

finn boat NEWS

4
2007



Finnboat Crew toivottaa kaikille
Kyvää Joulua
ja menestystä vuodelle 2008!

Omaisuus taivasalla?
Egendom under bar himmel?

Tai suojassa huollettuna!
Eller under tak servad!



Telakalla kaikki kunnossa?

Telakointi rasittaa venettä ja sen kipparia. Pitkä kylmä talvi, lumikuormat, kosteudenvaihtelut ja käyttämättömyys uhkaavat veneen kuntoa ja arvoa.

Tuulesta temmattu ei lainkaan ole väite, että talvella Suomen veneiden arvosta häviää huolimattoman telakoinnin takia enemmän kuin kesäisen ahkeran käytön myötä, joihin luetaan myös pohjakosketukset, karilleajot ja muut kevyemmät nirhaisut.

Matti Murto VENE 10/04

Är allt i sin ordning i båthamnen ?

Dockningen sliter både på båten och skepparen. En lång kall vinter med snölast, otaliga väderomslag och brist på användning äventyrar båtens kondition och värde.

Grundlöst är ej påståendet om att en slarvig dockning på vintern i Finland minskar båtens värde mera än en flitig båtsommar, även om man räknar med bottenkänningar, grundstötningar och övriga lätta törnar.

Matti Murto VENE 10/04

Jo yli 400 hallia vuodesta 1989.

Nordic Hall

Toimiva ratkaisu

ETSIMME KUMPPANIA

Jonka kanssa yhdessä kehitämme palvelua.

Kumppani hoitaa veneiden siirrot, huollot ja talvisäilytyksen.

Tarjoamme osaamistamme:

- henkilökohtaiset neuvontapalvelut
- teräshallien suunnittelupalvelut
- teräshallien pystytyspalvelut
- teräshallien huoltopalvelut

Lisätiedot:
projektipäällikkö Jan Hildén
Puh. 040 833 30 12

Över 400 hallar sedan 1989.

Nordic Hall

Fungerande service

VI SÖKER PARTNERS

Som tillsammans med oss utvecklar tjänster.

Vår partner hanterar båtarna, servicen och vinterförvaringen.

Vi erbjuder er:

- personlig rådgivning
- planering av stålhallar
- montering av stålhallar
- service av stålhallar

Ytterligare information av
projektledare Jan Hildén
Tel. 040 833 30 12

www.nordichall.fi



Jouko Huju

Pallo on nyt meillä

Venealalle on TEKES-rahoitteisen toimialaohjelman myötä annettu poikkeuksellinen mahdollisuus kehittää asioita, joihin ei ehkä muuten olisi mahdollisuutta. Näiden rahoituspäätösten takana on paljon ymmärrystä toimialaa kohtaan, joka on teollisen Suomen kokonaiskuvassa vielä kooltaan pieni, mutta olemukseltaan ja näkyväsyydeltään huomattavasti suurempi. Ala on viidessätoista vuodessa lähes kuusinkertaistanut vientinsä ja suomalaiset veneet ovat tuttu näky yli 30 maassa. Kilpailu kuitenkin kiristyy. Uudet tuottajamaat tulevat peliin mukaan ja kuluttajan sielusta ja vapaa-ajan eurosta taistelevat kovasti monet tahot. Kehittämistä riittää yritystasolla, yritysyhmissä ja yhtälailla aivan yleiselläkin tasolla. Ensimmäisenä joudumme miettimään laajamittaisesti, missä tämä ala oikeasti on vuonna 2025. Siinä haastetta kerrakseen.

Mikään valtion tuki ei kuitenkaan tule ilmaiseksi. Jokaiseen projektiin ja jokaiseen hankkeeseen tulee yrityksillä olla aito tarve ja halu panostaa myös itse. Toimialaohjelman puitteissa kehitystyö voi yhtälailla olla kauppiaiden tai telakoiden asioita. Kysymys on myös yleisluonteisesti alan liiketoiminnan kehittämisestä ja kuluttajan tarpeiden yhä paremmasta huomioimisesta. Muualla tässä lehdessä kerrotaan ohjelmasta yksityiskohtaisemmin lisää. Pallo on iso ja sen pyörittämiseen tarvitaan paljon viisautta ja paljon yhteistyötä.



Supervakuutus
venekauppiaille **8**

Uusi, upea Grandezza-
tehdas vihittiin käyttöön **10**

Käytännön vinkkejä tulevaa
markkinointia varten **12**

Kokkolan
kemut **14**

Tekesin ohjelma
VENE 2008–2011 **16**

PALSTAT

Järjestöasiaa **4**

Uutisia **19**

Nimitysuutisia **22**

Muualta poimittua **24**

Kansainvälinen
lehdistöseuranta **25**

Svensk resumé **26**



Julkaisija/Utgivare

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

Päätoimittaja/Chefredaktör

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

Toimitus/Redaktion

Toimitussihtööri 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 tidigare

Toteutus/Utformning

Oy Sea-Kari Ab, Kari Wilén
Sinikalliontie 5 B, 02630 Espoo
Puh./Tel. (09) 502 3490, 0500 459 836
Telefax (09) 502 3486

Paino/Tryckeri

Laakapaino Oy
Painos 2800 kpl

Ilmestymis- ja aineistopäivät/ Utgivningsdagar och deadline

nro/nr 1/2008, vko/v. 6, aineisto/material 21.1.

SSN 0789-7332, Aikakauslehtien liiton jäsen



Kansikuva/Pärbild

Hyvää Joulua kannessa toivottavat Kari Wilén (vas.),
Lena Mickelsson-Ouru, Jouko Huju, Katja Simola ja
Markku Hentinen. Kuvaaja Kirsi Lindroos

JÄRJESTÖASIAA

Koonnut: Lena Mickelsson-Ouru

MUUTOKSIA JÄSENKUNNASSA

Uusia jäsenyrityksiä Suomen Veneteollisuusyhdistyksessä ovat Korsö-veneitä valmistava Ab Korsö-Marin Oy sekä Bella- ja Yamarin-veneiden sopimusvalmistaja Esmarin Oy. Venealan Kauppiat ry:n uusia koejäseniä ovat Astrumvene Oy, Premium Yachts Nord Oy ja Oy Tradmar Ab. Telakkayhdistyksen uusin varsinainen jäsen on Oy South-Marine Ltd ja koejäsen Oy Gripmarine Ab.

Jan Komaron luotsaaman Sallit Oy:n jäsenyys on siirtynyt Deeptech Oy:lle. Niinikään Sky Mirrorin jäsenyys siirtyi Kaisla-Veneet Oy:lle.

Vator Tampere (Kimmotor) on muuttanut uusiin toimitiloihin Ylöjärvelle. Uudet yhteystiedot ovat Pinotie 1, 33470 Ylöjärvi, puh. 020 7812 290, fax (03) 2130 250, email: etunimi.sukunimi@vator.fi

Myös turkulainen Venemaailma Oy on muuttanut ja uusi osoite on Puutarhakatu 47, 20100 Turku, puh. 020 749 8290, fax 020 749 8291.

VUODEN 2008 TUNNUSTUSPALKINTO

Finnboatin vuoden 2008 tunnustuspalkinto luovutettiin liiton syyskokouksessa Kokkolassa 23.11. Eivind Stillille tunnustuksena hänen monivuotisesta, menestyksekkästä ja kansainvälisestä merkittävästä urastaan purjevenesuunnittelijana. Tunnustuspalkinnon Stillille luovutti liiton puheenjohtaja Kim Örthén. Palkinto, jota on myönnetty vuodesta 1985 alkaen, on tätä ennen jaettu yhteensä 15 kertaa.



LIITON HALLITUS JA YHDISTYSTEN JOHTOKUNNAT 2008

Sääntömääräisissä syyskokouksissa Kokkolassa 23.11. valittiin liiton uusi hallitus ja yhdistysten johtokunnat tulevaisuudeksi. Liiton puheenjohtajana jatkaa Kim Örthén, Volvo Penta Europe. Ensimmäiseksi varapuheenjohtajaksi valittiin Kaj Gustafsson, Nauticat Yachts Oy ja 2. varapuheenjohtajaksi liiro Haakana, Oy Maritim Ab. Finnboatin hallituksen muut jäsenet vuonna 2008 ovat:

Georg Berger, Oy Telva Ab
Derek Breitenstein,

Oy Botnia Marin Ab/Targa Center
Ben Fagerström, Oy Marino Ab
Juhani Haapaniemi, Silver-Veneet Oy
Samuli Hellemaa, Wallas-Marin Oy
Timo Lampén, Rymaco Oy
Robert Lindberg,

Oy Ekströmin Koneliike Ab
Ole Sandman, Pencentra Oy
Lillemor Sarin, Ab Sarins Båtar Oy
Raimo Sonninen, Bella-Veneet Oy
Jukka Suonperä, Inhan Tehtaat Oy Ab
Esko Syrjäso,

Veneveistämö Syrjäso Oy.



Liiton puheenjohtaja Kim Örthén varapuheenjohtajiansa ympäröimänä, vasemmalla liiro Haakana ja oikealla Kaj Gustafsson.

Yhdistysten johtokunnat vuonna 2008 ovat:

Suomen Veneteollisuusyhdistys ry
Kaj Gustafsson, Nauticat Yachts Oy
(puheenjohtaja)

Ben Fagerström, Oy Marino Ab
Samuli Hellemaa, Wallas-Marin Oy
Lillemor Sarin, Ab Sarins Båtar Oy
Raimo Sonninen, Bella-Veneet Oy
Jukka Suonperä, Inhan Tehtaat Oy Ab
Esko Syrjäso,

Veneveistämö Syrjäso Oy
sekä varajäsenet
Juhani Haapaniemi, Silver-Veneet Oy
Anders Kurtén, Finngulf Yachts Oy
Terho Liukkonen, Termalin Oy.

VENENÄYTTELYJÄ 2008

Aika	Paikka	Maa	Näyttely
3.-6.1.2008	San Diego	USA	San Diego Boat Show
9.-13.1.2008	Atlanta	USA	Atlanta Boat Show
11.-20.1.2008	Lontoo	Iso-Britannia	Collins Stewart London Boat Show
12.-20.1.2008	Toronto	Kanada	Toronto International Boat Show
19.-27.1.2008	Düsseldorf	Saksa	Boot Düsseldorf
24.1-2.2.2008	Seattle	USA	Seattle International Boat Show
31.1-3.2.2008	Chicago	USA	Strictly Sail Chicago
2.-10.2.2008	Göteborg	Ruotsi	Svenska Internationella Båtmässan
6.-10.2.2008	Atlantic City	USA	Atlantic City International Power Boat Show
6.-10.2.2008	Vancouver	Kanada	Vancouver International Boat Show
8.-17.2.2008	Helsinki	Suomi	Vene 08 Båt
8.-13.2.2008	Leeuwarden	Alankomaat	Boot Holland
9.-17.2.2008	Los Angeles	USA	Los Angeles Boat Show
9.-17.2.2008	Gent	Belgia	Belgian International Boat Show
9.-17.2.2008	Lissabon	Portugali	Lisbon Boat Show
9.-17.2.2008	Moskova	Venäjä	Moscow Boat Show
14.-17.2.2008	Budapest	Unkari	Budapest Boat Show
14.-18.2.2008	Miami	USA	Miami International Boat Show & Strictly Sail Miami
15.-24.2.2008	Istanbul	Turkki	Eurasia Boat Show
20.-24.2.2008	Zagreb	Kroatia	Zagreb Sports and Boat Show
23.2-2.3.2008	Kööpenhamina	Tanska	Copenhagen International Boat Show
28.2-2.3.2008	Mumbai	Intia	Mumbai International Boat Show
29.2-9.3.2008	Lillestrom	Norja	Sjøen for Alle
1.-9.3.2008	Tukholma	Ruotsi	Allt för Sjön
4.-9.3.2008	Amsterdam	Alankomaat	HISWA Amsterdam Boat Show
6.-9.3.2008	Auckland	Uusi-Seelanti	Auckland International Boat Show
6.-9.3.2008	Tulln	Itävalta	Boot Tulln
6.-9.3.2008	Yokohama	Japani	Japan International Boat Show
7.-9.3.2008	Turku	Suomi	Meri Kutsuu
8.-12.3.2008	Madrid	Espanja	Salón Náutico de Madrid
8.-16.3.2008	Venetsia	Italia	Salone Nautico Internazionale di Venezia
11.-15.3.2008	Dubai	Arabiemiirikuntien Liitto	Dubai International Boat Show
13.-16.3.2008	Magdeburg	Saksa	MagdeBoot
13.-16.3.2008	Varsova	Puola	Wind & Water Boat Show
13.-16.3.2008	Praha	Tsekki	Boat & Caravan Show
14.-16.3.2008	Tallinna	Viro	Boat & Recreation Show
28.-30.3.2008	Kuopio	Suomi	Kallavesj'
29.-30.3.2008	Jyväskylä	Suomi	Vapaa-aika 2008

Venealan Osatoimittajat ry

Timo Lampén, Rymaco Oy

(puheenjohtaja)

Cay Bärlund, Volvo Penta Europe

Jukka Herrala, Sail Tech Oy

Lars Juslin, Oy Trans-Auto Marin Ab

Sebastian Sundman, Oy Brandt Ab

Kim Tigerstedt, Oy Maritim Ab

Eric von Troil, Troil Marin Oy Ab

sekä varajäsenet

Kari Laiho, Oy Reichhold Ab

Panu Vuorimaa,

Suzuki International Europe GmbH.

