

finn boat NEWS

3
2010

Finnboat Floating Show

Testirupeama

Uiva 2010 Flytande

Yleisömenestys





Uusia näkökulmia venealalle

Suomalaisten kenties kaikkien aikojen upeimmasta veneilykesästä ei ole kohta kuin peräaallot jäljellä. Kuluneesta suvesta ainutlaatuisen tekivät poikkeuksellisen korkeat lämpötilat ja runsas auringonpaiste. Talousmiesten varovaisen positiiviset viestitkin johdattivat lomailijat hyville tuulille.

Perinteinen Finnboatin järjestämä Helsingin uiva venenäyttely Helsingfors Segelklubbin kotisatamassa jatko kesää ainakin alan toimijoiden mielissä. Kävijöitä oli selvästi viime vuotta enemmän, ja liikkeellä oltiin tositaroituksella hienojen kesälomamuistojen ja vahvan taloususkon siivittäminä. Hyvä lähtökohata tulevaan kauteen.

Finnboat ei turhaan ole saanut tunnustusta vertailussa muihin kotimaan toimialaliittoihin tai ulkomaisiin kollega-liittoihin. Onhan tämä keskusliitto kyennyt jo pitkään vetämään alan merkittävimmät toimijat mukaan yhteisiin, alaa eteenpäin vieviin projekteihin, kuten kotimaisiin ja ulkomaisiin venenäyttelyihin sekä vientiteollisuudelle elintärkeään Floating Show:hun.

Nyt Finnboat suuntaa TEKESin Vene 2008-2011 -ohjelman puitteissa alan katseet tulevaisuuteen. Tähtäin on 10-20 vuoden päässä. Meneillään on useita hankkeita, joilla pyritään kartoittamaan kuluttajien tulevaisuuden vapaa-ajan viettotoiveita ja kehittämään venealalle uusia konsepteja, jotka miellyttäisivät potentiaalisia asiakkaita. Toisaalta on etsitty alan tuottavuutta parantavia ratkaisuja.

Äskettäin tehdyt selvitykset ovat vahvistaneet käsitystäni siitä, että Suomen veneteollisuudessa on tarpeettoman paljon päällekkäisyyksiä. Sen seurauksena valmistusmäärät jäävät pienik-

si, ja sarjatuotannon eduista päästään hyötymään vain harvoin. Toisaalta vain muutamilla tuottajilla on niin vahvoja tuotemerkkejä (brändejä), että räätälöinnistä saadaan riittävä korvaus.

Mielestäni tuottajien olisi kyettävä nykyistä selvemmin valitsemaan tuotesegmentit, joihin keskittyvät ja pyrkiä näissä todella vahvoiksi valitsemillaan markkina-alueilla. Nykyisen kaltainen, samoihin venetyyppeihin painottuva verinen Suomen sisäinen kilpailu hyödyttää vain ulkomaisia tuottajia. Väitän, että merkittäviä etuja olisi saavutettavissa ennakkoluulottomalla työnjaolla ja yhteistyöllä.

Onhan venealalla toki nykyisinkin alihankintaa, mutta olemme vielä kaukana osaamisesta, jota voisi verrata maailmalla autoalaan tai kotimaiseen elektroniikka-alaan.

Eikö Suomessa voisi olla esimerkiksi pari isoa modernia laminointiyritystä, jotka tuottaisivat rungot ja muut isot lasikuituosat? Itse toteutettu laminointityö on tuskin kenellekään ylivoimamarkkina-alueilla. Samalla tavoin pitäisi miettiä myös robotisoidun alumiinihitsauksen keskittämistä.

Itse veneitten lisäksi tarvitaan ja odotetaan runsasta infrastruktuurin ja ennen kaikkea palveluitten parantamista; olkoonpa kyse veneen huoltamisesta, korjaamisesta, talvisäilyttämisestä, puhdistamisesta, tankkaamisesta, pesulapalveluista tai retkieväistä, muutamia esimerkkejä mainitakseni.

Selvitysten mukaan Mallorcan Palma on maailman suosituin super- ja megajachtien kotisatama. Miksi? Koska siellä on tällä hetkellä maailman ammattimaisin tuollaisten veneitten kaipaama palvelutarjonta ja sitä tukeva infrastruktuuri eli sinne on muodostunut merkittävä alan klusteri. Pietarin imussa mielenkiin-

to Suomeakin kohti kasvaa. Muutaman etelärannikon sataman kannattaisi investoida tuollaisten alusten palveluun. Palvelujen vaikea saatavuus on merkittävä syy sille, että vain harvat super- tai megajahdit poikkeavat tänne.

Eivät vain tuollaiset superjachtien omistajat, vaan myös tavalliset veneilijät kaipaavat helppoa luotettavien palveluitten saatavuutta. Finnboat voisi panostaa nykyistäkin enemmän siihen, että klikkaamalla "www.finnboat.fi/palvelut/paikkakunta" ruutuun ilmestyisi listaus alueella tarjolla olevista palveluista tai tietyn palvelun saatavuuspaikkakunnista. Alueitten välillä voitaisiin kilpailla asiakastytyväisyydestä.

Useita erinomaisia, uraauurtavia hankkeita on menossa. Tärkein osa on vielä edessä eli yhteenveto ja johtopäätökset. Olkaamme rakentavia ja hieman epäitsekkeitäkin koko alaa hyödyttävien ratkaisujen aikaansaamiseksi.

Timo Nurmilaukas

Kirjoittaja on Venealan tutkimus- ja kehittämiskeskus Oy:n osakas ja konsultti, TEKESin Vene-ohjelman "Better Products In Time" -hankkeen johtoryhmän puheenjohtaja ja Helsingfors Segelklubb ry:n kommodori



Jouko Huju

P Ä Ä K I R J O I T U S

Venealan Keskusliitto Finnboat ry · Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf

finnboat NEWS

3
2010

In Memoriam
Kyllikki Korhonen

6

Uiva 2010 Flytande
Kesän yleisömenestys

8

Finnboat Floating Show
Antoisa testirupeama

14



14

Kuvakavalkadi
Floating Show -tapahtumasta

16

Veneala ja ympäristön
huomioon ottaminen

18

IT2010-sopimusehdot ja
IT2010-korjaussarja julkistettu

20

PALSTAT

Peräaallot	2
Järjestöasiaa	4
Uutiset	22
Henkilöuutiset	26
Kansainvälinen lehdistöseuranta	28
Ledaren, svensk resumé	30

Kesän lämpötilat olivat paikka paikoin jo tuskallisia. Venekaupan tilastoissa tuo pitkä lämpimän ilman jakso tulee näkymään pienellä viiveellä. Tämän suoran vaikutuksen lisäksi tällä kesällä on myös pitkä muistijälki. Kun kuluttajat tulevat ensi helmikuun venemessuille, on heillä mielessään edellisen kesän hienot muistot.

Meidän tuleekin osata oikealla tavalla ottaa tuo seikka osaksi markkinointistrategiaamme. Kun lähdemme tekemään suunnitelmia seuraaville veneilykausille ja ryhdymme toteuttamaan niitä, niin on kovin tärkeää, että päätöksemme perustuvat riittävän laadukkaaseen tietoon. Tiedon taso on ydinasia prosessin onnistumisessa. Kyse voi olla markkinatiedosta tai yhtäläillä tuotantoon, teknologiaan tai designiin liittyvää. Väärällä tai huonolaatuisella tiedolla voi olla kohtalokkaita seurauksia.

Meneillään oleva Tekesin Vene-ohjelma on alkanut tuottaa myös julkiseen käyttöön merkittäviä määriä uutta tietoa venealan eri osa-alueilta. Näiden alalle käytännössä lähes ilmaisten yleisten tutkimusten lukemiseen kannattaa uhrata aikaa ja niitä kannattaa myös levittää oman organisaation eri tasoille.

Huonot ajat ovat rasittaneet yritysten toimintakykyä ja nyt talouden orastavan nousun kynnyksellä tulee olla varma siitä, mikä suunta valitaan. www.tekes.fi/vene -sivustoilta voi ladata tai tilata monia jo valmistuneita tutkimuksia. Lisäksi syksyn aikana tullaan eri valmistuvien tutkimusten tuloksia purkamaan useissa seminaareissa. On erittäin tärkeää, että näissä tilaisuuksissa on myös yritysten johto paikalla.

Suomalainen veneteollisuus on pitkin syksyä vahvasti esillä kansainvälisillä venemessuilla niin Euroopassa kuin pidemmälläkin. Tavataan viimeistään syyskokouspäivillä ja Veneparlamentissa Kuopiossa 26.-27.11!

Ledaren på svenska, se sid. 30



Venealan Keskusliitto Finnboat ry · Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf

Julkaisija/Utgivare

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

Toimitus/Redaktion

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

Paino/Tryckeri

Painoyhtymä Oy, Porvoo
Painos/Upplaga 2500 kpl/st

Ilmestymis- ja aineistopäivät/ Utgivningsdagar och deadline

nro/nr 4/2010, vko/v. 50, aineisto/material 29.11.

Päätöimittäjä/Chefredaktör

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

Toteutus/Utformning

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

SSN 0789-7332

Aikakauslehtien liiton jäsen

Kansikuva/Pärbild

Kari Wilén



Koonnut: Lena Mickelsson-Ouru

JÄSENISSÄ TAPAHTUNUTTA

Uudeksi varsinaiseksi jäseneksi Suomen Veneteollisuusyhdistykseen on liittynyt Härmässä sijaitseva Temeran Oy, joka on viime vuoden joulukuussa hankkinut omistukseensa enemmistöosuuden Alucat Oy:stä. Venealan Osatoimittajat ry:n uusin jäsen on vantaalainen KG Enterprise Oy, joka tuo maahan lujitemuoviraaka-aineita ym. Jäsenyytensä Osatoimittajat-yhdistyksessä ovat sen sijaan lopettaneet Ahlstrom Glass-fibre Oy sekä Rouhiaisen Masan Quantum Sails, joka on eronnut myös Venealan Kauppiat -yhdistyksestä.

Hempel Finland Oy on muuttanut jo toukokuussa, nykyinen osoite on Upseerinkatu 1, 02600 Espoo. Muut yhteystiedot ennallaan.

Oy Sika Finland on niinkään muuttanut ja löytyy nyt osoitteesta Koskelontie 23 C, 02920 Espoo. Rimito Marin Oy on puolestaan saanut yritykselle aikaiseksi omat nettisivut, joita voi käydä katsomassa osoitteessa www.rimitomarin.fi.

Kangasniemellä sijaitseva Puula-Sport on vaihtanut puhelinnumeroa. Uusi numero on 040-157 0157 ja samalla telefax on poistettu käytöstä.

EK-Group Oy/West Marine on puolestaan vaihtanut nettiosoitetta. Uusi osoite on www.westmarine.fi.

SYYSKOKOUPÄIVÄT JA VENEPARLAMENTTI

Ennakkotiedoista poiketen pidetään liiton ja jäsenyhdistysten syyskokouspäivät ja veneparlamentti 26.-27.11. Kuopiossa, kylpylähotelli Kunnonpaikassa. Päivien ohjelmassa on mm. tutustuminen Siikarannassa sijaitseviin Bellan ja VA-Varusteen tuotantotiloihin sekä mukavaa yhdessäoloa. Lisätietoja lähiaikoina!

BAY OF FINLAND

Kuusi Finnboatin jäsenyritystä (Fingulf, Linex, Nauticat, Nautor, Sarins, Terhi) sekä Finnboat osallistuivat 16.-19.9. järjestettyyn Newportin kansainväliseen venenäyttelyyn yhteisosastolla. Messuilla jaettiin keskitetysti informaatiota suoma-



laisesta veneteollisuudesta liiton omalta infostandilta ja lehdistölle ja muille kutsuvieraille järjestettiin vastaanotto. Tämän yhteisesiintymisen on tarkoitus olla pääavaus Yhdysvaltojen markkinoiden "takaisinvaltaukselle" – olivathan Finnboatin yhteisosastot aikanaan amerikkalaisilla venemessuilla hyvinkin tavallinen näky.

Newportin venemessuilla USA:ssa "Bay of Finland" -teemalla ollut osasto veti hyvin väkeä.

tempausta edelsi saksalaisten median edustajien vierailu Suomeen elokuussa. Finnboatilla on luonnollisesti messuilla myös oma standi ja paikalla liiton toimiston edustajat. Tervetuloa käymään!


