

finn boat NEWS

3
2011

Uiva 2011 Flytande

Enemmän veneitä

Lakiasiat

Epäiletkö rahanpesua?





Vienti on Suomelle elintärkeää – mutta miten maailmalle mennään?

Suomella on kaksi haastetta, jotka helposti laittavat Suomen polvilleen talouden horjuessa; pienet sisämarkkinat ja viennin voimakas nojaaminen investointihyödykkeisiin.

Suomi on täysin vientivetoinen maa, hyvinvointimme on kiinni vientiyritysten menestyksestä ja yritysten kyvystä kansainvälistyä. Suomella ei ole sisämarkkinoita, jotka pitäisivät vientiyritykset hengissä ja sen vuoksi viennillä on suuri merkitys taloudellemme. Pk-yritysten osuus Suomen viennistä on vain noin 15 %, Ruotsissa vastaava luku on noin 25 %, Saksassa 60 % ja Tanskassa jopa 70 %. Olemme siis muutamien suurten vientiyritysten varassa.

Suomen vientimarkkinat ovat perinteisesti olleet lähellä, Ruotsissa, Saksassa ja Venäjällä. Viime lamassa oli yksi hyvä puoli, Kiinan osuus Suomen viennistä kasvoi. Saimme siirrettyä painopistettä Euroopasta kehittyville markkinoille, jotka investoivat lamasta huolimatta. Kyseisissä maissa investoinnit eivät vähentyneet yhtä paljon kuin kehittyneillä alueilla talouden taantumana aikana.

Suomen vienti kaipaisi myös lisää kuluttajille suunnattuja kestokulutushyödykkeitä. Esimerkiksi laadukkaiden veneiden kysynnän on helppoa nähdä kasvavan kehittyvissä talouksissa, joissa nopeasti syntyy vaurastuvaa keski-

luokkaa sekä ylempää keskiluokkaa, jotka sijoittavat myös vapaa-aikaan ja elämän laatuun.

Vientikohteita on nyt haettava entistä päättäväisemmin ja aktiivisemmin. Lähimarkkinat naapurimaissa ja erityisesti Venäjällä ovat meille tärkeitä. Samaan aikaan katsetta on käännettävä yhä voimakkaammin kehittyvien markkinoiden suuntaan. Näillä markkinoilla yritykset tarvitsevat apua, jotta ne löytävät itselleen sopivimmat kumppanit ja asiakkaat.

Koska Suomi on äärimmäisen vientiriippuvainen maa, Suomen tulisi ehdottomasti panostaa keskivertoa enemmän vientiä ja yritysten kansainvälistymistä edistävään toimintaan. Suomessa yritykset joutuvat kansainvälistymään hyvin varhaisessa vaiheessa. Esimerkiksi USA:n sisämarkkinoilla voidaan saavuttaa satakertaiset volyymit Suomeen nähden. Yritys, joka voi kasvaa jättäjäiseksi kotimarkkinoillaan, on aivan eri asemassa kuin suomalaiset kasvuyritykset.

Yritykset kohtaavat kansainvälistyessään monenlaisia haasteita. Suunnitellessaan maailmalle menoa yritys tarvitsee kansainvälistymisstrategian, joka auttaa ja nopeuttaa jalansijan saamisessa maailmalla. Oikeiden kohde-markkinoiden määrittely ja asiakkaiden löytäminen ovat avainasemassa yrityksen polulla kohti kansainvälistä menes-

tystä. Erityisesti pk-yritykset tarvitsevat apua kohdemarkkinoiden avaamisessa.

Oikean kumppanin valinta on usein hyvin kriittistä yrityksen menestykselle kohdemaassa. Oikean partnerin löytäminen ei ole sattumankauppaa vaan systemaattisen etsinnän ja valinnan tulosta. Siinä tarvitaan paikallisten verkostojen tuntemusta ja näkemystä, jotta valinta onnistuu ja tuo nopeasti tulosta.

Idean tai tuotteen kaupallisen potentiaalin selvittäminen etukäteen on tapa hallita kansainvälistymisen riskiä. Etukäteen haettava näkemys kaupallistamisen mahdollisuudesta vähentää riskiä valita väärä markkina tai tehdä isoja hukkainvestointeja. Samalla yritys saa arvokasta tietoa siitä, miten ja mille markkinalle kannattaa mennä.

Kansainvälistyminen on systemaattinen prosessi, jossa on useita vaiheita ja se vaatii paljon työtä. Asiantuntijoiden apua käyttämällä yritys voi välttää monia karikoita ja päästä nopeammin vauhtiin liiketoiminnassaan. Paikallisen kulttuurin tuntemus ja verkostot auttavat eteenpäin.

Kari Häyrinen
toimitusjohtaja, Finpro



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. 0207 669 340
Telefax 0207 669 346
www.finnboat.fi

Päätoimittaja/Chefredaktör

Jouko Huju (Finnboat), jouko@finnboat.fi
Puh./Tel. 0207 669 341

Toimitus/Redaktion

Toimitussihteeri Lena Mickelsson-Ouru (Finnboat),
lena@finnboat.fi
Puh./Tel. 0207 669 342
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. 0500 459 836

Paino/Tryckeri

Painoyhtymä Oy, Porvoo
Painos/Upplaga 2500 kpl/st

Ilmestymis- ja aineistopäivät/ Utgivningsdagar och deadline

nro/nr 4/2011, vko/v. 50, aineisto/material 25.11.

SSN 0789-7332

Aikakauslehtien liiton jäsen

Kansikuva/Pärmbild

Kari Wilén





Jouko Huju

P Ä Ä K I R J O I T U S

Uutta ajattelua

Finnboatin yhdistykset ovat käyttäneet runsaasti aikaa miettimällä alan toiminnan tehostamista. Ongelmalähtöinen ajattelu, jossa mahdollisimman moni toiminnoistamme hyödyttää mahdollisimman laajasti jäsenkuntaamme on tässä kantavana ajatuksena. Liiton päätehtävät laajasti ottaen koskevat kaikkia jäsenyhdistyksiä ja niiden jäsenyrityksiä. Otsikot kuten liiketoiminnan kehittäminen, markkinointi, viestintä, koulutus, tekniikka ja ympäristö, edunvalvonta ja tilastointi ovat tärkeitä kokonaisuuksia. Niiden alle mahtuu toimintasuunnitelmien tasolla melkoinen määrä erilaisia projekteja ja niihin liittyviä yhteistyökumppaneita.

Virtaviivaistamalla edellä mainittuja ajatusmalleja saamme yhteisistä toiminnoistamme irti enemmän. Tämä ajattelumalli mahdollistaa myös selkeästi syvemmän dialogin alan eri sektoreiden kesken. Tehokkaan ja toimivan yhdistyksen tulee havainnoida ympäristön muutoksia herkillä korvalla ja reagoida niihin riittävällä nopeudella. Lähes 300 jäsenyrityksen osaamis pohja, "wisdom of the crowds", on juuri se tietopohja, jonka avulla toimintaamme tulee ohjata. Meidän itse tulee tietää mistä kenkä puristaa. Kengän korjaamisessa voivat sitten muutkin auttaa.

Ledaren på svenska, se sid. 26



finn boat NEWS

3
2011

Uiva 2011 Flytande Enemmän veneitä	6
Finnboat ja Fennia yhteistyöhön	10
Kehittämisen tuulia veneyrittäjille	12
Lakiasiat: Epäiletkö rahanpesua?	14
Marino alusta alkaen mukana Tekesin Vene-ohjelmassa	16
Ajankohtaista venealan standardeista	18
Meripelastusseuran uusi toimintakeskus	19



6

PALSTAT

Peräaallot	2
Järjestöasiaa	4
Uutiset	20
Henkilöuutiset	24
Kansainvälinen lehdistöseuranta	25
Ledaren, svensk resumé	26

Koonnut: Lena Mickelsson-Ouru



RUDE LINDKVIST 1931–2011

Sea Star ja Nord Star –veneiden luoja, veneentekijä Rude Lindkvist menehtyi heinäkuussa 80 vuoden iässä. Rude Lindkvist oli veneentekijä, venekilpa-ajaja, venesuunnittelija, vene- ja autokauppias sekä vene-teollisuusjohtaja - siinä hänen elämänsä moninaisia rooleja. Aina eteenpäin pyrkivä ja ennakkoluuloton asenne auttoivat Ruden vaikeidenkin aikojen yli ja aina uuteen nousuun. Rude Lindkvistin piirtämiä veneitä on myyty 15 maahan ympäri maailmaa, Linexin valmistamia Sea Star veneitä noin 3000 kpl ja Nord Star veneitä noin 700 kpl.

Yksityiselämässään Rude oli kolmen lapsen isä ja lastenlapsiakin on jo kuusi. Käytännön läheinen kristillisuus oli Rudelle tärkeää ja hän osallistuikin aktiivisesti avustustoimintaan Suomessa ja Venäjällä. Rude Lindkvistiä jäivät kaipaamaan läheiset, Linex-yhtiöiden nykyiset ja entiset työntekijät, lukuisat ystävät ja yhteistyökumppanit.

FINNBOATIN PUHELIN- NUMEROT MUUTTUVAT

Liiton toimiston uudet puhelinnumerot ovat 1.10. alkaen seuraavat:
keskus & Katja Simola 0207 669 340
Jouko Huju 0207 669 341
Lena Mickelsson-Ouru 0207 669 342
Telefax 0207 669 346.
Matkapuhelinnumerot ovat ennallaan.

JÄSENKUNNAN KUULUMISIA

Uusi jäsenyrittäjä Suomen Vene- ja moottorijäsenyhdistyksessä on Virroilla sijaitseva alumiinisia Aludevil-veneitä valmistava Aludevil Oy. Hirvas Marinen jäsenyrittäjä yhdistyksessä on puolestaan päättynyt. Venealan Kauppiat ry:n uusia jäsenyrittäjiä ovat Jyväskylässä sijaitseva Kai Souranderin luotsaama, venevuokrausta harjoittava Pääjätmark Ky sekä Espoossa sijaitseva Starboard Oy, jonka edustamia tuotteita ovat Slam-purjehdusasut ja Varianta-veneet. Venealan Telakka- ja korjaamoyhdistyksen uusin jäsenyrittäjä on helsinkiläinen Tekmari Oy.

Volvo Penta on muuttanut Vantaan Kaivokselaan ja uusi osoite on Vetotie 3, 01610 Vantaa. Muut yhteystiedot ennallaan.

FINNBOATIN 50-VUOTISJUHLAKOKOUS

Suomen Vene- ja moottorijäsenyhdistys ry, joka vuonna 1991 muuttui Venealan Keskusliitto Finnboat ry:ksi, perustettiin Helsingissä maaliskuussa vuonna 1961, siis 50 vuotta sitten. Tätä merkittävää virstanpylvästä juhlitamaan kokoonnumme perjantaina 25.11. Helsinkiin Finlandia-talolle. Päivän ohjelmassa tulee olemaan mm. juhlaluento, valtiovallan tervehdys, juhlaillallinen ja viralliset jatkot sekä paljon paljon muuta. Taivoitteenamme on, että mukaan juhlimaan

lähtisivät jäsenyrittäjistä eivät ainoastaan yritysten johtohenkilöt, vaan myös venealalla sitä jokapäiväistä työtä tekevät ”tavalliset” työntekijät. Juhlailalliselle tullaan myös kutsumaan valtiovallan ja lehdistön edustajia sekä edustajia muista venealan intressiryhmistä ja yhteistyökumppaneista. Tarkoitus on, että me kaikki juhlimme yhdessä tätä saavutettua kunnioitettavaa ikää. Kokousvieraita varten on varattu majoitustilaa muutamasta hotellista Finlandia-talon lähetyviltä, lisätietoja käytännön järjestelyistä, varauksista, ilmoittautumisista jne. jäseninfossa lähiaikoina.

YHTEISOSASTOT VENEMESSUILLA

Finnboatilla on oma pieni info-osasto Hampurin Hanseboot-venemessuilla 29.10.-6.11. Info sijaitsee moottoriveneiden yhteisosaston yhteydessä hallissa B6. Olemme paikalla koko messujen ajan, käykääpä tervehtimässä! Mukana yhteisosastolla ovat AMT-Veneet, Bella-Veneet, Botnia Marin, Freja Marine, Konekesko Marine, Linex-Boat, MV-Marin, Sarins Båtar ja Terhi. Lisäksi omilla osastoillaan Hansebootissa ovat Baltic Yachts, Nauticat Yachts ja Wallas-Marin.

Amsterdamin METS-messuilla liitolla on tuttuun tapaan ns. Finnish Pavilion eli korttelin kokoinen yhteisosasto hallissa 9. Mukana yhteisosastolla ovat Electric Ocean,

ÅKE BJÖRKLUND 70 VUOTTA

Vuodesta 1986 Iniön pääsaarella



venealalla toiminut Björklund Båtslip sekä Sailfish Boatsin perustaja ja omistaja, iniöläisen Åke Björklund täytti lauantaina 24. syyskuuta 70 vuotta.

Sailfish on tunnettu korkealaatuisista käsinlaminoiduista 26- ja 30-jalkaisista matkaveneistään. Yritys täytti viime vuonna 10 vuotta ja sen tuotantolinjalta on valmistunut yli 50 merikelpoista venettä.



Finnboatin delegaatio Puolassa Delphia Yachtsilla ja Kiinassa Alpha Boatsilla.



