppani DL-Software Oy.

Jatkoprojektissa keskitytään liiketoiminnan digitalisointiin, jonka avulla asiakkaat voivat internetin välityksellä esimer-

kiksi tilata veneelleen huollon suoraan Marine Center Finlandin huoltoaikataulusta. Asiakas voi myös netissä suoraan valita haluamansa palvelun ja saa kustannusarvion etukäteen. Samoin asiakas voi katsoa, onko tarvittava varaosa hyllyllä vai pitääkö tuote tilata. Huollon valmistuessa asiakas saa automaattisesti tiedon kännykkäänsä tai sähköpostiin sekä tiedon toteutuneista kustannuksista. Mikäli kustannukset ovat suuremmat kuin etukäteen on arvioitu, asiakkaalle tiedotetaan tästä ja pyydetään hyväksyntä.

MCF:n palveluportaali on valmis kesän aikana ja tavoitteena on kehittää siitä vientituote ja laajentaa palvelumalli myös jälleenmyyjille ja muille alan yritysille.

Mammuttivene vesille

Baltic Yachtsin kaikkien aikojen suurin alus, rakennusvaiheessa Panamax-purreksi ristitty ketsi laskettiin vesille toukokuun puolessa välissä Alholmenin satamassa Pietarsaareissa. Parin testiajon ja pohjan maalauksen jälkeen kiinteällä kokkapuulla varustettu yli 60-metrinen alus nostettiin oikeaan elementtiinsä. Pursi on maailman suurin hiilikuidusta valmistettu alus ja se saa kaksi mastoa jotta purjealaa olisi tarpeeksi, samalla kun takilakorkeus ei saa nousta liian korkeaksi, jotta alus voisi ajaa Panaman kanavan siltojen alta. Omistajan ohjeiden mukaisesti veneestä on annettu niukasti tietoja julkisuuteen ja vesillelaskuakin tapahtui ilman median läsnäoloa. Viimeistelytyön ja testipurjehdusten jälkeen vene suuntaa Välimerelle.

Vapaaehtoisille meripelastajille uusia veneitä

Meripelastusseura on vastaanottanut kuusi uutta PV2-luokan nopeaa, itsenäisenä yksikkönä toimivaa pelastusvenettä. Alukset sijoitetaan Espooseen, Kotkaan, Lahteen, Pyhäjärvelle, Porkkalan ja Tammisaareen. Uusi PV2 on noin kahdeksan metriä pitkä ja kolme metriä leveä, ja sitä käyttää 2-3 hen-



gen miehistö. 33 solmun huippunopeuteen yltävässä veneessä on 300 hevosvoiman Steyr 306 -moottorin ja Alamarin-Jet 288 -vesijetin yhdistelmä. Meripelastus- ja ensiapuvälineiden lisäksi alus on varustettu palo- ja tyhjennyspumppulla. Moduulirakenteisen veneen runko on merialumiinia. Veneen laitarakenteen peittää 300 millia paksumpimusta umpisoluvahto, joka on kiinnitetty runkoon hypalonkuoren avulla. Materiaali on täysin vettä imevätöntä ja erittäin kevyttä. Vene on varustettu SCC-monitoiminäytöllä, johon kaikki moottorin suorituskykyä ja toimintaa osoittavat mittarit on kerätty. Navigointilaitteina on Furunon 10,4" näytöllä varustetut 4kW lähetin ja 61cm:n suljettu antenni, GPS, Furunon PG-500 sähkökompassi ja DFF1 -kaikuluotain sekä Suunnon magneettikompassi. Yhteydenpitoa helpottavat Icomin IC-M411 ja IC-M71 VHF-puhelimet Intercom-kypäräkytkennällä sekä gsm-puhelin ja Virve-puhelinjärjestelmä.

Kesäkuun alussa valmistuu vielä kolme venettä lisää. Niiden sijoituspaikat ovat Joensuu, Rauma ja Valkeakoski. Kaikki veneet on rakentanut HT Engineering. Lisätietoja antaa tiedotuspäällikkö Sadri Wirzenius, puh. 0400 438 090.