Venealan Kauppiat ry

Mika Feinik Tammer-Vene Oy

(puheenjohtaja)

Derek Breitenstein,

Oy Botnia Marin Ab/Targa Center

Marina Forsström, TG-Marin Oy

Lassi Hellman, Hellman Trading Ky

Risto Paronen, Motomarine Oy

Jussi Purho, J. Purho Oy

Göran Wahlberg, Oy Telva Ab

sekä varajäsenet

Ville Lehti, Oy Waltic Ab

Mika Lehtonen, Yacht Market Oy.

Venealan Telakka- ja korjaamoyhdistys ry

Ole Sandman, Pencentra Oy

(puheenjohtaja)

Karl-Johan Janhonen,

Emsalö Båtupplag Ab

Sixten Heinonen,

Dalsbruks Båtservice Ab

Aulis Meri, Satavan Venepalvelu oy

Petteri Saxberg,

Mustikkamaan Telakka Oy

Pekka Sillanpää, Oy Vikom Marina Ab

sekä varajäsenet

Kimmo Hytönen, Ex-Boat Oy

Joni Leeve, Leevenne Oy.

VENEKAUPAN MYYNTIEHDOT

Finnboatin venekaupan myyntiehdot on uusittu vastaamaan nykyistä lainsäädäntöä ja ne on hyväksytty myös ku-

luttaja-asiamiehen toimistossa. Sopimusehtoja sovelletaan sekä uusien että käytettyjen veneiden, moottorien ja venetarvikkeiden kauppaan. Myyntiehdot ovat kaikkien Finnboatin jäsenyritysten käytettävissä ja ne saa tilaamalla liiton toimistosta info@finnboat.fi. Ehdot käännetään vielä tulevan kevään aikana ruotsiksi.

VENETEOLLISUUDEN UUSI YHTEISVIENTIESITE

Juuri ennen Amsterdamin METS-messuja saatiin valmiiksi Suomen Veneteollisuusyhdistyksen yhteinen vientiesite. Mukana esitteessä on yhteensä 60 yhdistyksen jäsenyritystä 322 tuoteruudulla. Lisäksi esitteessä on muutama ilmoitus. Esitteen toteutuksesta vastasi lii-



ton toimisto ja Kari Wilén ja sen painos on 3000 kpl. Esitteen valmistuskustannuksiin saatiin KTM:n vientitukea. Vientiesitettä tullaan jakamaan mm. Düsseldorfin venemessuilla ja muissa messutapahtumissa sekä postittamaan valikoiduille yritysryhmille Euroopassa. Olisi myös toivottavaa, että Finnboatin jäsenyritykset toimittaisivat esitteitä esim. omille päämiehilleen, agenteilleen jne. Vientiesitteitä voi tilata toimistosta veloitusetta.

JÄRJESTÖASIAA



METS 2007

Finnboatin jäsenrytykset osallistuivat tuttuun tapaan marraskuussa Amsterdamin METS-messuille. Tapahtuma oli tänä vuonna 13.-15.11. ja messut oli jälleen kerran suurempi kuin koskaan ennen. Mukana "Finnish National Pavilion" –korttelissa olivat K. Hartwall Oy, Jukova Oy, Oy Lahnakoski Ab, Marinetek Finland Oy, Navix Oy, Scandinavian Teak Deck Ab, Wallas-Marin Oy sekä liitto omalla info-osastollaan. Lisäksi messuilla oli Oy Offshore Spars Ab omalla osastollaan. Näyttelyssä oli yhteensä 1137 näytteilleasettajaa 39 eri maasta. Kävijöitä oli 19 764, jotka tulivat 101 eri maasta. Edellisen vuoden kävijämäärä oli 16 805, joten kasvua oli 2959 hlöä eli 17,6 %. Seuraavat METS-messut järjestetään 18.-20.11.2008 ja "Early bird" –hintaan oikeuttava ilmoittautumisaika menee umpeen jo 15.2.

VIENTITAPAHTUMAT KEVÄÄLLÄ 2008

Alan ehdottomasti suurin messutapahtuma Boot Düsseldorf on jälleen vuorossa 19.-27.1.2008 ja Finnboatilla on yhteisosasto vanhalla paikallaan hallissa 11. Mukana yhteisosastolla ovat AMT, Bella, Finn-Marin, Inhan Tehtaat, Sarins, Silver, Terhi ja TG. Lisäksi omilla osastoillaan messuilla ovat Baltic, Kesko Ma-

rine, Linex, Marinetek, Midnight Sun Charter, Nauticat, Nautor, Saimaan Solmu ja Wallas. Düsseldorfin messujen lisäksi yhteisesiintymisiä on kevään aikana seuraavilla venemessuilla: Lontoo, Moskova, Kööpenhamina, Oslo, Tukholma, Amsterdam ja Tallinna. Lisäksi järjestetään markkinatutkimusmatka Dubain venenäyttelyyn. Kesäkuussa on vuorossa järjestyksessä 20. kansainvälinen lehdistölle tarkoitettu Finnboat Floating Show –tapahtuma.

VEINE O8 BÅT

Tulevat Helsingin kansainväliset venemessut toistavat viime vuosien trendiä ja ovat taas suuremmat kuin koskaan aikaisemmin. Kaikki hallit ovat täynnä ja osallistuvien veneiden määrää on jouduttu osittain jopa karsimaan, jotta kaikki halukkaat mahtuvat mukaan. Tulossa on siis hieno tapahtuma. Näyttelypäivämääräthän ovat 8.-17.2. ja messupäivistä kannattaa laittaa muistiin ainakin seuraavaa:

perjantai 8.2. on Trade Day, eli sisäänpääsy vain kutsukortilla ammattilaisille. Messut aukeavat klo 10 ja klo 11 on lehdistötilaisuus. Saman päivän iltana messujen sulkeuduttua klo 18.00 alkaa Red Carpet Awards –tilaisuus, jossa julkistetaan Messujen Moottorivene ja Messujen Purjevene –finalistit ja palkitaan Vuo-

den Venetarvike. Maanantaina 11.2. klo 9.00 alkaa Messukeskuksen kongressisiivessä Finnboatin Suuri Korjaamopäivä, joka kestää aina klo 16.00 asti. Ystävänäpäivänä torstaina 14.2. on messuilla jatko-aika aina klo 21 asti. Tämän jälkeen on vielä mahdollisuus jatkaa ystävänäpäivän viettoa Pub Kaarle XII:ssä, joka on messujen virallinen jatko-aiikka. Venemessut on avoinna arkisin (torstaina 14.2. lukuun ottamatta) klo 11-19 ja viikonloppuina klo 10-18. Messujen viimeisenä sunnuntaina 17.2. messut sulkee kuitenkin jo klo 17.

MERKKIPÄIVIÄ

Finn Gulf Yachts Oy:n perustaja ja Finnboatin hallituksen jäsen Stig Nordblad vietti 60-vuotissyntymäpäiväänsä kaikessa hiljaisuudessa jo 14.8. Samaan kiitettävään 60 vuoden ikään pääsi 12.10. Venealan Osatoimittajien johtokunnan jäsen, Trans-Auto Marin Oy:n toimitusjohtaja Lars Juslin. Joukon nuorimpana seuraava Rymacon Ari Toroi, joka vietti 50-vuotispäiväänsä 1.11.2007. Myöhästyneet lämpimät onnittelumme kaikille!



Stig Nordblad



Lars Juslin



Pepe Toroi

VENEALAN 7 SUURI KORJAAMOPÄIVÄ



11.2.2008 klo 9.00–15.30
Helsingin Messukeskus, kongressisiipi, sali 102

Finnboatiin kuuluva Venealan Telakka- ja korjaamoyhdistys ry järjestää Helsingissä Vene 08 Båt -messujen yhteydessä jo perinteiseksi muodostuneen Suuren Korjaamopäivän. Tuleva tapahtuma on järjestyksessä seitsemäs. Päivän aikana käsitellään mm. uusia korjaamoehdoja, joten jokaisen telakointi- tai korjaamotoimintaa harjoittavan yrityksen kannattaakin ehdottomasti olla läsnä! Viime vuosina ajankohtaisia asioita on ollut kuulemassa yli 100 henkilöä. Tule siis sinäkin mukaan!

Tälläkin kertaa tilaisuudesta on pyritty tekemään mahdollisimman edullinen ja sen hinta on Finnboatin jäsenyritysten edustajille 85 EUR ja ei-jäsenille 100 EUR (sis. alv, lounas, kahvit ja luentomateriaali). Seminaaripäivän osallistujilla on myös mahdollisuus tilata etukäteen pääsylippu Vene 08 Båt -messuille hintaan 8 eur (sis. alv).

Tule siis kuuntelemaan alan viimeisimpiä uutisia ja lähetä kirjallinen ilmoittautumisesi Finnboatin toimistoon, fax (09) 696 21611 tai info@finnboat.fi, mahdollisimman pian, ehdottomasti kuitenkin viimeistään 4.2.2008. Ilmoittautumislomakkeen löydät Finnboatin kotisivuilta www.finnboat.fi.

Tervetuloa!

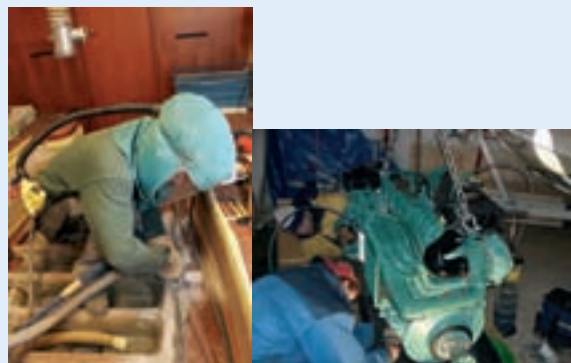
OHJELMA

- 09.00 Aamukahvi ja ilmoittautuminen
- 09.30 Seminaarin avaus: Alan ajankohtaiskatsaus
- 09.45 Muutokset uusissa korjaamoehdoissa
- 10.30 Dieseliä nopeasti muuttuva elektroniikka
- 11.15 Sarjavalmisteisten purjeveneiden runkorakenne ja korjaus
- 12.00 Lounas
- 13.00 Lujitemuovikorjaamojen paloriskit
- 13.45 Myrkkymaalien poisto ja siihen liittyvät uudet säännökset
- 14.30 Iltapäiväkahvi
- 14.45 Veneiden sähköasennukset
- 15.30 Tilaisuus päättyy

(Tilaisuus on suomenkielinen)

***Pidätämme oikeuden ohjelman muutoksiin. Tarkista lopullinen ohjelma vkolla 6 osoitteesta www.finnboat.fi.**

Venealan Keskusliitto Finnboat ry
Käenkuja 8 A 47, 00500 Helsinki
puh. (09) 696 2160, fax (09) 696 21611
info@finnboat.fi, www.finnboat.fi



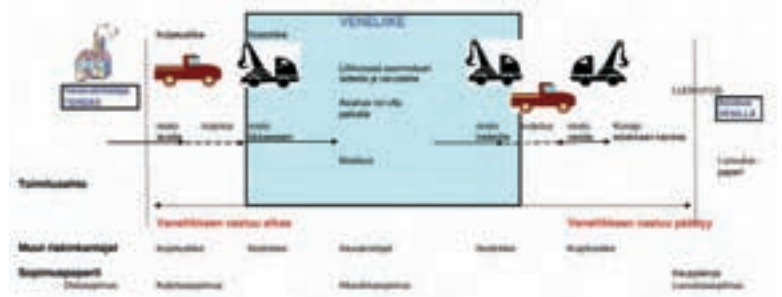
Supervakuutus

Teksti: Kari Wilén



Finnboat on yhdessä kansainväliseen Aon konserniin kuuluvan Aon Monia Oy:n kanssa kehittänyt uuden kattavan ryhmävakuutuksen venealan kauppiaille. Tällaista vakuutusta venekauppias ei saa mistään muualta ja se on tarjolla vain Finnboat-jäsenille. Tämän hankkeen myötä on tarkoitus parantaa alan toimintaedellytyksiä huomioimalla veneliikkeen kaikki oleelliset vakuutustarpeet.

venekauppiaille!