Kuva Lars-Ake Redeen

Uiva näyttely Gustavsbergissa

K. Hartwall Trading, Jukova, Lahnakoski, Marinetek, Navix, Scandinavian Teak Deck, Wallas ja VA-Varuste. Lisäksi omalla osastollaan näyttelyssä on Meluton Oy.

Näiden varsinaisten yhteisosastojen lisäksi toteutetaan syksyn aikana yhteisiin Southamptonin, Friedrichshafenin ja Tukholman venemessuilla. Aikaisemmin syyskuussa toteutettiin jo esiintymiset Os- lon ja Tukholman uivissa venenäyttelyissä sekä La Rochellen messuilla.

MARKKINATUTKIMUS- MATKAT

26 hengen Finnboat delegaatio kävi tutustumassa Puolan veneteollisuuteen 30.5.–1.6. Matkalla tutustuttiin 9 yrityksen toimintaan. Kuva Delphia Yachtsilla, jossa plugit ja muotit tehdään itse. Laminointitekniikka on tavanomaista käsin laminointia, mutta myös alipaineinjektiota käytetään asiakkaan niin halutessa.

Kasvaviin Kiinan markkinoihin, alan

teollisuuteen ja Shanghain venenäyttelyyn kävi 15.-19.4. tutustumassa 13 hengen delegaatio. Kuva Alpha Boatsin tehtaalta Zhoushanissa.

UUSI UIVA VENENÄYTTELY

Ruotsalainen sisarjärjestömme Sweboat järjesti yhteistyössä Värmdön kunnan ja Arcona Yachtsin kanssa uivan venenäyttelyn Gustavsbergin satamassa Tukholman eteläpuolella 2.-4.9. Näytteillä oli yli 210 venettä ja maissa oli lähes 50 tarvikeosastoa. Sisäänpääsymaksua ei peritty ja pysäköinti oli ilmainen. Näyttelyviikonloppu oli varsin lämmin ja aurinkoinen ja näyttelykeräsimme yhteensä 20 564 kävijää. Gustavsbergin sataman uudet laiturit sopivat erinomaisesti näyttelykäyttöön ja sataman läheisyydessä oli hyviä ravintoloita ja pieniä putiikkeja. Tapahtuman järjestelyt saivatkin pelkkiä kehuja ja ainakin suomalaiset näyttelyasettajat sanoivat osallistuvansa näyttelyyn ensi vuonna ehdottomasti uudelleen.

Finnboatilla vahva asema kansainvälisissä venealan järjestöissä

Finnboatin toimitusjohtaja Jouko Huju on kutsuttu kahden vuoden tauon jälkeen uudestaan alan kansainvälisen kattojärjestön ICOMIAN hallitukseen. Järjestö edustaa kaikkiaan 34 eri maan tai järjestön venealan asioita. Hallituksen puheenjohtajana toimii Italian Lorenzo Selva, UCINA (Selva Marine.) Hallituksen muut jäsenet ovat Peter Methven, BMF, UK (Latitude 52), Romano Piculjan, CBIA, Kroatia (Piculjan Yachts), Thom Dammrich, NMMA, USA, Takashi Kajikawa, JBA, Japani (Yamaha Motors Europe), Claus-Ehlerl Meyer, DBSV Saksa sekä Yavuz Sipahi, DENTUR, Turkki. Järjestön päämaja sijaitsee Lontoossa ja pääsihteerinä toimii Tony Rice.

Finnboat on vahvasti mukana myös eurooppalaisessa lobbaustoitinnassa. Kaksi vuotta sitten kahdesta eri järjestöstä koottu ja nyt 17 maata edustava European Boating Industry toimii Mirna Cienewicsin johdolla Brysselissä. Hallituksen puheenjohtajana toimii Saksan Robert Marx (Marx Technik), hallituksen muina jäseninä ovat Peter Säask (Saare Paat, Viro), Jouko Huju (Finnboat, Suomi), Alan Morgan (BMF, UK), Fritz Conyn (Contest Yachts, Hollanti), Yves Lyon-Caen (Beneteau Group, Ranska), Knut Heiberg-Andersen (Windy, Norja), Lorenzo Selva (Selva Marine, Italia) ja Piotr Jasionowski (Ostroda Yacht, Puola).

VENENÄYTTELYJÄ 2011

Ajankohta	Kaupunki	Maa	Nimi
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
13.-18.10.2011	São Paolo	Brasilia	São Paolo Boat 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
5.-13.11.2011	Barcelona	Espanja	Barcelona International Boat Show
9.-13.11.2011	Tukholma	Ruotsi	Scandinavian Boat Show
10.-13.11.2011	Brno	Tšekki	Boat Brno
15.-17.11.2011	Amsterdam	Alankomaat	Marine Equipment Trade Show METS
18.-27.11.2011	Berliini	Saksa	Boot Berlin
18.-20.11.2011	Pozna	Puola	Sailing and Water Sports Trade Show BOATSHOW 2011
30.11-3.12.2011	Jeddah	Saudi-Arabia	Saudi International Boat Show
1.-4.12.2011	St.Petersburg, Florida	USA	St. Petersburg Power & Sailboat Show
2.-11.12.2011	Pariisi	Ranska	Paris International Boat Show
15.-18.12.2011	Goa	Intia	Goa International Marine & Boat Expo

Uiva 2011 Flytande

Enemmän veneitä



Helsingin Uivassa venenäyttelyssä oli esillä aikaisempaa enemmän veneitä, yhteensä 295 kappaletta. Etenkin purjevenepuolella lisäys oli merkittävä, noin 29 prosenttia. Kävijämäärä sen sijaan putosi hieman edellisen vuoden huippulukemasta.

Teksti ja kuvat: Kari Wilén

Tämän vuoden Uivassa venenäyttelyssä näytteilleasettajien määrä oli kasvanut vajaalla 14 prosentilla ja yrityksiä oli nyt 158. Uusia yrittäjiä oli mukana kiitettävä määrä.

Kesän kaunis sää jatkui näyttelyn aikana, vaikka lauantaksi meteorologit uhkasivatkin sekä sateella että kovalla tuulella. Onneksi sade pysyi etelämpänä, mutta tuuli riepotteli etenkin maaosastoja lauantain vastaisena yönä niin, että muutamia telttoja oli pystytettävä uudestaan. Myös hienosti entisöidyn puuveeneen Wilhelmiiinan näyttävä telttakonstruktio oli purettava puuskaisen yön jälkeen.

Kävijämäärä nousi järjestyksessä 34. näyttelyssä tarkistettujen tietojen

mukaan 14 356 henkilöön, joka on tasan 9 prosenttia viimevuotista vähemmän. Tähän vaikutti varmasti lauantain huono sääennuste ja liikennettä häiritsevä Helsinki City Maraton, jonka reitti kulki Lauttasaaren kautta. Laitureilla kuuluikin sen suuntaisia toivomuksia tulevista näyttelyistä, ettei niitä järjestettäisi samanaikaisesti urheilukilpailujen kanssa. Maratonkiisa häiritsee, mutta myös Helsinki-Talinn Race -purjehduskilpailun katsotaan verottavan yleisöä näyttelystä.

Uiva näyttely oli tälläkin kertaa loppuunmyyty ja laitureilla riitti katseltavaa. Purjeveneiden lukumäärä oli nyt 49 kappaletta, joka on noin 29 % enemmän kuin viime vuonna. Mutta



ensimmäistäkään kotimaista uutuutta ei nyt esitelty, vaan suurin osa uusista pursista oli valmistettu Saksassa. Sen sijaan moottorivenepuolella suomalaiset uutuudet vangitsivat katseita. Lähes puolet esillä olevista veneistä oli valmistettu Suomessa ja suurimmaksi tuontimaaksi näyttelyssä nousi Ruotsi 20 veneellä.

Maa- ja tarvikeosastoja oli tällä kertaa 90, joten niiden lukumäärä ja pinta-ala oli runsaat 7 % suurempi kuin viime vuonna. Ohjelmaa oli tarjolla totuttuun tapaan, eli koeajomahdollisuuksia Kippari-lehden järjestämänä, Rajavartiolaitoksen pelastusnäytös ja Meripelastusseuran kalustoesittely.

Lehdistötilaisuudessa Finnboatin toimitusjohtaja Jouko Huju totesi, että kotimaan kuluttajamyynti kasvaa maltillisesti. Veneitä toimitettiin Finnboatin tilastointiin osallistuvien yritysten toimesta tammi-kesäkuussa 5527 kappaletta. Suurimmat kasvuluvut osuvat 6–8 metristen veneiden kokoluokkaan. Koko alan kasvuennuste tälle vuodelle on 7–9 prosenttia.

Kyselimme Uivan jälkeen muutamalta venealan yrittäjältä näkymiä ja tunnelmia näyttelyn jälkeen.

Patrik Karlsson

Patrik oli nyt neljättä kertaa mukana Uivassa venenäyttelyssä ja esitteli maahantuojaana uuden Moody AC 41

-purren, aluemyyjänä myös neljää erikokoista Hanse-mallia. Uiva näyttely oli uusitun, nyt Saksassa valmistettavan Moody Classic -malliston veneen ensiesiintyminen Suomessa ja se herättikin yleisössä ansaittua kiinnostusta. Hanse-pursista Patrik Karlsson toteaa, että



Patrik Karlsson
HanSail Oy/Ab

pienimmästä eli 325:sta oli kiinnostunut moni moottoriveneilijä, joka suunnittelee purjeventeen siirtymistä.

- Saimme kiinnitettyä



aallonmurtajaan ne veneet, jotka me yhdessä Hanse-maahantuojan Ari Wallinin kanssa olimme suunnitelleekin tuovamme näyttelyyn, Patrik toteaa tyytyväisenä. Tosin onneakin oli matkassa, sillä neljäs Hanse mahduttui mukaan, kun saimme joustavasti käytettyä levennysvaran hyväksenne yhden veneen poisjäännin takia.

Karlssonin mukaan järjestelyt sujuivat hyvin ja hän oli erityisen tyytyväinen siihen, että sai aallonmurtajalle veneiden läheisyyteen pienen esitelyteltan, josta saattoi jakaa esitteitä. Näyttely-yleisön kannalta hän pitää paikoitustilojen vähyyttä ongelmana ja tällä kertaa Helsinki City Maraton aiheutti asiakkaille vielä ylimääräistä päänvaivaa.

Patrik Karlsson on kuitenkin sitä mieltä, että tänäkertaisen näyttelyn kävijöiden "laatu" oli aikaisempaa parempi. – Nyt oli huomattavissa se, ettei näyttelyyn tultu niinkään viettämään perhejuhlaa vaan veneitä ja varusteita tosissaan tutkimaan. Olen silti huolestunut siitä, ettei yleisössä ja nimenomaan purjevenepuolella näe sitä nuorempaa porukkaa jota toivoisimme asiakkaita.

Kaunis kesä vaikutti Patrikin mukaan ehkä siihen, että moottoriveneilijät ovat alkaneet muuttaa suhtautumistaan veneilyä kohtaan. Tyydytään

leppoisampaan menoon vesillä ja harquitaan purjeveneeseen siirtymistä.

Karlssonin mukaan Uiva näyttely on oikea tapa esitellä purjeveneitä. Veneet ovat oikeassa elementissään takila päällä ja niitä voi koepurjehtia heti näyttelyn jälkeen. Vaihtoveneiden määrä jarruttaa uusien myyntiä, mutta Uivan jälkeen on vielä koko syksy aikaa kaupata käytettyä venettänsä. Ja sen jälkeen uuden veneen ehtiikin hyvin tilata ensi kevään toimitukseen.

Marjo Mandell

Marjo Mandell kehuu Uivan järjestelyjä loistaviksi ja antaa niistä arvosanan 10+. Hänellä onkin perspektiiviä moiseen lausuntoon, olihan hän nyt mukana näyttelyssä jo kahdeksatta kertaa.

– Sama porukka on järjestänyt näyttelyn lukuisia kertoja ja se näkyy myönteisessä mielessä niin tapahtuman hengessä kuin järjestäjien osaamisessa. Kaikki toimii, ja ellei toimi niin se laitetaan toimimaan.

Marjo esitteli maaosastollaan Laura Peterzénin koko perheelle, myös

lapsille valmistamia puuvilla- ja pelilatuotteita. Suosituimpia tuotteita Uivassa olivat windstopperit ja käsin painetut saaristolaisaiheiset paidat.

– Sain kaikki tuotteet hyvin esille ja telttakin pysyi paikallaan lauontain myrskytuulella, Marjo kertoo. Saaristokokemuksellani tiedän että se on ankuroitava hyvin maahan.

Yleisöä oli Marjon mukaan saman verran kuin aikaisemminkin vaikka hän on havainnut, että vierasvenesatamissa on tänä kesänä ollut väljempää. Laura Peterzénin tehtaanimyymälä sijaitsee saman nimisessä vierasvenesatamassa Turun saaristossa Kustavissa. Mandellin mukaan näyttää siltä, että osa veneilijöistä on jättänyt veneensä kuiville, ehkä korkeiden polttoainehintojen takia. Mutta Kustavissa vierasvenemäärät ja myynti sekä myymälässä että ravintolassa kasvavat. Uiva vetää Marjon mielestä porukkaa, koska sijainti on hyvä.