PARTNERLAND FINNLAND


Markkinatilanteen nyt jo parantuessa on panoksia lisätty myös eurooppalaisiin venemessuihin ja 30.10.-7.11. pidettävillä Hanseboot-venemessuilla Hampurissa Suomi on tapahtuman virallinen Partnerland. Laajahkon yhteisesiintymisen (15 jäsenyritystä) lisäksi Suomi ja Proudly made in Finland -tunnukset ovat näkyvästi esillä kaikkialla messualueella ym. Partnerland-




Ryhmä saksalaisia toimittajia tutustui Finnboatin jäsenyrityksiin elokuussa. Vierailu liittyi Partnerland Finnland -projektiin Hansebootissa Hampurissa.

FINNLAND
hanseboot Partnerland 2010


Finnische Motorboote
Halle B6


Finnische Segelboote
Halle A1


Charter und Touristik
Halle B1-OG

Für weitere Informationen
www.finnboat.fi



VENENÄYTTELYJÄ 2010

Ajankohta	Kaupunki	Maa	Nimi
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	USA	St. Petersburg Power & Sailboat Show
3.-12.12.2010	Pariisi	Ranska	Paris International Boat Show
3.-5.12.2010	Sai Kung	Hong Kong	Hong Kong International Boat Show
8.-11.12.2010	Jeddah	Arabiemiirikuntien Liitto	Saudi International Boat Show
17.-20.12.2010	Goa	Intia	Goa International Marine & Boat Expo 2009
6.-9.1.2011	Phuket	Thaimaa	Phuket International Marine Expo
7.-16.1.2011	Lontoo	Iso-Britannia	London International Boat Show
8.-16.1.2011	Toronto	Kanada	Toronto International Boat Show
13.-16.1.2011	Atlanta	USA	Atlanta Boat Show
19.-23.1.2011	New York	USA	New York International Boat Show
21.-30.1.2011	Seattle	USA	Seattle International Boat Show
22.-30.1.2011	Düsseldorf	Saksa	Boot Düsseldorf
27.-30.1.2011	Chicago	USA	Strictly Sail Chicago
2.-6.2.2011	Atlantic City	USA	Atlantic City International Power Boat Show
2.-6.2.2011	Lissabon	Portugali	Nauticampo - Lisbon Boat Show
4.-13.2.2011	Göteborg	Ruotsi	Svenska Internationella Båtmässan
9.-13.2.2011	Vancouver	Kanada	Vancouver International Boat Show
11.-20.2.2011	Helsinki	Suomi	Vene 11 Båt
11.-16.2.2011	Leeuwarden	Alankomaat	Boot Holland
11.-20.2.2011	Istanbul	Turkki	Eurasia Boat Show
12.-20.2.2011	Bern	Sveitsi	Suisse Nautic
17.-21.2.2011	Miami	USA	Miami International Boat Show & Strictly Sail Miami



Newportissa pidetyssä kutsuvierastilaisuudessa oli baarissa tungosta sen verran, että koko laiturin uhkasi vajota!



TEKES'in Vene-ohjelman johtoryhmä koontui 31.8. Silver-Veneillä Ähtärissä.

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.



In Memoriam

Kyllikki Korhonen

Veneentekijä loppuun saakka



Venesuunnittelija ja veneveistäjä Kyllikki Korhonen on poissa. Korhonen menehtyi sairauden murtamana Varkauden sairaalassa 2. kesäkuuta. Hän oli syntynyt Rantasalmella 29.5.1922.

Veneet tulivat Käärmeniemessä lapsuutensa ja nuoruutensa asuneen Kyllikki Ikäheimosen elämään sotien jälkeen, kun hän perusti perheen puuseppä Toivo Korhosen kanssa. Oma veneveistämö perustettiin 1950 omakotitalon alakertaan nykyisen Ruotsinkadun varteen. Soutu- ja moottoriveneitä valmistui vuosi toisensa jälkeen enemmän, mutta 1967 tuli odottamaton takaisku, kun Toivo Korhonen kuoli äkillisesti.

Työt jatkuivat veistämössä surun murtaman Kyllikki Korhosen johdolla uusin tuulin: he suunnittelivat matkaveneitä diagonaalilaminointiteknikalla. Perheveneet Trista, Serena ja Cirinella ja purjevene Aurelia nostivat veistämön tuotannon ja tunnettavuuden kokonaan uusiin ulottuvuuksiin. 1980-luvulla tilalle tulivat lasikuiturunkoiset Tristanit, joita myytiin kotimaan markkinoiden lisäksi eri puolille Eurooppaa ja Yhdysvaltoihin.

Venekaupan jumiutumisen ja tuoreet investoinnit kaatoivat veistämön 1990-luvun alussa. Tuotannossa 1960-luvulta mukana ollut Toivo ja Kyllikki Korhosen poika Pentti perusti oman veistämönsä, joka alkoi tehdä Veto 5 -retkisoutuvettä Kyllikki Korhosen suunnitelman pohjalta. Veneitä on valmistunut 1 300 kappaletta ja Kyllikki Korhonen

oli mukana tuotannossa viime vuoteen saakka, 87-vuotiaaksi. Vanhempiensa jalanjäljissä venealan myynti- ja markkinointitehtävissä on jatkanut myös tytär Hilikka (myöh. Hall).

Kyllikki Korhonen oli veneiden pääsuunnittelija. Hänen perusajatuksestaan oli vastata siihen, millainen vene palvelee käyttäjäänsä mahdollisimman hyvin. Työn jälkeä ja perinteiden kunnioitusta hän painotti yhtenä kysynnän takeista. Samalla hän korosti trenditietoisuutta ja asiakkaiden tarpeiden seuranta. Hänen suunnittelemistaan matkaveneistä kaksi valittiin Vene-lehden vuosiaänestyksissä vuoden veneiksi ja Veto 5 on suoriutunut testivoittajaksi useamman kerran. Erityisesti kiitosta on tullut veneiden tilaratkaisuista.

Moni nainen on ollut mukana venevalmistuksessa, mutta kuka on keski-ikäisenä leskenä ilman minkäänlaista venesuunnittelijan koulutusta lähtenyt suunnittelemaan elämänsä ensimmäistä matkaveneitä, joka on valmistettu sellaisella tekniikalla, josta ei Suomessa ole aiempaa kokemusta? Kyllikki Korhonen on ainutlaatuinen ihminen suomalaisen veneilyn historiassa ja myös varkautelaisena yrittäjänä sellaisella alalla, jolla loppujen lopuksi vain harvat menestyvät.

Kyllikki Korhonen kutsuttiin Venealan Keskusliitto Finnboat ry:n kunniajäseneksi vuonna 1992.

*Antti Aho
Warkauden Lehti*

Vakuutusratkaisu Finnboat-jäsenyrityksille

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

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

Vakuutusratkaisun edut:

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

Aon Monia Oy

Pyydä tarjous ja vertailu nykyiseen vakuutusratkaisuun!

Ari-Matti Toivonen, 0500 641 512, ari-matti_toivonen@aon.fi

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
- jälkimarkkinointi
- huoltotoiminnot (huoltotilaukset, historia, varauskalenteri)
- yhteensopiva kaikkien yleisten merkkierekkien 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 jälleenmyyjä (Pencentra, Menokone, Venepori, Telva) että maahantuojia, tukkuliikkeitä ja valmistajia (Sarins Båtar, Botnia Marin, Finn-Marlin Ltd.).

Monta tarvetta - yksi järjestelmä



DL Software Oy
Uumajankatu 2
65350 Vasa

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

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

Uiva 2010 Flytande



Kesän yleisömenestys

Helsingin Uiva Venenäyttelyn venepaikat oli jälleen kerran loppuunmyyty. Kun sään haltijat suosivat tapahtumaa ja kasvava joukko ihmisiä tuli Lauttasaareen ihastelemaan sekä veneitä että veneilyyn liittyviä tarvikkeita ja palveluita, voidaan tämän vuoden näyttelyä pitää menestyksenä. Eivätkä kävijät tyytyneet pelkästään ihaillemaan tuotteita, kauppaakin tehtiin lupaavaan tahtiin.



Näyttelyn vartioinnista oli huolehdittu hyvin.



Järjestäjien väri oli tänä vuonna pinkki...



Lippuluukulle syntyi viikonlopun aikana pitkä jono.

Kauunis kesäsää jatkui pääosin Uivan näyttelyn aikana ja houkutteli ennätysmäärän yleisöä HSK:n kotisatamaan Lauttasaaren Vattuniemelle. Pientä yleisön lisäystä oli huomattavissa jo edellisen vuoden näyttelyssä, mutta järjestyksessä 33. näyttelyssä tarkistettu kävijämäärä nousi 15 776 henkilöön, mikä tiesi peräti 11,75 prosentin lisäystä viime vuoteen verrattuna.

Tunnelmat olivat lehdistötöiläisyydessä torstaina odottavalla kannalla. Toimitusjohtaja Jouko Hujun mukaan venealalla oli havaittavissa pientä selkeää nousua kotimaan kaupan puo-

lella, mutta vasta näyttelyn jälkeen nähtäisiin, miten alan syysmyynti käynnistyisi.

Alkuvuoden tukkutoimitustilastot paljastavat, että kappalemääräisesti veneitä on toimitettu kotimaahan jälleenmyyjille noin 13,5 % viimevuotista enemmän. Veneitä on toimitettu tammi-kesäkuun tilastojen mukaan yhteensä 6233 kappaletta.

Veneviennissä päämarkkinat, eli Ruotsi ja Norja ovat vetäneet hyvin. Kappalemääräinen kokonaisvientti kasvoi tammi-toukokuussa 7,9 % vaikka se euromääräisesti supistui. Veneitä on tuona ajanjaksona tull-

tilastojen mukaan mennyt vientiin kaikkiaan 4167 kappaletta. Sen sijaan veneiden tuonti Suomeen on edelleen laskussa.

Nähtävää riitti

Näyttelyssä oli tänä vuonna esillä 281 venettä, joista purjeventeitä oli 38 kappaletta. Kaikki käytössä olevat laiturit olivat "venetettyjä" ja pienveneitä esiteltiin myös maaosastoilla. Maaosastojen määrä oli 85 ja käytössä oli 2500 neliön pinta-ala. Näytteilleasettajien lukumäärä nousi 139:ään.

Uutuuksia oli esillä runsaasti ja jo ilmestyneissä alan lehdissä niitä on



kuvailtu ahkerasti. Pienemmät veneet ovat olleet pääosassa, purjeveneiden puolella uutuudet olivat tyystin tuontiveneitä. Alan lehtien messujutuissa on esitelty parisenkymmentä moottoriveneuutuutta ja puolisen tusinaa purjevenettä.

Ohjelmaakin oli tarjolla yleisölle, kuten Kippari-lehden suositut koeajot. Neljän päivän aikana koeajotapahtumia oli noin 550, eli vesillä kävi ehkä tuhatkunta messuvierasta.

Tarjolla testiin oli Buster Lx, Drive 56 Convertible, Yamarin 63 BR ja Flipper 630 HT. Lisäksi Pathfinder 1810 -venessä saattoi tutustua veneilyelektroniikkaan. Meripelastusseura esitteli toimintaansa ja HSK:n aallonmurtajan ulkopuolella Rajavartiolaitos esitteli helikopteriavusteista pelastustoimintaa.

Kyselimme Uivan jälkeen muutamalta venealan yrittäjältä näkyviä ja tunnelmia näyttelyn jälkeen. Yleisvai-

kutelmaksi jäi tyytyväisyys ja myönteiset odotukset syysmyynnin varalle.

Leif Karlsson

NautiKarlsson esitteli tänäkertaisessa Uivassa kolme ranskalaista Oceanis-purjevenettä ja yhden moottoriveneen. – Toinenkin moottorivene oli ilmoitettu mukaan, mutta mokasin itse rahtiaikataulun kanssa eikä se ehtinyt paikalle, Lefa Karlsson totesi.

Lefa on Uivan konkari ja oli mu-



Leif Karlsson
NautiKarlsson

kana jo 1989 Valkosaassa. – Silloin olin Tallberg Nautican tuote-esittelijänä ja minua koskeltiin sinne töihin, mutta jo seuraavana vuonna olin omalla yritykselläni mukana Uivassa Zenit-pursien maahantuojana, Leif Karlsson kertoo. Vuodesta 1997 olen messuilla esitellyt Beneteaun veneitä. Yleensä minulla on Uivassa ollut 5-7 venettä, mutta nyt pidin vähän matalampaa profiilia.

Siitä huolimatta tuontipursista Beneteaut ovat tänä vuonna olleet suosituimpia. – Oceanis 34 on meidän volyymituottemme, samoin kuin malliston 37-jalkainen. Ne kiinnostavat yleisöä eniten.