Yhteistyö Finnboatin ja Aon Monia Oy:n kanssa lähti liikkeelle jo edellisenä syksynä. Taustana oli tieto siitä, että Finnboatin ruotsalainen sisarjärjestö Sweboat oli sikäläisten tahojen kanssa kehitellyt samantyyppistä vakuutuspakettia, jonka piiriin nyt kuuluu noin 140 venealan yritystä.

- Finnboatin toimitusjohtaja Jouko Huju otti venekauppiaiden pyynnöstä yhteyttä ja kysyi, kiinnostaisiko lähteä tekemään tällaista räätälöityä pakettia venealalle. Aloite hankkeeseen oli kehittynyt keskustelusta Venealan Kauppioiden puheenjohtajan Mika Feinikin kanssa, kertoo Aon Monia Oy:n toimitusjohtaja Tapani Mäkelä.

- Aon on kansainvälisesti suurin vakuutusalan konsulttiyritys, jolla on toimintaa 120 maassa, Mäkelä jatkaa. Tästä johtuen meillä oli hyvät resurssit lähteä kehittämään yhteishanketta. Aon ei siis

ole vakuutusyhtiö, vaan se edustaa alan parasta asiantuntemusta vakuutusratkaisujen rakentajana.

Ryhmävakuutus

Yksi Aonin toiminnan kolmesta painopistealueesta on ryhmävakuuttaminen, josta tässä venealan yhteisprojektissa nimenomaan on kyse. Tavoitteena on liittymällä yhteen saada ryhmäratkaisulla suurostajan edut.

- Yleensä vain suurilla pörssiyrityksillä on ollut mahdollisuus ostaa huippuasiantuntemusta ja edullisia vakuutuksia, Tapani Mäkelä toteaa. Pienyrityksillä ei yksinkertaisesti ole taloudellisia resursseja sen paremmin kuin henkilöresurssejakaan kahlata läpi kaikkia eri vaihtoehtoja monimutkaisine yksityiskohtineen ja neuvotella niistä. Varsinkaan kun vakuutusyhtiöillä harvoin on kenttähenkilökuntaa, joka olisi erikoistunut venealan ongelmiin.

Edellä mainituista syistä johtuen venealan yrityksillä saattaa olla niille huonosti sopivia vakuutuksia, jolloin kaikki riskit eivät tule katettua. Toinen ongelma on vakuutusratkaisujen pitäminen ajan tasalla.

- Tavoitteenamme oli räätälöidä mahdollisimman yksinkertainen perusturvaratkaisu, joka huomioi venealan erikoispiirteet, Tapani Mäkelä kertoo. Saavutamme edelleen sitä vahvemman neuvotteluaseman mitä useampi kauppias liittyy yhtenäiseen vakuutusratkaisuun. Lisäksi se vaikuttaa hinta-laatu - suhteeseen.

Koko hankkeen kivijalkana on pyrkimys yhdistää alan riskien-

Tapani Mäkelä selostaa kauppiaille suunnatun vakuutuspaketin sisältöä Finnboatin syyskokouksessa Kokkolassa.



hallintaa. Tämä tarkoittaa sitä, että pitkällä jännteellä vahinkoja satuu vähemmän ja kauppiat ovat paremmin tietoisia siitä, mitkä riskit ovat heidän omalla vastuullaan.

Vakuuttamisen nykytilanne on huolestuttava

Venekauppioiden vakuutusratkaisut eivät nykytilanteessa ole yhdenmukaisia edes saman vakuutusyhtiön vakuuttamisessa veneliikkeissä. Veneliikeyrityksillä on harvoin aikaa keskittyä vakuutusasioihinsa, vakuutusmäärien päivittämiseen saati sitten korvauksista kiistelyyn. Vakuutukset ja vakuuttaja valitaan usein puhtaasti maksujen perusteella, eli valitaan halvin vaihtoehto ymmärtämättä täysin mitä oikeastaan ostetaan.

Tapani Mäkelän kartoituksen mukaan vakuutusmäärät ovat yrityksissä usein todellista pienemmät, eli ne ovat alivakuutettuja, jolloin korvauksia maksetaan vain alivakuutusasteella. Joiltakin osin kauppiain toiminnot saattavat olla kokonaan vakuuttamatta. Tällaisia oleellisia puuttavia turvia ovat esimerkiksi vastuu-, kuljetus- ja toiminnan keskeytysvakuutukset.

- Tilanne on nykyään venekauppioiden kannalta erityisen vaikea siksi, että myytävien veneiden koko ja sen myötä hinta ovat nousseet selvästi, Tapani Mäkelä toteaa. Vahingon sattuessa korvaus voi olla yllättävän pieni, ellei vakuutusmäärä ole ajan tasalla.

Finnboat-turva

Finnboat ja Monia tarjoavat venealan kauppiaille vakuutuspakettia, joka ensi vaiheessa kattaa vapaaehtoiset vahinkovakuutukset. Se sisältää laajan omaisuus- ja keskeytysvakuutuksen, kattaa kuljetukset, näyttelyt sekä koeajot ja sisältää niin toiminnan vastuuvakuutuksen kuin tuotevastuun ja

oikeusturvankin. Vakuutusyhtiöinä ovat Fennia ja Veritas, joista saatiin yhdistettynä paras kokonaispaketti.

Vakuutus ei sisällä tässä vaiheessa ajoneuvokalustoa, lakisääteisiä vakuutuksia tai henkilövakuutuksia, mutta ne otetaan ensi vuonna työn alle.

Finnboat-turva on veneliikkeille kattavampi ja turvallisempi vakuutusratkaisu, jonka perusperiaatteena on yksinkertaisuus. Omaisuus- ja keskeytysturva ovat ensivastuuvakuutuksia (kts. ruutu). Omavastuu on pääsääntöisesti 1000 euroa ja rakennusten vakuuttamista on selkiytetty. Vakuutuspaketti sisältää myös riippuvuuskeskeytysturvan, joka kattaa sen riskin, että veneliikkeen kauppa ja sen myötä tuloksenteko tyrehtyy jonkun toimittajaa kohdanneen vahingon takia. Vakuutusmaksu tulee jatkossa perustumaan kaikkien pakettiin liittyvien yritysten vahinkokehitykseen tarkoittaen sitä, että maksujen muutokset jäävät maltillisemmiksi.

Miten liittyä?

Vakuuttamisen hallinnointi tapahtuu Aon Monia Oy:n toimesta, joka siten tässä toimintamallissa sijoittuu Finnboatin valtuuttamana asiantuntijatahona vakuutusyhtiöiden ja veneliikkeiden väliin. Monian toimesta on tarkoitus aloittaa myös help desk -toiminto, josta yrityksen saavat neuvoja vakuuttamista ja riskienhallintaa koskeviin asioihin.

- Käytännössä liittyminen Finnboat-turvaan tapahtuu ottamalla yhteyttä meihin, Tapani Mäkelä täsmentää. Aloitamme selvittämällä ensin yrityksen nykyisen vakuutusratkaisun. Sen jälkeen teemme yritykselle yksinkertaisen hinta- ja sisältövertailun nykyisen ja uuden turvan välillä ja lähetämme tarjouksen vakuutuspaketista. Tarvittaessa käymme myös paikan päällä läpi yrityksen vahinkoriskit.

Finnboat-turvassa on useita veneliikkeelle merkittäviä lisäetuja, joista tässä pari esimerkkiä

Etuna ensivastuuvakuutusperiaate omaisuus- ja keskeytysvakuutuksessa

Ensivastuuvakuutus tarkoittaa vahingon korvaamista aina vahingon suuruusena vakuutusmäärään asti riippumatta vahingon määrästä ja oikeasta omaisuuden arvosta. Normaalisti vakuutuskirjassa ilmoitetaan vakuutusmäärä, jonka pitää vastata omaisuuden todellista arvoa. Jos esimerkiksi vakuutusmäärä nykyisessä vakuutuskirjassa on veneille 200.000 euroa ja todellinen tilanne vahingon sattuessa on 400.000 euroa, maksetaan vakuutuskorvaus todellisen ja vakuutusmäärän suhteessa eli tässä tapauksessa vain 50 %. Toisin sanoen 10.000 euron vahingosta maksettaisiin vain 5.000 euron korvaus.

Etuna edullinen keskeytysvakuutus

Keskeytysvakuutus kattaa veneliikkeen menetettyä keskeytyskatetta. Jos esimerkiksi tulipalo keskeyttää toiminnan ja veneliike ei pysty myymään veneitä koko kesänä, korvataan keskeytyskatteen pienenemistä kuten kiinteitä kuluja.

Etuna kaupan tuotevastuu

Veneliike on vastuussa myymiensä tuotteiden aiheuttamista vahingoista. Kaupan vastuu rajoittuu tuotteisiin tehtyihin muutoksiin. Kun valmistaja on EU-maasta, vastaa se suoraan kuluttajalle tuotteen aiheuttamista vahingoista. Jos valmistaja on EU:n ulkopuolelta, on syytä ottaa erillinen tuotevastuuvakuutus.

Yhteystiedot

Aon Monia Oy
Tapani Mäkelä
Kylänvanhimmantie 29
00640 Helsinki
gsm 050 572 9230
tel 020 126 6344
fax 020 126 6342
e-mail tapani_makela@aon.fi

Uusi, upea



Grandezza

Teksti ja kuvat: Kari Wilén

-tehdas vihitty käyttöön

Kalajoella vihittiin marraskuun 22. päivänä käyttöön uusi ja hieno venetehdas, jossa pari päivää myöhemmin alkoi kahden Grandezza-mallin tuotanto. Juhlalliseen tilaisuuteen oli saapunut runsaat sata kutsuvierasta Suomesta sekä muista Pohjosmaista. Puheita pidettiin, ruokaa sekä juomaa nautittiin ja lopulta terävät sakset leikkasivat vihkijäisnauhan useampaan kappaleeseen.

Solifer Groupiin kuuluvan Oy Finn-Marin Ltd:n uuden tehdas suunnitelmat olivat valmiit noin vuosi sitten ja viime tammikuussa alkoi hallin rakentaminen. Tehdas, joka on yksi Pohjoismaiden uudenaikaisimmista, valmistui ennätysajassa ja heti juhlallisten vihkijäisten jälkeen alkoi muottien ja muiden tuotantovälineiden siirtäminen sisätiloihin. Veneenvalmistus lähti käyntiin heti juhlia seuranneena maanantaina.

Tehtaan pinta-ala on 4500 neliötä ja tuotanto tapahtuu kahdessa linjassa, toinen 28-jalkaisille ja toinen 31-jalkaisille Grandezza-veneille. Raaka-ainevarasto ja laminointiosastot sijaitsevat tehtaan toisessa päässä, josta veneet siirtyvät väli- ja loppukokoonpanon kautta viimeistelypuolelle. Tu-

tantolinjojen loppupäässä on uututena koeallas, jossa kaikki veneet voidaan uittaa ja koekäyttää sekä tarkistaa niiden läpivientien tiiveys.

Finn-Marinilla on Kokkolassa toinen tehdaskompleksi, joka valmistui vuonna 2005. Nyt avattu tehdas Kalajoella tuo laajentuneen tuotannon ansiosta paikkakunnalle noin 40 uutta työpaikkaa. Ensi kesäkuuhun mennessä on tehtaassa tarkoitus valmistaa 40 kpl Grandezza 28 WA venettä ja 15 kpl Grandezza 31 OC/DC -mallia. Vuonna 2008 Grandezzojen yhteenlaskettu valmistusmäärä ko-hooa noin 230 kappaleeseen.

Hyvän onnen toivotukset

Juhlallisen vihkimistilaisuuden avasi Finn-Marinin suurin asiakas,



Toimitusjohtaja Osmo Roukala kertasi yrityksen tärkeimmät vaiheet ja valotti hyvältä kuulostavaa tulevaisuutta.

Yamaha Motor Scandinavian toimitusjohtaja Jan-Åke Johansson. Suurin osa Finnmaster- ja Grandezza-veneistä menee vientiin ja Pohjoismaissa ne myydään Yamaha-kauppiaiden kautta. Perämoottorimallit myös esiasennetaan Yamahan moottoreille. Johansson kertoi yhteistyön taustoista ja kiitelti Finn-Marinin perustajien aloitteellisuutta sekä kauaskantoisia visioita venemallien kehittämisestä. Suomessa veneet markkinoidaan Konekesko Marinen jälleenmyyjäketjun kautta.