Campnou Oy:lle uudet tuotantotilat

Yamarin Cross -veneiden runkoja valmistava Campnou on siirtynyt uusiin tuotantotiloihin. Uudet, 660 neliön tuotantotilat sijaitsevat Yrittäjäntielle Ähtärissä. Yritys työllistää tällä hetkellä 8 työntekijää.

Campnou valmistaa Yamarin Cross-veneiden runkoja Konekesko Oy:lle. Yamarin Cross -veneiden kansien valmistuksesta sekä kokoonpanosta vastaa valkeakoskelainen Fenix Marin Oy, joka on Konekesko Oy:n sopimusvalmistaja myös lasikuituisille Yamarin-veneille.

HanSail Oy/Ab ja Moody yhteistyöhön

Merella Oy on joulukuussa 2010 tehdyn sopimuksen mukaan Hanse-veneiden uusi maahantuojaja ja päämyyjä ja HanSail Oy/Ab toimii Merella



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 keskilinjan 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



Puh. (06) 832 5000

www.besthall.com



Moody 41 Classic

Oy:n Hanse-aluemyyjänä vastuualueenaan Uudenmaan ja Kotkan/Haminan alueet.

Maaliskuun 2011 alusta HanSail Oy/Ab on myös HanseGroup-konserniin kuuluvien Moody-purjevereiden maahantuojaja päämyyjä. Merella Oy toimii vastaavasti HanSail Oy/Ab:n Moody-veneiden Länsi- ja Lounais-Suomen aluemyyjänä. Teknisinä palvelu- ja aftersales-pisteinä länsi-, lounais- ja etelärannikkolla toimii Paraisten Marina Oy Paraisilla (www.marinapargas.com) ja Gripmarine Oy Inkoossa (www.gripmarine.fi) Lisätietoja antaa HanSail Oy/Ab, patrik.karlsson@hansail.fi / puh. 045-130 8574

Dahl Naval RIB-veneet

DPB Finland on laajentanut valikoimansa ruotsalaisilla Dahl Naval RIB-veneillä. Malliston ensiesittely on Naantalissa uivassa veneäyttelyssä 27-29 toukokuuta. Dahl Naval RIB-veneet valmistetaan Loydsin sertifikaatilla ja veneet räätälöidään asiakkaiden tarpeiden mukaan. Asiakas voi valita rungon värin, pontoonien värit, istuinten materiaalit ym. Lisätiedot: DPB Finland, puh. 0440-524 224, www.dpb.fi tai www.dahlnaval.se



Pekka Lindgren jatkaa

Ruostumattomasta teräksestä tehdyistä tuotteistaan venealalla tunnettu Pekka Lindgren jatkaa asiakkaiden toivomuksesta



edelleen yrittämistä Helsingin Tattarisuolla. Joulukuussa 70 vuotta täyttänyt Lindgren tulee toimineeksi ensi vuonna yrittäjänä jo 50 vuotta. Pekka Lindgren myi vajaa vuosi sitten Arifin-venetarvikkeiden valmistusosuudet. Lindgren jatkaa kuitenkin yritystoimintaa entisten työntekijöiden voimin True Sailor Oy:n nimellä vanhassa verstaassaan. Yritys keskittyy ruostumattomien venetarvikkeiden muutos- ja korjaustöihin sekä tilauksesta tehtäviin putki- ja ohutlevytöihin. Lisätietoja: True Sailor Oy/Pekka Lindgren, puh. 0500 453 090 tai 0500 422 122

Uutuuksia Six-Cap Oy:ltä

Uusi Stormforce Offshore paukkuliivi sopii sekä huvia että ammattikäyttöön. Nimensä mukaisesti nostetta löytyy 275 Newtonin verran, tällä nosteella kääntyy ja kelluttaa kookkaampikin veneilijä. Liivissä on pehmeä Neo-Neck kaulus kuten muissakin Stormforce liiveissä. Uusi Wave-Barrier kelluke muodostaa aallonmurtajan ja estää aaltojen pääsy kasvoille. Liivissä on myös valmius Spray-Hoodille, pikalukoilla kiinnitettävä huppu toimitetaan lisävarusteena. Liivin suojakuoreessa on myös pikatarkistusikkuna uudelle UM Pro laukaisimelle. Liivissä on turvavaljassolki sekä haarahihna. Heijastinpinnat kiertävät liivin reunanauhas- ja liivin suojakuoreessa. Liivi painaa vain n. 1 kg.