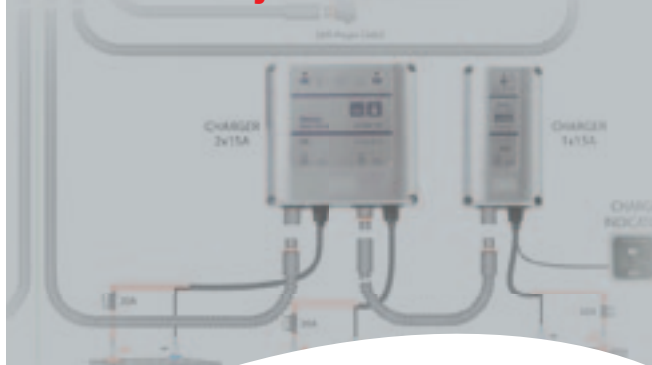
Näyttelyn järjestelyt toimivat Lefan mielestä erittäin hyvin. – Minä en koskaan ole kokenut ongelmia messujärjestelyiden suhteen. Onhan Finnboatin porukalla pitkä kokemus näistä asioista, eikä tapahtumasta tehdä liikaa sirkusta.

Yleisön kiinnostuksesta Lefalla oli hyvää kerrottavaa. – Tuntui siltä, että ihmiset taas olisivat tulleet ostamaan veneitä eivätkä pelkästään katselemaan niitä. En usko, että kesän hieno sää suoranaisesti vaikuttaa ostopäätöksiin, messujen kävijämäärään kylläkin. Todella ostoaikeissa olevat ihmiset tulevat paikalle, olipa sää mikä tahansa. Ainakin purjehtijat. Vaikka NautiKarlssonin osalta uskon, että kasvu tulee moottoriveneiden puolelta ja niihin panostamme nyt kovasti.

Karlssonin mukaan nyt puretaan kontaktimääriä ja tehdään tarjouksia, keskustellaan varustelusta, toimitusajoista ja hinnoista. Loka-marraskuussa kaupat yleensä konkretisoituvat.



**Helposti asennettavat
maasähköjärjestelmät
veneisiin ja erikoisaluksiin**



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



Uiva näyttely on Leif Karlssonin mukaan vuoden tärkein tapahtuma hänen yrityksensä kannalta. – Tilaukset on tehtävä silloin, mikäli veneen haluaa saada käyttöönsä heti kevään alussa. Onneksi Beneteau-mallisto on laaja ja tuotantomäärät suuria, joten kyllä meillä on myytävää vielä sisänäyttelyinkin aikaan, Lefa päättää.

Peter Isaksson

Nord West Yachtsin osastolla komeili kolme kookasta moottorivenettä: Nord West 370 SportsTop ja Flybridge sekä Nord West 420 Flybridge. Ruotsin ja Suomen myynnistä vastaava Peter Isaksson on ollut Ruotsin länsirannikolla Orustin saarella toimivan yrityksen palveluksessa vuodesta 1997 alkaen.

– Suomi on Nord Westille tärkeä markkina ja pyrimme joka vuosi osallistumaan Helsingin Uivaan näyttelyyn, Peter Isaksson toteaa. Valitettavasti se on viime vuosina osunut Ruotsin suurimman venenäyttelyn Öppna Varv -tapahtuman kanssa päällekkäin. Ei kuitenkaan nyt, mistä



Peter Isaksson
Nord West Yachts

kohtaan oli Isakssonin mukaan kiitettävä. Nord West on aina yhdistetty flybridge-veneisiin, mutta yrityksellä on nyt myös sports cruiser -mallisto.

Peter Isaksson on erittäin tyytyväinen messujärjestelyihin. Koko tapahtuma oli hänen mukaansa hyvin järjestetty ja oli helppoa tuntee itsensä tervetulleeksi. Asiakkaisiin sai helposti yhteyden ja Isaksson oli myös myönteisesti yllätynyt vilkkaasta yleisövirrasta. – Mielenkiinto veneitä kohtaan on Suomessa suurta ja Nord West on täällä hyvässä asemassa. Suomi olikin kolmanneksi suurin markkinamme vuonna 2010.

– Kun kyse on näin suuresta in-

olen iloinen.

Veistämö esitelti Suomessa hyvin kaupaksi meneviä mallejaan, joista Nord West 370 SportsTop on uusin. Se on kerran aikaisemmin ollut esillä Suomessa ja mielenkiinto sitä

vestoinnista, voi kaupanteko kestää kolmesta tunnista kolmeen vuoteen, Isaksson toteaa Uivan antimista. Saimme suuren määrän potentiaalisia asiakkaita ja nyt tarjoukset on lähetetty. Uivan näyttelyn eduksi lukisin kohtuullisemmat kustannukset ja mahdollisuuden näyttää veneet yleisölle niiden omassa elementissä.

Tapio Ekola

Tapsa hoitaa uuden Drive-malliston markkinointia sekä kotimaassa että vientipuolella. Uivassa hän oli valmistajan eli Fiskars Boatsin edustajana. Ekolan ura venealalla aukeni jo 1990-luvun alussa ja Uivassa hän on vientitehtävien ohella esitellyt veneitä lähes parikymmentä vuotta.

– Meillä, tai oikeastaan yhteistyökumppanillamme Brunswick Marinella oli Uivassa seitsemän venettä, joista viisi vedessä ja kaksi kuivalla maalla, Tapio Ekola kertoo. Itse hoidin lähinnä Kippari-lehden koeajoissa käytössä olutta Drive Convertible 56:a. Vene kiinnosti yleisöä ihan törkeästi ja sitä kävi ajamassa 156 henkeä. Polttoainetta kului parisataa lit-



Tapio Ekola
Fiskars Boats

raa ja kaikki olivat tyytyväisiä.

- Meille oli varattu hyvät esittelypaikat eikä ongelmia suhteen ollut laisinkaan. Kaikki "workkii" Uivassa mainosti. Paitsi näytteilleasettajien auto-

parkki. Paikkoja on liian vähän, mutta tulemalla aikaisin messuille varmistin kyllä omani.

Ekolan mukaan hyvät kelit sekä Uivan että lomakauden aikana vaikuttivat myönteisesti yleisötunnelmaan. Hänen mukaansa näyttelyssä oli liikkeellä ihan oikeita ostajiakin. Drive-veneiden jälleenmyyjät tekivät kauppvoja ja tarjouspyyntöjä tuli vino pino.

- Pieniä veneitä myydään talven aikana, joten sillä tavalla Uiva näyttely on meidän kannalta hieman väliinputoajan roolissa, Ekola toteaa. Ajankohta ei ehkä ole oikea valmistajan kannalta, koska uusia malleja ei vielä ole esitelty. Se tapahtuu yleensä myöhemmin dealer-kokouksissa. Kulluttajien ostopäätökset pienveneiden kohdalla siirtyvät yleensä Helsingin venemessujen vaiheille ja siellä esitelmekin kolme uutta Drive-mallia. Mutta toki rakennamme hyvää kontaktipintaa myös Uivassa.

Jan-Erik Paajes

Philip Palmgren ja Jan-Erik Paajes ovat yhdessä pyörittäneet Norcap Oy Ab nimistä yritystään vuodesta 2003. Jan-Erik vastaa tulevaisuudessa toimitusjohtajana operatiivisesta toiminnasta ja kertoo, että yritys oli nyt kahdeksatta kertaa mukana Uivassa näyttelyssä. Philip Palmgren on muuttamassa ulkomaille vastaamaan uusiin haasteisiin. Hän pysyy kuitenkin edelleen Norcapin omistajana ja yrityksen hallituksen jäsenenä.

Norcapilla oli sekä laituripaikkoja että maaosasto, johon oli pystytetty teltta. Laiturissa esiteltiin ruotsalaisia

alumiiniveneitä, esillä olivat Alukin 650 ja 750. Lisäksi laiturissa oli yksi yrityksen maahan tuomista Ribcraft-veneistä.

- Teltassa kerroimme näyttelyyleisölle marinekauppa.com verkkokauppatoimin-

nastamme, Paajes selvittää. Se on toiminut puolitoista vuotta ja kuluttajat ovat nyt löytäneet nettisivuillemme. Kauppa on sillä puolella käynyt vilkkaammin kuin viime vuonna.

Etenkin yrityksen alumiiniveneet herättivät messuvieraiden kiinnostuksen. Valitettavasti yksi esittelyveneistä ei ehtinyt messuille.

Esittelyteltan sijaintiin lähellä näyttelyalueen sisäänkäyntiä Paajes on erittäin tyytyväinen.

- Meillä oli näyttelyn aikana käynnissä kilpailu, jonka pääpalkintona oli kajakki. HIFK:n cheerleaders-tytöt ja koivat kilpailukuponkeja ja vastauksia tuli runsaasti.



Philip Palmgren ja Jan-Erik Paajes
Norcap Oy Ab

Paajes on myös tyytyväinen näyttelyn antiin, vaikka ostava yleisö vaikuttikin hieman varovaisemmalta kuin viime vuonna. Lämmin kesä on kuitenkin merkinnyt selvää kohennusta vesiturheiluvälinei-

den myyntiin ja ne ovatkin käyneet kaupaksi erittäin hyvin. Paajesin mukaan näyttely toi käsiteltäväksi myös suuren tukun tarjouspyyntöjä, jotka pyrittiin lähettämään potentiaalisille asiakkaille jo messujen aikana.

Jan-Erik Paajes toteaa, että sekä ulko- että sisänäyttelyt pääkaupungissa ovat tärkeitä yritykselle. Uivassa hän kuitenkin pitää siitä, että veneet ovat esillä oikeassa elemetissään ja asiakkaita voi heti näyttelyn jälkeen viedä koeajolle.



Vene-ce.com on Suomessa ja muissa Skandinavian sekä Baltian maissa toimiva veneiden CE-sertifiointipalveluita tarjoava yritys. Palvelemme venevalmistajia ja yksityisiä henkilöitä.

Olemme CEproof Group:n valtuuttama virallinen edustaja. CEproof on markkinoiden johtava konsulttiyritys CE-hyväksynnöissä. Vene-ce.com tekee veneille vaadittavat testit ja tarkastukset, mutta emme myönnä varsinaista CE-hyväksyntää. Ilmoitettu laitos HPI (nro. 1521) myöntää asiakkaidemme tuotteille CE-hyväksynnät ja sertifikaatit.

Veneiden CE-hyväksyntöjen alalla olemme ainutlaatuinen yritys Suomessa, joka voi tuottaa asiakkaille kaikki palvelut samasta yrityksestä. Huvivenedirektiivi määrittää, että ilmoitettu laitos/tarkastaja ei voi konsultoida asiakasta tai tuottaa heille muita palveluita CE-hyväksynnän ja tarkastuksen lisäksi. Me emme toimi tarkastajana suoraan ilmoitetulle laitokselle vaan toimimme konsulttina, joka tarkoittaa sitä että voimme palvella asiakkaitamme rajoituksitta.

Meillä on kokemusta työskentelystä eri viranomaisten ja ilmoitettujen laitosten kanssa.

www.vene-ce.com

Finnboat Floating Show 2010

Antoisa testirupeama

Kesäkuussa järjestetty 21. Finnboat Floating Show –tapahtuma keräsi taas Nauvoon suuren joukon venetoimittajia ympäri maailman koeajamaan ja –purjehtimaan uusia Suomessa valmistettuja venemalleja. Tapahtumaa voi hyvällä syyllä kutsua kansainväliseksi, sillä mukana oli median edustajia sellaisista eksoottisista veneilymaista kuten Turkki, Ukraina, Unkari ja Tsekki. Kaukaisimmat vieraat tulivat Japanista ja USA:sta.

Teksti ja kuvat: Kari Wilén



Tapahtuman keskipisteenä oli jälleen Nauvo ja paikkakunnan vierasvenesatama. Lehtimiesten majoitusta varten käytössä oli lähes koko saaren majoituskapasiteetti ja tapahtumatoimisto sijaitsi kuten tavallista hotelli Strandbon tiloissa. Yhteiset illalliset järjestettiin Framnäsin nuorisotalolla, johon näin suuri joukko ruokailijoita mahtuu väljästi.

Tämänkertaiseen "isoon" Floatingiin osallistui 54 toimittajaa 25 eri maasta. Isäntinä mukana oli 17 Finnboatin jäsenyritystä yhteensä 40 veneellä.

Tapahtuma oli tällä kertaa sijoitettu keskelle viikkoa niin, että se päättyi sunnuntaiaamuna toimittajien lähtiesä paluulentoilleen. Vähän myöhäisämällä tapahtumaa – se järjestettiin tänä vuonna 16.–20. kesäkuuta – pyrittiin varmistamaan paremmat sääolot. Lämpötila ei kuitenkaan vielä ehtinyt nousta kesälukemiin, mutta

venetestaamisen kannalta säät olivat mainiot.