Seuraavaksi oli vuorossa Solifer Groupin toimitusjohtajan Patrik Anckarin tervehdys ja Kalajo-

Finn-Marinin uuden tehtaan vihkijäisiin osallistui runsaat 100 kutsuvierasta. Muutama päivä myöhemmin juhlasali oli jo muuttunut tuotantolinjaksi.



Viralliset avajaiset: saksia käyttää Yamaha Motor Scandinavian toimitusjohtaja Jan-Åke Johansson ja nauhaa kannattavat Kalajoen kaupunginjohtaja Jukka Puoskari (oikealla) sekä toimitusjohtaja Osmo Roukala.

en kaupunginjohtajan Jukka Puoskarin selvitys kunnan osuudesta tässä tehdashankkeessa. Tämä oli rannikkokunnassa jo toinen suuri rakennusurakka, joka valmistui tämän vuoden puolella. Tammi-kuussa uusi kylpylähotelli vihittiin käyttöön. Finnboatin toimi-

tusjohtaja Jouko Huju valotti venealan näkymiä ja sen jälkeen Finn-Marinin toimitusjohtaja Osmo Roukala kertoi miten tähän oli tultu.

Yrityksen historia alkoi vuonna 1990, jolloin Osmo Roukala ja Jarmo Kinnunen perustivat Finnmarin Oy:n. Lama iski kuitenkin kovaa myös Pohjanmaalla ja uusi nousu alkoi vuonna 2001, kun yritys osti valmistushallin Kokkolan Lahdenperästä. Käynnistettiin järjestelmällinen tuotekehitys, tuotantotapaa muutettiin ja pari vuotta myöhemmin Yamaha Motor Scandinavian kanssa solmittiin jälleenmyynti- ja markkinointisopimus.

Vuonna 2004 kehitettiin Finnmaster 31 OC -vene, jonka yhteydessä otettiin käyttöön 3D-mallinnus, muottimallien valmistus CNC-tekniikalla sekä veneiden suunnittelu teollisen muotoilun ehdoilla. Samalla alettiin suunnitella uutta venetehdasta Lahdenperään.

Se valmistui vuonna 2005 ja samalla yrityksessä päätettiin panna premium-luokan venemallistoon omalla tuotemerkillä. Grandezza 31 OC ja 26 OC esiteltiin kesällä kansainväliselle lehdistölle Finnboat Floating Show'ssa. Seuraavana vuonna lanseerattiin Grandezza 23 DC ja 31 DC ja Finn-Marin liittyi osaksi Solifer Group Oy:tä. Tänä vuonna vuorossa ovat olleet Grandezza 23 OC ja Grandezza 28 WA, mutta samalla yritys on esitellyt aivan uuden malliston eli F-sarjan Finnmaster F68 -veneen myötä.

Osmo Roukalan mukaan Finn-Marinin tulevaisuuden näkymät ovat valoisa. Myynti kasvaa ensi vuonna noin 45 milj.euroon ja Grandezzojen osuus kokonaisliiketoiminnasta on silloin yli puolet. Tällä vauhdilla Kalajoen uusi tehdas käy pian liian pieneksi, mutta kaupunginjohtaja välyytti ettei se haittaa, rakennetaan sitten lisää.



Vuosi taittuu kevättä kohden. Kaipuu maailman merille jo käy. On aika valmistautua vesille. On aika unelmien.

Millainen unelmavene onkaan, A1-Venerahoitus voi auttaa sen hankkimisessa. A1-Venerahoitus on helpoin tapa toteuttaa unelmia.

www.nordearahoitus.fi/vene.

Käytännön vinkkejä tulevia markkinointikampanjoita varten

Talven kynnyksellä monien veneilijöiden mieleen tulee jo seuraava veneilykausi. Venemessut ja monet muut alan tapahtumat saavat innokkaat alan harrastajat jälleen liikkeelle ja haaveilemaan tulevan kesän veneretkistä. Alan kilpailu on kovaa ja myynninedistämiseen käytetään monenlaisia markkinointitoimenpiteitä.



Teksti: Åsa Krook ja Andreas Doepel

Markkinoinnin yleissääntönä tulee muistaa, että se ei saa olla harhaanjohtavaa, sen tulisi olla hyvän tavan mukaista ja menettelyltään varsinkin kuluttajien kannalta soveliaista. Tässä artikkelissa annetaan muutamia Suomen kuluttajansuojalain ja kuluttaja-asiamiehen linjausten mukaisia käytännön vinkkejä lähinnä lisäetumarkkinoinnista ja markkinointiarpajaisista.

Lisäedut

Kuluttajansuojalain niin kutsuttu kylkiäissäännös koskee kaikkea tarjousmarkkinointia, jossa kuluttajalle tarjotaan jotakin lisäetua. Olennaista lisäetutarjoukselle on se, että kuluttajan on ostettava jotakin lisäedun saadakseen.

Lisäedut eivät saa hallita markkinointia

Lähtökohtana on, että kuluttajalla pitää olla mahdollisuus tehdä ostopäätöksensä itse päätuotetta koskevien tietojen perusteella. On tärkeää muistaa, että lisäetu tai niin sanottu kylkiäinen ei saa olla mainoksen pääosana eikä siis

markkinoinnissa hallitsevassa roolissa. Kuluttajansuojaviranomaiset ovat useaan otteeseen puuttuneet markkinointiin, jossa lisäetu on ollut markkinoinnissa "päätuotteena".

Tarjouksen arvo

Jos markkinoinnissa tarjotaan kulutushyödykkeitä yhteishinnalla tai niin, että ostamalla hyödykkeen saa toisen hyödykkeen alennettuun hintaan tai ilmaiseksi, tai että ostoksen yhteydessä saa jonkin muun erityisen edun, on markkinoinnissa selkeästi ilmoitettava: a) Yhteishintaan tarjotuista hyödykkeistä lopullisen hinnan lisäksi tuotteiden erilliset hinnat (arvot), paitsi jos hyödykkeiden hinta erikseen hankittuna on vähemmän kuin kymmenen euroa.

b) Jos kyse on ilmaisesta lisäedusta, päätuotteen hinta sekä tiedoksi ilmaiseksi tarjottavan lisäedun arvo, paitsi jos tämä on erikseen hankittuna vähemmän kuin kymmenen euroa.

Viimeksi mainitussa tapauksessa on lisäksi muistettava, että kylkiäisen ilmoittaminen ilmaiseksi

tai lahjaksi tulkitaan harhaanjohtavaksi mainonnaksi.

Tarjouksen olennaiset ehdot

Lähtökohtana on, että mainosta silmäilevän kuluttajan on voitava jo mainoksen perusteella päätellä, onko hänellä mahdollisuus hyödyntää tarjous. Erityisesti on mainittava tarjouksen kesto, eli milloin tarjous alkaa ja milloin se päättyy, toisin sanoen todelliset päivämäärät. Esimerkiksi "tarjous on voimassa 10 päivää" ei ole suositeltavaa. Mainoksesta on myös käytävä ilmi sen määrälliset ja muut rajoitukset.

Markkinointiarpajaiset ja sattumanvaraiset edut

Keskeistä markkinointiarpajaisissa on ensinnäkin se, että lisäedut eivät saa hallita markkinoinnin kokonaisvaikutelmaa, eikä markkinoinnissa saa luvata sattumanvaraista etua, jonka saaminen edellyttää vastiketta, kulutushyödykkeen ostamista tai ostotarjouksen tekemistä.

Jos markkinoinnissa käytetään arpajaisia tai kilpailua, joka ei muodostu puhtaaksi tieto- ja taitokilpailuksi, vaan täyttää sattumanvaraisen edun kriteerit, on muistettava seuraavaa:

Arpajaisiin osallistuminen ei saa edellyttää ostopakkoa

Kuluttajalla pitää olla todellinen mahdollisuus osallistua pelkätään markkinoinnissa järjestettävään arvontoihin ja palkintokilpailuihin (joista muodostuu satunnaisia etuja). Ostavien asiakkaiden lisäksi tulee siis mahdollistaa myös muiden kuluttajien yhtä helppo osallistuminen kilpailuun, ilman että heidän tarvitsee ostaa tai tilata mitään. Osallistuminen voi maksaa kuluttajalle vain positiivista, paikallispuhelu- tai kaukopu-

helumaksun. Jos osallistuminen tapahtuu puhelinoitolla tai tekstiviestitse, mainostaja ei saa perää itselleen mitään maksua. Silloinhan arpajaisiin ei voisi osallistua maksutta. Ostovapaan vaihtoehtona on käytävä markkinointimateriaalista selkeästi ilmi.

Osallistumiseen vaikuttavat tiedot ja säännökset selkeästi esille

Markkinointiaineistossa on myös kerrottava kilpailun järjestäjän tiedot, arvonnasta tai kilpailun alkamis- ja päättymisaika, taitoon tai tietoon perustuvan kilpailun ratkaisuperusteet, milloin arvonta tapahtuu, sekä kuinka voittajalle ilmoitetaan voitosta ja palkinnon luovuttamisesta.

Arpajaisien säännöt on lisäksi sijoitettava markkinointiaineistoon siten, etteivät ne jää kuluttajalle epäselviksi tai vaikeasti saavutettaviksi.

Yleisiä huomioita

Tämä artikkeli ei ole säännösten osalta tyhjentävä ja suosittellemekin jokaisen kampanjan yhteydessä, että lakimies tarkistaa kampanjaan liittyvän markkinointimateriaalin ja sen säännöt ennen kuin kampanja julkistetaan. Tässä ei ole myöskään käsitelty esimerkiksi vertailevaa mainontaa koskevia erityissäännöksiä.

Kuluttajansuojalain säännösten rikkomisen seurauksista todettakoon lyhyesti, että jos kuluttaja-asiamies havaitsee, että kampanja on kuluttajansuojalain vastainen, eikä elinkeinonharjoittaja heti saatuaan siitä huomautuksen keskeytä tai muuta kampanjaa, kuluttaja-asiamies voi asettaa uhkasakolla varustetun kieltopäätöksen tai viedä asian markkinaoikeuden ratkaistavaksi.

Kuluttajansuojalain ja arpajaislain arpajais-säännösten rikkomisesta taas voi seurata rangaus. Jokainen markkinointikampanja kannattaa valmistella huolellisesti kuluttajaviranomaisten aktiivinen toiminta huomioon ottaen siten, että säännöksiä on noudatettu. Tällöin kampanjan voi toteuttaa menestyksekkäästi alkuperäisen markkinointisuunnitelman mukaisesti.

Lisätietoja antavat:

Åsa Krook, 040 709 2941,
asa.krook@borenius.com
 Andreas Doepel, 040 717 9880,
andreas.doepel@borenius.com




BG201

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

Hinta 271€



BG300

- Sisä- ja sisäperämootoreiden 3-piirinen ajonestolaite.
- Bensiini ja dieselmootoreihin, Hyväksyty myös Volvo D4,D6,D9,D12-asennuksiin
- Virrankulutus vain 0,01A

Hinta alkaen 327€



BG600

- Veneiden murtohälytys ja valvontajärjestelmä GSM-modemilla.
- Purje- ja moottoriveneisiin.
- Hälytystekstiviestit 3 numeroon.
- Virrankulutus 0,016-0,043A

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

Hinta alkaen 1073€

Myynti venealan liikkeet ja hälytinasentamot

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



Kokkolan kemut

Teksti: Lena Mickelsson-Ouru
Kuvat: Kari Wilén

Tämänvuotinen syyskokouspäivä ja veneparlamentti pidettiin Kokkolassa, kaupungintalon kokoustiloissa. Sama trendi jatkuu edelleen; vuosi vuodelta osallistujia on enemmän ja taas rikottiin ennätys – meitä oli yhteensä 126 henkilöä! Sääntömääräisten asioiden lisäksi oli osallistujilla jo perinteiseen tapaan mahdollisuus tutustua Venealan Osatoimittajien tarvikenäyttelyyn, joka tuntui niinkään olevan varsin suosittu. Kokousten jälkeen siirryttiin vielä Kälviälle veistämövierailulle Linex-Boatille ja illalla nautittiin hyvästä ruoasta ja viihdyttiin mainion ohjelman parissa Villa Elbassa.



Syyskokouspäiville Kokkolan kaupungintalolle kerääntyi ennätysmäärä jäsenyritysten edustajia; mukana tällä kertaa oli kaiken kaikkiaan 126 yritys-edustajaa.

Suomen Veneteollisuusyhdistyksen puheenjohtajana vuodesta 1998 toiminut Tor von Zwegbergk luovuttaa tehtävänsä vuoden 2008 alusta Kaj Gustafssonille.



Naisenergiaa veneparlamentissa; Osatoimittajien tarvikenäyttelyssä Tuula Gustafsson, Nauticat Yachts, Lillemor Sarin, Sarins Båtar ja Riitta Sonninen, Bella-Veneet. Taustalla tarkkailee Aila Siltala, Nautikulma.