UM Sea-Light on uusi Solas hyväksytty vilkkuvalo paukkuliiveihin. Valossa on pika-kiinnitys, joka sopii kaikkien paukkuliivien kellukkeisiin. Asennus ei vaadi työkaluja.



Valo vilkkuu 10 tuntia ja aktivoituu veden kosketuksesta automaattisesti johdon päässä olevan anturin kautta. Valon voi myös sammuttaa kytkimen kautta. UM Sea-Light painaa vain 30 gr.

Tuotteita voi tilata www.pelastusliivi.fi verkkokaupan kautta, myynti myös jälleenmyyjät kautta maan.

Maahantuojaja: Six-Cap Oy. Laivalahdenkaari 38, 00810 Helsinki, email six-cap@six-cap.com. Lisätietoja: Bo Warelius, 0400 444 744.

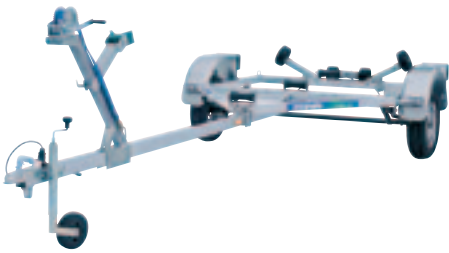


Juhlavuoden airo Sisukas

Lahnakosken 50-vuotisen airouran kunniaksi suunniteltu, muotoilultaan ainutlaatuinen ja kestävä juhluvuoden airo on Sisukas. Sataprosenttisesti suomalainen, joustavasta ja kevyestä kuusipuusta valmistettu airo koostuu useammasta osasta ja liimataan yhteen lujaksi kokonaisuudeksi. Sisukas on kevyt, kestävä ja kätevä sopiva, kaunis katsella ja hyvä käyttää. Sen lapa on kevyt, kädensija hieman painavampi joten airo liikkuu kauniisti vedessä. Se ei roiski, ei pompi eikä tee liikaa pyörteitä. Sisukas on myös erittäin metsäystävällinen, sillä uusi valmistustapa säästää puuta. Sisukas airoa saa hyvin varustetuista venetarvikeliikkeistä. Lisätiedot: www.lahnakoski.fi.

Muuli V750LP-2 uutuustraileri

Muuli V750LP-2 on edullinen ja tukeva, perinteisellä runkorakenteella varustettu traileri, joka kulkee vakaasti lehtijousien ja iskunvaimentimien ansiosta. Traileri on helppo käyttää ja se on tarkoitettu erityisesti veneilijöille, jotka nostavat venettä useasti. Kantavuus 585 kg, omamassa 165 kg. Maksimi veneen pituus n. 560 cm. Hitsattu, uppokastamalla kuumasinkitty runko, vinssi, peräkippi, nokkapyörä, muoviset



köilirullat ja metalliset lokasuojat astintasolla kertovat suomalaisesta laadusta. Lisätiedot: Konekesko Oy, Jarmo Heikkilä, puh. 0500 428 913.