Uiva samoin kuin Helsingin sisänäyttely ovat tapahtumia, joita Marjo Mandell ei koskaan jättäisi pois. Molemmat ovat myynnillisesti tärkeitä. – Helmikuun näyttelystä kesäni alkaa samalla kuin T-paitamyynni lähtee liikkeelle, Marjo päättää.

Calle Nyman

Calle Nyman on Uivan näyttelyn



Marjo Mandell
Laura Peterzénin
Studio



Kuva Esko Syrjästä



Calle Nyman
Oy Vestek Ab

konkari, jonka uralla vain muutama näyttely on jäänyt väliin siitä lähtien, kun veneitä esiteltiin 1980-luvulla NJK:n Valkosaassa. Nyt hän oli ensimmäistä kertaa näyttelyssä Vestekin myyntipäällikön ominaisuudessa.

- Meillä oli ensi kerta erillinen teltaosasto, joka osoittautui oikein hyväksi ratkaisuksi, Calle toteaa. Suuressa tarviketeltassa emme voineet esitellä Nobilis venepukkeja, koska ne eivät mahtuneet sinne. Ja ne hän ovat juuri sitä kamaa, joka kiinnostaa veneilijöitä näin syksyn kynnyksellä. Muita esillä olleita tuotteita olivat italialaiset Quick-varusteet, Jabscon tuotteet ja Hokka-kelluntaliivit.

Nyman on tyytyväinen Uivan järjestelyihin ja Vestekin porukka kehuu näyttelleasettajien lounasjärjestelyjä HSK:n uudessa klubirakennuksessa. Palvelu toimi myös muuten nopeasti; kun sähkökatkesivat tuli joku heti paikalle korjaamaan vian.

Yleisöpuolella Calle näki pienen notkahduksen ja on sitä mieltä, että myös kuluttajapuolella ostopäätösten

tekoa pantataan. Hänen varsinaiset asiakkaansa ovat kuitenkin veneenvalmistajia ja myös sillä puolella esiintyy epärointiä. Kun veistämöiden tilauskirjat eivät pullistele, ei myöskään hela- ja tarviketilauksia tule entiseen tahtiin.

Vähittäiskaupan puolella kevätalven sisämessut ovat Calle Nymanin mielestä tehokkaampia tapahtumia. Mutta Uiva näyttely on oikea ajan kohta tavata veistämöasiakkaita, jotka ovat lähes kaikki paikalla Lauttasaassa. - Henkilökohtaisesti koen, että on tärkeää olla paikalla ja kertoa yrityksestä ja sen tuotteista venevalmistajille.

Osmo Roukala

Osmo Roukala peräänkuuluttaa enemmän kansainvälistä tunnelmaa sekä Uivaan veneenäyttelyyn että Helsingin venemessuille. Haastattelua tehtäessä hän oli juuri palannut Cannesin veneenäyttelystä, jossa VIP-asiat oli hoidettu esimerkillisesti.



Osmo Roukala
Oy Finn-Marín Ltd

- VIP-asiakkaiden hoitaminen ve-

nenäyttelyn yhteydessä on mielestäni äärimmäisen tärkeää, Osmo Roukala toteaa. Venekauppa on kuitenkin suureksi osaksi filiasia ja olisi hyvä jos näyttelleasettajat, ne jotka haluavat, voisivat luoda kaupantekoa edistävän tunnelman esimerkiksi tiettyä VIP-iltana näyttelyn varsinaisen aukiolon jälkeen. Sellaisten tilaisuuksien päätteeksi saisimme varmasti nimiä sopimuksiin.

Uivan näyttelyn antiin hän on oikein tyytyväinen. Finn-Marín esitteli 10 Finnmaster- ja 4 Grandezza-venettä ja kauppooja syntyi molempien mallistojen veneistä. Uuteen Grandezza 27 -veneeseen jonotettiin ja samalla yritys näytti kävijöille ensimmäiset kuvat kohta vesille laskettavasta Grandezza 39 -veneestä.

- Uivassa ihmiset käyvät lähinnä tutkailemassa tarjontaa, Roukala jatkaa. Pienempien veneiden ostopäätökset tehdään kuitenkin usein vasta vuodenvaihteen jälkeen, joten sisänäyttely helmikuussa on se varsinaisen myyntinäyttely.

- Mutta hyvällä mielellä ollaan Uivan jälkeen, kun ottaa huomioon tämän hetkiset taloudelliset näkymät, noin 30 kertaa Uivaan osallistunut Roukala päättää.

Finnboat ja Fennia yhteistyöhön

Teksti: Nina Kåla & Jouko Huju

Finnboat keskittää vakuustarjontansa yhdelle yhtiölle. Aikaisemmin kehitetty kokonaisuus tuo nyt yhden yhtiön kautta lisää mahdollisuuksia ja kattavuutta venealan yritysvakuutuksiin. Ratkaisu tarjoaa suurostajan edut ja nykyistä kattavamman vakuusturvan järkevään hintaan.

Finnboatin jäsenetuvakuutus on nyt entistä kattavampi. Nyt jäsenyritykset saavat kaikki tarvitsemansa riskienhallintapalvelut ja vakuutusratkaisut Fennian kautta.

Yhteistyösopimus solmittiin syyskuussa

Tavoitteena on tehdä yhdessä riskienhallintatyötä, parantaa jäsenyritysten turvallisuutta ja tarjota jäsenistölle kattava vakuutusturva. Tätä yhteistyötä tehtiin jo Finnboatin ja Aon Monian välillä. Tuolloin osa Aon Monia Oy neuvotteleman paketin vakuutusturvista tuli Fennian kautta. Nyt vakuutusyhteistyö on siirtynyt kokonaan Fenniaan ja se tarjoaa myös kokonaisvaltaiset vakuutuspalvelut.

Fennia oli Finnboatille vakuutusyhtiökumppaniksi luonnollinen valinta, sillä Fennia on johtava pk-yritysten vakuuttaja ja panostaa voimakkaasti riskienhallintaan. Alan riskienhallinta yhtenäistyy ja parantaa pitkällä aikavälillä vahinkokehitystä, mikä tukee vakuuttamiskustannusten pitämistä alhaalla ja antaa laadukkaat puitteet alan toiminnalle.

Fennian asiantuntijat tuntevat eri toimialojen erityispiirteet ja pystyvät tarjoamaan jäsenistölle mitä parhaimmat palvelut, olipa kyseessä omaisuuden vakuuttaminen tai henkilöstön sitouttamisratkaisut.

Kattavalle turvalle ja kokonaisratkaisulle on tarvetta

Useilla Finnboatin jäsenyrityksil-

lä ovat vakuutusratkaisut edelleen hyvin pirstaleisia ja vakuutuksia on useista eri yhtiöistä, jolloin esim. yhdestä vahingosta voi koitua useampia omavastuumaksuja. Kiireen keskellä vakuutukset ovat jääneet päivittämättä ja vakuutusmäärät eivät ole ajan tasalla ja osa omaisuususeristä on jopa vakuuttamatta.

Vakuutusosalalla on yrityksille tarjolla valmiita standardituotteita, mutta niissä ei ole huomioitu eri alojen erityispiirteitä. Etenkin veneliikkeitä, telakoilla ja korjaamoilla on lisäksi omat erityisriskinsä.

Finnboat ja Fennia ovat yhteistyössä räätälöineet vakuutusturvan, joka on tarkoitettu pääsääntöisesti veneiden myynti-, huolto-, korjaus- ja telakointitoiminnan riskejä varten. Vakuutusturva kattaa omaisuuden ja toiminnan keskeytyksen, kuljetukset, toiminnan vastuun ja tuotevastuun sekä oikeusturvan.

Alan erityispiirteet on huomioitu ja vakuutusturvassa on osia, joilla huomioidaan esimerkiksi haltuun uskotua omaisuutta, ympäristövahingon torjuntakustannuksia ja mahdollisuudet vastuuvakuutuksella kattaa työn kohde. Tarvittaessa vakuutusturvaa voidaan laajentaa kattamaan yrityksen yksilöllisiä tarpeita.

Fennian kautta jäsenyritys voi myös hoitaa työntekijöiden lakisää-



Finnboatin toimitusjohtaja Jouko Huju allekirjoitti yhteistyösopimuksen Fennian aluejohtaja Nina Kålan ja asiakaspäällikkö Jussi Karjalaisen kanssa. Kuva Kari Wilén

teiset ja vapaaehtoiset vakuutukset, ajoneuvovakuutukset ja yrittäjän oman henkilökohtaisen vakuutusturvan. Yhteistyösopimuksen puitteissa jäsenetuvakuutuksia tullaan jatkossa myös laajentamaan.

Finnboatilla ja Fenniällä on yhteinen työryhmä, jossa pohditaan mm. jäsenetuvakuutusten kehittämistä, kehitetään alan riskienhallintaa sekä turvallisuutta ja näihin tarvittavia työkaluja. Tähän kehitystyöhön osallistuvat myös jäsenyritykset.

Suurasiakkaan palvelut

Fenniassa uskotaan siihen, että yrittäjät ja yritykset haluavat edelleen henkilökohtaista palvelua. Niinpä jokaisella vakuutuksensa Fenniaan keskittävällä yrityksellä on henkilökohtainen yhteyshenkilö, joka palvelee kaikissa vakuutusasioissa ja hankkii tarvittavan asiantuntijapalvelun. Näin yrittäjältä säästyy aikaa muun muassa vahinkoasioiden hoidosta.

Finnboatin jäsenyritysten yhteyshenkilö on asiakaspäällikkö Jussi Karjalainen. Jussin tavoittaa numerosta 040-757 5541 tai jussi.karjalainen@fennia.fi

Fennia toimii valtakunnallisesti ja toimipaikkoja on yli 60 paikkakunnalla. Jokainen jäsenyritys saa halutessaan henkilökohtaisen yhteyshenkilön omalta paikkakunnaltaan.

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.



TUOHI

www.dlsoftware.com

DL Prime Marine Edition

Markkinoiden kattavin VENEALAN järjestelmä



PRIME 3000

Marine Edition

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

Olemme päivittäneet DL Prime Marine Edition ohjelmiston telakka osion. Ota yhteyttä, kerromme mielellämme lisää!

Uutuus!

ONLINE huoltovaraus

Uutuus!

Huollon resurssikalenteri

Uutuus!

Rahoituslinkit

Uutuus!

DL WEB Shop verkkokauppa

Uutuus!

Ulkoistamis-palvelut

DL Software Oy
Uumajankatu 2
65350 Vasa

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



Soita!

Staffan Nordström

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

Ralf Norrgård,

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

Kehittämisen tuulia veneyrittäjille

Venealan yritysjohtajat hakivat oppia johtamiseen ja yritystensä kehittämiseen Tampereen Aikuiskoulutuskeskuksen TAKKin ja Venealan Keskusliiton järjestämästä johtamisvalmennuksesta. Laatuun ensimmäisen venealan yritysjohtamisen erikoisammattitutkinnon suoritti 16 venealan yrittäjää ja yritysjohtajaa. Keväällä päättyneen valmennuksen on osa TAKKin ja Venealan Keskusliiton pitkään jatkunutta Finnboat Akatemia-yhteistyötä.

Teksti: Johanna Lassy-Mäntyvaara

TAKKin kouluttaja Martti Pellas on tyytyväinen koulutuksen antiin. Veneala oli edustettuna koulutuksessa laidasta laitaan ja toimijat pääsivät hyvin verkostoitumaan keskenään.

– Osallistujat saivat miettiä yhdessä alansa kehittämistä koulutuksen ns. lähipäivinä ja vapaa-ajallaan. Se on erittäin tärkeää, Pellas kuvailee.

Esimerkiksi telakka-alan yrittäjät tulivat koulutukseen samalla autolla ja vaihtoivat matkalla alan kuuluisia, Pellas kuvaa koulutuksessa vallinnutta hyvää henkeä ja yhteistä intoa toiminnan kehittämiseksi.

Johtamiskoulutuksen keskeinen tavoite oli ohjata yrittäjät kehittämään toimintaansa systemaattisesti. Tämä toteutui Pellaksen mukaan hyvin, ja osallistujat saivat koulutuksen aikana tehtyä isoja, yrityksensä toimintaan aidosti vaikuttavia kehitystoimenpiteitä.

Yhteiset murheet jakoon

Helsinkiläisen Leevne Oy:n toimitusjohtaja Joni Leevelle koulutuksen



anti oli merkittävä ja konkreettinen. Hän verkostoitui muiden alan toimijoiden kanssa ja yrittäjät perustivat koulutuksen päätyttyä yhteisen Ykköstelakat-ketjun.

– Tarkoituksena on kehittää yhteisiä toimintamalleja ketjuun kuuluvien yritysten kesken, hankkia yhteistä koulutusta ja tehdä yhteismarkkinointia, Leeve kertoo.

– Huomasimme, että yrittäjien murheet ovat monesti hyvin samantyyppisiä. Yhdessä pohtimalla niihin löytyy parempia ratkaisuja.

Leeve kehuu johtamiskoulutuksen olleen myös hyvä silmien avaaja – se herätti ajattelemaan asioita uusista näkökulmista. Yrityksensä kehittämiseen liittyvien suunnitelmien lisäksi koulutus oli sysäämässä liikkeelle myös Leeven henkilökohtaista urasuunnittelua.

– Olen alkanut suunnitella yrityksen tulevaisuutta ja sukupolvenvaihdosta hyvissä ajoin, 55-vuotias Leeve kertoo. En katso kaksi, vaan kymmenen vuotta eteenpäin.