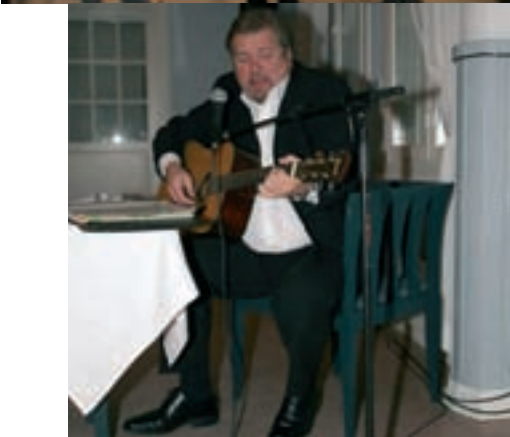
Jussi Saarinen Suunnosta ja Tor von Zwegbergk Terhiltä tarkastelevat Rymacon uusimpia tuotteita vierellään Ari Toroi.



Kim Tigerstedt Maritimilta on kiinnostunut Norcap Oy:n edustamista uusista Aquatic-audiotuotteista joita esittelee Jan-Erik Paajes.



Kokouspäivän päätteeksi vierailtiin Linex-Boat Oy:n uudenkarheissa tuotantotiloissa Kälviällä. Toimitusjohtaja Olli Lindkvist selvittää satapäiselle kuulijajoukolle tehtaan toimintaa. Yllä Lindkvistin yrittäjäperhe; Leena, Olli ja heidän poikansa Simon. Kuvasta puuttuu Rude Lindkvist.



Venealan näyttävä kokoontuminen Kokkolassa herätti laajemmin kiinnostusta myös tiedotusvälineissä; Jouko Huju MTV3 uutisten haastateltavana kokoustaulla.

Vuosikokousillalliselle Villa Elbassa Kokkolan ulkopuolella osallistui runsas sata Finnboatilaista. Ilan aluksi saimme nauttia Los Ballerinos -ryhmän ratkiriemukkaasta esityksestä. Ryhmä viihdytti ensin kreikkalaistunnelmin ja sen jälkeen esittämällä Pienten joutsenten tanssin baletista Joutsenlampi. – Uskomatonta mutta totta! Floating Show -tapahtumista useimmille tuttuun tapaan ilta päättyi Olli Lindkvistin lauluun ja kitaransoittoon.



Paikkansa liiton hallituksessa vuoden lopussa jättävät Tor Zwegbergk ja Stig Nordblad näyttävät silminnähten helpottuneita!



Tekesin ohjelma

VE NE 2008–2011

Venealan tutkimus- ja kehitystyö saa aivan uusia mahdollisuuksia, kun vuoden verran valmisteilla ollut Tekesin venealan kehittämisen ohjelma VENE nyt toteutuu. Tekes on päättänyt suunnata venealan kehitysprojekteihin vuosina 2008-2011 yhteensä lähes 15 miljoonaa euroa. Ohjelman koordinaattoriksi on valittu VTT.

Ohjelman tarkoitus

Tekesin ohjelmat ovat rahoitus- ja asiantuntijapalveluiden kokonaisuuksia, jotka on suunnattu Suomen elinkeinoelämän ja yhteiskunnan tulevaisuuden kannalta tärkeimpiin kohteisiin. On huomionarvoista, että veneala on nyt katsottu tällaiseksi tärkeäksi kohteeksi. Ohjelmissa rahoitetaan määritellyille aihealueille kohdistuvia tutkimus- ja kehitysprojekteja, ja tarjotaan yrityksille ja tutkimusyksiköille ohjelman tavoitteita tukevia ohjelmalveluita. Ohjelmien kautta kanavoituu lähes puolet kaikesta Tekesin myöntämästä rahoituksesta.

VE NE-ohjelman missiona on kannustaa alan yrityksiä kehittämään liiketoimintojaan soveltamalla parasta saatavilla olevaa osaamista. Tämä tarkoittaa mm. tutkimuslaitosten ja korkeakoulujen osaamisen hyödyntämistä, rinnakkaisten toimialojen kanssa verkottumista ja esim. Finpron, Finnveran ja TE-keskusten palvelujen hyödyntämistä.

Ohjelman toimenpiteet liittyvät venealan koko liiketoimintaan. Tavoitteena on kasvattaa alan yritysten t&k -panostukset aivan uudelle tasolle, parantaa kilpailukykyä ja "suhdannekuuntoa", sekä aktivoida alan toimijoita erikoistumiseen, yhteistyöhön ja investointihalukkuuteen.

VTT koordinaattoriksi

Ohjelmapäällikkönä Tekesissä toi-

mii Vesa Kojola ja vastaavana ohjelmajohtajana Lauri Ala-Opas. Ohjelman koordinaattoriksi valittiin VTT kiinteässä yhteistyössä Finnboatin ja sen työryhmien kanssa. Ohjelman johtoryhmässä tulee venealan yrityksillä olemaan vahva edustus.

Koordinaattorin tehtävänä on ennen kaikkea aktivoida ohjelman tutkimus- ja kehityshankkeita, sekä osallistua ohjelman vuotuisen työohjelman suunnitteluun ja toimeenpanoon yhdessä Tekesin kanssa.

Aktivoinnin päämääränä on etsiä ja ideoida hankeaihoita, joilla on kiinnostusta useamman yrityksen piirissä, sekä saada käynnistettyä toimialaa laajasti tukevia hankkeita. Aktivointia tullaan tekemään sekä suorien yrityskäyntien että alueellisten seminaarien ja työpajojen avulla. Näissä tuodaan esiin ohjelman esiselvityksessä ja aktivointi-seminaareissa esillä olleita aiheita ja priorisoidaan niiden kiinnostavuus ko. yritysten ja niiden nykyisten ja potentiaalisten yhteistyökumppanien kannalta. Työn päämääränä on saattaa yhteen yrityksiä, joilla on yhteisiä intressejä joko alihankintaketjussa tai esikilpailullisella alueella. Lisäksi Finnboatin Kansallisen Teknisen Komitean kokouksissa käsitellään aihealueittain niitä teknologioita, jotka nähdään potentiaalisimmiksi ja haastavimmiksi tulevaisuuden liiketoiminnan kannalta.

Ohjelman tarjoama tuki ja yritysten rooli

Ohjelma tarjoaa verkoston ja rahoitusapua venealan kehityshankkeille, mutta mitään ei synny ilman yritysten sitoutumista ja omaa panosta. Ohjelmassa rahoitetaan pääasiassa kahdentyyppisiä hankkeita:

- Yritysvetoiset projektit: yritys tai yritysryhmä hakee rahoitusta omille tutkimus- ja kehitysprojekteilleen, joiden aihe sopii ohjelman sisältöön ja tavoitteisiin. Tekesin tuki näihin hankkeisiin on avustusta tai lainaa. Tuen määrä on 25–75 % hankkeen kokonaiskustannuksista.

- Tutkimusvetoiset projektit: tutkimuslaitos, korkeakoulu tms. hakee rahoitusta tutkimusprojektille, jonka aihe on ohjelman päämäärien mukainen. Myös näissä hankkeissa edellytetään yleensä yritysten mukanaoloa pienellä panoksella. Tutkimushankkeet haetaan johtoryhmän esittelyn jälkeen tunnistettujen teemojen pohjalta kohdennettuna hakuna.

Ohjelman yrityshankkeilla on verkottumisehto. Tämä tarkoittaa, että osa kehitys- tai tutkimustyöstä tulee ostaa ulkopuolisena palveluna. Yritysten oma panos on useimmiten työtunteja, mahdollisesti myös materiaaleja, koekappaleita tms. Nämä on muistettava kohdistaa kyseiselle kehitysprojektille ja pystyttävä erittelemään muusta, normaalista toiminnasta.

Tutkimustahojen vetämissä



"Veneilyn uudet konseptit"

Teksti: Markku Hentinen
Kuvat: Kari Wilén

projekteissa yritysten osallistumisen tulee olla rahapanoksia. Osallistumalla tutkimusprojekteihin yritykset voivat olla vaikuttamassa tutkimuksen suuntaan ja tuoda esimerkkitapauksiksi omia sovelluksiaan.

Esimerkkejä hankkeiden sisällöstä

Ohjelman esiselvityksissä nousi esiin sekä laajoja kokonaisuuksia että yksityiskohtia. Jotta näitä voitaisiin käsitellä jäsennellysti, tulisi venealalle aiemmin tehdyt roadmapit päivittää ja puuttuville alueille (mm. kauppa) luoda uusia. Tämä jälkeen voidaan ryhmitellä yksittäiset kehityshankkeet palvelemaan roadmapeissa löydettyjä, kriittisiä kehityslinjoja. Tulevaisuuden kuluttajan käyttäytymistä ennustava tutkimus olisi tällaisen roadmap-työn olennainen osa. Seuraavassa on esitetty esimerkkejä siitä, millaisia aiheita lähinnä yritysryhmähankkeet voisivat viedä eteenpäin:

VENEILYN UUDET KONSEPTIT:

Miten uusia trendejä selvitetään ja tuotteita ideoidaan, miten loppukäyttäjiltä saatu palaute hyödynnetään ja miten veneala voisi valmistautua vapaa-ajan käytön muutoksiin.

SARJATUOTANNON JÄRJESTELYT:

Miten tuotekehitystä nopeutetaan ja teollista tuotantoa edistetään, miten alihankintaa ja osavalmistusta voidaan keskittää ja miten laadunvarmistus hoidetaan.

UUDET TEKNOLOGIAT PIENSARJATUOTTEISSA:

Miten pieniä "customoituja" sarjoja ja uusia innovaatioita voidaan toteuttaa kustannustehokkaasti ja luotettavasti paikallisissa verkostoissa?

YMPÄRISTÖTIETOISUUDEN KEHITTÄMINEN VALMISTAJA-KAUPPIAS-OSATOIMITTAJA-TELAKKA -KETJUSSA:

Miten lisätään tuotannon ja käytön ympäristömyönteisyyttä ja selvitetään elinkaarikysymykset?

LUPAAVAT UUDET TEKNOLOGIAT:

Esimerkiksi materiaalitekniikan uudet löydöt ja "älykkäät" tuotteet/ratkaisut, uudet tiedonsiirto-tekniikat veneissä ja muiden toimialojen käyttämät tekniikat.

ASIAKAS- JA MARKKINATIEDON TEHOKAS HYÖDYNTÄMINEN:

Ajantasaisen markkinatiedon kerääminen ja käsittely, asiakasrekisterien uusien ominaisuuksien

kehittäminen ja hyödyntäminen.

UUDET KOULUTUSMALLIT:

Venealan arvostuksen lisääminen, hiljaisen tiedon siirtäminen uusille tekijöille ja jatkuvan oppimisen kulttuuri.

KUMPPANUUS VALMISTAJA-OSATOIMITTAJA-KAUPPIAS -KETJUSSA:

Räätälöinti vs. vakiotuote, luotettavien komponenttien saatavuuden ja niiden oikean asennuksen varmistaminen.

Yhteystiedot

Lisätietoja löytyy Tekesin sivuilta www.tekes.fi/ohjelmat, sivuja tullaan päivittämään aktiivisesti. Ohjelman tapahtumista tiedotetaan myös Finnboatin kautta, tule ja osallistu!

Vesa Kojola
Tekes, ohjelmapäällikkö
vesa.kojola@tekes.fi

Markku Hentinen
VTT, ohjelman koordinaattori
markku.hentinen@vtt.fi

Tervetuloa Helsingin venemessujen yhteydessä pidettävään Venealan ohjelman VENE 2008 – 2011 aloitusseminaariin

Aika perjantai 15.2.2007 klo 9.00-11.00

Paikka Helsingin Messukeskus, Ballroom 1

Seminaarissa kartoitetaan tarkemmin, mistä ohjelmassa oikein on kyse, mitä se merkitsee alan yrityksille ja koko venealalle, mitä sillä pyritään saavuttamaan, mitä hyötyä siitä voi olla yksittäisille yrityksille jne.

Seminaari on avoin kaikille alan yrityksille ja yhteisöille ja se on maksuton. Maksuttomuudesta huolimatta pyydämme ilmoittautumaan tilaisuuteen etukäteen osoitteeseen info@finnboat.fi keskiviikkoon 6.2.2008 mennessä.

TEKES- VTT- VENEALAN KESKUSLIITTO FINNBOAT ry



FINNBOAT NEWS –LUKIJAMATKAT

Lähde Finnboat Newsin lukijamatkalle Tukholman Allt för Sjön –messuille tai Osloon Sjöen for Alle –näyttelyyn! Tukholman messumatka toteutetaan risteilynä ja valittavanasi on matka joko Viking Linellä tai Silja Linen laivalla. Osloon venemessuille lennetään Finnarin suorilla lennoilla.