Aquanaut Finland

PK Product Oy on aloittanut hollantilaisten Aquanaut Yachting teräsjahtien maahantuonnin. Aquanautilla on yli 50 vuoden kokemus laadukkaiden veneiden valmistuksesta. Demojahti European Voyager II 1400 valmistuu kevään aikana ja sen ensiesittely on Helsingin uivassa venenäytelyssä. Lisätiedot: PK Product Oy/Paavo Kuittinen, puh. 0440 670 300, paavo.kuittinen@aquanaut.fi



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



Täydellinen sarja kaikkiin tarpeisiin

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

Käyttäjäystävällistä

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

KAHA BOAT
SYSTEMS

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



Swan 80 palkittiin

Nautorin valmistama Swan 80 on valittu Asia Boating Award 2011 –kilpailussa parhaaksi sarjatuotantopurjevereneeksi yli 51-jalkaisten luokassa. Kyseessä on Aasian alueen arvostetuin kilpailu, johon vuosittain ilmoittautuvat maailman johtavat venevalmistajat. Palkinnot jaettiin äskettäin Hong Kongissa. Swan 80 on Nautorin viimeisin maxi-cruiser ja se edustaa veistämän uusinta muotoilua. Vene on 25 metriä pitkä ja painaa 35 tonnia, siinä on 4 metriä syvä T-köli ja 350 neliötä purjealaa. www.nautorswan.com.

Avajaiset

Karilainen Oy vietti 8.–9.4.2011 avajaisia uusissa yli 1000 neliön myymälätiloissa Ähtärissä. Uudistettu liiketila Kisällintie 1:ssä tarjoaa entistä suuremmat ja paremmat tuote-esittelytilat. Lisäksi tiloissa aloittaa uusi korjaamo, jonka myötä voidaan nyt tarjota huolto- ja korjauspalvelut kaikkiin myytäviin tuotteisiin. Jatkossa myös veneiden talvisäilytys onnistuu samassa pihapiirissä sijaitsevassa hallissa. Myös pihatilaa on reilusti aiempaa enemmän ja tuotteita saadaan paremmin esille myös ulkotiloihin. Karilainen Oy:n tuotevalikoimaan kuuluvat



Yamarin-, Buster-, Suvi-, Linder- ja Terhi-veneet, Yamaha-vesijetit ja -perämoottorit, Muuli-trailerit, Lynx- ja Ski-Doo -moottorikelkat, Can-Am-mönkijät ja Stiga-leikkurit.

Uusien liiketilojen myötä myös liikkeen henkilökunta kasvaa kahdella henkilöllä. Lisätiedot: Marko Karilainen, puh. 0400 565 195, www.karilainen.fi

Marino APB-perhe kasvaa

Marino Oy on Marino APB 27 menestyksen innoittamana suunnitellut uuden perheenjäsenen APB-sarjaan. Kyseessä on APB 37, jonka pienoismalli oli esillä Vene 11 Bät –messuilla. Lisätietoja antaa Ben Fagerström puh: (09) 272 1422 tai marino@marino.fi



Konekesko ja Sami Seljö Junior Team yhteistyöhön

Konekesko Oy on tulevalle kaudella yksi Sami Seljö Junior Teamin yhteistyökumppaneista. Uudet SJ15-luokan juniorkuljetajat julkistettiin Vene 11 Bät –näyttelyssä. Sami Seljö Junior Team kasvaa tulevalle



kaudella kahdeksaan kuljettajaan. Uudet Junior Teamin kuljettajat ovat 10-vuotiaat Linda Saari Forssasta ja Joonas Tikka Jyväskylästä sekä 9-vuotias Sampsa Vaarala Karkkilasta.

SJ15-luokassa ajavat juniorit saavat kaluston veloitusetta käyttöön. Toiminta rahoitetaan yhteistyökumppanien sekä Sami Seliö fanituotemyynnin (f1powerboatshop.com) tuotoilla. Tulevalla kaudella Konekeskon ja Yamahan väreissä SJ15-luokassa kilpailevat Jasmine Ahonvala, Joonas Tikka ja Sampsa Vaarala.

Uudet toimitilat

Leif Karlssonin luotsaama Beneteau purje- sekä moottoriveneiden ja Najad-pursien Suomen maahantuojaja ja päämyyjä Nautikarlsson avasi maaliskuussa toimipaikan Turkuun Pansio Marinan tiloihin, Pansiontie 28. Pansiontie Turku on keskeinen paikka ja sinne on helppo tulla kaikkialta. Lämmin ja viihtyisä esittelyhalli antaa mahdollisuuden jatkuvaan ja ympärivuotiseen veneiden esittelyyn ja kaupan käyntiin. Nautikarlssonilla on lisäksi toimitilat Helsingissä Lauttasaarella.