Näkyvyys kuntoon

Tamperelaisen Merimarina Oy:n toimitusjohtaja Saija Meriläiselle koulutus toi potkua erityisesti markkinointiin. Meriläinen laittoi yrityksensä nettisivut uusiksi, avasi Facebook-sivun ja teki mainoslehtisiä sekä muita jaettavia markkinointimateriaaleja.

Merimarina myös uusi tietokantansa ja paransi nettisivujen seuratta-

vuutta. Netissä järjestetyn kilpailun kautta yritys sai 3000 uutta kontaktia ja laajensi näin postituslistaansa merkittävästi.

– Tavoitteena oli lisätä tunnettuuttamme ja näkyvyyttämme, Näsijärven rannassa pitkään toimineen perheyriksen luotsaaja kertoo.

– Tulokset ovat lupaavia. Esimerkiksi nettisivujen kävijämäärät ovat kesän aikana nousseet merkittävästi. Suosittelen koulutusta lämpimästi, Meriläinen kuittaa.

Yritysjohtamisen erikoisammattitutkinnon suorittaneet:

Björklund Stefan, Sailfish Boats Oy
Hellman Lassi, Hellman Trading Ky
Holm Jarmo, Marina Pargas Ab
Lackman Taina, Eurofinn Marine Oy
Leeve Joni, Leevne Oy
Lehti Ville, Oy Waltic Ab
Lehtimäki Anton, Top-Boat Oy
Manninen Juho, Velcron Oy
Manninen Jukka, Velcron Oy
Manninen Jyry, Velcron Oy
Meriläinen Saija, Merimarina Oy
Paares Jan-Erik, Norcap Oy Ab
Palin Maria, Telva Marine Oy
Pietarila Ari, Top-Boat Oy
Sohlström Milla, B-Sea Boat Ay
Thuneberg Jakob, Emsalö Bätupplag Ab.

Uusi valmennusohjelma alkaa syksyllä 2011. Lisätiedot ja ilmoittautumiset martti.pellas@tak.fi puh. 044 7906 430.

Uusi kursseja

UUSILLE VESILLE! – projektin palvelutuotteet käytäntöön

Tampereen Aikuskoulutuskeskus TAKK käynnisti keväällä 2010 Teke-sin Vene-ohjelmaan liittyvän projektin Uusille vesille! – Palveluinnovaatio- ja liiketoiminnan kehittämismallin luominen venealalle.

Yksi projektissa kehitetyistä palveluista on yrityksen toiminnan arviointityökalu, johon kerätään venealan yritysten hyviä käytäntöjä toiminnan kokonaisvaltaiseksi kehittämiseksi. Tavoitteena on yrityksen laadukkaan ja asiakaslähtöisen toiminnan tehostaminen ja varmistaminen.

Yrityksen toiminnan arviointiin liittyvään työkaluun tullaan yhdistämään laatunäkökulma, jolloin siitä saadaan yritykselle käyttökelpoinen laatujärjestelmään tähtäävä apuväline. Kokonaisuuteen liittyy myös ympäristönhallinnan kehittämisen sekä turvallisuuden osiot.

Projektin toteuttaman valmennusohjelman aikana kunkin osallistujan kanssa tehdään yrityskohtainen toimintatapamalli, joka osoittaa ja varmistaa laadukkaan toiminnan.

Toiminta käynnistyy yrityksille tarjottavalla valmennusohjelmalla 3.11. alkaen. Lisätietoja ja ilmoittautumiset martti.pellas@takk.fi tai puh. 044 7906 430. Katso esite www.finnboat.fi -> Tuote- ja palveluhaku -> Finnboat Akatemia.

Ammattipätevyyttä venemekaanikoille

Finnboat Akatemian venemekaanikkokoulutuksissa TAKK:ssa on muutaman vuoden aikana ollut jo useita kymmeniä osallistujia. Osa osallistujista on käynyt lyhyitä muutaman päivän kestoisia teemakoulutuksia, mutta jotkut ovat innostuneet suorittamaan kaikki kurssipäivät, jolloin niistä on muodostunut virallinen ammattitutkinto.

Koulutuspäivien sisältönä on mm. moottorin vianhaku, ohjausjärjestelmän ja voimansiirron huolto, veneen rakenteet ja materiaalit. Erityisen paljon on kiinnostusta ja tarvetta ollut veneiden sähkötekniikkaan, jossa tarjolla on koulutusta peruskurssista alkaen aina vaativampaan sähköjärjestelmien testaukseen ja vianhakuun saakka.

TAKK toteuttaa koulutuksia yhteistyössä veneiden ja moottorien maahantuojajen kanssa, joilta on saatu asiantuntija-apua sekä monipuolista opiskelumateriaalia opetuskäyttöön.

Yksittäisiä koulutuspäiviä järjestetään syksyn aikana useita ja niistä voi valita itselleen sopivimmat. Tammikuussa alkaa oma venemekaanikkojen koulutusryhmä, jonka tähtäimessä on ammattitutkinnon suorittaminen.

Tarkemmat tiedot koulutustarjonnasta www.finnboat.fi -> Tuote- ja palveluhaku -> Finnboat Akatemia tai kari.kaikkonen@takk.fi puh. 044 7906 417.



**Helposti asennettavat
maasähköjärjestelmät
veneisiin ja erikoisaluksiin**



**KAHA BOAT
SYSTEMS**

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

Epäiletkö rahanpesua?

Tekeekö asiakas suuria hankintoja käteisellä tai onko hankinnassa muutoin jotain normaalista poikkeavaa? Varmista, että toimit yrittäjänä rahanpesulain mukaisesti.

Teksti: Paulus Hidén ja Sanna Lindqvist

Aivan tavallinen yritys voi joutua rahanpesu-yrityksen kohteeksi. Tietyissä tapauksissa yrittäjä voi olla velvollinen ilmoittamaan viranomaisille, mikäli hänellä on syytä epäillä asiakastaan rahanpesusta. Tässä artikkelissa käsitellään lyhyesti yrittäjän velvollisuuksia rahanpesulain valossa.

Onko yrityksesi ilmoitusvelvollinen?

Erityisesti järjestäytyneen rikollisuuden piirissä etsitään jatkuvasti uusia kanavia, joiden avulla rikoksen tuottaman rahallisen hyödyn alkuperä pyritään peittämään. Laki rahanpesun ja terrorismin rahoittamisen estämisestä ja selvittämisestä (ns. rahanpesulaki) asettaakin siksi useille tahoille velvollisuuksia, jotka liittyvät muun muassa asiakkaan tunnistamiseen kerättäviin tietoihin, epätavallisten liiketoimien havaitsemiseen ja epäilyn rahanpesun tai terrorismin rahoittamisen ilmoittamiseen.

Pelkästään se, että yritys havaitsee asiakaskunnassaan mahdollista rahanpesua, ei kuitenkaan suoraan tee yritystä rahanpesulain kannalta velvolliseksi minkäänlaiseen toimintaan. Rahanpesulain asettamat melko tiukat velvollisuudet koskevat vain ns. "ilmoitusvelvollisia", jotka määritellään lain 2 §:ssä. Ilmoitusvelvollisia ovat esimerkiksi luottolaitokset, sijoituspalveluyritykset, kiinteistönvälitysliikkeet, omaisuudenhoito- ja yrityspalveluiden tarjoajat sekä asianajajat tietyntyyppisissä toimeksiantoissa. Venealan yritys ei tavallisesti kuulu mainittuihin ryhmiin.



Asianajaja, osakas Paulus Hidén vetää Asianajotoimisto Borenius Oy:n pääomarahastot-praktiikkaa.



Asianajaja Sanna Lindqvist toimii Asianajotoimisto Borenius Oy:ssä neuvonantajana mm. vero-oikeutta ja pääomarahastotoimintaa koskevista asioista.

Toisinaan myös venealan yritys voi kuitenkin olla ilmoitusvelvollinen, jos asiakas suorittaa merkittäviä ostoksia käteisellä rahalla. Rahanpesulakia nimittäin sovelletaan myös "liike- tai ammattitoimintana tavaroita myyviin tai välittäviin siltä osin kuin otetaan vastaan maksusuorituksena käteistä yhtenä suorituksena tai toisiinsa kytkeytyvinä suorituksina yhteensä vähintään 15 000 euroa". Mikä tahansa myyjäyritys voi joutua ilmoitusvelvolliseksi, kun maksuna otetaan vastaan käteistä vähintään 15 000 euroa.

Käteiseksi katsotaan setelit, kolikot sekä haltijakohtaiset maksuvälitteet kuten matkasekit, mutta ei sen sijaan laskulla tai pankki- tai luottokortilla maksamista. Mikäli veneitä tai muita tuotteita myydään laskulla tai ylipäänsä muutoin kuin käteiselä, tai jos käteiskauppa on vähäisempi kuin 15 000 euroa, rahanpesulakia ei siis sovelleta useimpiin yrityksiin.

Mikäli taas asiakkaalle myydään tuotteita yli 15 000 eurolla ja maksu suoritetaan käteisellä (tai jos ilmoitusvelvollisuuden edellytykset muulla perusteella täyttyvät), kaikki lain velvoitteet on huomioitava toiminnassa. Keskeisenä tavoitteena on tällöin mahdollisen rahanpesun havaitseminen. Lain velvoitteet sisältävät selkeiden toimintaohjeiden ohella myös velvollisuuden huolehtia siitä, että yrityksellä on toimintansa luonteeseen ja laajuuteen nähden riittävät

rahanpesun riskienhallintaa koskevat menetelmät. Toimintavelvoitteiden osalta tulee noudattaa riskiperusteista lähestymistapaa. Riskien määrää arvioitaessa on huomioitava mm. toimiala, tuotteet, teknologia sekä asiakkaat ja kunkin heistä liiketoimintaan ja -toimiin liittyvät rahanpesun riskit. Esimerkiksi tietyissä maissa tai tietyillä aloilla (kuten rakennus- ja ravintolalalla) talousrikollisuus ja rahanpesu saattaa olla tavanomaista yleisempää. Lain asettamien pakottavien toimien ohella kaikki rahanpesun paljastamiseksi tehtävät toimet on siten pyrittävä mitoittamaan perustellusti arvioidujen riskien mukaan.

Lain soveltuessa asiakas on tunnistettava ja henkilöllisyys todennettava rahanpesulain edellyttämällä tavalla. Lisäksi asiakkaan edustaja ja mahdolliset ns. tosiasialliset edunsaajat on tunnistettava. Yrityksen tulee hankkia tietoja asiakkaan toiminnasta, liiketoiminnan laajuudesta ja laadusta sekä varmistua siitä, ettei liiketoimi vaikuta asiakkaan kannalta täysin perusteettomalta. Vakituisten asiakkaiden toimintaa on myös seurattava pidemmällä ajanjaksolla. Erityisen tärkeää on harkita prosessit sellaisiksi, että epäilyttävät liiketoimet tulisivat havaituiksi. Kun sitten perusteltu epäily rahanpesusta herää, tulee siitä aina ilmoittaa KRP:n rahanpesun selvittelykeskukselle laissa säädetyllä tavalla.

Epätavalliset maksutavat

Lain soveltuessa ilmoitusvelvollisen on kiinnitettävä huomiota kaikkiin sellaisiin seikkoihin, jotka herättävät epäilyn rahanpesusta. Pelkästään se, ettei maksu tule suoraan ostajayrityksen kotimaiselta tililtä, ei kuitenkaan välttämättä ole merkki rahanpesusta. Epätavallinen maksutapa, kuten jonkun täysin muun tahon kuin ostajan itsensä suorittama maksu voi sen sijaan olla yksi epäilyä herättävä seikka, jollei maksutavalle lisäselvittelyjen myötä löydy luonnollista ja luotettavan tuntuista syytä.

Mikäli asiakas haluaa tehdä yrityksellesi vähintään 15 000 euron suuruisen käteissuorituksen ja olet havainnut rahanpesuun viittaavia piirteitä, on syytä muistaa, ettei asiakkaalle tule koskaan paljastaa mahdollisen ilmoituksen tekemistä. Kun kynns ilmoituksen tekemiseen on ylittynyt, asiakasta ei myöskään tule ohjata "oikeampaan" toimintatapaan välttyäkseen rahanpesu-ilmoituksen tekemiseltä.

Yrittäjän muita velvollisuuksia

Rahanpesulaissa säädettyjen velvoitteiden noudattaminen on nimellisesti myös sanktioitu, mutta rahanpesulain lisäksi on syytä huomata, että myös rikoslaki sisältää rahanpesuun liittyviä säännöksiä (ml. tuottamuksellinen kätkemisrikos, tuottamuksellinen rahanpesurikos ja rahanpesurikkomus). Käytännössä yrittäjän tulee siis huomioida myös rikoslain säännökset, vaikka ei kuuluisikaan juuri rahanpesulaissa määriteltyihin ilmoitusvelvollisiin. Mikäli eteen tulee hyvin selvä ja varma rahanpesutilanne, yrittäjän on syytä kysyä neuvoa keskusrikospoliisilta, ja tarvittaessa ilmoittaa esiin tulleesta tapauksesta jopa vapaaehtoisesti välttääkseen rikoslain alaisuuteen joutumisen. Käytännössä hyvässä uskossa toimiva yrittäjä ei kuitenkaan kovin kevein perustein joutune rikoslain mukaiseen vastuuseen, vaikka ostajaksi sattuisikin rahanpesua harjoittava taho, mikäli asiantila ei ole ollut selvä.

