

finnboat NEWS

4

2009

Sosiaalinen media

Uusi lähestymistapa

Markkinatutkimusmatka

Telakkapartio Hollannissa



Messukävijät pitävät näytteilleasettajista, jotka ovat ystävällisiä, viihtyvät työssään, ovat ulospäin suuntautuneita ja tutustumisen arvoisia. Hyvinä messuesittelijänä pidetään myös henkilöä, joka on herkkäkuuloinen, hyvin valmistautunut, avulias ja vastaa kysymyksiin. Näistä eväistä on hyvät messuihmiset tehty.

Selvähän tuo. Mutta entä jos kerron, että muuan veneen ostaja meni Helsingistä Tukholmaan kaupantekoon kun ei saanut täällä messuilla palvelua. Toinen kertoi odottaneensa turhaan tarjousta viikkoja. Vuosi oli 2009 – ei pitänyt olla liian kiire kenelläkään.

Messukävijät kiinnostavat tutkitusti enemmän huomiota osastohenkilökunnan palvelualltiuteen kuin osaston ulkonäköön, enemmän messuesittelijöiden asiantuntemukseen kuin ensiluokkaisiin esitemateriaaleihin, enemmän toimiviin ja havainnollistaviin tuote-esittelyihin kuin osastotarjoiuihin. Tärkeintä toki on, että tuotteet ovat hyvin esillä ja niitä pääsee koskettamaan!

Pystyäkseen palvelemaan osastolle saapuvaa asiakasta messuesittelijän tulee omata melkoinen annos ihmistuntemusta. Kun yksi haluaa selkeät

tuote- ja hintatiedot heti, toisen kanssa saa tovin harrastaa small talkia ennen asiaan menoa, seuraavaa taas saa myötäillä ja antaa tälle mahdollisuus osoittaa omaa perehtyneisyyttään asiaan. Neljännen kanssa tarjousta saa tarkentaa useampaan kertaan alusta loppuun ennen kuin päätös alkaa häämöttää.

Kuinka ihmeessä ja miten paljon omalla persoonallaan ja toiminnallaan voi vaikuttaa messujen tulokseen, myyntiin, uusien kontaktien keräämiseen? Messuihmiseksi synnyttään – tämä lienee helpoin tie. Mutta kyllä sopivalla asenteella, asiantuntemuksella, hyvällä kuuntelutaidolla ja vilpittömästi keskustelemalla pärjää. Sen sijaan ei kannata jäädä murehtimaan kilpailijan kouruttessa asiakkaita naapuriosastolla vaan katsoa miten hän sen tekee! Messuilla voit muuttaa toimintatapaasi jo seuraavan vastaantulevan kohdalla.

Toisaalta, millainen on hyvä asiakas, joka kerta toisensa jälkeen löytää messuilta haluamansa, poimii uutuudet ja kiinnostavat ohjelmat laajasta tarjonnasta, viihtyy samanhenkisten seurassa ja saa maksamalleen pääsylipulle täyden vastineen? Kolmeasataa osastoa ja täysiä messuhalleja kiertelemällä jo puolen tunnin jälkeen käynti käytävillä menee helposti haahuiluksi. Messukäynnistä

saa eniten irti kun perehtyy jo etukäteen messujen tarjontaan ja tapahtuman kotisivuihin. Hyvät messuihmiset onkin tehty myös aktiivisuudesta ja lapsenomaisesta tiedonjanoista.

Oma sorttinsa olemme sitten messuja päätyönään tekevät ja työstään vielä nauttivat messuihmiset. Kerta toisensa jälkeen rakennamme ja puramme, suunnittelemme ja toteutamme, kehitämme ja markkinoimme. Aina yhtä suurella mielenkiinnolla odotamme näytteilleasettajien saapumista ja tulevaa tapahtumaa, jännitämme messujen onnistumista, etsimme syitä epäkohtiin ja kehitämme jo seuraavaa tapahtumaa messuhinkua puhkuen.