Tiivis ohjelma

Yritysedustajille ja venevastaaville järjestettiin kipparikokous avauspäivänä, jolloin reittiamiraali Markku Hentinen esitteli tulevien päivien testiosuudet. Toimittajille pidettiin oma kipparikokous ja he olivat jo etukäteen tapahtuman nettisivuilta varanneet itselleen koeajettavat veneet. Koeajovarausten siirtämistä nettisivujen kautta tehtäväksi keuhuttiinkin kovasti ja systeemi toimi todella hyvin. Avauspäivänä kaikki veneet myös kuvattiin sisältä.

Koeajo-ohjelma oli tiivis ja aamuisin veneet irtautuivat Nauvon laiturista klo 8:30. Merellä oltiin yleensä noin klo 18 saakka, jonka jälkeen TerhiTec, Wallas ja Fiskars vuoroiltoina viihdyttivät toimittajia sekä tuote-esittelyjen että Happy Hour -tilaisuuksien muodossa.

Uutta tapahtumassa oli se, että moottoriveneiden laivue oli jaettu kahteen ryhmään, pienempiin ja suurempiin veneisiin. Pienillä veneillä ajettiin suojaisempia reittejä, mutta miehistöjen vaihtopaikat olivat kaikille veneille yhteiset. Lounaspaikoissa ja kahvitauoilla oli mahdollisuus vaihtaa moottoriveneestä purjeveneeseen tai päin vastoin. Näitä vaihtopaikkoja olivat Verkanin ja Korpoströmin vierasvenesatamat ja Airisto Strand hotellin satama. Moottoriveneet ajoivat tapahtuman aikana yhteensä 21 legiä, purjeveneet yhdeksän.

Testisää oli vaihteleva. Avauspäivä lupaili hyvää keliä ja ensimmäiset testiajot saatiinkin tehdä aurinkoisessa ja heikkotuulisessa säässä. Lounaan jälkeen koko laivue kuvattiin helikopterista ja kahvitauolla Korpoströmissä otettiin ryhmäkuva tapahtuman osallistujista. Seuraavana päivänä tuuli oli huomattavasti reippaampaa ja purjeveneet luovivatkin jo isopurjeet reivattuina. Moottorivenetestaajat pääsivät kokeilemaan veneitä kunnan aallokossa. Viimeinen päivä alkoi tiikusateisena, mutta sää selkeni ja tummat ukkospilvet siirtyivät mereltä mantereelle. Saaristomeri tarjosi tällä kertaa hyvin vaihtelevaa testisää, jota paikalle saapuneet toimittajat varmasti arvostivat.



Kuvasatoa Finnboat Floating S



Catering-palveluista vastasi tuttuun tapaan Hotelli Strandbon keittiömestari Titti Grandell henkilökuntineen, ja ruoka oli jälleen kerran parasta ja maittavinta, mitä Suomessa voi kesäaikaan saaristossa saada!



Floating Show'n koeajoveneille oli Nauvon satamasta varattu lähes kaikki laituritilat.



Floating Show'n päätösillallisen pakollisena pukukoodina o



Samuli Hellemaan esittelyä Wallaksen tuotteista kuuntelemissa Alfred Boer (NL) ja Aleksei Daniaev (RU).



Finnboatin kunniajäsen Harry Ölander ja liiton varapuheenjohtaja Kaj Gustafsson hetkeä ennen päätösillanvieton alkua.

show -tapahtumasta



Fiskars Happy Hour ja musavisa; my name is Tapio and I am the Drive-man!



Miehistönvaihto ja lounastauko Verkanilla ravintola Buffalossa.



li kaikilla runsaalla sadalla osallistujalla Suomi-paidat.



Floating Show'n Finnboat Team: Jouko Huju, Katja Simola, Derek Breitenstein, Lena Mickelsson-Ouru, Kari Wilén ja Markku Hentinen

Fiskars Happy Hour musavisassa voittivat Pohjoismaat; Lars-Åke Redéen (SE), Jan Michelsen (NO), Ben Fagerström (FI), Atle Knutsen (NO) ja Elias Johansson (SE). Palkintoja jakamassa Tapio Ekola ja Markku Uotinen.



Veneala ja ympäristön huomioon ottaminen

Kestävän kehityksen yleinen korostaminen ja ns. vihreät arvot tuskin jäävät nykyisin huomaamatta keneltäkään. Venealalle ne sisältävät sekä konkreettisia haasteita että toisaalta mahdollisuuksia, jotka ovat vielä suurelta osin käyttämättömiä.

Markkinoiden paine ympäristön huomioon ottamiseen kasvaa tärkeimmissä viennimaissamme. Varsinkin Ruotsissa ja Saksassa kuluttajat ovat yhä ympäristötietoisempia. Lainsäädännön osalta Pohjoismaissa on totuttu ajattelemaan, että täällä huolehdimme ympäristöstämme ja muut tulevat myöhemmin perässä. Muuallakin maailmassa ollaan kuitenkin aktiivisia, ja osin tiukempiakin kuin meillä.

ICOMIAN rooli ympäristöaiheissa

Venealalla ICOMIAN ympäristökomitea ja tekninen komitea keräävät jatkuvasti tietoa eri maiden uusista ympäristömääräyksistä ja toisaalta hyvistä toimintatavoista. Raportit ja tiivistelmät löytyvät ICOMIAN www-sivujen kirjastosta, kts. www.icomia.org. Viime aikoina ICOMIAssa on ollut pinnalla erityisesti kolme aihealuetta:

- eri maiden ympäristölainsäädännön hallinta ja tuntemus
- käytöstä poistettujen veneiden romutus ja kierrätys sekä
- ympäristömerkinnät ja -selosteet.

Näistä ensimmäinen on haaste kaikille valmistajille, mutta osin myös palvelujen tuottajille (mm. satamat, telakat, korjaamot). Toinen on alal-



le toistaiseksi imagokysymys, mutta lainsäädäntöäkin saattaa olla tulossa. Kolmas aihealue liittyy sekä suoraan kuluttajalle kohdistuvaan viestintään että venealan yleiseen imagoon.

Venealaa koskettava ympäristölainsäädäntö on jo Euroopassakin usean eri direktiivin alla, puhumattakaan muusta maailmasta. Tämän hallitsemiseksi on ICOMIAN Albert Willemsen koonnut oppaan "Global Environmental Legislation Guide", joka on jaettu osiin Australia/Aasia, EU, USA, Kansainväliset järjestöt IMO ja ISO, YK:n sopimus biodiversiteetistä, sekä kansainväliset säännöt jotka liittyvät styreeniin.

Oppaassa on käsitelty sekä ny-

kyistä että odotettavissa olevaa lainsäädäntöä venealan kannalta. Kuten voi arvata, laajimmat luvut koskevat EU:n ja USA:n määräyksiä. Tosin superjahteja koskee myös yllättävän moni IMO:n sääntö. Karkeasti yleistään voisi todeta, että USA:n lainsäädäntö asettaa kovimmat vaatimukset konevalmistajille (pakokaasut, hiilivetyjen haihtuminen), kun taas EU:ssa suurimmat haasteet ovat veneiden valmistajilla (työsuojelumääräykset ja mm. liuotinpäästöt).

Käytöstä poistetut veneet

Kaatopaikkojen täyttyminen ja jalostettujen materiaalien hyödyntämistarve ohjaavat kierrätysvaatimuksia erityisesti Euroopassa. Autoteollisuudessa monet materiaalivalinnat johtuvat juuri romutukseen liittyvistä kierrätysvaatimuksista. Venealalla tilanne on ainakin periaatteessa hyvin toisenlainen: veneet ovat yleisesti ottaen hyvin pitkäikäisiä ja niitä peruskorjataan niin, ettei romutettavia veneitä ole vielä paljonkaan tarjolla.

On kuitenkin selvää, että kun myytyjen veneiden määrät lähtivät sarjatuotannon myötä voimakkaaseen kasvuun 1970-80 -luvulla, tulee tämä näkymään myös romutettavien veneiden määrässä jo tällä vuosikymmenellä. Nämä veneet eivät saisi jäädä rannoille tai joutua suoraan kaatopaikoille. Romuveneiden asiallinen kerääminen ja käsittely tulee venealan imagon kannalta yhä tärkeämmäksi.

Selvityksiä ja pilottiprojekteja käytöstä poistettujen veneiden käsittelemiseksi onkin tehty mm. Japanissa, Norjassa, Ranskassa ja Suomessa. Japanissa toteutetun projektin päätulokseksi nousi mahdollisuus käyttää lujitemuovijätettä hyväksi sementin valmistuksessa. Polyesteri palaa sementtiuunissa puhtaasti ja antaa prosessiin energiaa ja lasikuidun pätkät saavat jäädä sementin sekaan lujittaen betonia. Kokemukset olivat muuten erittäin positiivisia, mutta lujitemuovijätettä tarvittaisiin huomattavia määriä, jotta kuljetukset ja prosessin tarvitsemat muutokset eivät kohottaisi kustannuksia kohtuuttomiksi. Veneistä saatava lujitemuovijäte ei yksin riitä. Norjalaisten hanke jatkaa saman aihepiiriin tutkimista.

Ranskalaisten projekti keskittyi veneiden keräämisen ja purkamisen logistiikkaan sekä hallinnollisiin ja liiketoiminnallisiin järjestelyihin. Selvityksen mukaan kustannukset nousivat suuriksi varsinkin suurempien veneiden kohdalla (keskimääräinen kustannus esimerkiksi 12 m veneelle 4750 eur). Näihin verraten Finnboatin ja Kuusakoski Oy:n pilottiprojekti on ollut menestyksekkäs: alle 6 metrinen veneiden kustannus 10 eur/m ja suurempien veneiden 150 eur/tonni. Keskitettyjen keräyspisteiden määrittely on tässä ollut olennaista. Metalliosat menevät kierrätettäväksi, mutta lujitemuovijäte päättyy vielä kaatopaikalle tai maantäytteeksi. Kovettunut polyesterihartsia on onneksi melko stabiilia eikä liukene haitallisessa määrin maaperään.

Elinkaarianalyysit ja ympäristömerkinnät

Huviveneilyn suosio on voimakkaasti sidoksissa puhtaaseen ympäristöön ja luontokokemuksiin. Turun yliopiston ja Helsingin kauppakorkeakoulun toteuttamaan Visio 2025 -hankkeen yhteydessä tehdyn kyselyn mukaan "Luonto, rauha ja itse tekemisen elämyksellisyys" oli se tärkein ulottuvuus kaikkien kolmen identifioitujen veneilijätyyppien keskuudessa. Kysely tehtiin Suomessa, mutta todennäköisesti sama tulos pätee ainakin muissa Pohjoismaissa. Koko venealan intressissä on pitää harrastusympäristö kunnossa. Lisäksi veneala voi aktiivisella tiedottamisella osoittaa, mitä ympäristön ja kestävä kehityksen huomioon ottamiseksi on jo tehty.

Ympäristömerkit ja -selosteet ovat ympäristöjohtamisen työkaluja, joiden avulla välitetään sidosryhmille tietoa jonkin palvelun tai tuotteen aiheuttamasta ympäristökuormituksesta, usein erityisesti sen pienuudesta. Tiedon avulla pyritään kasvattamaan ympäristöä vähemmän kuormittavien tuotteiden kysyntää ja tarjontaa markkinoilla. Valmistajat eivät toistaiseksi ole tehneet ympäristömerkkejä tai -selosteita veneille, mutta sekä Ruotsissa että Suomessa on jo aktiviteettia näilläkin alueilla.

Ruotsissa Svenskt Marintekniskt Forum on tekemässä huviveneille ympäristömerkintäjärjestelmää, jossa kullekin veneluokalle (esim. 5-8 m veneet ilman hyttiä) muodostetaan ympäristöindeksi. Indeksiksi lasketaan eri tekijöiden ympäristöystävällisyyden suhteesta normaalitasoon, ja tulokset ilmaistaan väriskaalalla (vihreäkeltainen-punainen). Indeksiksi sisältyy näkökohtia valmistuksesta (mm. materiaalin kierrätys), käytöstä (mm. polttoaineenkulutus) ja ympäröivästä maailmasta (mm. informointi ympäristöasioista). Skaalan tarkempi määrittely on vielä kesken.