Lukijamatkat toteutetaan seuraavasti:

TUKHOLMA 28.2.-1.3.2008 SILJA LINE, Silja Symphony

meno 28.2. Helsinki – Tukholma 17.00-09.30 (29.2.)
paluu 29.2. Tukholma – Helsinki 17.00-09.30 (1.3.)

Majoitus Promenade-luokan yhden tai kahden hytissä, buffettillainen klo 17.00 sekä meno- että paluumatkalla, meriaamiainen niinkään menen tullen. Bussikuljetus satamasta Älvsjön messukeskukseen, paluukuljetuksesta laivalle jokainen huolehtii itse.

Risteilyn hinta/hlö 270,00 Eur yhden hengen Promenade-luokan hytissä
190,00 Eur kahden hengen Promenade-luokan hytissä

Em. hinnat toteutuvat vain, mikäli vähintään 10 henkilöä osallistuu matkalle. Matkavaraukset 29.1.2008 mennessä.

TUKHOLMA 28.2.-1.3.2008 VIKING LINE, m/s Mariella

meno 28.2. Helsinki – Tukholma 17.30-9.40 (29.2.)
paluu 29.2. Tukholma – Helsinki 16.45 – 10.00 (1.3.)

Majoitus A-luokan yhden tai kahden hengen hytissä, buffettillainen klo 17.30 sekä meno- että paluumatkalla, meriaamiainen menen tullen. Bussikuljetus satamasta Älvsjön messukeskukseen, paluukuljetuksesta laivalle jokainen huolehtii itse.

Risteilyn hinta/hlö 220,00 Eur yhden hengen A-luokan hytissä
160,00 Eur kahden hengen A-luokan hytissä

Em. hinnat toteutuvat vain, mikäli vähintään 10 henkilöä osallistuu matkalle. Matkavaraukset 29.1.2008 mennessä.

OSLO 7.-9.3.2008 FINNAIR

meno 7.3. Helsinki – Oslo 12.10-12.40 AY655
paluu 9.3. Oslo – Helsinki 13.15-15.40 AY656

Majoitus Clarion Hotel Royal Christiania Oslo
Biskop Gunnerusgate 3, NO-0155 Oslo
Ensimmäisen luokan hotelli, joka sijaitsee rautatieaseman lähellä.

Matkan hinta 595,00 Eur yhden hengen huoneessa.
Hintaan sisältyvät lennot turistiluokassa, lentokenttäverot ja matkustajamaksut, 2 vrk majoitus tarjotussa hotellissa, aamiainen päivittäin.

Em. hinnat toteutuvat vain, mikäli vähintään 10 henkilöä osallistuu matkalle. Matkavaraukset 21.1.2008 mennessä.

Kaikki lukijamatkoihin liittyvät tiedustelut, matkavaraukset ja mahdolliset peruutukset sähköpostitse osoitteeseen finnboat@kalevatravel.fi

BRUNSWICK MARINE JA SILVER-VENEET TIIVISTÄVÄT YHTEISTYÖTÄ

Brunswick Marine ja Silver-Veneet Oy ovat solmineet Silver-veneiden ja Mercury-moottoreiden jakelu- ja markkinointiyhteistyösopimuksen, joka kattaa kaikki Pohjoismaat ja useimmat Euroopan maat. Brunswick Marine toimii entuudestaan Silver-veneiden jakelu- ja markkinointiyhteistyökumppanina Ruotsissa. Vastikään solmittu yhteistyö kattaa jo nyt ensivaiheessa Ruotsin lisäksi mm. Suomen, Baltian maat ja Norjan. Silverin mallistossa on tällä hetkellä 16 venemallia, jotka varustetaan vastedes Mercury-perämootoreilla, Mercury MerCruiser –sisäperämootoreilla tai Cummins MerCruiser Diesel –sisäperämootoreilla.

UUSI EDUSTUS BANG & BONSONER OY:LLE

Bang & Bonsomer Oy on allekirjoittanut sopimuksen ITW Plexuksen kanssa yrityksen MA (Metacrylate Adhesives) -rakteellisten liimojen myynnistä ja jake- lusta lujitemuovi- ja komposiittiteollisuudelle Suomessa ja Baltiassa. Yksi Plexus-liimojen suurimmista eduista on niiden erinomainen kyky tarttua erilaisiin pintoihin ilman tai hyvin pienellä pintakäsittelyllä. Plexus-liimoilla on dokumentoitu menestys kaikkein vaativimmissa ap- plikaatioissa kuljetus-, vene- ja raken- nusteollisuudessa.

Lisätietoja antaa Jens Lindahl/tuo- tepäällikkö.

YHTEISTYÖTÄ DIESEL- MOOTTORIEN HUOLTO- TOIMINNOISSA

Brunswick Marine on rantautunut Suo- meen ja kartoittanut huoltojälleenmyy- jänsä Suomessa Mercury, Mercury MerCruiser ja Cummins MerCruiser Die- sel–merimoottorien osalta. Diesel-moot- toreiden yleistyessä ja diesel-tekniikan

monipuolistuessa on havaittu tarvetta ko- ko maan kattavaa huoltoverkostoa tu- kevalle erityishuoltokorjaamotoiminnal- le, joka suuntautuu nimenomaisesti tu- kemaan paikallisesti toimivia Cummins MerCruiser Diesel –huoltopisteitä.

1.10.2007 lähtien Ekström Service tarjoaa Brunswick Marinen Cummins MerCruiser Diesel -moottoreiden huolto- verkoston käyttöön maan johtavan die- seltalon ammattitaidon ja palvelun va- rustettuna Bosch Diesel Center -erikois- osaamisella. Lisäksi täyden palvelun moottorikorjaus koekäyttöineen ja te- honmittauksineen nykyaikaisella moot- toridynolla palvelee kaikkien diesel- ja bensiinikäyttöisten moottoreiden huol- totoimintoja.



YANMAR-DIESELIT FINNGULFEIHIN

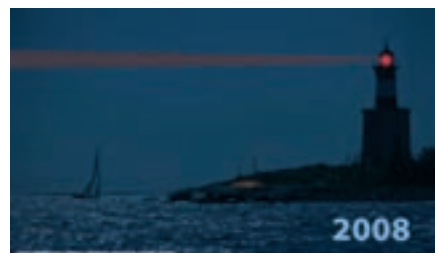
Oy Ekström Ab ja Finngulf Yachts Oy ovat tehneet sopimuksen, jonka mukaan Ek- ström toimittaa dieselmoottorit kaikkiin Finngulf-purjeveneisiin syksystä 2007 al- kaen. – Olemme erittäin tyytyväisiä, et- tä saimme yhden maamme kärkeä ole- van purjeveneiden valmistajan Yan- mar–dieselmoottoriasiakkaaksemme. Ekströmillä on dieselpohjaisten mootto- reiden ja koneiden kokonaiskonsepti, jo- ka kattaa johtavien tuotemerkkien maa- hantuonnin ja myynnin sekä huollon ja va- raosapalvelut. Uskomme, että tästä on suuri etu myös yhteistyökumppaneil- lemme, Ekströmin toimitusjohtaja John Klang sanoo.

Ekströmin edustamalla merimootto- reilla, Yanmarilla ja Perkins-Sabrella, on vahva asema purjeveneiden diesel- moottoritoimittajana jo ennestään. Asiak- kaita ovat mm. Jeanneau, Beneteau, Nautor ja Baltic Yachts.

TROIL MARIN OY:LLE UUSI OMISTAJA

Troil Marin Oy:n koko osakekanta on 27.11.2007 allekirjoitetulla sopimuksel- la siirtynyt John Nurminen Oy:n omis- tukseen. Merikarttojen ja navigoinnin eri- koišliike Troil Marin Oy palvelee Lautta- saareissa sekä koti- että ulkomaisia ve- neilijöitä ja sillä on osakkuusyhtiö Viro- sa. Myyjät, Troil Marin Oy:n vuonna 1997 perustaneet Eric ja Helena von Troil, pe- rustelevat myyntipäätöstä halullaan var- mistaa yrityksen jatko ja hyvät toiminta- edellytykset myös sen jälkeen, kun he it- se ovat vetäytyneet työelämästä. Mo- lemmat kuitenkin edelleen jatkavat Troil Marin Oy:n palveluksessa, Eric toimitus- johtajana ja Helena talousvastaavana.

PURJEHDUSKALENTERI 2008



Perinteinen suomalainen purjehdusai- heinen kalenteri, joka on ilmestynyt jo 21 vuotta, on taas julkaistu. Sen ovat ai- kaansaaneet Derek Breitenstein ja Hen- ry Ericsson, joista viimeksimainittu vas- taa kalenterin mielenkiintoisista teks- teistä. Uusimman kalenterin Harmajan majakkaa esittävän kansikuvan on otta- nut valokuvaaja Hannu Bask. Vuoden 2008 purjehduskalenterissa aiheena ovat Suomen majakat ja teksteissä esi- tellään niistä 15. Näyttävät purjehdusai-

heiset kuvat on otettu sekä Suomessa että ulkomailla. Seinäkalendarerit myydään Maritim kauppoissa sekä kotisivun www.breitenstein.fi/kal kautta ja se maksaa 18,50 euroa. Kalendarerit voidaan varustaa mainoskaistaleella, mikäli yritykset haluavat muistaa asiakkaitaan tai yhteistyökumppaneitaan merellisellä tavalla.

UUSI FURLEX 18-26 -JALKAISILLE VENEILLE

Seldén tuo markkinoille uuden Furlex 50S keulapurjeen rullalaitteen veneille, joiden keulaharus on 4-5 mm. Erinomainen rullalaite esimerkiksi H-veneille, Helmsman 23, Avance 24, IF, Maxi Magic jne. Furlex 50S on kaunis, pieni rullalaite. Pienimmän paino vain 7 kg. Rummun halkaisija vain 120 mm. Se on varustettu ruostumatomilla kuulalaakereilla, nostinleikarissa on laakereiden paineen tasaaja, profiilien sisällä eristeputket, jotka pitävät kaulaharuksen keskellä ja eristävät alumiiniset profiilit vaijerista. Furlex 50S toimittetaan täydellisenä kaikkine tarvittavine osineen sisältäen myös uuden kaulaharuksen.

Suurimmat erot suurempiin Furlexeihin ovat profiilien yksiuraisuus kahden uran sijasta. Rumpua ei voi halkaista ja Furlexin tuttu "vapaa kierros" puuttuu. Tämän kokoluokan veneissä purjehditaan harvoin osittain rullatulla keulapurjeella, minkä takia Seldén on valinnut hieman yksinkertaisemmän konstruktion.

Furlexia myyvät auktorisoidut jälleenmyyjät ja uutta Furlex 50S voidaan toimittaa keväällä 2008. Hinnaksi arvioidaan 650-900 euroa. Lisätietoja antaa maahantuoja Oy Jotiko-Marine Ab.



UUSIA TUOTTEITA MARITIMILLE

Navico, maailman suurin vapaa-ajan veneilyelektronikan valmistaja, on nimittänyt Oy Maritim Ab:n Northstar- ja Eagle-tuotteiden ainoaksi maahantuojaksi Suomessa. Maritim nykyinen asema Navicon omistamien B&G- ja Simrad-tuotemerkkien maahantuojana Suomessa laajenee tämän päätöksen ansiosta. Nämä muutokset astuvat voimaan 1.1.2008.

B&G- ja Simrad -maahantuoja Oy Maritim Ab on menestynyt poikkeuksellisen hyvin Suomen markkinoilla ja palkittiinkin aiemmin marraskuussa Amsterdamissa pidetyssä kansainvälisessä Navico-maahantuojien konferenssissa "Navico Distributor of the Year 2007" -palkinnolla.

Oy Maritim Ab on 95 toimintavuotensa aikana vakiinnuttanut asemansa myös veneilyelektronikan maahantuojana. Yhdessä muun veneilytarviketoimintansa kanssa Maritim on ihanteellinen maahantuoja Northstar- ja Eagle-tuotteille Suomessa.

"B&G-, Eagle-, Northstar- ja Simrad-tuotteiden maahantuonti on meille mielenkiintoinen haaste. Tuotteiden laatu ja Navicon meille antama tuki saavat meidät luottamaan, että markkinat Suomessa reagoivat positiivisesti tähän muutokseen," sanoo Iiro Haakana, Oy Maritim Ab:n toimitusjohtaja.