Rauhallista joulua veneilyn ystävät ja menestystä uuteen vuoteen! Nyt on hetki levätä. Alkuvuodesta ”tirstämme loput mehut” messuvalmisteluista ja Venemessuilla otamme kaiken myynnillisen irti vene- ja tarvikkeakaupasta – ensiluokkaista palveluhenkeä osoittain!

Petra Samppa
tiedottaja
Suomen Messut
Vene 10 Båt



Venealan Keskusliitto Finnboat ry • Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf

Julkaisija/Utgivare

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

Päätoimittaja/Chefredaktör

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

Toimitus/Redaktion

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

Toteutus/Utformning

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

Paino/Tryckeri

Painoyhtymä Oy, Porvoo
Painos/Upplaga 2500 kpl/st

Ilmestymis- ja aineistopäivät/ Utgivningsdagar och deadline

nro/nr 1/2010, vko/v. 6, aineisto/material 18.1.

SSN 0789-7332

Aikakauslehtien liiton jäsen

Kansikuva/Pärbild

Kari Wilén





Jouko Huju

P Ä Ä K I R J O I T U S

Määräysviidakko

EU on valmistelemassa uutta huvivedirektiiviä, jonka määrä astua voimaan vuonna 2014. Suomi on ollut ahkerasti mukana kommentoimassa direktiiviä ja poistamassa siitä jo lähes tavaksi tulleita lapsuksia ja mahdottomuuksia, jotka vaikeuttaisivat teollisuuden ja alan elämää kohtuuttomasti. Venealan eurooppalainen edunvalvonta on saanut jo kunnollisen organisaatiomuodon, mutta toimintatapojen hiomisessa on vielä melkoinen määrä kulttuurieroja, joiden linjaaminen on vielä oma harjoituksensa.

Vaikka eurooppalainen veneala käsittää suppeamman määrän yrityksiä ja työllistää parisaatuhatta ihmistä, on se kuitenkin vielä vain pk-teollisuutta – siis EU:n silmissä. EU:n komissiossa on jotakuinkin 25 000 virkamiestä. Kuitenkin yleisen käsityksen mukaan komissio on pahasti alimiehitetty. Näitä virkamiehiä lähestyy käytännössä päivittäin noin 15 000 erilaista ja eri alojen lobbaria. Siten näiden kahden ryhmän välillä on syntynyt eräänlainen riippuvuusuhde. Virkamiesten on vaikea tehdä päätöksiä ilman sitä tietoa ja erikoisosaamista, joka teollisuudella on. Teollisuudella on taas melkoinen vastuu toimittaa aina oikeaa ja vain faktoihin perustuvaa tietoa virkamiehille.

Tämä lobbaustyö on taustatyötä, joka ei näy kovin äkki-seltään ulospäin. Tilanne on kuitenkin se, että jos veneala ei Euroopan sisällä huolehdi itse omista asioistaan – joskus jopa raivokkaastikin – voi tapahtua kehitystä, joka vaikeuttaa toimintaamme alan kaikilla sektoreilla liian paljon, erityisesti näinä muutenkin vaikeina aikoina. Suomessa hyvä yhteistyö viranomaisten kanssa on onneksi perinne. Sitä kautta, parasta teknistä osaamista hyödyntäen, olemmekin ratkaisseet monta kiperää kysymystä. Näiden prosessien hoitaminen vaatii kuitenkin jatkuvaa hereillä oloa ja valmiutta nopeisiin liikkeisiin. Tässäkin yhteistyö laajan jäsenistömme kanssa on avainasemassa.



Telakkapartio Hollannissa

6



Kaikkien venenäyttelyjen äiti, Hampurin hanseboot

8

Agentti- ja jälleenmyyntisopimukset

10

Tukholman risteily

12

Sosiaalinen media

14

Tekesin Vene-ohjelma

16

Vakavuusstandardin tilanne

17

PALSTAT

Peräaallot	2
Järjestöasiaa	4
Kansainvälinen lehdistöseuranta	15
Uutiset	18
Nimitysuutiset	21
Ledaren, svensk resumé	22

Kiitämme kaikkia menneestä veneilykaudesta ja toivotamme Rauhallista Joulua sekä menestystä vuodelle 2010!