Tekesin Vene-ohjelmassa on toteutettu yksi selkeästi ympäristöaiheinen

tutkimusprojekti, Ympäristömyötävyyden kehittäminen venealalla. Sen tuloksia esiteltiin 3.9. Tampereella, ja raportti löytyy kokonaisuudessaan VTT:n sivujen kautta tai suoraan osoitteella http://www.vtt.fi/inf/julkaisut/muut/2010/VTT_R_02928_10.pdf. Tutkimuksessa on sovellettu elinkaarenaikaisten ympäristövaikutusten laskentamenetelmiä veneisiin. Esimerkkiveneinä oli 4-6 m kattamattomia perämoottoriveneitä, 6-7 m katettuja moottoriveneitä sekä kaksi suurta purjevenettä. Tulokset on esitetty hiilijalanjälkenä sekä Eco-Indicator 99 -menetelmän mukaisina haittapisteinä. Tulokset osoittavat, että tyyppillisten perämoottoriveneiden hiilijalanjäljestä yli 80 % muodostuu käyttövaiheesta (käytännössä polttoaineenkulutuksesta). Myös suoria ihmiseen kohdistuvia terveysvaikutuksia huomioon ottavalla EI99-haittapisteillä laskettuna käyttövaiheen osuus on yli 70 %. Moottoriveneen elinkaaren aikaisiin ympäristövaikutuksiin tehdään siis suurimmat ratkaisut jo suunnitteluvaiheessa, kun määritetään tarvittava konetehto. Valmistusvaiheessa ei enää ole kovin paljon tehtävissä, suurin merkitys on rungon ja kannen materiaalivalinnalla.

Ympäristöselosteiden ja -merkintöjen täytyy olla riittävän luotettavia, jotta niiden suosio kasvaisi. Standardoitu menetelmä ja kolmannen osapuolen mukanaolo lisäävät uskottavuutta. Ympäristöselosteen tekemiseen on nyt olemassa suomalainen toimintatapa, jonka toimivuus on osoitettu. Selosteita voidaan myöhemmin käyttää pohjana ympäristömerkinnöille, jos sellainen osoitetaan tarpeelliseksi esim. Ruotsin tai Saksan markkinoilla. Valmistajien tulisi nyt olla aktiivisia ja lähteä tekemään ympäristöselosteita omille tuotteilleen. Muiden maiden valmistajille ei kannata antaa tässäkään asiassa etulyöntiasemaa.

IT2010-SOPIMUSEHDOT ja IT2010-KORJAUSSARJA JULKISTETTU

Keskuskauppakamari, Ohjelmistoyrittäjät ry, Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry, Teknologiaeollisuus ry ja Tietotekniikan liitto ry julkaisivat 19.5.2010 uudet IT2010-sopimusehdot. IT2010-sopimusehdot korvaavat kotimaisten PK-yritysten tietotekniikka-alan tuotteiden ja palveluiden kaupassa aiemmin käyttämät IT2000-sopimusehdot.

Vakioehtoja käyttämällä pyritään mm. yksinkertaistamaan IT-alan palveluiden ja tuotteiden hankinta- ja sopimusprosessia. Sopimusneuvotteluihin käytetty aika sekä kustannukset ovat alhaisemmat kuin, jos kukin toimija neuvottelisi sopimukset alusta alkaen. IT-alan vakioehdot helpottavat IT-alan palveluiden ja tuotteiden hankintaa.

On kuitenkin hyvä huomioda, että uudet IT2010-sopimusehdot on laadittu erityisesti IT-toimittajan lähtökohdista ja IT-toimittajan sopimusetujen turvaamiseksi. IT2010-sopimusehdot ovat edelleen yhtä toi-



Kirjoittaja Jukka Airaksinen toimii Asianajotoimisto Borenius & Kemppeillä neuvonantajana ICT-hankintoihin ja ICT-alan transaktioihin ja yritysjärjestelyihin liittyvissä kysymyksissä.

IT2010-sopimusehtojen nojalla:	Ongelma IT-palveluita ostavan asiakkaan kannalta	Ratkaisu, IT2010-korjaussarja
<p><u>Toimittajan hinnanmuutosoikeus</u></p> <p>"Toimittajalla on oikeus muuttaa tuotteen tai palvelun toistuvaimaksua... Asiakkaalla on tällöin oikeus irtisanoa sopimus kyseisen tuotteen tai palvelun osalta..."</p>	<p>Toimittajalla on yksipuolisesti vapaa oikeus muuttaa toimittamiensa palveluiden hintoja kesken sopimuskauden. IT-palveluista maksettavat kulut ja kustannukset voivat arvaamattomalla tavalla nousta.</p> <p>Mikäli uudet hinnat eivät miellytä asiakasta, asiakkaalla on oikeus irtisanoa sopimus. IT-palvelusopimuksen irtisanominen ei käytännössä ole usein kuitenkaan todellinen vaihtoehto (uuden IT-palvelun kilpailuttaminen ja korvaavan palvelun hankkiminen on tyypillisesti pitkä ja työläs prosessi).</p>	<p>Korjaussarjaa käyttämällä IT2010-vakioehtoja muutetaan niin, että hinnanmuutoksista on sovittava yhteisesti ja korjaussarja näin turvaa sovitun hintatason sovitun sopimuskauden ajan.</p> <p>Ennakoitavuuden ja toimitusvarmuuden parantaminen. Asiakas ei joudu pakkotilanteessa kilpailuttamaan palveluita. Saavutetaan mahdollisia kustannussäästöjä.</p>
<p><u>Vastuunrajoitusehto</u></p> <p>"vahingonkorvausvelvollisuus ... on ... enintään 20 prosenttia toimituksen kohteen arvonnäköalasta kokonaishinnasta."</p>	<p>IT2010-sopimusehdoissa on epätavallisen tiukka vastuuleikkuri toimittajan kokonaisvastuun ollessa tasolla 20% toimituksen hinnasta.</p> <p>Toimituksen epäonnistuminen (tai muu sopimusrikkomus) ei voi johtaa merkittävään €-vastuuseen. Asiakkaan intressi riidellä pieleen mennyttä toimitusta koskien on pyritty eliminoimaan tehokkaalla vastuunrajoitusehdolla.</p>	<p>Korjaussarjaa käyttämällä IT2010-vakioehtoja muutetaan niin, että toimittajan vastuu on rajoitettu toimituksen kokonaishintaan (100%).</p>
<p><u>Asiakkaalle myönnettyjen käyttöoikeuksien siirtokielto</u></p> <p>Asiakkaalla ei ole oikeutta luovuttaa käyttöoikeutta ilman valmistajan etukäteen antamaa kirjallista suostumusta.</p>	<p>IT2010-sopimusehdot estävät asiakkaalle myönnettyjen käyttöoikeuksien siirtämisen.</p> <p>Asiakkaalla on perusteltu siirtointressi esim. liiketoimintakauppojen ja muiden yritysjärjestelyiden yhteydessä, jolloin käyttöoikeudet on välttämätöntä saada siirretyksi. Käyttöoikeuksien siirtokelvottomuus tarkoittaa käytännössä usein sitä, että samat investoinnit joudutaan maksamaan useaan kertaan (toimittajan suostuessa siirtoon vasta saatuaan erikseen sovittavan korvauksen siirrosta).</p>	<p>Korjaussarja varmistaa sen, että käyttöoikeudet voidaan siirtää liiketoimintakauppojen ja muiden yritysjärjestelyiden yhteydessä.</p> <p>Liiketoimintakauppatilanteet yksinkertaistuvat ja saavutetaan mahdollisia kustannussäästöjä.</p>



BORENIUS & KEMPPINEN

mittajamyönteiset kuin edeltäjänsä IT2000-sopimusehdot. IT2010-sopimusehdot eivät turvaa tasapuolisesti asiakasostajan etuja.

Samanaikaisesti uusien IT2010-sopimusehtojen julkistuksen kanssa Asianajotoimisto Borenius & Kempainen Oy on julkaissut nk. "korjaussarjan" uusiin IT2010-sopimusehtoihin.

Korjaussarjaa käyttämällä turvataan IT-palveluita ja -tuotteita ostavien yrityksiensä sopimusintressejä muuttamalla IT2010-sopimusehtoja. Korjaussarja mm. rajoittaa IT-toimittajan vapaata hinnanmuutosoikeutta sekä nostaa IT-toimittajan yleistä vastuutasoa (ks. vertailutaulukko eräitä keskeisiä muutoksia koskien). Korjaussarjalla muutetaan kaikkiaan noin viittätoista IT2010-sopimusehtojen ehtoa.

IT2010-korjaussarja voidaan liittää sopimuskokonaisuuden osaksi aina, kun on sovittu sovellettavan IT2010-sopimusehtoja. IT2010-korjaussarja on veloituksetta ja vapaasti kaikkien yritysten saatavilta osoitteesta www.borenius.com/korjaussarja.

IT2010-sopimusehdot ovat saatavilla Teknologiainfo Teknova Oy:n ylläpitämästä verkkokaupasta www.teknologiainfo.net. IT2010-sopimusehtojen käyttäminen edellyttää vuosilisenssin hankkimista.

Lisätietoja:

Asianajaja Jukka Airaksinen
Asianajotoimisto Borenius & Kempainen Oy
Yrjönkatu 13 A, 00120 Helsinki
Puh: + 358 40 750 4878
S-posti: jukka.airaksinen@borenius.com
www.borenius.com

Leevene
TUNNEMME VENEET PINTAA SYVEMMÄLTÄ

Toimistotilaa tapahtumien keskipisteessä

20 – 150 m² juuri remontoitua toimistotilaa osoitteessa Veneentekijäntie 14. Soveltuu sijaintinsa ansiosta erityisesti venealan toimintaa varten.

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

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

YRITYSUUTISIA

Motomarine Oy muuttanut

Motomarine Oy on muuttanut kaikki toiminnot Lahti-Marinan kiinteistöön Niemen venesatamaan syyskuun alussa. Uusi sijaintipaikka helpottaa veneiden huolto- ja korjaustoimintaa sekä tarjoaa paremmat mahdollisuudet palvella asiakkaita niin veneilyn kuin kelkkailun parissa. Liikkeen välittömässä läheisyydessä on mm. vene-luiska ja kelkkareitin päätepiste. Liiketila käsittää asianmukaisen myymälän ja huoltotilan. Uusi osoite on 1.9.2010 alkaen Kipparinkuja 2, 15140 Lahti. Muut yhteystiedot pysyvät ennallaan.



50 vuotta ja 9 miljoonaa Yamaha-perämootoria

2010 on Yamaha-perämootoreiden juhluvuosi. Kesäkuussa Yamaha-perämootoreita oli valmistettu 50 vuotta ja maaliskuussa ylitettiin 9 miljoonan valmistetun perämootorin rajapyykki. Tänä päivänä Yamaha on maailman suosituin perämoottori ja mallistoon kuuluu yli tuhat erilaista perämoottoriversiota.

Yamahan tarina alkoi 1960, jolloin esiteltiin ensimmäinen perämoottori, vallankumouksellinen Yamaha P-7. Maaliskuussa 1996 kokonaisvalmistusmäärä ylitti 5 miljoonaa ja lokakuussa 2006 jo 8 miljoonaa.

Tänä päivänä Yamahan perämootoreita valmistetaan viidessä tehtaassa Japanissa, Ranskassa ja Brasiliassa ja Yamaha panostaa jatkuvaan tuotantoprosessien kehittämiseen. Kesko aloitti Yamahan maahantuonnin Suomeen vuonna 1966 ja jo vuodesta 1977 Yamaha ollut Suomessa markkinajohtaja.



Muutoksia Targan Suomen myyntiin

Oy Botnia Marin Ab:n Targa-myyntipiste Vattuniemen Puistotiellä Helsingissä on loppuvuoden aikana siirtymässä uusiin tiloihin Lauttasaareen. Targan Suomen myynnistä 25 vuotta vastannut Derek Breitenstein siirtyy samassa yhteydessä hoitamaan omaa venealan yritystään. Siirtyminen tapahtuu hyvässä yhteistyössä vaiheittain, jotta Derekin pitkä kokemus ja asiakastuntemus siirtyisivät jouhevasti Targa Centerin uudelle vetäjälle.

Botnia Marin etsii parhaillaan uutta vetäjää Targa Centeriin. Lisätietoja tästä antaa Robert Carpelan, robert.carpelan@targa.fi tai 0207 641 404.

Brunswick Marine ja Fiskars yhteistyöhön

Brunswick Marine ja Fiskars Boats ovat solmineet Drive Boats –veneiden ja Mercury-mootoreiden jakelu- ja markkinointiyhteistyösopimuksen, joka kattaa kaikki Pohjoismaat.