DEFA[®]

Helposti asennettavat maasähköjärjestelmät veneisiin ja erikoisaluksiin



KAHA BOAT
SYSTEMS

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

Suomen suurin

Suomen suurin uiva venenäyttely UIVA 2011 FLYTANDE järjestetään tuttuun tapaan elokuussa. 18.-21.8. Näyttelyn ilmoittautumisaika umpeutui 20.5. ja sen mukaisesti UIVA näyttäisi jälleen kerran olevan loppuunmyyty. Esillä näyttelyssä on siis lähes 300 venettä ja tarvikeosastoja tulee olemaan yhteensä noin sata. Viime vuoden näyttelyssä oli 15000 kävijää ja saman verran näyttelyvieraita odotetaan tänäkin vuonna. Näytteilleasettajiksi haluvia yrityksiä kehoitetaan ottamaan yhteyttä Finnboatiin mahdollisimman pian, näyttelyn lopullinen sijoittelu tehdään juhannukseen mennessä, ja sen jälkeen tarjolla on enää peruutus- ja hajapaikkoja. Lisätietoja näyttelyn nettisivulta www.UIVA.fi.



Tervetuloa

Oy Maritim Ab:n vähittäiskauppa MaritimShops Lauttasaassa toimittaa kaikki tervetulleeksi laajennettuun ja uudistuneeseen veneilyn maailmaan. Yli 1100 m²:n myymälä tarjoaa nyt maan kattavimman valikoiman veneilytarvikkeita, niin moottori- kuin purjeventeilijöille. Tutustu valikoimaamme verkkokaupassa www.maritimshops.fi.

Oikea Rahoitus oikeaan tilanteeseen

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

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

A1-rahoituksen, Joustorahoituksen tai TUOHI MasterCard -tililuoton.

Lisätietoja saat Nordea Rahoituksesta, Hannu Laukkaselta, puh.

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



NIMITYSUUTISIA

Kaha Oy

Kahdessa uudessa toimessa aloittavat seuraavat kenttämyyjät: Timo Piuhola on aloittanut kenttämyynnin avainasiakaspäällikkönä 1.2.2011. Hänen vastuualueenaan on Etelä- ja Länsi-Suomi. Timo Piuhola on työskennellyt Kahalla vuodesta 1998. Hän siirtyy uuteen tehtäväänsä sisämyynnin puhelinmyyjän tehtävistä.

Ville Väänänen on aloittanut kenttämyynnissä teknisenä myyjänä 1.2.2011. Hänen vastuualueenaan on Itä- ja Keski-Suomi. Ville Väänänen on työskennellyt Kahalla aikaisemmin erilaisissa projektitehtävissä.

Konekesko Marine Oy

Maria Ray on 1.4.2011 alkaen nimitetty vientipäälliköksi vastuualueenaan Yamarin- ja Yamarin Cross-veneiden myynti Norjaan, Venäjälle, Ranskaan, Viroon, Latviaan ja Liettuaan.

Oy Tekno-Marine Ab

Sami Pfaler on nimitetty huoltopäälliköksi 1.4.2011 alkaen.

Oy Otto Brandt Ab

Hannu Krook palaa Oy Otto Brandt Ab –konsernin toimitusjohtajaksi perheyrittäjien pääomistaja Stefan Brandtin siirtyessä hallituksen puheenjohtajaksi. Krook on toiminut vuodesta 2008 Tiimari Oyj:n toimitusjohtajana. Ennen Tiimaria Krook toimi Otto Brandt –konsernissa eri tehtävissä neljän vuoden ajan, viimeksi konsernin varatoimitusjohtajana.