Vi tackar för den gångna båtsäsongen och tillönskar alla en Fridful Jul och framgångsrikt år 2010!

FINNBOAT TEAM

Koonnut: Lena Mickelsson-Ouru

UUSIA JÄSENIÄ

Suomen Veneteollisuusyhdistyksen uusin varsinainen jäsen on espoolainen kaasuturbiinivalmistaja T-Turbine Oy. Venealan Telakka- ja korjaamoyhdistyksen uusia varsinaisia jäseniä ovat Jyväskylässä sijaitseva Kiinteistö Oy Säynätsatama sekä turkulainen Petteri Wiljasen luotsaama Marina Pargas Ab. Liiton eri yhdistyksiin on syksyn aikana hyväksytty myös useita yrityksiä koejäseniksi. Koejäsenyys kestää vuoden, jonka jälkeen yrityksellä on mahdollisuus anoa täysjäsenyyttä toimialaansa edustavassa yhdistyksessä.

UUSIA YHTEYSTIETOJA

Klaus Jomppe Koskimies ja yrityksensä Oy Jotiko-Marine Ab on muuttanut lokakuun alussa Mustikkamaalle Boatman Groupin viereen. Uusi käyntiosoite on Mustikkamaantie 2, 00570 Helsinki ja postiosoite PL 333, 00811 Helsinki. Muut yhteystiedot ennallaan.



RMJ Saksman Oy:n uusi osoite on Kalkkite 2, 24280 Salo, puhelinnumerot ennallaan.

Rimito Marin Oy on luopunut lankapuheilmista ja telakalla käytössä oleva numero on nykyään 0500 522 527.

Volvo Pentan Suomen konttori on muuttanut nimeään ja osoitettaan. Uudet tiedot ovat AB Volvo Penta, Market unit Nordic Office Finland, Tähtäinkuja 3, 01530 Vantaa.

FINNBOAT AKATEMIA

Venealan Keskusliitto Finnboat ja Tampereen Aikuiskoulutuskeskus TAKK ovat käynnistäneet ns. Finnboat Akatemian, jo-



ka tarjoaa venealalle räätälöityä koulutusta hyvinkin laajasti. Yhteistyössä laaditussa ohjelmassa on koulutusta niin venealan liiketoiminnassa kuin venetekniikassakin.

Liiketoimintakoulutuksen aiheina ovat mm. asiakkuuksien johtaminen ja kehittäminen, henkilökohtainen myyntityö, tuotekehitys, markkinoinnin teemapäivä jne. Venetekniikassa koulutuksen aiheita ovat mm. veneen kuntotarkastus ja katsastus, sähkötekniikka ja vianetsintä, lasikuitukorjaus jne. Eri koulutuskokonaisuuksia on vuoden 2010 aikana yli 20 ja niistä voi valita yksittäisiä kursseja tai laajempia kokonaisuuksia. Laajempiin koulutuskokonaisuuksiin on mahdollista saada ulkopuolista rahoitusta. Lisätietoja antavat TAKK:ssa koulutuspäällikkö Kari Kaikkonen, puh. 044 7906 417, kari.kaikkonen@takk.fi ja kouluttaja Sini Jokelainen, puh. 044 7906 523, sini.jokelainen@takk.fi



Finnboatin Yrittäjän Erikoisammattitutkinto käynnistyi Tampereella TAKK:ssa syyskuussa 25 opiskelijan voimin.

HALLITUS JA JOHTOKUNNAT

Sääntömääräiset syyskokoukset on jälleen pidetty ja sekä liitolle että kaikille neljälle yhdistykselle on valittu uudet johtoelimet.