Fiskars Boats:n toukokuussa markkinoille tuoma Drive Boats on uudentyypinen vapaa-ajan venemallisto. Malliston veneet ovat alumiinirunkoisia ja niissä on lujitemuovikannet. Innovatiiviset lujitemuovikansiratkaisut on suunnitellut maailman kuulu ruotsalainen suunnittelutoimisto Ocke Mannerfelt Design Team.

Drive Boats -malliston ensimmäiset mallit ovat 5,6-metriset avoveneet, keskikonsolivene Sport Console 56 ja läpikäveltävä tuulilasivene Convertible 56. Veneet ovat ulkomitoiltaan yhteneviä, mutta selvästi käyttötarkoitukseltaan toisistaan poikkeavia. Drive -mallisto laajenee tulevaisuudessa kattamaan tärkeimmät venekokoluokat. Helmikuussa 2011 Helsingin kansainvälisillä venemessuilla Drive Boats -venemallisto koostuu jo viidestä jäsenestä.



Inkoon Venehotelli avattiin

Rotav Oy:n vetämä veneitä lämpimissä sisätiloissa säilyttävä ja huoltava Inkoon venehotelli valmistui aikataulussa elokuun alussa. Ensi talveksi se tarjoaa paikan 208 veneelle; kerrossäilytykseen sopivat parhaiten 5–10,5 metrin pituiset moottoriveneet. Itämeren ensimmäisen lämpimän ja ympäristöystävällisen venehotellin viralliset avajaiset pidettiin 10.9. ympäristöministeri Paula Lehtomäen lausueissa avajaisnat.

Inkoon venehotelli on myös yksi Maa-seutuverkoston Parhaat käytännöt 2010 –kilpailun kolmesta finalistista. Uudenmaan ELY-keskus on myöntänyt investointitukea venehotellin rakentamiseen yrityksen perustamisvaiheessa. Parhaat käytännöt -kilpailun tarkoituksena on viestiä Suomen maaseudun kehittämissuunnitelmien puitteissa syntyneistä hyvistä käytännöistä ja levittää



hyödyllisiä toimintamalleja. Kilpailun tuomari valitsee syyskuussa finalistien joukosta kunkin sarjan voittajan. Lisätietoja: toimitusjohtaja Joel Nemes, puh. 040-3007 210, joel.nemes@venehotelli.fi

Oy Esmarin Composites Ltd

Esmarinin toimitusjohtaja Jarkko Brunou on 11.8. 2010 solmitulla kaupalla myynyt kaikki omistamansa Oy Esmarin Composites Ltd:n osakkeet Leevi Hakolalle ja samalla eronnut yhtiön toimitusjohtajan tehtävistä. Toimitusjohtajan tehtäviä yrityksessä tulee jatkossa hoitamaan Esa Tynkkynen, esa.tynkkynen@esmarin.fi, puh: 0400 653082.

Arifin Oy

Ruostumattomista venetarvikkeistaan tunnetun helsinkiläisen Pekka Lindgrenin omistaman Arifin Oy:n liiketoiminta on siirtynyt tehdyllä yrityskaupalla Jukka Uittamon ja Jan-Mikael Westerlingin omistukseen. Samalla yrityksen toiminta on siirtynyt syyskuun alussa Inkooseen osoitteeseen Tähteläntie 367, 10120 Tähtelä. Syksyllä alkava uusi tuotanto tuo veneilykaudelle 2011 haponkestävästä teräksestä valmistetun Arifin Classic –tuoteperheen, joille myönnetään elinikäinen takuu. Uusista omistajista J-M Westerling Oy Ab keskittyy yksilöllisiin sarjatoihin ja tuotantoon ja Jukka Uittamon Idealinko Oy keskittyy kentällä kokonaan tai osittain suunniteltaviin ja toteutettaviin yksilöllisiin projekteihin. Lisätiedot: toimitusjohtaja Jukka Uittamo, puh. 040 8488 266.

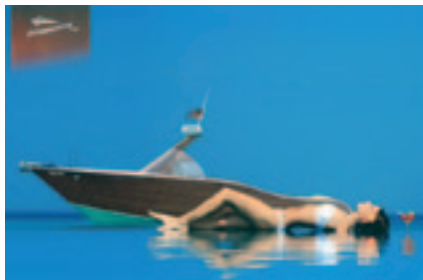
Maritimin veneilytarvikekauppa keskittyy Lauttasaareen

Suomen johtava veneilytarvikkeiden tukukauppa Oy Maritim Ab uudistaa toimintaansa. Yritys tähtää tulevaisuudessa yhä parempaan asiakaspalveluun keskittämällä liiketoimintansa Helsingin Lauttasaareen. Maritim haluaa palvella parhaalla mahdollisella tavalla sekä loppukuluttajia että tukuporrasta, ja tätä tukee kaiken osaamisen löytyminen saman katon alta.

Maritimin hiljattain avattu, erittäin positiivisen vastaanoton saanut nettikauppa tulee tulevaisuudessa saamaan merkittävemmän roolin. Internet-ostamisen helppous on valtti myös veneilytarvikekaupassa sekä tukun asiakkaille että loppukuluttajille. Maritimin Herttoniemen liike sulki ovensa elokuussa, mutta veneilytarvikkeiden saatavuus Itä-Helsingissä säilyy Maritimin vahvojen jälleenmyyjien, kuten Herttoniemenrannassa sijaitsevan WALTIC-boatcenterin, kautta.

Utta C-Tradelta

Tallinnassa valmistettavien mahonkisten Britamarine-veneiden maahantuonti ja myynti on syyskuun alusta lähtien helsinkiläisellä C-Trade Oy:llä. Yritys tarjoaa myös huolto- ja talvitelakointipalvelut veneille. Britamarine-veneitä tehdään n. 6-7 kpl vuodessa ja mallisto käsittää sisämoottorilla varustettuja veneitä kokoluokassa 23-29 jalkaa.



C-Trade Oy on syyskuun alusta myös Tsekissä valmistettavien alumiinisten Marine-veneiden ja virolaisten lujitemuovisten Skipp-pienveneiden jälleenmyyjä. Molempien veneiden maahantuojana on Noventum Oy. Marine alumiiniveneet ovat kooltaan 10-17 jalkaa (3-5 m), Skipp-venemalleja on neljä kooltaan 2,50-4,40 m.



Scandinavian Teak Deck Ab ja C-Trade ovat tehneet sopimuksen veneiden kanteen asennettavien Flexiteek ja Isiteek

–keinoteakmateriaalien edustuksesta pääkaupunkiseudulla. Toimipisteessään Helsingin Herttoniemessä C-Trade Oy tarjoaa Flexiteek ja Isiteek –tuotteiden myynti-, mittaus- ja asennuspalvelut ja valikoimaan kuuluvat myös liimat ja tarvittavat tarvikkeet asennukseen.

Lisätietoja: Rauno Salin, C-Trade Oy, puh. 0400-664 590.

Uusi maahantuojaja

Dehler-purjeveneiden maahantuonti on siirtynyt Paraisten Venekeskus Oy:lle. Dehler on lähes 50 vuotta vanha venemerkki Saksasta, jonka pörssinoteerattu Hanse Yachts AG osti huhtikuussa 2009. Paraisten Venekeskus Oy on toiminut kolmen vuoden ajan Hanse Yachtsin toisen merkittävän purjevenemerkin Hansen myyntiverkostossa sekä veneiden teknisen tuen toimipaikkana Suomessa.



Yhtiön ydinliiketoiminta-alueita ovat perinteisesti olleet veneiden telakointipalveluiden-, huolto- ja korjauspalveluiden tuottaminen sekä marinatoiminnan harjoittaminen osakepohjaisen Airiston Kruunu kotisataman muodossa. Perheyriksen parissa työskentelevät toimitusjohtaja Matti Pasilan lisäksi vaimo Brita sekä poika Mikko, opiskelun ohella. Ulkopuolista työvoimaa yhtiöllä on palveluksessaan 1-2 henkeä telakan työtehtävissä.



Dehlerin uutuusmalli Dehler 32 on ni-

metty ehdolle vuoden veneeksi Euroopassa 2010. Tämä venemalli on esillä myös Turun Venemessuilla lokakuussa. Lisätietoja antaa Matti Pasila, Paraisten Venekeskus Oy, 0400-456774, e-mail toimisto@venekeskus.fi

Sipoo–Porvoo Marino Swingeillä



Perinteinen Marino Swing Run ajettiin elokuussa jo viidennen kerran, tänä vuonna Gumbosta (Sipoo) Porvooseen. Aurinkoinen sää ja heikko tuuli hellivät Marino Swing Run -tapahtuman osallistujia, aurinkoinen oli myös Marinon toimitusjohtajan Ben Fagerströmin ilme. Osanottajamäärä on vuosi vuodelta kasvanut, tänä vuonna mukana oli reilut 60 henkeä. Osanottajista nuorimmat ovat alle kouluikäisiä ja vanhin on yli 60-vuotias. Moni osallistuu koko perheen voimin. Tapahtuman alkuperä ei ole tehtaan oma idea vaan tulee Swingomistajien omasta ideasta, sillä he pitävät Marinon Swingiä ”Sipoon kansallisveneenä”. Ajot ovat suuntautuneet vuorovuosin Porvooseen ja Helsinkiin. Tänä vuonna puolentoista tunnin ajon päämäärä oli Porvoon joella sijaitseva ravintola Joella. Mukana oli kaikkiaan 31 venettä.

Italialaispurret Aquastorelle

Aquastore (Aquantum Oy) ja italialainen Cantiere Del Pardo ovat allekirjoittaneet sopimuksen Grand Soleil -veneiden edustuksesta Suomessa ja Venäjällä. Yhtiöiden ensimmäisenä tavoitteena on aktivoida markkinat Suomessa ja Venäjällä sekä vahvistaa Grand Soleilin brandia näissä maissa.

”Päädyttyämme vaihtamaan Suomen maahantuojamme, tarjosimme saamiemme suositusten perusteella venemallis-



tomme edustusta Aquastorelle. Etenkin pienempien purjeveneiden myynnissä hyvin menestynyt Aquastore osoitti heti toivomaamme aktiivisuutta ja yhteistyökykyä. Uskomme myös Aquastoren kokemuksen verkon hyödyntämisessä venemarkkinoinnissa tuovan oman positiivisen lisänsä Grand Soleil -veneiden markkinointiin Suomessa ja Venäjällä”, toteaa Cantiere Del Pardon toimitusjohtaja Michel Delagarde. Aquastore tulee tarjoamaan entisille ja nykyisille Grand Soleil -omistajille Suomessa ainutlaatuisen palvelukokonaisuuden, huolto- ja telakointipalvelun sekä Grand Soleil Owners -klubin jäsenyyden etuineen. Lisätietoja: Erkki Kaurinkoski, myyntijohtaja, Aquantum Oy: 0400 939 484, erkki.kaurinkoski@aquastore.fi

Outdoor Champions

Helsingin uivan venenäyttelyn mainoskampanja ”Uiva 2010”, jonka ulkoasu on Mainostoimisto Kari Eklund DM Oy:n kä-

sialaa, on valittu mukaan ulkomainosalan Outdoor Champions 10 -kilpailuun. Valinnan teki Mainonta & Markkinointi -lehdelle tehtävän Pihalla-palstan esiraati. Outdoor Champions on ulkomainonnan SM-kisa, jota on käyty vuodesta 2003 lähtien. Tämän vuoden kilpailun voittajat julkistetaan ensi keväänä. Kilpailusta voi lukea lisää osoitteessa www.outdoorfinland.fi.

Veneet ovat nyt Stadissa



JUHLAVUOSIA

Degerö-pursia valmistettu jo 30 vuotta

Inkoon Tähtelässä sijaitseva Degerö Boat -veneveistämölle kuluva vuosi on juhlavuosi veistämön täytettyä kesäkuun lopulla 30 vuotta. Ensimmäinen Degerö, 28-jalkainen moottoripursi, on edelleen tuotannossa ja



"kakskasi" on edelleen veistämön suosituin malli. Veistämön veneistä yli 70 prosenttia myydään ulkomaille; mm. muihin pohjoismaihin, Englantiin, Irlantiin, Saksaan, Ranskaan ja Japaniin.

Degerö veneiden suosio perustuu vankkaan ja korkeaan laatuun, joka edellyttää tekijöiltään osaamista, paneutumista ja kunnianhimoa. Veistämön perustajat Risto Kristeri ja Seppo Mäkelä kiittävätkin oppi-isiään veneenveistotaidoistaan. Tällä hetkellä tuotannossa eri Degerö-malleja on kaikkiaan kuusi, 28-jalkaisesta 38-jalkaiseen. Näistä suurin osa on pursia, joissa kansirakenne muodostaa suojaosan sisäohjaamon. Lisätiedot Risto Kristeri, puh. 09 221 4502.