Lopuksi

Venealan yrittäjän kannalta rahanpesulain säännökset aktualisoituvat lähinnä suurten käteismaksujen yhteydessä. Tämän vuoksi on syytä etukäteen perehtyä rahanpesulain asettamiin melko haastaviin velvoitteisiin, jotta osaa toimia oikein hankalan tilanteen sattuessa kohdalle. Lisätietoa rahanpesun ehkäisemisestä löytyy mm. poliisin internet-sivuilta (esim. julkaisu Rahanpesun torjunnan parhaat käytänteet) sekä sivustolta www.fatf-gafi.org.

BORENIUS

ATTORNEYS AT LAW

Yhteystiedot:

Asianajotoimisto Borenius Oy
Yrjönkatu 13 A, 00120 Helsinki
www.borenius.com
paulus.hiden@borenius.com
sanna.lindqvist@borenius.com

clarion

Vesitiiviit IP X5 - marineradiot RST kuorella



CMV1 vesitiivis DVD/CD/USB vastaanotin



CMD 6 vesitiivis CD-USB ja iPod



CMD 5 vesitiivis CD



Marine kaiuttimet ja kaukosäätimet

KAHA BOAT
SYSTEMS

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

Marino kehitti uuden venekonseptin ja tuotantotavan Tekesin Vene-ohjelmassa

Teksti: Sirpa Posti

Kuvat: Sirpa Posti ja Oy Marino Ab



Oy Marino Ab toi venemarkkinoille uutta ajattelua, kun se rakensi Tekesin Vene-ohjelman projektissaan uuden, muunneltavan ja monikäyttöisen Marino APB 27 –veneen (All Purpose Boat). Samalla kehitettiin myös uusi tuotantokonsepti.

Oy Marino Ab on ollut mukana Tekesin Vene-ohjelmassa lähes ohjelman alkuhetkestä lähtien ja kehittänyt ja valmistanut täysin uuden venekonseptin ja sen tuotantotavan. Tuotekehitykseen on haettu innovatiivisuutta, laatua ja muotoilua autoteollisuudesta. Autotoimiala on teollista sarjatuotantoa, ja siksi ideoita on jatkokehitetty veneenvalmistajan omiin tarpeisiin. Marinon strategiana on valmistaa räätälöityjä tilaustuotteita.

Synty innovatiivista muotoilua ja käytettävyyttä

Marino APB 27 on monikäyttöinen, hytillinen päiväretkivene, jossa on yksiköllisyyttä, uutta muotoilua ja muunneltavuutta. Veneen ulkonäkö poikkeakin tavanomaisesta. Mieleen

tulee väistämättä cabriolet-avoauto.

Suuret ja avattavat kajuutan ikkunat tuovat avaruutta ja parempaa näkyvyyttä. Alas taittuva takakansi tuo käyttötilaa ja voi toimia aurinkokantana. Uusi yksityiskohta on myös veneen ulkoreunaa kiertävä sivusuojaja, joka tuo mukavuutta veneen käsittelyyn, kun sivupuskuri suojaa laiturissa veneen kaikkia kylkiä.

Laatuun ja tuotekehitykseen panostaminen tuo kilpailuetua

Laatuun ja tuotekehitykseen panostaminen on yrityksen strateginen valinta, jolla luodaan kilpailuetua.

- Yritykselle on tärkeä tuoda tilaustuotteina valmistettavia veneuutuksia markkinoille säännöllisesti,

ja tämä on edellyttänyt vahvaa panostusta tuotekehitykseen. Tuotekehitys on äärettömän kallista, ja olemme tehneet sen eteen paljon yrityksen perustamisesta lähtien, sanoo toimitusjohtaja Ben Fagerström. Marino haki mukaan Tekesin Vene-ohjelmaan ja aloitti yritysprojektinsa vuoden 2008 alussa. Tekesiltä saatiin projektiin rahallista avustusta. Marino laittoi projektiin myös runsaasti omaa rahaa ja aikaa, joka oli strategisesti tärkeää ja mahdollisti projektin kokonaisuuden onnistumisen. Projekti päättyi viime kesänä, mutta jatkoprojektissa tehdään parhaillaan uutta esiselvitystä, jonka jälkeen tuotekehitys jatkuu.

Fagerström painottaa, että tuotekehityksessä vaaditaan lisäksi riskinottokykyä ja rohkeutta. Vahva brandi



Oy Marino Ab

Lujitemuoviveneiden valmistaja ja uranuurtaja Suomessa.

Perheyhtiö, jonka perusti Tor-Björn Fagerström vuonna 1958.

Toimitusjohtajana Tor-Björnin poika Ben Fagerström vuodesta 1985. Veljeksistä Christer toimii myyntijohtajana ja Jan vastaa tuotannosta ja hankinnoista.

Pääkonttori, hallinto, tuotekehittäminen, myynti ja palvelut sijaitsevat Sipoon Söderkullassa. Tehdas on Pohjanmaalla Pännäisissä lähellä Pietarsaarta.

Henkilömäärä 30, mutta tehtaalla on kapasiteettia 72 työntekijälle.

Liikevaihto on 3 miljoonaa.

Asiakaskunta on pääasiassa Suomessa. Vientiä on Pohjoismaihin, Iso-Britanniaan ja muualle Eurooppaan.

Jälleenmyyjä on mm. seuraavissa maissa: Suomi, Ruotsi, Norja, Grönlandi, Englanti, Ranska, Saksa ja Bulgaria.



– Vene-ohjelma on avartanut näkemyksiä, ja olemme tunnistanee omat mahdollisuutemme. Nämä konkretisoituvat nyt Marino APB-konseptissa, kertoo toimitusjohtaja Ben Fagerström.

APB37



Marino APB 27:llä on pituutta 8,2 metriä, leveyttä 2,9 metriä, painoa 3200 kiloa ja siinä on 2–4 makuupaikkaa. Isosisko Marino APB 37:llä on pituutta 12 metriä ja paino 7000 kiloa. Siinä voi yöpyä 4–8 henkilöä.



auttaa paljon, ja omaan tuotteeseensa pitää myös uskoa.

Uudesta konseptista nostetta myyntiin ja vientiin

– Idea oli heti valmiina ensimmäisen projektin alussa. Uusi prototyyppi syntyi nopeasti ja saatiin puolesta vuodessa Helsingin venenäyttelyyn vuonna 2009. Messuilla kiinnostus oli valtaista ja vastaanotto positiivista. Venemallia on myyty kiitettävästi ja kysyntää on myös vientimarkkinoilla, kertoo Ben Fagerström.

APB 27 on ollut markkinoilla lähes kolme vuotta ja ollut venenäyttelyissä sekä kotimaassa että ulkomailla. Se on saanut kaikkiaan seitsemän erilaista palkintoa ja kunniamainintaa Suomessa, Ruotsissa, Norjassa ja Englannissa, mikä on merkittävä saavutus.

Luotuun Marino APB-konseptiin voidaan kehittää suurempi tai pienempi venemalli. Marinolla onkin suunnittelupöydällä parhaillaan APB 37-venemalli, josta tulee jo markkinoilla olevan veneen isosisko. Uuden mallin suunnittelu käynnistyi asiakkaiden toiveista, ja siinä hyödynnetään aikaa säästävää modulaarisointia. Veneen pienoismalli oli

esillä Helsingin venemessuilla viime helmikuussa. Fagerström odottaa, että kehitetty venekonsepti nostaa yrityksen myyntiä ja lisää vientiä.

Vene-ohjelma on ollut tärkeä koko toimialalle

Marino on ollut mukana myös ohjelman viidessä julkisessa tutkimusprojektissa, joiden vetäjinä toimivat korkeakoulut tai tutkimuslaitokset. Näissä hankkeissa kartoitetaan ja kehitetään muun muassa toimialaa, modulaarisuutta, tuotekehitystä, veneiden älyratkaisuja ja avointa innovointia.

Fagerström korostaa, että venevalmistajat ovat käytännönläheisiä ja tarvitsevat ohjelman tuloksista helposti hyödynnettäviä ratkaisuja omassa työssään.

– Vene-ohjelma on ollut tärkeä koko toimialalle ja jatko-ohjelman tarve venealalle on nyt suuri, painottaa toimitusjohtaja Fagerström. Alan suhdanneherkkyys, suomalaisen työn korkea hintataso ja tuotannon siirtyminen halpamaihin kiristävät kilpailua entisestään. Tällä on vaikutusta Suomen veneteollisuuden kilpailukykyyn.

Ajankohtaista venealan standardeista

Kesäkuun lopulla pidetyssä ISO TC188 yleiskokouksessa käytiin läpi kaikkien standardiryhmien raportit ja standardien nykytilanne. Uusiksi kirjeenvaihtokumppaneiksi hyväksyttiin veneilijöiden järjestö EBA (European Boating Association), ja ilmoitettujen laitosten yhteistyöorganisaatio RSG (Recreational Craft Sectoral Group).

Yleiskokouksessa käytiin myös vilkasta keskustelua eräiden standardien tulevista vaatimuksista:

- veneeseen uudelleennousujärjestelyt: ICOMIA ehdotti, että asiaan palataan, kun uuden direktiivin teksti on lopullisesti hyväksytty. Suomi ja muut Pohjoismaat painottivat kuitenkin asian kiireellisyyttä. Kyseisen standardin seuraava revisio on vasta neljän vuoden päästä. Jos standardia halutaan muuttaa aikaisemmin, siihen tarvitaan rahoitus. Tämä täytyy ottaa esille Pohjoismaiden ja komission kanssa.
- Tankkistandardista tuotiin esiin se, että testipolttoaine on kallista ja sen sijasta haluttaisiin käyttää tavallista bensiiniä tai dieseliä. Ongelmana on kuitenkin tämän ”tavallisen” polttoaineen määrittely.
- Melunmittausstandardi päätettiin sihteeristön vastustuksesta huolimatta avata joko revisiolle tai tekniselle muutokselle (amendment).
- Palostandardin valmisteilla olevassa versiossa vaaditaan edelleen kiinteille sammutusjärjestelmille luokituslaitoksen tai vastaavan hyväksyntää. Päätettiin peruuttaa standardin kehittäminen.

Eri työryhmissä meneillään olevista standardien muutosehdotuksista seuraavat ovat suomalaisen venealan kannalta merkittävimpiä:

Uusi versio standardista ISO 15085 Man overboard prevention:

- Kaidevajerit hyväksytään kahvoina siitä huolimatta, että niiden lujuusvaatimukset ovat pienemmät.
- Purjeveneissä jalkalistat saa jatkossa jättää pois maston takaa, kuten on käytäntö kilpaveeneissä.
- Yksi turvalinjaan kiinnike lisätään lähelle keulastaagia.

- Pelastustikkaan alin askelma oltava 600 mm vesirajan alapuolella (ABYC:llä on jo). Veden varaan joutuneen henkilön tulee voida ottaa käyttöön järjestelmä itse.
- Vetolaitteen osia ei saa hyödyntää osana pelastusjärjestelmää.

Standardin ISO Watertight and Quick draining cockpits revisio:

- Ranska ehdottaa maksimityhjenemisajan vähentämistä viidestä kolmeen minuuttiin. Päätöstä asiasta ei vielä tehty.
- Suomi esitti kritiikkiä tulkinnasta, jonka mukaan liukuoven voidaan katsoa olevan puolikiinteä kynnyksellä. Keskustelun tuloksena oli, että järjestely sallitaan jatkossakin, mutta vain hytin takaseinässä. Standardin tekstiä selvennetään niin, ettei ovea tällöin enää kutsuta kynnykseksi. Lisäksi näiltä ovilta tullaan vaatimaan, että ne voidaan sulkea kolmessa sekunnissa 15 asteen kallistuskulmalla eikä sulkemiseen tarvittava voima saa ylittää 100 N.

Rakennestandardin ISO 12215 uudet osat:

- Osa 5 (Mitoituspaineet, sallitut jännitykset ja mitoitus):
Revisiota varten tehtiin parannuslista. Suomen tärkein kommentti on, että jäykkyyssuhteiden käyttö lujitemuoviveineille pitäisi arvioida uudelleen. Tällä voisi korjata vääristymää lujitemuovi- ja metalliveineiden vaatimuksissa. Pienten lujitemuoviveineiden vaatimusten on todettu olevan riittämättömät.
- Osa 7 (Monirunkoveneet):
Menossa FDIS-versioksi. Mukaan on tulossa uusi globaali kuormitusolosuhteiden, broaching. Monien mielestä tämä on purjekatamaraaneissa tarpeellista, keulastaagi aiheuttaa paljon suurempia voimia.



• Osa 9 (Kölit):

Muun muassa Beneteau on havainnut, että mikään määräys ei estä sitä, että köli kiinnitetään vain etuosastaan. Tämä on tietenkin huono käytäntö, jonka takia lisättiin teksti, jonka mukaan pultit tulee olla tasaisesti jaettu. Kölikiinnityksen arvioimiseksi on kehitetty Excel-pohjainen Keelchecker-sovellus. Sen saa käyttöönsä ICOMIA:n kautta.