M/S Silja Symphonylla 3.11. pidetyissä kokouksissa tehtiin seuraavat henkilövalinnat vuodeksi 2010:

Venealan Keskusliitto Finnboat ry, hallitus

Kim Örthén	Pencentra Oy puheenjohtaja
Kaj Gustafsson	Nauticat Yachts Oy 1. varapuheenjohtaja
Iiro Haakana	Oy Maritim Ab 2. varapuheenjohtaja
<i>jäsenet</i>	
Georg Berger	Oy Telva Ab
Derek Breitenstein	Targa Center
Johan Carpelan	Oy Botnia Marin Ab
Ben Fagerström	Oy Marino Ab
Juhani Haapaniemi	Silver-Veneet Oy
Samuli Hellemaa	Wallas-Marin Oy
Timo Lampén	Oy Rymaco Ab
Joni LEEVE	Leevene Oy
Robert Lindberg	Oy Ekströmin Koneliike Ab
Pekka Paajanen	Oy Brandt Ab
Raimo Sonninen	Bella-Veneet Oy
Esko Syrjäsoo	

Veneveistämö Syrjäsoo Oy.

Suomen Veneteollisuusyhdistys ry, johtokunta

Kaj Gustafsson	Nauticat Yachts Oy puheenjohtaja
<i>jäsenet</i>	
Johan Carpelan	Oy Botnia Marin Ab
Ben Fagerström	Oy Marino Ab
Juhani Haapaniemi	Silver-Veneet Oy
Samuli Hellemaa	Wallas-Marin Oy
Raimo Sonninen	Bella-Veneet Oy
Esko Syrjäsoo	

Veneveistämö Syrjäsoo Oy



Tyytyväisen näköisiä puheenjohtajia Silja Symphonyllä 3.11. pidetyn vuosikokouksen jälkeen, vasemmalta Kaj Gustafsson, Kim Örthén ja Iiro Haakana.

varajäsenet

Anders Kurtén Finn Gulf Yachts Oy
Jarmo Sundin Terhi Oy
Mikael Winqvist AMT-Veneet Oy.

Venealan Osatoimittajat ry, johtokunta

Timo Lampén Oy Rymaco Ab
puheenjohtaja

jäsenet

Cay Bärlund AB Volvo Penta
Jukka Herrala Sail Tech Oy
Lars Juslin Oy Trans-Auto Marin Ab
Pekka Paajanen Oy Brandt Ab
Kim Tigerstedt Oy Maritim Ab
Anssi Westerlund Konekesko Oy Marine

varajäsenet

Ari Bragge Powerduo Oy-Mastervolt Finland
Kari Laiho Oy Reichhold Ab.

Venealan Kauppiat ry, johtokunta

Göran Wahlberg Oy Telva Ab
puheenjohtaja

jäsenet

Derek Breitenstein Targa Center
Marina Forsström TG-Marin Oy
Lassi Hellman Hellman Trading Ky
Antti Mäkitalo KoneVeneSuni Oy
Risto Paronen Motomarine Oy
Jussi Purho J. Purho Oy

varajäsenet

Ville Lehti Oy Waltic Ab
Jouko Viljamaa Venepori Oy.

Venealan Telakka- ja korjaamoyhdistys ry, johtokunta

Joni Leeve Leeven Oy
puheenjohtaja

jäsenet

Karl-Johan Janhonen
Emsalö Båtupplag Ab
Sixten Heinonen
Dalsbruks Båtservice Ab
Aulis Meri
Satavan Venepalvelu Oy
Ari Pietarila Top-Boat Oy
Pekka Sillanpää Oy Vikom Marina Ab
varajäsenet
Pekka Kosunen
Hopeasalmen Telakka Oy
Jani Taurén Veleiro Oy.

VENE 10 BÅT 12.-21.2.2010

Valmistelut tulevan veneilykauden päätahtumaa, Helsingin venemessuja varten ovat monessa yrityksessä jo hyvässä vauhdissa ja heti joulun jälkeen alkaa messutyö tosissaan. Tulevien messujen suunnittelussa kannattaa muistaa mm. seuraavat seikat:

- perjantaina 12.2.2010 on ammattilaispäivä, ns. Trade Day ja messut on avoinna klo 10-18

- venemessujen lehdistötilaisuus on perjantaina klo 11.00, jonka jälkeen (tai ennen pressia klo 10-11) yritysten kannattaa pitää omia lehdistötilaisuuksiaan. Onhan suurin osa mediasta silloin messukeskuksessa. Lisätiedot petra.samppa@finnexpo.fi