Finn Gulf Yachts Oy

Joakim Hildén, KTM, on nimitetty yrityksen toimitusjohtajaksi ja hallituksen jäseneksi 18.2.2011 alkaen. Hildénillä on pitkä kokemus Nautorilta, jossa hän on toiminut tuotekehityksessä, projektinhallinnassa, myynnissä ja jakelukanavien rakentamisessa. Uuden kipparin lisäksi miehistössä purjehtii Susanne Leppänen, KTM, toimistopäällikkönä ja Petri Söderholm veneiden ylläpidon ja kunnostuksen vastaavana 1.4.2011 alkaen. Kokenut perämies Andy Nyström jatkaa myyntipäällikkönä.



Piuhola



Väänänen



Ray



Krook



Hildén



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 mittpe-larlinje. 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

bh BEST-HALL®

Tel. (06) 832 5000

www.besthall.com

LEDAREN



Blandar politiken bort båthandeln?

Man kan betrakta rubriken ur den synvinkeln, att i konsumentens tankevärld föds många osäkerhetsfaktorer om vart vårt land är på väg. Valresultatet i Finland har starkt varit framme i den europeiska pressen och likväl tagits upp i den diskussion i Brüssel, som berör båtbranschens intressebevakning. Båtbranschen repar sig som bäst från recessionen och behöver inte just nu några omvälvningar i det europeiska finansieringssystemet, ej heller ett sjunkande förtroende från konsumenternas sida. Därför får man hoppas, att de centrala partierna kan sansat bygga upp Finlands ståndpunkter, utgående från kontrollerade fakta.

Priset på energi – såväl värme- som el-energi – stiger raskt. Där har politikerna ett annat besvärligt problem att bita i. Vi måste tillverka båtar mitt i vintern, hålla temperaturen i hallarna exakt rätt och emellanåt även mycket hög. Dyliga förändringar i energipriserna ger upphov till alla möjliga tankemodeller om var produktionen kunde placeras.

Det, att vi producerar båtar i Finland, skapar arbetstillfällena och underleverantörskedjor, och det att vi lyckats sälja våra båtar på export till ett värde av 80 % av produktionen, är ingen självklarhet. Sm-företagen har fått statsstöd för såväl forskningsarbete som internationell marknadsföring och informationssökning. Kontinuiteten av dessa stöd och framförallt utvecklingen av olika stödformer är tämligen viktigt för vår nation. Finland lever av exporten. Det är mycket viktigt att minnas detta faktum.

Vi får hoppas att politikerna, över partigränserna, förstår att lyssna till företagsvärdens röst i den utsträckningen, att randvillkoren för verksamheten klarnar för envar.

FÖRENINGSNYTT

MEDLEMSKÅREN

Nya medlemmar i Finlands Båtindustriförening rf är A-laiturit Oy i Reso, båt-tillverkaren Pinja Yachts Oy i Pieksämäki samt Esboföretaget Alutrack Oy, som tillverkar småbåtsslipar. XO-Yachts Oy har erhållit fullt medlemskap medan Oy Kaisla-Veneet Oy:s medlemskap i föreningen upphört. Företagets produktion har flyttats till Estland och det har anslutit sig till Marinhandlarna.

ProNav Oy i Helsingfors är ny medlem i Båtbranschens Komponentleverantörer rf och Vetus Oy har erhållit fullt medlemskap. Sailclean Oy:n medlemskap här däremot upphört.

Nya medlemmar i Marinhandlarna rf är, förutom Kaisla-Veneet Oy, PK-Product Oy som representerar Aquanaut-båtar, SeaOne Oy som representerar Grand Banks –båtarna i Finland, Suomen Vierassatamat Oy och Jarmo Nevalainen Oy, som tillverkar Sunde-aluminiumbåtar. DPB Finland Oy här blivit full medlem. Beneboats medlemskap har överförts till Merella Oy.

Nya medlemmar i Båtbranschens Varvs- och serviceförening rf är Kiinteistö Oy Meri-Teijo Marina, Classic Boats Finland Oy, Konekesko Oy Marine och Matti Arvonen från Nädendal. Oy South Marine Ltd:s och Airisto Marine Oy:s medlemskap har upphört.