• Osa 10 (Rikivoimat):

Puheenjohtaja Grégoire Dolto on tehnyt mittavan työn kehittäessään standardin tekstiä. On huomattava, että tämä standardi ei käsittele itse rikin lujuutta, vaan ainoastaan rikivoimia, joita tarvitaan rustirautojen ja muiden rikin kiinnityspisteiden mitoitukselle. Voimat perustuvat ”normaaleille” veneille oikaisevaan momenttiin, ja muotovakaille veneille kallistavaan momenttiin tietyllä näennäisellä tuulenopeudella.

WG5 (Engine systems):

- käytiin läpi polttoainejärjestelmiin (letkut, kiinteät tankit, polttoaineasennukset) liittyviä vaatimuksia uusille polttoainelaaduille. Näihin on lisätty testausvaatimukset sekä E15-bensiinille että 20 % biodieselille.

Syksyn aikana tehtävän valmistelevalle työn jälkeen standardien käsittely jatkuu METS:n yhteydessä marraskuussa.

Karl-Johan Furustam
VTT Expert Services

Uusi toimintakeskus ja uusia pelastusveneitä

Teksti ja kuvat: Kari Wilén

Suomen Meripelastusseuraan kuuluu 58 jäsenyhdistystä ja yhteensä noin 2000 vapaaehtoista meripelastajaa. Elokuun loppuun mennessä meripelastajat olivat tänä vuonna suorittaneet 1056 tehtävää.

Bågaskärin upea toimintakeskus otettiin käyttöön keväällä 2009. Avajaisia vietettiin 19. toukokuuta 2009 ja sen jälkeen keskuksessa on käynyt 62 rekisteröityä vierailijaryhmää, eli kaiken kaikkiaan lähes 2000 kävijää. Bågaskärissä on tähän mennessä järjestetty 30 erilaista meripelastuskurssia ja koulutustilaisuutta.

Bågaskär on entinen merivartioasema, joka nyt on meripelastajien käytössä. Vuokrasopimus Rajavartiolaituksen kanssa yltää aina vuoteen 2036. Kun sopimus oli solmittu, alkoi tilojen kunnostus, joka loppujen lopuksi muodostui ajateltua suuremmaksi urakaksi. Vanhat huonokuntoiset rakennukset merivartiotornia lukuun ottamatta päätettiin purkaa ja nyt saarella on hieno kaksikerroksinen majoitussiipi varsinaisten koulutus- ja ruokailutilojen lisäksi. Keskukseen kokonaiskustannukset ovat nousseet noin 3,8 milj. euroon ja päärahoittaja on Raha-automaattiyhdistys.

Toimintakeskuksen täysipainoinen hyödyntäminen meripelastuskoulutuksessa vaati laitureiden uusimisen. Tämä tehtiin kuluneena kesänä ja nyt satamassa on yhteensä 180 metriä pitkät Marinetekin valmistamat laiturit. Satamassa on yhdeksän poijupaikkaa, joten Bågaskär tarjoaa myös entistä paremman turvasataman veneilijöille. Vierasvenesatamana se ei kuitenkaan toimi.

Lisää pelastusveneitä

Meripelastusseuralla on 150 pelastus-



alusta alueella, joka ulottuu Hangosta Inariin saakka. Aluskantaa uusitaan keskimäärin viidellä aluksella vuosittain ja lähivuosina seuralla on tarve korvata 30 vanhentuvaa alusta.

Suomen Meripelastusseura onkin tilannut kolme nopeaa meripelastusvenettä Mobimar Oy Ltd:ltä. Hankinnan kokonaisarvo on n. 1 900 000 euroa. Veneet sijoitetaan Jyväskylään, Naantaliin ja Tampereelle. Ensimmäinen valmistuu toukokuussa ja kaksi seuraavaa kesäkuussa 2012.

PV3-pelastusaluiluokkaan kuuluvien veneiden suunniteltu pituus on n. 12 metriä, leveys n. 4,3 metriä ja paino n. 11 tonnia. Niiden huippunopeus on vähintään 35 solmua ja matkanopeus 30 solmua. Alumiinirunkoiset veneet varustetaan kahdella Rolls Royce FF 340 -vesijetillä ja interceptoreilla sekä Vector Stick- tai vastaavalla ohjausjärjestelmällä. Kaksi Caterpillar C9 -moottoria kehittää tehoa 375 kW (510 hv). Veneisiin tulee monipuolinen meripelastusvarustus ja ne soveltuvat mm. etsintä-, hätäensiapu-, evakuointi- sekä hinaustehtäviin rannikkoalueella ja sisävesillä. Veneiden navigointilaitteistoksi asennetaan Furunon NMEA2000-sukupolven na-



vigointijärjestelmät. Veneissä on kolmen hengen vähimmäismiehitys.

Nyt tehty sopimus sisältää optiot kahden vastaavan veneen hankinnasta vuonna 2013 ja kahden 2014. Optioveneiden mahdollisesta hankinnasta ja toimitusajoista sovitaan myöhemmin.

Viime kesänä Meripelastusseura vastaanotti yhdeksän uutta PV2-luokan pelastusvenettä. Ne sijoitettiin Espooseen, Joensuuun, Kotkaan, Lahteen, Pyhäjärvelle, Porkkalaan, Raumalle, Tammisaareen ja Valkeakoskelle. HT Engineeringin Suomessa valmistamat veneet ovat nopeita, kahden hengen miehityksellä toimivia itsenäisiä yksiköitä. Huippunopeuden 33 solmua takaa 300 hv Steyr 306 -moottori ja Alamarin-Jet 288 -vesijettipropulsio.

MARINO SWING RUN 2011

Perinteinen Marino Swing Run ajettiin elokuussa jo kuudennen kerran. Tänä vuonna Marino Swing Run ajettiin yleisön pyynnöstä Sipoon saaristossa. Tapaaminen oli lauantaina 27.8. klo 14.00 Gumbon kioskillä, josta ajettiin noin kahden tunnin ajan ympäri Sipoon saaristoa. Määränpäinä oli Café Komsalö, jossa Marino tarjosi kahvilan tunneltua kalakeittoa. Tapahtuma on Swingomistajien ideoima, sillä he pitävät Marino Swingiä "Sipoon kansallisveneenä". Tänä vuonna mukana oli 35 venekuntaa. Vanhin mukana ollut Swing oli vuodelta 1972, tuorein oli toimitettu heinäkuussa 2011.



– Kun huomasimme, että molemmilla osapuolilla on yhteinen näkemys ja halu yhteistyöhön, keskustelut etenivät varsin nopeasti. Yamaha-perämoottoreiden markkinajohtaja-asema ja yliverainen jälleenmyyjäverkosto ovat myös vahva peruste yhteistyölle, toteaa toimitusjohtaja Jan Gustafson Freja Marine Oy:stä.

TG-veneitä on valmistettu Suomessa sarjatuotantona vuodesta 1979 lähtien. Freja Marine Oy Ltd on 2006 perustettu perheyriyys, joka vastaa TG-veneiden suunnittelusta ja tuotannosta. Vuonna 2010 Suomessa rekisteröitiin TG-veneitä 52 kpl ja vuonna 2011 tammi-elokuu välisenä aikana 51 kpl.

TG-venemalliston tämänhetkiset mallit ovat TG-5900, TG-6500, TG-7200 sekä TG- Alfa, joka valittiin vuonna 2009 Helsingin venenäyttelyssä vuoden moottoriveneeksi.

MARINETEK UK JUHLI RAMSGATE-PROJEKTIN VALMISTUMISTA

Marinetek UK toimitti Ramsgaten Royal Harbourin 1,3 miljoonan euron arvoiseen projektiin uuden aallonvaimenninponttonin sekä venepaikkoja.

Marinetek UK on yksi kansainvälistä mainetta satamanrakennusallalla niittäneen Marinetek Groupin tytäryhtiöistä. Ramsgate-projektin tilaajana toimi Thanet'n piirivaltuusto ja hankkeen hallinnoinnista vastasi East Kent Engineering Partnership. Projektin tavoitteena oli tarjota turvallinen satama Thanet Offshore Wind Farmille sekä uudelle London Array Wind Farmille. Sataman uusi 180 metrin pituinen 4300BRK-sarjan aallonvaimenninponttoni on osa valtuuston suunnitelmaa suojautua satamaan lyöviltä



aalloilta sekä luoda turvalliset olosuhteet kalastusaluksille.

Tiukan tarjouskilvan jälkeen Marinetek UK valittiin suunnittelemaan ja asentamaan uusi aallonvaimennin. Projektin ajan Marinetek UK teki tiivistä yhteistyötä paikallisten insinöörien kanssa, jotta sataman vanhat vahingoittuneet aallonvaimentimet saatiin kierrätettyä projektissa. Aallonvaimenninponttonit valmistettiin Marinetek Finlandin tehtaalla Suomessa ja toimitettiin 6,4 kilometrin päähän Ramsgatesta, jossa ponttonit purettiin mereen ja hinattiin satamaan. – Uusi aallonvaimennin on osa suunnitelmaamme saada käyttöömmme koko Ramsgate-sataman potentiaali. Asiakkaana arvostamme Marinetekin ammattimaisuutta sekä heidän kykyään toimia yhteistyössä paikallisten toimijoiden kanssa, toteaa John Davison, EKEP:n projekti-insinööri.

– Sen jälkeen kun saimme viimeisteltyä vaativan Carrickfergusin projektin lähellä Belfastia, olen ilahtunut nähdessäni, että Marinetek UK on pystynyt toimittamaan toisenkin vaativan ratkaisun. Tämän projektin avulla Marinetek UK saavuttaa yhä lisää luotettavuutta markkinoilla, eikä ainoastaan laiturinvalmistajana vaan myös kokonaisten ratkaisujen toimittajana, jatkaa Marinetek UK:n toimitusjohtaja Leon Niessen.

TG-VENEIDEN MYYNTI JA MARKKINOINTI SIIRTYI KONEKESKO OY:LLE

TG-veneitä valmistava Freja Marine Oy ja Konekesko Oy ovat tehneet yhteistyöpäätöksen TG-veneiden myynnistä ja markkinoinnista Suomessa 1.8.2011 alkaen. TG-veneet esiteltiin ensimmäisen kerran Konekeskon osastolla Yamaha-perämoottoreilla Helsingin Uivassa venenäyttelyssä elokuussa.

TG-veneiden jälleenmyyntiverkosto Suomessa muodostetaan Yamaha-perämoottorijälleenmyyjistä, joista monella on jo pitkä kokemus TG-veneiden myynnistä. Verkosto julkistettiin Helsingin Uivassa venenäyttelyssä elokuussa.

– TG-veneet tunnettuina katettuina yhteysveneinä täydentävät hyvin Konekeskon sekä sen jälleenmyyjien tarjonnassa olevaa venevalikoimaa. Mielestämme Yamahan perämoottorit soveltuvat erinomaisesti laadukkaisiin ja merikelpoisiin TG-veneisiin, kertoo tuoteryhmäjohtaja Anssi Westerland Konekesko Oy:stä.



FINNGULF UHMAA SÄÄTÄ JA SUHDANTEITA

Finn Gulf Yachts Oy esittelee yllpeänä uuden Finn Gulf 38 (FG 38) projektin purjevenemarkkinoille. Tämä uusi, 38-jalkainen purjevene on taidonnäyte 30 vuoden osaamisesta ja "aito Finn Gulf", jossa heijastuu Finn Gulfin ominaisuudet, korkea laatu ja erinomainen purjehdettavuus. FG 38 -veeneen suunnittelussa on kiinnitetty erityistä huomiota helppoon purjehdettavuuteen ja mukavuuteen sisätiloissa.

– Arvot, jotka ovat ajattomia ovat tehneet myös Finn Gulf brändistä vahvan.

Siksi haluamme tuoda markkinoille uuden, tunnistettavan Finn Gulfin. Samaan aikaan olemme huomanneet maailman purjevenemarkkinoilla "downshiftausta": yli 40-jalkaisista veneistä halutaan vaihtaa pienempiin veneisiin. Veneisiin, jotka ovat helpompia käsitellä, mutta jotka kuitenkin tarjoavat saman mukavuuden kuin suuremmat veneet, sanoo toimitusjohtaja Joakim Hildén Finn Gulf Yachts Oy:stä.

FG 38:n sisältämät nykyaikaiset innovaatiot tekevät siitä täydellisen purjehdettavan pienellä miehistöllä tai perheen kanssa tinkimättä purjeveeneen suorituskyvystä.

Tunnettu suomalainen venesuunnittelija Kamu Stråhlmann on suunnitellut uuden FG 38:n ja ensimmäisen veeneen odotetaan valmistuvan kesällä 2012.

– Koska elämme ikävien uutisten ympäröimänä, mielestämme on tärkeää muistaa, mikä tuo iloa elämäämme. Yksi niistä asioista on varmastikin purjehtiminen. Uskomme löytävämme asiakkaita, joille uusi purjevene tulee antamaan syyn hymyillä, Hildén jatkaa.

YAMAHA FX SHO CRUISER 2012 - ENSIMMÄINEN AIDOSTI KOLMIPAIKKAI- NEN VESIJETTI

Yamaha esittelee kaudelle 2012 ensimmäisen aidosti kolmipaikkaisen vesijetin. FX



SHO Cruiser tarjoaa uudistetun pohja- ja kansimuotoilun lisäksi uuden tilavan istuimen kolmelle.