- näytteilleasettajien ja heidän kutsuvieraidensa yhteinen illanvietto Red Carpet Night on siirretty "vanhalle paikalleen" ja se pidetään perjantaina 12.2. klo 18-22 Talvipuutarhassa. Luvassa mukavaa yhdessäoloa ja hyvää syömistä eikä lainkaan virallista ohjelmaa. Illalliskortit (35 eur/kpl) ja lisätiedot tiina.peltola@finnexpo.fi

- yhteistyössä Yhtyneitten Kuvalehtien kanssa tehdään Venemessujen erikoisliite, joka jaetaan tammikuussa lehtien tilaajille (Tekniikan Maailma, Seura, Anna, Suomen

Kuvalehti, Kotiliesi) yhteensä noin 280 000 talouteen. Liitteestä kannattaa varata ilmoitustilaa, minna.lahin@finnexpo.fi

- www.venemessut.fi nettisivuille luodaan tiedotusvälineitä varten oma "tietopankki" näytteilleasettajien tuoteutisille ja lehdistötiedotteille. Tästä tiedotetaan lisää tammikuun aikana

- torstaina 18.2. venemessut ovat avoinna aina iltayhdeksään asti, joten torstai on varsin mainio päivä vaikkapa oman kutsuvierastilaisuuden tai tuote-esittelyn pitämiseen, VIP-asiakkaiden tms. kutsumiseen.

VENEALAN 9. SUURI KORJAAMOPÄIVÄ

Venealan Telakka- ja korjaamoyhdistys ry järjestää Vene 10 Båt -messujen aikana maanantaina 15.2.2010 klo 9.00-16.00 perinteisen Suuren Korjaamopäivän. Tällä kertaa tilaisuus pidetään Helsingin Messukeskuksen viereisessä rakennuksessa, jossa sijaitsevat Haaga-Helia ja Suomen Liikemiesten Kauppaopisto (SLK). Rakennuksen sisäänkäynti on Messukeskuksen Eteläisen sisäänkäynnin puolelta. Suuressa Korjaamopäivässä keskitytään käsittelemään veneen sähköjä ja aiheina ovat mm. yleis- ja ampeerimittarin käyttö, sähköliitosten teko, venesähköterminologia, akkutyypit jne. Lopullinen ohjelma vahvistuu tammikuussa. Päivän hinta Finnboatin jäsenyritysten edustajille on 60 euroa ja ei-jäsenille 90 euroa ja se sisältää lounaan, aamu- ja iltapäiväkahvit, luentomateriaalin ja alv:n. Seminaaripäivään osallistujilla on myös mahdollisuus tilata etukäteen pääsylippu venemessuille. Ilmoittautuminen tapahtuu Finnboatin kotisivun www.finnboat.fi kautta, kohdasta "ilmoittautumiset" tammikuun alusta lähtien. Ilmoittautumisaika päättyy 8.2.2010. Korjaamopäivä on perinteisesti myyty loppuun joka vuosi, joten varmista osallistumisesi ajoissa!



Telakkapartio Hollannissa

Teksti ja kuvat: Lena Mickelsson-Ouru ja Joni Leeve

Alankomaissa veneily ja veneellä oleskelu on hyvin suosittu vapaa-ajanviettomuoto - veneitä ja suuria marinoita on paljon. Alan toiminta on hyvin järjestäytyneitä ja ammattimaista. Finnboatin sisarjärjestö HISWAN mukaan maassa on 1,5 miljoonaa veneilijää ja erilaisia vapaa-ajan vesikulkuneuvoja on yhteensä 518 000. Suurimman ryhmän muodostavat purjeventeet, joita on 192 000 ja toiseksi suurin ryhmä ovat isot moottoriveneet, noin 144 000 kpl. Sekä purje- että moottoriveneistä iso osa on ns. megajahteja, joiden valmistajia on Alankomaissa peräti 12 veistämöä. Venealalla toimivia yrityksiä lasketaan maassa olevan jopa 4200 kpl ja ne työllistävät noin 30 000 henkilöä. HISWAN jäsenmäärä on 1200 yritystä.