Seiskari 30 v. juhlakokous

Seiskari-moottoriveneitä on valmistettu jo yli 30 vuotta ja Seiskari-veneilijöillä on oma kerho, jolla on aktiivista toimintaa sekä kesäaikaan että talvella. Venevalmistaja Seiskari-merkin takanahan on Rauno



Kurki-Suonio ja Tekno-Marine Oy. Juhlakseen veneen 30-vuotista taivalta Seiskari-kerho järjesti elokuussa kokoontumisen ja iltajuhlan Espoon Kivenlahdessa. Kaikki Seiskari-veneiden omistajat, jotka haluavat liittyä kerhoon

voivat ilmoittautua kerhon sihteerille Sonja Chipponille osoitteeseen Sonja@tekno-marine.fi

Kuopion Venevälitys täyttää vuosia

Pauli Rämän luotsaama Kuopion Venevälitys Ky täyttää 30 vuotta 24.10. 2010. Sammonkadulla Kuopiossa sijaitseva yritys mm. myy alihankintana teettämiään Lady Cruiser 9000 -veneitä ja useita kotimaisia venemalleja, kuten Finnmaster, Faster, MV-



Marin jne. Näiden lisäksi Rämän Paulilla on laaja kokemus käytettyjen veneiden myynnistä ja välityksestä. Finnboat News onnittelee!

TUOTEUUTISIA

S-911 Bracelet locator

Six-cap Oy laajentaa turvallisuustuotteidensa tarjontaa. S-911 Bracelet locator on ensimmäinen henkilökohtainen ranteeseen kiinnitettävä paikannin, jossa on myös gsm-puhelin. Paikantimen reaaliaikainen seu-



SABA MS Polymeeri liima- ja saumamassat.

Ympäristö- ja käyttäjäystävällistä laatua vene ja ajoneuvoteollisuuteen.



Täydellinen sarja kaikkiin tarpeisiin

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

Käyttäjätystävällistä

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



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



ranta tapahtuu LocationNow-nettisivuston kautta. Laitteessa on SOS-painike, joka lähettää tekstiviestinä koordinaatit

valittuihin numeroihin ja viestin saajat voivat soittaa heti takaisin sekä tarkistaa laitteen/henkilön sijainnin netin kautta. Shock Alert iskusensorit aktivoivat hälytyksen onnettomuuden sattuessa. Laitteessa on myös puhelinmuistio ja puhemahdollisuus sekä lokikirjat tulostettavissa muodoissa; nopeudet, keskinopeus, kuljettu matka ym. Lisätietoja: www.pelastusliivi.fi



Stormforce Sail-Pro Neo Neck

Purjehtijoille suunniteltu paukkuliivimalli, jossa vakiona turvavaljas sekä tuplahaararemmet. Liivin malli

on erittäin siro ja neopreenillä pehmustettu kaula-aukko on laajennettu, jolloin pelastuspuvut ja purjehdusosat mahtuvat hyvin alle. Lisävarusteena Safety-Line -turvahihna. Lisätietoja: www.pelastusliivi.fi

Etónin radiot TP-Tradelle

TP-Trade Oy on aloittanut Etónin radioiden maahantuonnin Suomeen. Etón on yhdysvaltalainen radiovalmistaja, joka on toiminnut alalla 20 vuoden ajan. Sen valikoimista löytyy niin aurinkopaneelilla toimivia ekoradioita, iPod-telakalla varustettuja retro-radioita kuin kuuluisia lyhytaaltoradiotakin. TP-Traden maahantuoma Outdoor -sarjan radio Etón FR160 on roiskevesitiivis, siinä on herkkä FM/AM vastaanotin ja LED lamppu, ja sillä voi ladata tarvittaessa kännykkää hätäpuhelun verran. Radio ei myöskään tarvitse erillisiä pattereita tai verkkovirtaa, vaan radio saa virran auringosta ja tarvittaessa dynamosta. Lisätietoja antaa Timo Hakulinen, TP-Trade Oy, puh. 041 43 50881, timo@tp-trade.fi



Marino APB 27 valittiin elokuussa maailman sadan parhaan design-tuotteen joukkoon ja oli Habitare-messuilla esillä DesignPartners 100 -osastolla. Näyttelyn yleisöäänestyksessä Marinon vene sijoittui toiselle sijalle.

Corecork-ydinmateriaali komposiittiteollisuudelle

Corecork on uusi komposiittiteollisuuden tarpeisiin kehitetty tuoteperhe. Valmistukseen käytetään uusiutuvia luonnonvaroja, ja tuotteet ovat kestävä kehityksen periaatteiden mukaisia ja kierrätettäviä. Corecork parantaa tuottavuutta nopeuttamalla valmistusta ja vähentämällä hartsin tarvetta. Myös jätteen määrä sekä haihtuvien orgaanisten yhdisteiden ja haitallisten ilma-asteiden päästöt vähenevät samalla, kun hiilijalanjälki pienenee merkittävästi.

Korkki on luonnonmukainen solumateriaali, joka pärjää hyvin vertailussa edistyneeseen tekniikkaan perustuvien ydinmateriaalien kanssa. Korkki johtaa heikosti lämpöä ja kestää hyvin kosteutta. Korkkitammet kuoritaan kestävä kehityksen periaatteiden mukaisesti yhdeksän vuoden välein. Kuorinta ei vahingoita puita, sillä korkkikaarna uusiutuu itsestään.

Corecork toimitetaan harkkoina, levyinä ja listoina. Se on komposiittimateriaalia, jota valmistetaan tiheydeltään valikoidusta korkkirakeista ja sideaineesta. Corecork on yhteensopiva polyesterin, vinyylesterin ja epoksihartsien kanssa. Se



soveltuu useimpiin valmistusprosesseihin, esimerkiksi suljettuihin muotteihin, käsi- ja ruiskulaminointiin, wetpreg- ja prepreg-materiaaleihin jne. Materiaali on helppo työstää, lyhentää, taivuttaa ja sovittaa paikalleen. Lisätietoja: Bang & Bonsomer Oy, Kai Leppälahti, puh. +358 400 526374, kai.leppalahti@bangbonsomer.fi

HENKILÖUUTISIA

TerhiTec Oy

Terhi, SeaStar ja Silver -veneitä valmistava TerhiTec Oy on tehnyt seuraavat nimitykset alkaen 1.9.2010:

Terhi-veneiden liiketoiminnasta vastavaksi johtajaksi on nimitetty Sami Kuivalainen. Kuivalainen vastaa myös TerhiTec Oy:n ostotoiminnasta ja toimii toimitusjohtajan sijaisena.

SeaStar-veneiden liiketoiminnan johtajaksi on nimitetty Christopher Sjöblom. Sjöblom vastaa myös TerhiTec Oy:n jälkimarkkinoinnista.

Silver-veneiden liiketoiminnan johtajaksi on nimitetty Janne Mäkelä.

Tuotantoyksiköistä vastaaviksi tehtaanjohtajiksi on nimitetty Ähtäriin Juhani Haapaniemi ja Rymättylään Jani Mäkinen.

TerhiTec Oy:n myynnistä ja markkinoinnista vastaa Vice President Patrik Anckar.

Kotimaan ja Norjan markkinoista vastaavaksi myyntijohtajaksi on nimitetty Kim Varjo.

Ruotsin markkinoista vastaa Area Manager Pär Åbrandt.

Vientipäällikkö Antti Noramaa vastaa muista markkinoista.

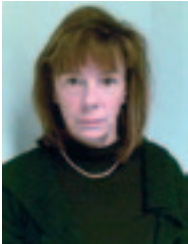
Markkinoinnista vastaa markkinointipäällikkö Hannakaisa Raiskinmäki.



Kaski

Oy Brandt Ab

Otto Brandt -konserniin kuuluvan Oy Brandt Ab:n toimitusjohtajaksi on kutsuttu 11.8.2010 alkaen Hans Winterbäck-Kaski, "Hasse Kaski" (54). Hän vastaa Oy Brandt Ab:n operatiivisesta johtamisesta, strategian kehittämisestä, kokonaisvaltaisesta budjetoinnista ja tuloksesta. Kaski on aiemmin toiminut maailmanlaajuiseen Whirlpool Corporationiin kuuluvan Whirlpool Nordic Oy:n toimitusjohtajana vastuualueenaan Pohjoismaat.



Palin

Telva Marine

Oy Telva Ab:n veneliiketoiminta on siirtynyt tytäryhtiöksi Otto Brandt -konserniin. Tytäryhtiön uusi nimi on Oy Telva Marine Ab. Helsingin Malminkartanossa toimiva Oy Telva Ab keskittyy jatkossa teollisuus- ja turvallisuustuotteiden myyntiin. Kaupan myötä veneliiketoiminta jatkuu entisellään nykyisissä tiloissa Veneentekijäntiellä Lauttasaarella. Kaupassa siirtyvät myös veneliiketoiminnan työntekijät sekä vene-edustukset. Uusi Telva Marine tulee toimimaan itsenäisenä maahantuoja ja jälleenmyyjänä. Yhtiön toimitusjohtajaksi on nimetty Maria Palin, joka on toiminut Telvan veneliiketoiminnan vetäjänä.



Engblom

Navix Oy

Navix Oy:n toimitusjohtajaksi on nimetty tradenomi Peter Engblom. Hän on työskennellyt yrityksessä vuodesta 2003 alkaen myynti- ja markkinointitehtävissä, viimeksi myyntipäällikkönä vastuualueenaan Pohjoismaat ja Puola. Nykyinen toimitusjohtaja Mikko Tuomi jatkaa hallituksen jäsenenä avustaan markkinoinnin ja taloushallinnon suunnittelussa.



Winqvist

AMT-Veneet Oy

Mikael Winqvist on nimitetty AMT-Veneet Oy:n toimitusjohtajaksi 1.9.2010 alkaen. Yrityksen perustaja Aimo Mustonen jatkaa hallituksen puheenjohtajana.



Tigerstedt

Oy Maritim Ab

Oy Maritim Ab:n hallitus on 6.5.2010 nimittänyt yrityksen uudeksi toimitusjohtajaksi Kim Tigerstedtin. Kim aloitti Maritimilla 2005 tukkuosaston myyntipäällikkönä, vuonna 2007 hänet nimitettiin tukkuosaston myyntijohtajaksi.



Toimitusjohtaja Jouko Hujun väitöskirja (DBA) eurooppalaisen veneteollisuuden edunvalvonnan parantamisesta EU-instituutioissa hyväksyttiin kesäkuussa. Promootio pidettiin Oxfordissa 11.9.

clarion

Vesitiiviit IP X5 - marineradiot RST kuorella



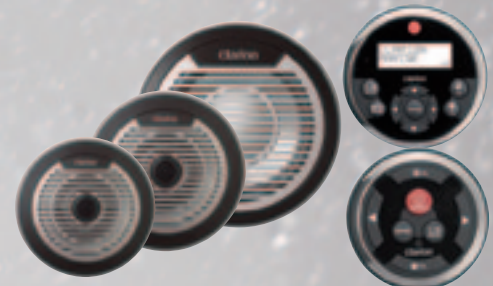
CMV1 vesitiivis DVD/CD/USB vastaanotin



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



KANSAINVÄLINEN LEHDISTÖSEURANTA TOUKOKUU – ELOKUU 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 laajimmat tuote-esittelyt sekä testit. Pienempiä uutisia on kotimaisista tuotteista kansainvälisessä lehdistössä huomattavasti runsaammin. Täydellinen luettelo on saatavissa liitosta.