BOATMAN GROUPISSA PUHALTAVAT UUDET TUULET

Helsingin Uivassa julkistetun Boatman Groupin alkutaival on ollut vauhdikas ja toiminta on lähtenyt hyvin käyntiin. Asiakasmäärän kasvun myötä Boatman on mm. rekrytoinut lisää väkeä niin huoltotoimintoihin kuin konttorille ja käynnistänyt käytettyjen veneiden välityspalvelun. Välityspalvelu on otettu erinomaisesti vastaan ja sitä tullaan kehittämään yhä paremmin asiakkaiden tarpeita vastaavaksi.

Lähtövelvällisyydessä Boatman Crew keskittyy suosittujen Bavaria-purjeveneiden myyntiin ja satamatoimintojen vahvaan kehittämiseen, sillä Hanse-purjeveneet jäävät pois Boatmanin valikoimista. Tämä muutos ei vaikuta tilauksen tekeiden asiakkaiden Hanse-veneiden toimituksiin vaan veneet toimitetaan sopimusten mukaisesti. Jatkossa muiden venemerkkien ottaminen Boatman Groupin valikoimiin ei kuitenkaan ole poissuljettu.

NORCAP OY AB:N UUTUUKSET KAUELLE 2008

Aquatic Av vesitiiviiden audiotuotteiden mallisto kasvaa kaudelle 2008 ja mallistossa on nyt 7 eri soitinta, jotka toistavat CD, DVD, MP3, IPOD ym formaatit. Mallistoon kuuluu myös kaiuttimia, vahvistimia, kaukosäätimiä, LCD-näyttöjä ym. Kaikki tuotteet ovat vesi-, kosteus- ja pölytiivitä kokonaisuudessaan, eivät siis vain etupaneelista.

Norcap Oy Ab:n uusien edustusten ovat innovatiiviset Transshield-venesuojat. Venesuojia voidaan käyttää 2-3 kertaa sääs-



täen venevalmistajan tai -myyjän materiaali- ja työvoimakuluja. Suojat sopivat mainiosti myös talvisäilytykseen niissä olevien ilmakiertoventtiilien ansiosta. Mallistossa on yleismalleja sekä räätälöidyt mallit.

Vesitiivis ensiapupaketti pitäisi olla kaikkien veneilijöiden vakiovaruste. Norcap on tuonut Suomen markkinoille Lifesystems-tuotepöytä, johon kuuluu erikoisia ensiapu-



laukkuja ja pelastustuotteita. Lifesystems vesitiivit ensiapulaukut voi myös saada varustettuna yrityksen omalla logolla.



Swan 75 Lota laskettiin vesille Pietarsaareissa 22. marraskuuta ja koepurjehdukselle vene lähti 28. marraskuuta, jolloin BTC-keskuksen edustalle oli jo muodostunut ohut jääkerros. Se ei kuitenkaan haitannut koepurjehdusta ja joulukuun ensimmäisellä viikolla vene lähti kohti lämpimämpiä vesiä. Kuva Marcus Jungell

VUOKRATAAN

204 m² näyttely-, myymälä- tai toimistotilaa.
2200 Eur/kk + alv.

Diretto Oy
Veneentekijäntie 14, 00210 Helsinki
puh. (09) 674 126, 050-439 1805

Webasto
VENEENLÄMMITIN



Webasto tuo lämpöä veneilyyn.

Kevät vesillä on kylmää talven jäljiltä ja syksyn tulo viilentää ilman. Webasto veneenlämmitin mahdollistaa aikaisemman vesille lähdön ja myöhemmän rantautumisen.

Webasto veneenlämmittimessä on automaattinen portaaton säätö, tasainen lämpö ja hiljainen käyntiääni. Webaston tekniikka takaa puhtaan palamisen ja luotettavan toiminnan. Webasto Air Top venelämmittimet tuovat laatua elämään – lämpöä veneilyyn.

Mallit	Air Top 2000 S	Air Top 3500	Air Top 5000
Lämmitysteho Kw	0,9-2,0	1,5-3,5	1,5-5,0
Käyttösuositus	alle 9,0 m veneet	9-13 m veneet	11,5-15 m veneet
Sähkönkulutus W	9-22	12-36	12-80
Ulkomitat PxLxK mm	322x120x121	425x148x148	425x148x148

Myynti: Valtuutetut Webasto-palvelupisteet.
Lisätietoa: www.kaha.fi

KAHA BOAT
SYSTEMS

NYT SAATAVILLA SUOMESSA

Ashlandin uusi AME VPRO PREMIUM BARRIER COAT on erityisesti veneteollisuuden tarpeisiin suunniteltu Ashlandin markkinoiden johtavaan vinyylisteriteknologiaan pohjautuva tuote. Sen ominaisuuksiin kuuluvat erinomainen pinnanlaatu ja vedenkesto applikaatio-ominaisuuksista tai matalasta styreenihaihtumasta tinkimättä. Barrier coat on geelin ja laminaatin väliin ruiskutettava lujittamaton suojakerros. Tuotteen tyyppisiä käyttökohteita ovat veneiden rungot, kannot ja pikkuosat. AME VPRO vähentää tehokkaasti kuitukuvion läpiperäisyyttä. AME VPRO on käyttäjäystävällinen alhaisen styreenihaihtuman ansiosta ja alhaisesta viskositeetista johtuen tuote soveltuu hyvin käytettäväksi perinteisillä gelcoatruiskuilla. Lisätietoja: Kari Hokkanen, Tekninen Asiakaspalvelu, Ashland (050 3842 433).

BOAT INNOVATION AWARD



Silver-Veneet Oy:n uusi ja mittavin AluFibre™-vene Condor 730 on voittanut Scandinavian Boat Shown palkinnon Boat Innovation Awardin. Palkinto jaettiin nyt ensimmäistä kertaa varta vasten järjestetyssä lehdistötilaisuudessa. Kansainvälinen lehdistö oli jo ennen näyttelyä ylistänyt Condoria ja sen innovatiivisia ratkaisuja useilla foorumeilla.

Kahdeksanhenkisen tuomariston yksimielinen valinta kiidatti Silver Condorin koko Tukholmassa 7.-11.11.07 järjestetyn tapahtuman kirkkaimmaksi tähdeksi. Innovaatiopalkinnon tavoitteena on nostaa parrasvaloihin uusia ajatuksia

ja ideoita, jotka kehittävät koko Pohjolan veneilyalaa tai -kulttuuria. Yksittäinen veneen osa, uudenlainen tekniikka, muotoilu tai tilaratkaisu saattoi olla yhtäläillä palkinnon arvoinen kuin kokonaisuuskin.

Kansainvälinen tuomaristo kierteli yksin ja ryhmässä näyttelyn veneet läpi ja katsasti huolella kaikkien aikojen suurimman messun tarjonnan. Tuomaristo, joka koostui pohjoismaisen venelehdistön edustajista, ylisti Condorin ohjaimoa, jonka muotoilu, mukavuus ja ergonomisuus on kaikille autoilijoille tuttua. Hallintalaitteiden sijoittelu, ajoasento, penkit ja tilankäyttö muodostavat kokonaisuuden, joka on tuomariston mukaan jotain aivan ainutlaatuista veneilymaailmassa ja siksi palkitsemisen arvoista. ”Silver Condor 730 on kiistatta esikuva tulevaisuuden moottoriveneille. Jos aikaisemmin moottoriveneellä ajelu on saattanut tuntua samalta kuin autolla ajaminen kuoppaisella hiekkatiellä, ovat nuo ajat menneitä”, perusteli tuomaristo osuvasti Condorin valintaa.

NIMITYSUUTISET

Oy Ekström Ab

Kauppatieteiden maisteri John Klang on nimetty Oy Ekström Ab:n toimitusjohtajaksi. Ekonomi Robert Lindberg jatkaa yrityksen hallituksen kokopäiväisenä puheenjohtajana.

Kauppatieteiden maisteri Mia Varjo vaara on nimetty henkilöstövastaavaksi. Aikaisemmin hän toimi johdon assistenttina Candy-Hooverilla.

Oy Ekströmin Koneliike Ab

Autoalan insinööri Sami Ojamo on nimetty Oy Ekströmin Koneliike Ab:n meridieselmoottorien myyntipäälliköksi. Sami Ojamon tehtäviin kuuluu ensisijaisesti Yanmar- ja Perkins Sabre -meridieselmoottorien myynti- ja jälleenmyyntiverkoston kehittäminen.

Autoalan insinööri Ville Ahonen on nimetty Oy Ekströmin Koneliike Ab:n Yanmar-meridieselmoottorien tekniseksi

tueksi. Ville Ahosen tehtäviin kuuluvat Yanmar-meridieselmoottorien tekniset asiat ja takuut.

Oy Ekström Service Ab

Ari Nurmio on siirtynyt Oy Ekström Service Ab:n työnjohdosta Ekströmin taikuupäälliköksi. Ari Nurmio on ollut alalla vuodesta 1977 ja Ekströmin luotettava työntekijä jo 10 vuoden ajan.

Sam Gerkman ja Juha Tuominen ovat aloittaneet Oy Ekström Service Ab:n työnjohdossa. Molemmat ovat siirtyneet Ekströmille Oy Veho Ab:n työnjohdosta.

Nautikulma Oy



Christian Kulmala, 35 v.on aloittanut 10.9. turkulaisessa Nautikulma Oy:ssä teollisuusmyyjänä.

Nautikulma etsii edelleen liik-

keenhoitajaa helmikuussa avattavaan Kokkolan toimipisteeseensä. Lisäksi yritys hakee Turkuun venäjänkielentaitoista osto- ja myyntiassistenttia.

Boatman Group

Boatman Group Oy:ssä on tehty seuraavat nimitykset: Lauri Vanonen on aloittanut ShipShape-huollossa Hernesaaren huoltopisteessä 8.11. Satu Lipponen on nimetty Sales Coordinatoriksi 3.12. alkaen asemapaikkanaan yrityksen Lautasaaren toimisto. Joni Bergström aloittaa myyntitiimissä 12.12. niinkään Lautasaaren toimipisteessä.



veneporssi.fi

**Finnboat-Kauppiaille veloitusetta
vuosille 2008-2009**

Lisätietoja:
kari.lallukka@venemestari.fi



**Ainoa
yhteispohjoismainen**

Muualta poimittua

Pressöversikt

Koonnut: Katja Simola



Suomen ympäristökeskus ja Uudenkaupungin Työvene allekirjoittivat lokakuun lopussa sopimuksen uuden monitoimialuksen rakentamisesta. Hankintahinnaltaan 47 milj. euron arvoista alusta päästään rakentamaan syksyllä 2008 ja luovutus on ajoitettu vuoden 2010 loppuun, kertoo Työveneen toimitusjohtaja Harri Putro. Loppumetreillä Työveneen kanssa rakentamisesta kilpaili AkerYardsin Rauman telakka. Uusi alus tulee Suomen merivoimien käyttöön ja sitä voidaan käyttää ympäristövahinkojen torjuntaan Suomenlahdella. Tehtävänsä se voi suorittaa vaivatta myös jäiden aikana, mikä ei välttämättä ole onnistunut nykyisillä aluksilla. Yli 70 metrin pituisessa aluksessa on n. 180 m³ kemikaalin- ja 1 000m³ öljynkeräystankki. Aluksen suunnittelusta vastaa ILS Oy, joka on suunnitellut myös jäänmurtajat Fennica, Nordica ja Botnica. (Uudenkaupungin Sanomat 27.10.2007)

Tristan Boats Oy:ssä on tehty uusia omistajajärjestelyjä. 90 % osakekannasta kuuluu nyt venäläistaustaiselle sijoitusyhtiö Welfort Systems Inc:lle ja Lähivakuutus-konsernin palvelukseen siirtynyt, Tristan Boatsin entinen toimitusjohtaja Erkki Moisander jat-

kaa vähemmistöosakkaana 10 % omistuksella. Tehdyillä järjestelyillä pyritään tavoittelemaan parempaa asemaa isojen veneiden vientimarkkinoilla sekä kotimaassa. Tällä hetkellä Tristan Boats valmistaa venemalleja Tristan 315 ja 345, mutta tekeillä on muotit uudelle 38-jalkaiselle veneelle. Naantalilaisen Sven Ståhlen suunnittelupöydältä lähtenyt uusi ja isoin malli olisi tarkoitus saada vesille ensi kesänä. (Warkauden Lehti 23.11.2007)

Finlands och landskapens "Starkaste företag 2007" har valts på uppdrag av Suomen Asiakastieto. Båtbranschen vann rykte för att Linex-Boat Oy från Kelviå utsågs till det starkaste företaget i Mellersta Österbotten. Juryn, som bestod av Mikko Parjanne (Suomen Asiakastieto), Juhani Pekkala (Taloussanommat), Hannu

Tristan Boats Oy:lla valmistetaan uuden 38-jalkaisen moottoriveneen muotteja.



Degerö 28 MS provsegaldes av den tseckiska båttidskriften Yacht.