Yritykset, joihin matkan aikana tutustuttiin, olivat kukin suuntautuneet omille osaamisalueilleen, joten vierailut antoivat varmasti "jokaiselle jotakin". Kaikissa käydyssä kohteessa korostui toiminnan järjestelmällisyys ja ammattimaisuus. Suuren mielenkiinnon kohteina olivat yritysten telakointisysteemit, säilytyshallit ja korjaus- sekä huoltopajat. Mahdollisesti siivouspäivä oli ollut juuri vierailua edeltävä päivä, mutta järjestys ja siisteys kaikissa yrityksissä oli silmiinpistävä.

Orange Nautical Services B.V.

www.nauticalservices.nl

Tutustumiskierroksen ensimmäinen kohde oli Amsterdamista luoteeseen Zaandamissa sijaitseva Orange Nautical Services. Vierailuamme oli selvästi odotettu, sillä portinpielessä heilui Suomen lippu ja koko henkilökunta oli meitä vastaanottamassa yrityksen



Juuri ennen METS-messuja 15–17.11. toteutettiin Telakka- ja korjaamoyhdistyksen järjestämä tutustumismatka Hollannin telakointi- ja korjaamotoimintaa harjoittaviin yrityksiin. Matkalle mukaan lähti 26 edustajaa 17 jäsenyrityksestä. Matkan ensimmäisen päivän osuus, "Ijsselmeerin kierros", koostui tutustumisesta neljään erilaiseen telakka-alan yritykseen ja seuraavana päivänä oli vuorossa METS 2009 -messuihin tutustuminen.

toimitusjohtaja Maurits Zeinstran johdolla.

Telakalla on suomalaisittain katsottuna melko hulppeat puitteet; 8300 m² lämmintä säilytystilaa sisällä ja lisäksi 6500 m² telakointitilaa ulkona. Telakalla pystytään käsittelemään veneitä 150 tonniin asti ja yritys sanookin erikoistumisensa olevan "luxurious motor yachts". Veneiden sijoittelussa talvisäilytykseen periaatteena on, että kaikkien veneiden ympärillä on pystyttävä työskentelemään vapaasti ja hallissa olikin kiitettävästi tilaa ja helppo liikkua. Joka puolella oli silmiinpistävä siistiä eikä pölyä tuntunut olevan missään, mutta lisämaksusta saa veneen vielä suojattuna muovilla. Veneiden siirtämiseen on käytössä 50 tonnin hydrotrans-lavetti, johon on sopivat pukit aina 60 tonnin veneisiin asti. Yli 60 tonnin veneille on erikoispukit. Talvisäilytyksen laskutusperusteena ovat neliömetrit si-



sältäen veneen noston ja laskun, säilytyspukin, siirron halliin ja säilytyksessä 50 cm vapaata tilaa ympäri veneen. Lisämaksusta mm. veneen painepesu, maasähkö, suojamuovi jne.

Todella kattavan ja mielenkiintoisen vierailun päätteeksi nautimme lämmittävästä läksiäisryöpyt yrityksen hauskassa asiakasneuvotteluja varten tehdyssä "majassa" ja suuntasimme seuraavaan kohteeseen harmaassa marraskuun vesisateessa.

MYS/Medemblik Yacht Service B.V.

www.mys.nl

Lähes suoraan pohjoiseen Amsterdamista, Medemblikissä sijaitseva Medemblik Yacht Service on melko tavalla Orangen tyyppinen "täyden palvelun telakka". MYS sijaitsee Con-



Osmoosikorjausta ShipCarella. Pohja on kuorittu auki ja lämmitämällä ajetaan kosteus pois laminaatista.

Yhdistyksen puheenjohtaja Joni Leeve kiittämässä isäntäämme Maurits Zeinstra mielenkiintoisesta tutustumisesta Orange Nautical Servicen toimintaan. Taustalla tutustumiskierroksen vetäjä Gerdina Krijker-van Dijk HISWAsta.