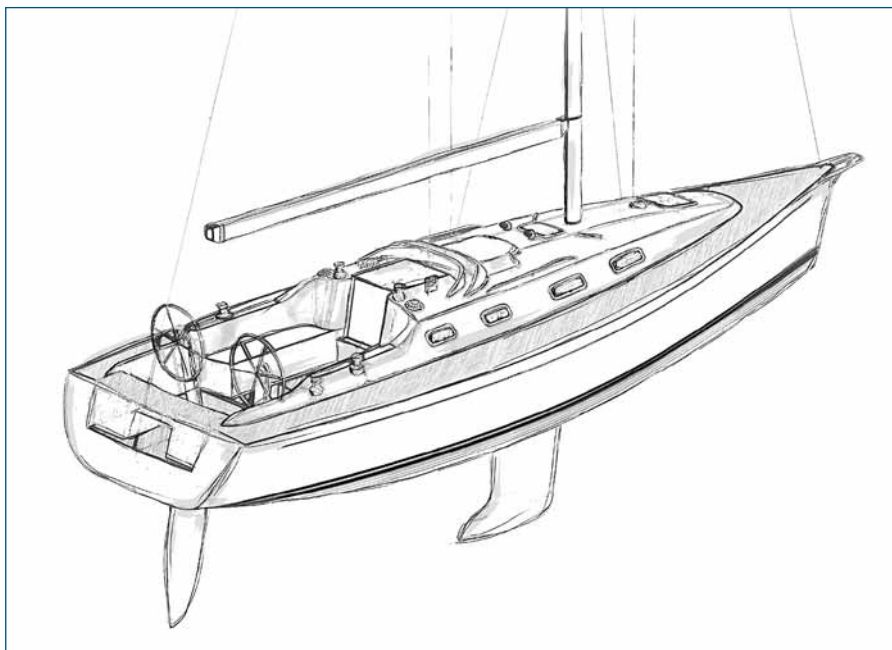
Yamaha vesijettimallisto tarjoaa uusia ulottuvuuksia vesillä virkistytymiseen kaudella 2012. Kaikkien FX-sarjan mallien pohja- ja kansimuotoilu on uudistettu, ja vesijettiin nouseminen vedestä ja esimerkiksi vesihiihtäjän vetäminen on entistä helpompaa. Entistä suurempi säilytystila on käden ulottuvilla.

FX-sarjan vesijettien voimanlähteenä on suorituskykyinen, varmatoiminen ja taloudellinen 1812 kuution nelitahtimoottori, jossa on kaksi kannen yläpuolista nokka-akselia (DOHC). Vieläkin räväkämpää menoja tarjoavat ahdetut FX Cruiser SHO- ja FX SHO -mallit.

Suomessa uudistettu FX SHO Cruiser esitellään yleisölle Vene 12 Båt -näyttelyssä ensi helmikuussa.

SWAN 90 VOITTAJA

Italian lipun alla purjehtiva Swan 90 DSK voitti Maxi Yacht Rolex Cupin racing/cruising-luokan yhden pisteen erolla brittiveneseen Aegir. Veneen omistaja Danilo Salsi oli tyytyväinen, koska DSK otti kaksi maalipaukkua ja yhtä monta kakkossijaa. Sardinian Porto Cervossa järjestettyä regattaa häiritsi ensin kova Mistral-tuuli, joka kuitenkin lopulta hellitti otteensa. Voiton ratkettua DSK:n miehistö heitti perinteiseen tapaan kipparinsa satama-altaaseen.



Kuva Carlo Borlenghi/Rolox

UUSIA TUOTTEITA

MarineMan on ryhtynyt tuomaan maahan hollantilaisen Seijsener Marina Servicen valmistamia laituripylväitä ja tarvikkeita. Seijsener on yksi johtavista pylväsvalmistajista Euroopassa.

Seijsener pylväät on valmistettu korkealuokkaisesta alumiinisesta mastoprofiilista. Pylväitä löytyy joka tarpeeseen pienille mökkilaitureille sekä vaativiin marina-kohteisiin. Seijsener valmistaa pylväitä myös asiakkaan toivomuksen mukaan. Ole Sandman MarineMan Oy:stä vastaa kysymyksiin koskien pylväitä sähköpostiosoitteessa ole@marineman.fi.



SUOMEN MESSUILLE UUSI TOIMITUSJOHTAJA

Suomen Messuja luotsaa nyt uusi kapteeni. Toimitusjohtaja Pentti Kivinen (kuvassa vasemmalla) jäi hyvin ansaitulle eläkkeelle heinäkuun lopussa. Suomen Messut lentää nyt uusilla siivillä, sillä ohjaamossa istuu aiemmin lentoyhtiö Finnairin palveluksessa työskennellyt Christer Haglund.

Christer Haglund toimi Finnairilla viestintä- ja yhteiskuntasuhdejohtajana sekä johtoryhmän jäsenenä ennen siirtymistään Suomen Messujen toimitusjohtajaksi elokuun alusta lähtien.

Uudella toimitusjohtajalla on laajalti kokemusta kansainvälisten tehtävien hoitamisesta. Aiemmin Haglund on työskennellyt ulkoasiainministeriön palveluksessa erilaisissa tehtävissä Suomessa, Yhdysvalloissa ja Ruotsissa. Lisäksi hän on tehnyt töitä toimittajana. Kansainvälinen tausta peilautunee vahvasti Suomen Messujen tulevaisuuteen.

Toimitusjohtaja Haglund on ottanut uuden työnsä innolla vastaan. Hän on kiitellyt entistä toimitusjohtajaa Pentti Kivistä



yhtiön hyvästä hoidosta, minkä ansiosta tulevaisuuteen katsominen ja uskomisen on varsin helppoa. Kivinen rakensi toimitusjohtajakaudellaan Suomen Messuista johtavan suomalaisen tapahtumakeskuksen.

Uusi toimitusjohtaja tulee ohjaamaan ruoria innovatiivisella otteella. Haglundilla on kirkas visio siitä, mihin suuntaan markkinajohtajaa lähdetään jatkossa kehittämään. Uudistuksia on luvassa niin sisäisesti kuin ulkoisestikin. Haglund hyödyntänee strategiassaan vahvaa osaamistaan kansainvälisessä viestinnässä, markkinoinnissa ja verkostoitumisessa.

Suomen Messujen VeneBåt - tiimi

Markku Kosonen, näyttelyryhmäpäällikkö, puh. 050 467 7677, markku.kosonen@finnexpo.fi

Håkan Löfgren, myyntipäällikkö, puh. 0500 757 879, hakan.lofgren@finnexpo.fi "Mr. Venemessut", myynti

Tytti Hirvonen, tiedottaja, puh. 040 450 3527, tytti.hirvonen@finnexpo.fi viestintä ja markkinointi

Kirsi Järvinen, näyttelykoordinaattori, puh. 050 466 9779, kirsi.jarvinen@finnexpo.fi messuohjelma ja yleiset asiat

Marko Ojajarvi, tekninen neuvoja, puh. 050 387 7323, marko.ojajarvi@finnexpo.fi

Marianne Paloposki, tekninen neuvoja, puh. 050 376 0828, marianne.paloposki@finnexpo.fi osastojen sijoittelu



Kosonen



Löfgren



Hirvonen



Järvinen



Ojajarvi



Paloposki

ROOPE-LIPPU LIEHUU NYT NEW PORT KEILALAHDESSA

Lauantaina 3. syyskuuta 2011 New Port Keilalahdessa nostettiin salkoon Roope-lippu merkiksi sataman ympäristöstävällisyydestä. Roope-satamaohjelma on Pidä Saaristo Siistinä ry:n suomalaisille venesatamille suunnittelema ympäristöohjelma. Espoon New Port Keilalahden lisäksi myös New Port Kotka on jo saanut Roope-hyväksynnän. Paikalla aurinkoisena lipunnostopäivänä oli myös useita Marinetek Groupin tytäryhtiöiden edustajia ympäri maailmaa. Marinetek Marinaksen tavoitteena on saada lähitulevaisuudessa mahdollisimman monelle New Port –satamalle Roope-hyväksyntä. Roope-satamaohjelma käynnistettiin vuoden 2010 alussa ja tällä hetkellä Roope-satamia on yhteensä 36. Marinetek Group on toiminut satamarakentamisessa vuodesta 1994. Yhtiö toimii 42 maassa ja on Euroopan johtava alan yritys. Marinetek on ollut mukana myös Keilalahden kehitysryhmässä vuodesta 2000 ja rakentanut Pohjoismaiden nykyaikaisimman venesataman (New Port) Keilalahteen.



Yhtiöllä on laaja kokemus venesatamien kehittämistä ja emoyhtiö on toimittanut globaalisti yli 2000 venesatamaprojektia ympäri maailman.

Marinetek Marinas Oy on Marinetek Group Oy:n 100 %:sti omistama tytäryhtiö, joka on ainoa Suomessa ammattimaista venesatamaliiketoimintaa harjoittava yritys. Yhtiöllä on tällä hetkellä hallinnassaan seitsemän venesatamaa: New Port Keilalahti (Espoo), New Port Kalanokka (Espoo), New Port Saimaa Gardens (Lappeenranta),

New Port Padasjoki (Padasjoki), New Port Kotka (Kotka), New Port Jollas (Helsinki) ja New Port Virpiniemi (Oulu). Sysmän kunnan kanssa 1.1.2011 tehty pitkäaikainen vuokrasopimus kaikista Sysmän kunnan venepaikoista ja Sysmän satamatoimintojen kehittämistä on saanut hyvää palautetta niin asiakkailta kuin myös kunnan taholta. Uusin New Port -kokonaisuus on Tampereen Ratinassa sijaitseva Ratinanrannan satama, jonka rakentaminen aloitettiin elokuussa.



INTERNATIONAL MARINE CERTIFICATION INSTITUTE



Väylä kansainvälisille huvivenemarkkinoille Vägen till den internationella fritidsbåtmarknaden

- Ilmoitettu laitos, jonka asiakkaina on yli 2.200 venevalmistajaa kaikkialla maailmassa
- CE-sertifointi huvivenedirektiivin 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

NIMITYSUUTISIA

Garmin Suomi Oy

Garmin Suomi Oy:n Marine-tiimi on nyt valmiina palvelukseen. *Peter Ahlroth*, Technical Sales Manager keskittyy venevalmistajien sekä jälleenmyyjien tekniseen neuvontaan ja koulutukseen. *Carl-Axel Hjort*, Product Manager puolestaan hoitaa Marine-tuotteiden myyntiä.

Wihuri Oy Tekninen kauppa

Timo Lehtola (46) on aloittanut 25.7.2011 venevarusteiden tuotepäällikkönä. Hänen vastuualueenaan ovat mm. Johnson-venepumput ja Racor-suodattimet. Lehtola on aikaisemmin toiminut tuotepäällikkönä Widnissä.

Oy Vestek Ab

Vestek vahvistaa asemaansa veneteollisuuden toimittajana. *Calle Nyman* aloitti Oy Vestek Ab:ssä myyntipäällikön tehtävissä 15.8.2011 vastuualueenaan myynti venevalmistajille Suomessa sekä Virossa. Hän raportoi varatoimitusjohtaja Mikael Ulfvekselle.

*Calle Nyman*illa on vahva kokemus ja osaaminen venealalta. Viimeksi hän on toiminut Marinetekin myyntipäällikkönä ja Volvo Pentassa avainasiakaspäällikkönä. Ennen Volvo Pentaa *Nyman* on ollut *Wihurilla*, *Tallberg Nauticalla* ja *Telvalla*.

Oy Marino Ab

Marinon perustaja *Tor-Björn Fagerström* on luopunut pitkäaikaisesta (vuodesta 1959) puheenjohtajuudestaan yrityksen hallituksessa. Hänen tilalleen Marinon hallituksen puheenjohtajaksi on nimetty *Jan Fagerström* 29.7.2011 alkaen. *Jan Fagerström* on ollut Marinon palveluksessa 39 vuotta ja vastaa Marinon tuotannosta. Toimitusjohtajana jatkaa *Ben Fagerström*.

John Nurminen Marine Oy

Merikarttojen ja navigoinnin erikoisliike *John Nurminen Marine Oy* täsmentää ja vahvistaa organisaatiotaan.

Marika Malmström

Manager, SOLAS products and services Ammattimerenkulun tuotteista sekä varustamojen ja agenttien asiakaspalvelusta vastaa pitkän linjan merikartta-ammattilai-



Ahlroth ja Hjort



Lehtola



Nyman

nen *Marika Malmström*. *Marikan* toimenkuvaan kuuluu myös alustoimituksiin liittyvien tietokantojen ylläpito sekä raportointi. Lisäksi hän osallistuu merikarttojen kustannustoimintaan ja hoitaa mm. painosmäärien suunnittelun sekä painotöiden tilaukset ja niiden valvonnan.

Jocke Björkenheim

Manager, wholesale products and services Merikarttojen kustannustoiminnan järjestelyistä sekä kaikista tukkukauppatoiminnoista (jälleenmyyjäsopimukset, tilauskäsitely, hinnoittelu ja toimitusehdot) vastaa merkonomi *Jocke Björkenheim*. Oman toimen ohella *Jocke* osallistuu SOLAS-tuotteiden ja erityisesti ENC-aineistojen myyntiin ja markkinointiin, hoitaa koko yrityksen luotonvalvonnan sekä kehittää taloushallinnon rutiineja.