Lehti/Maa	Nro	Artikkeli	Sivu
Kazi/Japani	7	Nauticat 331, testi	86-91
Kazi/Japani	8	Finnboat Floating Show 2010/testit: Nauticat 441, Degerö 28MS, Finngulf 46/43/411, Finn Flyer 36 Club	92-97
Båtliv/Norja	6	Drive Convertible ja Sport Console 56, testi	8-10, 12
Båtmagasinet/Norja	6	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/koeajo: Bella 580C	92-94
Båtmagasinet/Norja	8	Drive Sport Console 56, koeajo	18-19
Båtmagasinet/Norja	8	Bella 500 R, 500 Twin ja 500 Excel, testi	70-74
Vi Menn Båt/Norja	3	Yamarin 63 BR ja Bella 600 Twin, testi	104-106, 110-111
Vi Menn Båt/Norja	4	Buster Magnum Pro, testi	22-25
Vi Menn Båt/Norja	4	Aquador 21 Was, koeajo	32-33
Zagle/Puola	7	Finnboat Floating Show 2010/esittely: Silver Condor 730	46
Zagle/Puola	8	Finnboat Floating Show 2010/tapahtuman yleisesittely, Turun saaristo ja vene-esittelyt: Masmar 47, Sea Star 26	42-43, 44, 45, 76-80
Zagle/Puola	9	Finnboat Floating Show 2010/lyhyet esittelyt: Buster Magnum Pro, Aquador 21 Was	44, 45
Båtbranschen/Ruotsi	5	Finnboat Floating Show 2010/tapahtuman yleiskuvaus	14-15
Båtliv/Ruotsi	3	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/testi: AMT 200 C	24-25
Båtliv/Ruotsi	4	Drive-merkkiesittely	34
Båtliv/Ruotsi	4	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/testi: Silver 580 DC	49
Båtnytt/Ruotsi	6	AMT 200C ja Finnmaster 61 CA, hyttivenetestit	32-36, 38
Båtnytt/Ruotsi	7	Bella 500 R, Twin ja Excel, testi	34-38
Båtnytt/Ruotsi	9	Drive Convertible ja Sport Console 56, testi	70-71
Vi Båtägare/Ruotsi	7	Buster Magnum Pro, testi	18-20
Vi Båtägare/Ruotsi	7	Drive-merkkiesittely	62-63
Vi Båtägare/Ruotsi	8	Finnboat Floating Show 2010/testi: Aquador 22 C ja 21 Was, Buster XXL, Yamarin 63 BR	16-19, 22-23, 36-37, 40-41
Vi Båtägare/Ruotsi	8	Bella 600 Twin, testi	38-39
Vi Båtägare/Ruotsi	9	Buster L, testi	16-19
Vi Båtägare/Ruotsi	9	Finnboat Floating Show 2010/testi: Marino APB 27	20-25
Bootshandel/Saksa	5	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/testi: Finnmaster 61 CA	38-40, 42-43
Bootshandel/Saksa	6	MV-Marin –merkkiesittely	36-37
Bootshandel/Saksa	6	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/testi: Bella 530 Excel	38-40, 42-43
Bootshandel/Saksa	8	Finnboat Floating Show 2010/tapahtuman yleisesittely ja testi: TG-Alfa	32-37, 46-49
IBN/Saksa	6	Buster X, testi	36-40
Meer & Yachten/Saksa	4	Baltic Yachts Oy ”Panamax”, esittely	28-30, 32
Skipper/Saksa	6	Bella 850, testi	20-23
Skipper/Saksa	7	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/testi: Aquador 21 Wae	24-27

Skipper/Saksa	8	Finnboat Floating Show 2010/lyhyet yritys- ja vene-esittelyt: AMT 185 R ja 200 DC, Drive Sport Console 56 ja Convertible, Yamarin 600 Big Ride/61 CC/63 BR ja 80 DC, Faster 560, Terhi 475 Open FC, Buster L/XXL ja Magnum Pro, Silver Shark DC 580 ja DC 650, Aquador 22 C/21 Was/25 Ce ja 33 HT, Targa 25.1/27.1 ja 37, Sailfish 26F ja 30 MC, Sea Star 720 ja 26, TG-Alfa, Minor Offshore 25/28 ja 37, Masmar 33 Pro ja 47, Marino APB 27, Nord Star 31 Patrol Hybrid	18-30
Skipper/Saksa	8	Finnboat Floating Show 2010/testi: Minor Offshore 28	40-43
WasserSport/Saksa	5	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/testi: Yamarin 61 CC	36-39
WasserSport/Saksa	6	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/testi: Terhi 475 Open FC ja 475 Twin C	36-39
WasserSport/Saksa	8	Finnboat Floating Show 2010/esittelyt: Buster XXL/Magnum Pro ja L, Minor Offshore 28 ja 25, Nord Star 31 Patrol Hybrid, AMT 200 DC, Sea Star 26, TG Alfa, Drive Sport Console 56, Masmar 47, Silver Eagle DC 650, Yamarin 600 Big Ride	44-49
Yacht/Saksa	4	Swan 60, esittely	118-125
Navigator/Slovenia	32	Finnboat Floating Show 2010/testi: Yamarin 68 Day Cruiser, Flipper 625 DC, Silver Condor 730, Grandezza 28 WA, Buster XXL AWC	52-57
marina.ch/Sveitsi	31	Buster-merkkiesittely	58-59
Bådmagasinet/Tanska	6	Buster Magnum Pro, testi	84-86
Bådmagasinet/Tanska	6	Yamarin 63 BR, testi	99
Bådmagasinet/Tanska	8	Aquador 21 WA, testi	90-93
Bådmagasinet/Tanska	8	Finnboat Floating Show 2010/testi: Marino APB 27	70-71
Bådmagasinet/Tanska	9	Finnboat Floating Show 2010/merkkiesittely: Drive, testi: Nord Star 31 Patrol	54-55, 64-67
Yacht/Tsekki	8-9	Pääkirjoitus: Finnboat Floating Show 2010	3
Yacht/Tsekki	8-9	Nord Star 24 Patrol, testi	22-25
Yachting Revue/Tsekki	6	Yamarin 53, testi	37
Yachting Revue/Tsekki	9	Finnboat Floating Show 2010/testi: Yamarin 63 BR	30-32
Yelken Dünyası/Turkki	316	Finnboat Floating Show 2010/matkakertomus	20-26, 28
European boatbuilder/UK	4-5	Yamarin-veistämövierailu (Fenix Marin Oy)	22-26
Marina World/UK	5-6	Marinetekin New Port -ketju laajenee	6
Sailing/USA	9	Finn Flyer, esittely	33
Katera y Jahti/Venäjä	3	Targa-merkkiesittely	50-52
Katera y Jahti/Venäjä	5	Finnboat Floating Show 2010/esittelyt: Silver, AMT, Yamarin, Aquador, Targa, Minor, Nord Star, Buster, Drive, Marino APB	34-39

MIKÄLI KOULUTUS ON KALLISTA, KOKEILE TIETÄMÄTTÖMYYTTÄ



ESR-PROJEKTI OPTIMES (S10287)

VENEALAN YRITYSJOHDOLLE SUUNNATUT MODUULIT

- **MYYNТИ & MARKKINOINTI** ti 26.10.10 Hämeenkyllän kartano Vantaa
Kouluttajana markkinointiguru Timo Rope, Rope- Yhtiöt
- **MESTARUUSOTE JOHTAMISEEN** - työkaluja johdolle to 18.11.10 Krapi Tuusula
Kouluttajana Heikki Peltola, Nostetuotanto

- moduulin osallistumismaksu on 95 euroa per henkilö
- hintaan sisältyy lounas ja kahvitukset, päivän kesto klo 8.30 - 15.30

Lisätietoja ja ilmoittautumiset:

Hermann Kössi
hermann.kossi@taos.fi 041 549 8007 www.optimes.fi



LEDAREN



Temperaturen var i somras stundvis smärtsamt hög. I statistiken över båthandeln kommer denna långa värmebölja att märkas med en liten fördröjning. Men utöver denna direkta

inverkan förblir sommaren som en minnesbild. När konsumenterna nästa februari kommer till båtmässan reflekterar de över de underbara minnen från föregående sommar.

Vi skall kunna utnyttja detta faktum som en del av vår marknadsföringsstrategi. Då vi börjar göra upp planer för kommande båtsäsonger samt förverkliga dessa, är det viktigt att våra beslut grundar sig på tillräckligt kvalitativ information. Informationsnivån är kärnan till att processerna skall lyckas. Det kan vara fråga om marknadsinformation lika väl som information som hänför sig till produktionen, teknologin eller designen. Felaktig information eller information av svag kvalitet kan ha ödesdigra följder.

Tekes Båt-program har börjat producera betydande mängder ny information från båtbranschens olika sektorer, som också kan utnyttjas offentligt. Det lönar sig att offra tid på att bekanta sig med dessa allmänna forskningsprojekt, som står nästan gratis till branschens förfogande, och det lönar sig också att sprida ut dem till de olika nivåerna av den egna organisationen.

De dåliga tiderna har ansträngt företagets verksamhetsförmåga och nu gäller det att, på tröskeln till den spirande ekonomiska uppgången, vara säker på den riktning man väljer. Från www.tekes.fi/vene-sidorna kan man ladda ner eller beställa många redan slutförda undersökningar. Dessutom kommer man att under höstens seminarier gå igenom resultaten av färdigställda forskningsprojekt. Det är viktigt att också företagets ledning finns på plats under dessa tillfällen.

Den finska båtindustrin är under hösten starkt representerad på internationella båtmässor såväl i Europa som längre borta. Vi träffas senast under höstmötesdagarna och Båtparlamentet i Kuopio, den 26–27.11!

FÖRENINGSNYTT

MEDLEMSKÅREN

Ny ordinarie medlem i Finlands Båtindustriförening är Temeran Oy, som i december senaste år gått i som majoritetsägare i Alucat Oy. Ny medlem i Båtbranschens Komponentleverantörer rf är KG Enterprise Oy i Vanda, som importerar bl.a. galsfiberråvaror. Sina medlemskap i föreningen har däremot Ahlstrom Glasfiber Oy och Quantum Sails avslutat. Matti Rouhiainen segelmakeri har också skrivit ut sig ur Marinhandlarna rf. För övriga förändringar i medlemskåren, se sid. 4.

HÖSTMÖTESDAGARNA OCH BÅTPARLAMENTET

Förbundets och medlemsföreningarnas höstmötesdagar och båtparlamentet hålls, avvikande från tidigare uppgifter, 26–27.11 i Kuopio, badhotellet Kunnonpaikka. Under dagarna bekantar vi oss med Bellas och VA-Varustes produktionsanläggningar i Siikaranta. Ytterligare information i en nära framtid!

BAY OF FINLAND

Sex Finnboat-företag (Fingulf, Linex, Nauticat, Nautor, Sarins, Terhi) samt Finnboat deltog 16–19.9 med en gemensam monter i Newports internationella båtutställning. Under båtmässan utdelades information om den finländska båtindustrin på förbundets egna infostand, för pressen och inbjudna arrangerades en mottagning.



PARTNERLAND FINNLAND

Då marknadsläget förbättrats satsar vi mera också på de europeiska båtutställningarna. Följaktligen är Finland officiellt Partnerland under Hantseboot-utställningen i Hamburg 30.10–7.11. Utöver den gemensamma exponeringen (15 medlemsföretag) är Finland och Proudly made in Finland-dekalerna synliga överallt på mässområdet. Finnboat har också en egen monter där förbundets personal är på plats, välkommen!

MAAILMAN ENSIMMÄINEN JALANKULKIJOIDEN HAVAITSEMIS- TOIMINTO, AUTOMAATTISELLA TÄYSJARRUTUKSELLA. SINÄ VOIT ROHKEASTI KUTSUA SITÄ TURVALLISUUDEN MERKKIPAALUKSI.



TÄYSIN UUSI ROHKEA VOLVO S60. TERVETULOA KOEAJOLLE.

Uuden Volvo S60:n jalankulkijoiden havaitsemistoiminto automaattisella täysjarrutuksella on mul- listava turvallisuusominaisuus. Digitaalikameraa ja tutkaa käyttävä järjestelmä tarkkailee jatkuvasti edessä olevaa tietä. Jos auton edessä vaaravyöhykkeellä on ihminen, järjestelmä varoittaa kuljet- taja. Ja jos kuljettaja ei reagoi tilanteeseen, järjestelmä osaa käyttää täyttä jarrutusvoimaa auton pysäyttämiseksi. Siksi voit nyt rohkeasti keskittyä myös ajonautintoon.

Uusi Volvo S60 -mallisto, alkaen: autoveroton hinta 29.800 €, autovero 7.780,81 €, kokonaishinta 37.580,81 €. EU-yhd. 5,3–9,9 l/100 km, CO₂ 139–231 g/km.
Volvo Sopimus alkaen 46,26 €/kk (20 000 km/v, sopimusaika 36 kk).

Volvo. for life



VENE BÅT

11.-20.2.2011

Helsingin Messukeskus

LOPUT OSASTOPAIKAT JAOSSA HELMIKUUN VENEMESSUILLE

Vene 11 Båt -näyttelyn osastosijoittelu on alkanut.
Jos paikka helmikuun Venemessuille on vielä varaamatta, toimi heti!
Loput osastopaikat varataan kartalta.

Kaikki ilmoittautumiseen liittyvä tieto löytyy tapahtuman kotisivuilta:
www.venemessut.fi

Lisätietoja ja näyttelytilavaraukset:

Myyntipäällikkö Minna Lahin

puh. 09 150 9207, minna.lahin@finnexpo.fi



www.venemessut.fi


Suomen Messut