Orangen telakalla veneet siirtyvät kätevästi ahtaissakin paikoissa Hydrotranslavetilla. Kaikki pyörät kääntyvät ja ohjaus tapahtuu kaukosäätimellä.

test-veneitä valmistavan Conyplexin naapurissa ja monet säilytyksessä ja huollossa olevista veneistä ovatkin Contesteja. MYS on silti itsenäinen yritys.

Telakalla on 5500 m² lämmitettyä säilytystilaa ja lisäksi 3300 m² telakointitilaa ulkona. Käytössä on 40 tonnin nosturi ja erillinen mastonosturi. Telakan erikoisuus on kaksi ruiskumaalauksiin ja hiontaan soveltuvaa hallia, joita voi käyttää myös "uunina" maalien ja epoksien kovettamisessa. Kumpaakin halliin mahtuu jopa 80 jalan vene työstettäväksi.

MYS mainostaa ns. "All-In Concept" palvelua, joka käsittääkin lähes kaikki huolto- ja varustelutyöt mitä veneenomistaja voisi kuvitella mukaan lukien mm. EU:n ulkopuolelta tuotujen veneiden CE-sertifioinnin, purjeiden korjaukset ja pesut tai vaikkapa veneen bunkrauksen keväällä vesillelaskun yhteydessä. Mieleenpainuvaa yrityksessä oli jälleen siisteys - niin halleissa kuin telakka-alueellakin.

Schaap ShipCare B.V.

www.schaapshipcare.nl

Matka jatkui Medemblikistä kaakkoon Lelystadiin pitkin Ijsselmerin ja Markermerin erottavaa patoa. Schaap ShipCaren telakka sijaitsee aivan padon ulkopuolella, joten telakalla on paljon purjeveneitä, jotka eivät pääse purjehtimaan etelämmäksi. Yritys on perustettu vuonna 1990 ja se on erikoistunut purjeveneiden vauriokorjauksiin. Toimitusjohtaja Leen

Schaap olikin erittäin kiinnostunut Suomen kivikkoisen saariston tarjoamista "eduista" bisneksenteossa. Vauriokorjausten lisäksi telakka tarjoaa lämmintä säilytystilaa (halleissa on jopa lattialämmitys) sekä telakointitilaa ulkona ja palveluihin kuuluvat kaikki kevät- ja syyshuoltotyöt ja erikoisuutena purjeveneiden sisustustyöt sekä mastojen kuntotarkastukset.

Myös tällä telakalla on käytössään oma halli ruiskumaalauksia varten. Hinnoitteluperusteena täälläkin ovat neliömetrit, veneen talvisäilytys loka-kuusta huhtikuuhun ulkona (minimi 25 m²) maksaa 19,60 euroa/m² sisältäen noston ja laskun ja siihen liittyvät kuljetukset telakalla, pohjanpesun (max 30 minuuttia), säilytyspukin vuokran, ympäristömaksun ja alv:n. Vastaava hinta säilytyspaikalle sisällä lämpimässä hallissa on 42,50 euroa/m².

Shipshape Jachtservice Muiderzand B.V.

www.shipshape.nl

Lelystadista suuntasimme länteen kohti lähtöpistettä Amsterdamin Almereen ja siellä kierroksemme pienimmän yrityksen Shipshape Jachtservicen pihaan. Koko matka Lelystadista Almereen on "uutta maata", hieman yli 20 vuotta sitten merenpohjasta kuivattamalla tehtyä aluetta. Shipshapen pieni myymälä ja versta sijaitsevat tuhannen venepaikan Marina Muiderzandin "kyljessä" ja yrityksen asiakaskunta koostuukin

marinassa olevien veneiden omistajista.