Nico Kavaleff

Manager, marine products and services Veneilytuotteiden ja veneilypalveluiden ympärille rakentuvan liiketoiminnan kokonaisuudesta (tuotevalikoima, päämiesyhteydet, ostot ja hinnoittelu sekä myynti ja markkinointi) vastaa *Nico Kavaleff*, MJD. Kokonaisuuteen kuuluu myös myymälän ja verkkokaupan kehittäminen sekä messuesiintymisten ja muun viestinnän suunnittelua ja toteutusta. Lisäksi *Nico* osallistuu ICT-järjestelmien ylläpitoon ja kehittämiseen.

Anders Häggblom

Coordinator, processes and logistics Insinööri *Anders Häggblom* vastaa saa-



Fagerström



Malmström



Björkenheim



Kavaleff



Häggblom



Vanhala

puvaan ja lähtevään tavaraan liittyvien prosessien organisoinnista sekä tukkuvaraston järjestelmistä ja sen tavaraerien hallinnasta. *Anders* osallistuu myös asiakaspalveluun ja myyntiin sekä hoitaa United Kingdom Hydrographic Office'n kouluttamana karttakorjaajana virallisten Admiralty-karttojemme ylläpidon Notices to Mariners-aineistojen mukaan.

Mika Vanhala

Associate, marine products and services Veneilytuotteiden myynnistä ja asennuksesta, tuotetiedon ylläpidosta ja kehittämisestä, varastoseurannasta ja täydennystoistoista sekä myymälän ja verkkokaupan järjestelmien ylläpidosta ja kehittämisestä vastaa 1.11.2011 alkaen *Mika Vanhala*. *Mika* vastaa myös teknisen asiakaspalvelun järjestämisestä sekä veneilyturvallisuuteen liittyvän tuote- ja palvelutarjonnan kehittämisestä.



Rosenström

Karl-Johan Rosenström

Managing director Yrityksen toimitusjohtajana jatkaa KTM *Karl-Johan Rosenström*.

KANSAINVÄLINEN LEHDISTÖSEURANTA

KESÄKUU – ELOKUU 2011

JÄSENISTÖSTÄ KIRJOITETTUJA ARTIKKELEITA

Liiton toimistoon tulee lähes 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. Kaikkia artikkelikopioita voit tilata Finnboatin toimistosta. Lehtiä säilytetään arkistossa yksi vuosi niiden ilmestymisvuoden jälkeen.

Lehti/Maa	Nro	Artikkeli	Sivu
Barcos a Motor & Yachting/	4/2011	Aquador 22 C, esittely	22-23
Nautica/Italia	590/2011	Finnboat Floating Show 2010/testi: Targa 27.1	98-99
Kazi/Japani	6/2011	Degerö 28MS, testi	90-95
Bätliv/Norja	7/2011	Finnboat Floating Show 2010/testi: Aquador 22C	108-111
Vi Menn Båt/Norja	3/2011	Drive Convertible 56, Yamarin Cross 63 BR ja Buster XXL, vertailutesti	4-16, 18, 20, 22
Vi Menn Båt/Norja	3/2011	AMT 185 R, testi	44
Vi Menn Båt/Norja	3/2011	Finnmaster 62 BR ja AMT 200 DC, bowrider-vertailutesti	114-119
Vi Menn Båt/Norja	3/2011	Finnboat Floating Show 2010/vertailutesti: Targa 25.1 ja Minor Offshore 25	100-109
Vi Menn Båt/Norja	4/2011	Drive 46, lyhyt esittely	18
Vi Menn Båt/Norja	4/2011	Finnboat Floating Show 2010/koeajo: Marino APB 27	28-29
Vi Menn Båt/Norja	4/2011	AMT 185 BR ja Buster XXL Cabin, testit	34-35, 44-45
Vi Menn Båt/Norja	4/2011	Pienveneiden testiyhteenvedossa Terhi 6020, Terhi Saiman, Suvi 460 ja Suvi 440	76-79, 86-88
Vi Menn Båt/Norja	4/2011	Yamarin 65 DC ja Nordkapp 655 Noblesse, vertailutesti	110-113
Vi Menn Båt/Norja	5/2011	AMT 170 BR White Line, koeajo	42-43
Vi Menn Båt/Norja	5/2011	Nord Star 28 SE ja 31 SE, koeajot	106-108
Zagle/Puola	6/2011	Finnboat Floating Show 2010/testi:Finn Gulf 43	36-37
Bätliv/Ruotsi	4/2011	Drive 46, testi	42-43
Bätnytt/Ruotsi	6/2011	XO-veneiden testi: XO 220 RS, XO 240 RS Cabin, XO 240 RS Open	34-41
Segling/Ruotsi	4/2011	Finn Flyer 42, testi	26-29
Vi Bätägare/Ruotsi	7/2011	Drive 66 HT & DC, testit	30-32, 34, 36
Vi Bätägare/Ruotsi	7/2011	Yamarin-veneiden historiaa	58-62
Vi Bätägare/Ruotsi	8/2011	AMT 185 BR ja Drive Convertible, bowrider-vertailutesti	24-25, 27-31
Vi Bätägare/Ruotsi	8/2011	Nissan moottorimuseon esittely	84-88
Bootshandel/Saksa	5/2011	Finnboat Floating Show 2010/testi: Aquador 22 C	46-51
Bootshandel/Saksa	6/2011	Finnboat Floating Show 2010/testi: Yamarin 63 BR	42-47
Bootshandel/Saksa	7/2011	Buster XXL Cabin, testi	42-48
IBN/Saksa	5/2011	Finnboat Floating Show 2010/testi: Buster L	38-41
Skipper/Saksa	7/2011	MV-Marin 6600 FC, testi	20-23
WasserSport/Saksa	3/2011	Buster XXL Cabin, testi	44-47
WasserSport/Saksa	6/2011	Finnboat Floating Show 2010/testi: Minor Offshore 37 Sport	40-43
WasserSport/Saksa	7/2011	Finnboat Floating Show 2010/testi: Yamarin 63 BR	44-47
Navigator/Slovenia	7-9/2011	Finnboat Floating Show 2010/testit: TG-Alfa ja Minor Offshore 28	74-77, 92-95
Bådmagasinet/Tanska	6/2011	Pohjoismaisessa venetestissä Finnmaster 52 SC	69-70, 74
Bådmagasinet/Tanska	8/2011	Swan 112, testi	24-26
Yacht/Tsekki	6/2011	Swan 66 FD, testi	54-59
Marina World/UK	5-6	Marinetekin Port Olpenitz-sopimus Saksassa	17



Norjalainen Vi Menn Båt testasi AMT 185 R:n numerossaan 3/2011. Kuva Kari Wilén



Finn Flyer 42:n testi ilmestyi ruotsalaisen Segling-lehden numerossa 4/2011. Kuva Kari Wilén

LEDAREN



Nytänkande

Finnboats medlemsföreningar har satt mycket tid på att fundera över en effektivisering av branschen. Den

bärande tanken utgörs av ett problemlösande tänkande, där möjligast många av våra funktioner skall mångsidigt betjäna vår medlemskår. Förbundets egentliga huvuduppgifter omfattar alla medlemsföreningar och deras medlemsföretag. Rubriker såsom utveckling av affärsverksamheten, marknadsföring, informationsverksamhet, skolning, teknik och miljö, intressebevakning och statistikföring utgör viktiga helheter. Under dem ryms i verksamhetsplanerna en hel del olika projekt och till dem kopplade samarbetspartners.

Genom att strömlinjeforma nämnda tanke modeller får vi mera ut av våra gemensamma funktioner. Denna tankemodell möjliggör också en klart djupare dialog mellan olika sektorer av branschen. En effektiv och funktionell förening skall vara lyhörd för förändringar i omgivningen och reagera på dem tillräckligt snabbt. Nästa 300 medlemsföretags kunskande, "wisdom of the crowds", skall utgöra den kunskapsgrund med vilken vi styr vår verksamhet. Vi måste själv veta var skon klämmer. Andra kan hjälpa till då skon skall repareras.



Hela 295 båtar visades på Drumsö under Uiva 2011 Flytande senaste augusti.

FÖRENINGSNYTT

RUDE LINDKVIST 1931–2011

Båtbyggaren Rude Lindkvist, skaparen av Sea Star- och Nord Star-båtarna avled i juli i en ålder av 80 år. Han var förutom båtbyggare också tävlingsföreläsare, båtkonstruktör, båt- och bilhandlare samt en båtindustriledare. Båtar planerade av Rude Lindkvist har sålt till 15 länder runt om i världen, av Linex tillverkade Sea Star-båtar ungefär 3000 st och ca 700 Nord Star-båtar. I sitt privatliv var Rude far till tre barn och han hade redan sex barnbarn.

FINNBOATS TELEFONNUMMER ÄNDRAS

Förbundets nya telefonnummer är fr.o.m. 1.10:

central & Katja Simola 0207 669 340

Jouko Huju 0207 669 341

Lena Mickelsson-Ouru 0207 669 342

Telefax 0207 669 346

Mobilnumren är oförändrade.

NYTT FRÅN MEDLSKÅREN

Aludevil Oy är ny medlem i Finlands Båtindustriförening medan Hirvas Marines medlemskap har upphört. Nya medlemmar i Marinhandlarna är Päijätmark Kb i Jyväskylä samt Starboard Oy i Esbo. Tekmari Oy är ny medlem i Båtbranschens Varvs- och serviceförening

Volvo Penta har flyttat till Gruvstad i Vanda och den nya adressen är Dragvägen 3, 01610 Vanda. Övriga kontaktuppgifter är oförändrade.

FINNBOATS 50-ÅRSJUBILEUMSMÖTE

Finlands Båt- och motorförening rf, som år 1991 blev Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf, grundades i mars 1961, alltså för 50 år sedan. Vi firar 50-årsjubileet på Finlandiahuset i Helsingfors den 25 november. I programmet ingår bl.a. ett föreläsning, statsmaktens hälsning, festsupé och övrigt program. Vi har som målsättning att inte endast medlemsföretagens ledning deltar i festen, utan också de "vanliga" arbetarna inom båtbranschen. Tilläggsuppgifter om arrangemangen följer i en snar framtid i medlemsinfot.

GEMENSAMMA AVDELNINGAR PÅ BÅTMÄSSORNA

Finnboat har en liten infomonter på Hanseboot-mässan i Hamburg 29.10–6.11 i hall B6. På den gemensamma montererna deltar nio företag, tre företag har egna avdelningar.

På METS-mässan i Amsterdam har Finnboat den traditionella Finnish Pavilion, d.v.s. en gemensam monter över ett helt kvarter i hall 9. Nio företag deltar och ett har en egen monter.

Utöver dessa gemensamma avdelningar förverkligas under hösten gemensamma framträdande på Southamptons, Friedrichshafens och Stockholms båtmässor.

ÅKE BJÖRKLUND 70 ÅR

Åke Björklund, grundaren av Björklund Båtslip på Iniö och Sailfish Boats, fyllde 70 år lördagen den 24 september. Sailfish är känt för sina högklassiga 26 och 30 fots motorbåtar. Företaget fyllde senaste år 10 år och har tillverkat drygt 50 sjövärdiga motorbåtar.



Meille maailman kovin avomerikilpailu Volvo Ocean Race on enemmän kuin urheilutapahtuma: vain ymmärtämällä miten ihmiset käyttäytyvät äärimmäisissä oloissa osamme rakentaa entistä parempia autoja. Koskaan Volvot eivät ole olleet näin turvallisia ja näin varusteltuja. Uudet Volvo V60, XC60, V70 ja XC70 Ocean Race -erikoismallit ovat nyt ensiesittelyssä. Ota miehistösi mukaan koeajolle.

UUDET VOLVO OCEAN RACE -ERIKOISMALLIT. MAAILMAN KOVIN AVOMERIKILPAILU. MAAILMAN TURVALLISIN AJOKOKEMUS.



**UUSI VOLVO V70 OCEAN RACE
ALK. 42.533 €**

**VOLVO
OCEAN
RACE**
ROUND THE WORLD

VOLVO OCEAN RACE -MALLEISSA ON VAKIONA VARUSTEITA YLI 3.000 € ARVOSTA: MM. ERIKOISNAHKAVEHOILU, OCEAN RACE SISUSTUS, OCEAN BLUE- TAI ELECTRIC SILVER -METALLIVÄRI, 17" TAI 18" (XC) ALUMIINIVANTEET, KROMIKORISTEET, RAILS KATTOKISKOT SILVER...

Volvo V70 Ocean Race, mallisto alkaen: 34.700 €, autovero 7.832,44 €, kokonaishinta 42.532,44 €. Autoetu alkaen: vapaa 810 €/kk, käyttöetu 639 €/kk. EU-yhd. 4,5-10,3 l/100 km, CO₂ 119-237 g/km.

Varaa koeajo: WWW.VOLVOCARS.FI

HEI, KAPTEENI!

KOKKA KOHTI MESSUJA

VENE  **BÅT**



Uusi halli, uudet tuulet.

Helsingin Messukeskus
10.-19.2.2012

Kesän kohokohdat nähtävillä etukäteen. Veneet ja varusteet, vesiharrasteet ja palvelut. Laajempaa kuin koskaan ennen. Koettavaa useaksi päiväksi.

Nouse kyytiin, anna unelmien syntyä.

www.venemessut.fi

Avoinna: pe 10.2. klo 15–19, 11.–19.2. ma–pe klo 11–19, to 16.2. klo 11–21, la–su 10–18, su 19.2. klo 10–17. **Liput:** 15/10/29 €




Suomen Messut