Linex-Boat Oy:s vd Olli Lindqvist redogör för båtproduktionen.

Pellinen (Pricewaterhouse Coopers) och Jarmo Leppiniemi (Helsingin kauppa- ja korkeakoulu) koncentrerade sig i år på små och medelstora företag. Kandidaterna måste kunna räkna sig till Asiakastieto Oy:s högsta kreditklassificering klass AAA. Därtill krävdes lönsamhet, tillväxt och soliditet av företagen. Till Finlands starkaste företag valdes Serres Oy från Kauhajoki. (Jakobstads Tidning 19.10.2007)

Kotkan puuvenekeskuksen toiminta lakkautettiin osuuskuntana lokakuun alussa. Kotkan kantasatama ei siitä kuitenkaan hiljene, päinvastoin. Paikalla toimineet veneveistäjät jatkavat toimintaansa edelleen ja lisäksi puuvenekeskuksen uusi omistaja Scripo Oy on aloittanut alueella laajennustyöt. Uutta tilaa saadaan kaarihallin muodossa 1 300 m². Laajennusosan on suunnitellut arkkitehtitoimisto Lahdelma & Mahlamäki Oy, jonka suunnittelutyön tulosta on myös rakenteilla oleva merikeskus Vellamo. (Kymen Sanomat 2.10.2007)

KANSAINVÄLINEN LEHDISTÖSEURANTA SYYSKUU – MARRASKUU 2007 JÄSENISTÖSTÄ KIRJOITETTUJA ARTIKKELEITA

Kaikkia artikkelikopioita voit tilata Finnboatin toimistosta. Liiton toimistoon tulee yli sata venelehteä ympäri maailmaa ja niiden kirjoittelua suomalaisista tuotteista seurataan jatkuvasti. Oheisena on lueteltu vain laajemmat tuote-esittelyt sekä testit. Pienempiä uutisia on kotimaisista tuotteista kansainvälisessä lehdistössä huomattavasti runsaammin. Täydellinen luettelo on saatavissa liitosta.

Lehti/Maa	nro	Artikkeli	sivu
Barcos a Vela/Espanja	10	Swan 75 FD, esittely	18-26
Motonautica/Italia	9	Yamarin 56 CC, esittely	296-299
Yacht Capital/Italia	11	Baltic 56, esittely	140-144
Kazi/Japani	9	Nauticat 38, testi	70-73
Båtliv/Norja	7	Flipper 630 DC, testi	78-79
Båtmagasinet/Norja	12	Finnmaster F68 DC ja Silver Condor 730, koeajot	30-33
Båtmagasinet/Norja	15	Grandeza 28 WA, testi	16-18
Båtnytt/Ruotsi	10	Minor 21 WR, testi	76-78
Vi Båtagare/Ruotsi	10	Jarmo Kinnunen, haastattelu	25
Vi Båtagare/Ruotsi	10	Silver Condor, testi	46-51
Vi Båtagare/Ruotsi	10	Grandeza 28, testi	52-54
Vi Båtagare/Ruotsi	10	Joel Nemes, haastattelu	86-89
Meer & Yachten/Saksa	5	Baltic Yachts "Espada", testi	114-118
Skipper/Saksa	11	Tristan 315 Flybridge, testi	42-45
WasserSport/Saksa	10	Finnboat Floating Show 2006/testi: Nord Star 26 Patrol	40-43
WasserSport/Saksa	11	Finnboat Floating Show 2006/testi: Minor 27 WR	36-39
Bådnyt/Tanska	404	Yamarin 76 DC, testi	16-18
Bådnyt/Tanska	406	Targa 42, testi	20-23
Yacht/Tsekki	9	Degerö 28 MS, testi	26-30
Yacht/Tsekki	10	Oy Nautor Ab, yritysesittely	32-39
Cruising World/USA	9	Maestro 40, esittely	142-143
Sailing/USA	11	Swan 66, lyhyt esittely	33

Haluatko venealan keskittymään Helsingissä?



Myydään

Meren ja venesataman läheisyydessä Lauttasaarella sijaitsevat hyväkuntoiset toimisto- ja myyntinäyttelytilat toisessa kerroksessa osoitteessa Veneentekijäntie 14, 00210 Helsinki. Tilat vapautuvat vuodenvaihteessa.



intermediator

Lisätiedot:

Hannu Rosenström
puh. 020 731 0003 / 041 453 2048

INTERMEDIATOR OY Toimitilat
Mannerheimintie 15 A
00260 HELSINKI
www.intermediator.fi



Ledaren

Vi har bollen

I och med det TEKES-finansierade branschprogrammet har båtbranschen givits en exceptionellt tillfälle till ett utvecklingsarbete, som man kanske annars inte haft möjligheter att utföra. Bakom dessa finansieringsbeslut finns en stor förståelse för branschen, som inom helhetsbilden av det industriella Finland ännu till sin storlek är ganska liten, men som till sitt väsen och sin synlighet är märkbart större. Branschen har under femton år nästan sexdubblat sin export och de finländska båtarna är bekanta i drygt 30 länder. Men konkurrensen tilltar. Nya producentländer kommer in i bilden och många kämpar om konsumenternas själar och fritidseuron. Det finns utvecklingsarbete att utföra på företagsnivå, i företagsgrupper och lika så på en alldeles allmän nivå. Först måste vi fundera i stort över var denna bransch står år 2025. En betydande utmaning redan det.

Inget statsunderstöd kommer dock gratis. För varje projekt måste företagen se ett verkligt behov och ha viljan att också själv satsa på det. Utvecklingsarbetet som görs inom ramen för branschprogrammet kan lika väl gälla marinhandlarna eller servicevarven. Det är också fråga om att utveckla branschens affärsverksamhet i allmänhet och att bättre tillgodose konsumentens behov. På annan plats i denna tidskrift berättas det mera detaljerat om programmet. Bollen är stor och vi behöver stor visdom och mycket samarbete för att hålla den i rullning.



Årets höstmöte och båtparlament i Karleby samlade hela 126 mötesdeltagare – nytt rekord!

FÖRENINGSNYTT

HÄNT I MEDLEMSKÅREN

Ab Korsö-Marin Oy, som tillverkar Korsö-båtar samt Esmarin Oy, som tillverkar båtar för Bella och Kesko, har anslutit sig till Finlands Båtindustriförening. Nya provmedlemmar i Marinhandlarna rf är Astrumvene Oy, Premium Yachts Nord Oy och Oy Tradmar Ab. South-Marine Ltd Oy är ny medlem i Varvsföreningens är och Oy Gripmarine Ab provmedlem.

Sailit Oy:s medlemskap i Båtindustriförening har flyttats över till Deeptech Oy och Sky Mirror Oy:s medlemskap till Kaisla-Veneet Oy.

Vator Tammerfors (Kimmotor) har flyttat till Ylöjärvi. Också Venemaailma Oy i Åbo har ny adress. Nya kontaktuppgifter för båda företagen finns på sidan 4.

ÅRETS 2008 HEDERSPRIS

Finnboats årets 2008 hederspris utdelades vid förbundets höstmöte i Karleby den 23.11 åt Eivind Still som erkännande för hans mångåriga, framgångsrika och även internationellt betydelsefulla arbete som segelbåtskonstruktör. Hederspriset överräcktes till Still av förbundets ordförande Kim Örthén. Priset, som har beviljats fr.o.m. år 1985, har tidigare utdelats 15 gånger.



Finnboats ordförande Kim Örthén överlämnar centralförbundets hederspris åt båtkonstruktören Eivind Still.

NYA STYRELSE

Vid de stadgeenliga höstmötena i Karleby valdes nya styrelser för Finnboat och centralförbundets föreningar för år 2008. Som förbundsordförande fortsätter Kim Örthén, Volvo Penta Europe. Till första viceordförande valdes Kaj Gustafsson, Nauticat Yachts Oy och till 2. viceordförande liron Haakana, Oy Maritim Ab. De övriga styrelsemedlemmarna finns på sidan 4.

BÅTHANDELNS FÖRSÄLJNINGSVILLKOR

Finnboats försäljningsvillkor för båthandeln har förnyats för

att motsvara den aktuella lagstiftningen och de har också blivit godkända hos konsumentombudsmannen. Försäljningsvillkoren tillämpas för handeln med såväl nya som begagnade båtar, motorer och båtutrustning. De kan beställas via Finnboats kansli info@finnboat.fi och översätts till svenska under den kommande våren.

BÅTINDUSTRINS NYA EXPORTKATALOG

Strax innan METS-mässan i Amsterdam utkom Finlands Båtinstriföreningens gemensamma exportkatalog. Med i broschyren är totalt 60 medlemsföretag med 322 produktur. För broschyrens förverkligande svarade förbundets kansli samt Kari Wilén och dess upplaga är 3000 ex. För produktionskostnader erhöll Finnboat HIM:s exportstöd. Förbundet kommer att dela ut katalogen vid t.ex. båtmässan i Düsseldorf samt vid andra mässevenemang och även posta den till olika företagsgrupper inom Europa. Det är också önskvärt, att Finnboats medlemsföretag skulle leverera kataloger till sina egna huvudmän, agenter o.s.v. Exportkatalogen kan kostnadsfritt beställas från kansliet.

METS 2007



Sedvanligt deltog Finnboats medlemsföretag i METS-mässan i Amsterdam i november. Mässan arrangerades 13-15.11 och evenemanget var igen större än någonsin. Med i "Finnish National Pavilion" var K. Hartwall, Jukova, Lahnakoski, Marinetek Finland, Navix, Scandinavian Teak Deck,

Wallas-Marin samt Finnboat med sin egen info. Också Offshore Spars deltog i mässan med en egen monter. I utställningen var totalt 1137 utställare från 39 olika länder. Antalet besökare uppgick till 19 764, vilket var 17,6 % mera än förra året. Följande METS-mässa är 18-20.11.2008 och anmälningstiden, som berättigar till "Early bird" –rabatt, utgår redan den 15.2.

EXPORTEVENEMANG UNDER VÅREN 2008

Branschens absolut största mässevenemang Boot Düsseldorf är 19-27.1.2008 och Finnboat har en gemensam monter på

sin vanliga plats i hall 11. Med på sammontern är AMT, Bella, Finn-Marin, Inhan Tehtaata, Sarins, Silver, Terhi och TG. Dessutom deltar i mässan med egna montrar Baltic, Kesko Marine, Linex, Marinetek, Midnight Sun Charter, Nauticat, Saimaan Solmu samt Wallas. Andra gemensamma mässor under kommande våren är London, Moskva, Köpenhamn, Oslo, Stockholm, Amsterdam samt Tallinn. Dessutom arrangeras en marknadsundersökningsresa till båtmässan Dubai. I juni står den i ordningen 20:de Finnboat Floating Show-evenemanget för den internationella båtpressen i turen.

VE NE 08 BÅT

Den inkommande Helsingfors internationella båtmässan är igen större än tidigare. Varje utställningshall är fullbokad och man har t.o.m. varit tvungen att reducera antalet båtar för att alla villiga skulle rymmas med.

Det lönar sig att notera åtminstone följande viktiga datum: Fredag 8.2 är Trade Day, med inträde endast för inbjudna gäster för branschproffs. Mässan öppnas kl. 10.00 och kl. 11.00 inleds presskonferensen. Samma kväll efter det att mässan stängt kl. 18.00 börjar Red Carpet Awards-tillställningen, där man offentliggör Mässans Motorbåt och Mässans Segelbåt-kandidaterna samt premierar Årets Båttillbehör. Måndagen den 11.2 kl. 9.00 börjar Finnboats Stora Servicedag i mässans kongressflygel, och avslutas kl. 16.00. På Alla hjärtans dag torsdagen 14.2 är mässan öppen t.o.m. kl. 21.00. Efter detta är det ännu möjligt att fortsätta firandet av Alla hjärtans dag på Pub Kaarle XII, som är platsen för båtmässans officiella eftersits. Båtmässan är öppen under vardagar (förutom torsdag 14.2) kl. 11-19 och under veckosluten kl. 10-18. Avslutningsdagen söndagen den 17.2 stänger mässan dock redan kl. 17.00.



Under årsmötessupén på Villa Elba underhöll gruppen Los Ballerinos från Nedervetil och drog med sin föreställning ned applåddaskor från den glada Finnboat-publiken.



Kunnes jäät lähtevät, meret aukeavat
ja tapaamme jälleen Venemessuilla,
Rauhallista joulua ja vuotta
menestyksen aaltoa helmikuulle.

Häkan "merikarhu" ja "vedenneidot"
Jenni, Miiä, Minna, Marianne
ja Tuula.

VENE  **BÄT**

8.-17.2.2008 HELSINGIN MESSUKESKUS
WWW.VENEMESSUT.FI