Botnia Marine har i april öppnat ett nyt försäljningskontor i Helsingfors på adressen Båtbyggargvägen 1 (hos Maritim). Oy Targa Center Ab ägs tillsammans av Botnia Marin och Berndt Merus, som är företagets vd.

MARKNADSUNDERSÖKNINGSRESOR

En Finnboat-grupp på 15 personer gjorde 14–19 april en marknadsundersökningsresa till Shanghai. Man besökte först båtmässan i Shanghai och därefter fem företag i båtbranschen. I början av juni företar förbundets Industriförening en marknadsundersökningsresa till Polen. Man besöker åtta företag och deltagarantalet är 23 personer.

VÅRMÖTET 2011

Förbundets och föreningarnas stadgeenliga vårmöten hölls 28.4 på Hotel Rantapuisto i Helsingfors. Mötet fastställde förbundets bokslut och godkände verksamhetsberättelsen för år 2010. Representanter för 83 medlemsföretag var närvarande. Höstmötet och förbundets 50-årsjubileumsmöte hålls 25.11 på Finlandiahuset i Helsingfors.



SAMARBETSAVTAL

Finnboat och Otavamedia har slutit ett avtal om webbsamarbete vid båthandeln. I initialskedet får de medlemmar, som är kunder hos nettivene.com, ett servicepaket som är kostnadsfritt. Se den finskspråkiga texten på sid. 5.

LUOKKANSA PARAS. KAIKKIEN NUMEROIDEN VALOSSA.

VOLVO V60 DRIVe	119 G 4,5 L 35.537 €
AUDI A4 Avant 2.0 TDIe	120 G 4,6 L 38.233 €
BMW 316d Touring	119 G 4,5 L 39.010 €
Mercedes-Benz C180 CDI BE T	127 G 4,8 L 40.929 €

Tiedot tarkastettu maahantuojien internet-sivuilta 14.4.2011



DRIVe
KEHITTynyttä MOOTORI-
TEKNOLOGIAA JA PÄÄSTÖJEN HALLINTAA.

UUSI VOLVO V60 DRIVe. ALKAEN 35.536,06 €.

Uudet Volvo S60 ja V60 DRIVe -mallit tarjoavat luokkansa pienimmät päästöt ja pienimmän kulutuksen – ilman kompromisseja Premium-luokan ajonautinnon, varustelun tai turvallisuuden suhteen. Nämä uudet Volvot tulevat olemaan haluttuja ympäristötietoisten yksityis- ja yritysautoilijoiden keskuudessa. Rohkeat voivat valita DRIVe-mallinsa myös urheilullisena R-Design-versiona.

Uusi Volvo V60 DRIVe, mallisto alkaen: autoveroton hinta 29.000 €, autovero 6.536,06 €, kokonaishinta 35.536,06 €. EU-yhd. 4,5 l/100 km, CO₂ 119 g/km. Autoetu alkaen: vapaa 710 €/kk, käyttöetu 530 €/kk.

777 €/KK
Volvo Autorahoitus
Huoltoleasing, alkaen
(36 kk/60 000 km)

400 €/I. VUOSI
Volvia Vakuutus
Liikenne- ja täyskasko-
vakuutus, omavastuu 400 €



VENE BÅT

10.–19.2.2012
Helsingin Messukeskus

Vene 12 Båt – Pohjois-Euroopan suurin venetapahtuma

Suomen suosituimmat venemessut – Vene 12 Båt – on kasvanut Pohjois-Euroopan suurimmaksi alan tapahtumaksi. Nyt tapahtuma uudistuu, sillä käytössä on Helsingin Messukeskuksen uusi upea halli 7.

Viimeksi Venemessuilla kävi 78 100 tyytyväistä veneilyn ystävää. Heistä 88 prosenttia sanoi tulevansa uudestaan ensi vuonna. Olethan sinäkin mukana Vene 12 Båt -messuilla!

Katso lisätietoja: www.venemessut.fi