Shipshapen palveluihin kuuluvat veneiden nostot, laskut ja pesut, korjaustyöt tekee naapurissa sijaitseva yritys. Shipshapella on naapuriyrityksen kanssa yhteinen talvisäilytys-halli ja omassa verstaassa tehdään lähinnä pieniä moottorikorjauksia ja telakointiin liittyviä töitä. Toisin kuin muissa vierailukohteissamme, yrityksen laskutusperusteena on tuntitaksa, joka arvonlisäveroineen veneenhuoltotöille on 65,00 euroa. Moottorin talvihuolto laskutetaan sylinterikoon mukaan ja hinta on 115-155 euroa/moottori. Yrityksellä on myös pieni myymälä ja mm. Hondan, Yanmarin ja Raymarinen edustukset, mutta varsinaisia tarvikehankintoja varten on marina-alueella erikseen tarvike-myymälä. Naapurissa on näiden lisäksi vielä yritys joka myy ja välittää Bavaria-purjeveneitä, joten tällä pienellä alueella on aika tiivis "veneilykeskittymä".

Minne ensi vuonna?

Matkasta jäi sellainen vaikutelma, että se oli osallistujille hyvinkin antoisa ja herätti paljon kysymyksiä ja antoi jopa joitain ideoitakin. Moneen kertaan toistettu kysymys olikin "Minne ensi vuonna?" Hyviä ehdotuksia otetaan vastaan - vastaavan tyyppinen tutustumiskierros esimerkiksi joihinkin messuihin yhdistettynä pyritään järjestämään ensi syksynä, jos vain halukkuutta ilmenee.

Kaikkien venenäyttelyjen äiti



Hampurin venenäyttely on aina ollut tärkeä Suomen veneteollisuudelle. Hampurin kautta moni yritys on pystynyt avaamaan vientinsä Eurooppaan ja koko maailmaan. Näyttely vietti lokakuussa 50-vuotisjuhliaan ja mukana olivat myös Nauticat Yachts Oy:n Kaj ja Tuula Gustafsson.

Teksti: Kari Wilén

Juhlan aihetta olikin. Nauticat Yachts on ainoa veneveistäjä, joka on ollut mukana jokaisessa näyttelyssä 1960-luvulta saakka. Tästä johtuen Kaj ja Tuula Gustafsson olivat kutsuvieraita nykyisen toimitusjohtajan Bernd Aufderheidenin järjestämällä 50-vuotisivastaanotolla.

- Hampurin venenäyttely hanseboot on aina ollut hyvin tärkeä suomalaisille venevalmistajille, Kaj Gustafsson toteaa. Siellä veneveistäjät ovat vuosien varrella solmineet tärkeitä kontakteja saksalaisten ja muidenkin eurooppalaisten jälleenmyyjien kanssa. Maahantuojasopimuksia on alle-

kirjoitettu ja näyttelyn kansainväliset kävijät ovat taanneet sen, että tieto suomalaisista tuotteista on levinnyt koko maailmaan. Näyttely suuntautuu hyvinkin pohjoiseurooppalaisiin asiakkaisiin, kun taas Düsseldorfin messut kattavat Etelä-Euroopan.

- Yhtäläisesti ovat suomalaiset veneyritykset olleet tärkeitä hansebootille, Gustafsson jatkaa. Olemme usein olleet suurin joukoin mukana näyttelyssä, suurilla veneillä kuten Nautorin Swaneilla ja Baltic Yachtsin pursilla, mutta myös pienvenetuotantomme on ollut hyvin edustettuna. hanseboot on syyskauden ja talven avaus, sisänäyttelynä siinä vaiheessa kun uivat venemessut eivät enää syksyn viilentyessä vedä kävijöitä.

Pohjoismaalaiset kävijät ovat aina vierailleet ahkerasti hansebootissa. Kaj Gustafssonin mielestä tämä on ollut tärkeää hyvien suhteiden kehittämisessä pohjoismaalaisiin kollegoihin.

- Yhteistyötä ovat avittaneet esimerkiksi suurten moottorivalmistajien järjestämät tilaisuudet 1970- ja 1980-luvuilla hansebootin yhteydessä, Kaj Gustafsson muistelee. Pitkät pöydät oli katettu oluella ja Doppelkor-

Kaj ja Tuula Gustafsson kukitettiin hansebootin 50-vuotistilaisuudessa. Nauticat Yachts on ainoa veneveistäjä, joka 1960-luvulta saakka on yhtämittaisesti ollut mukana Hampurin venenäyttelyssä. Kuva Michael Zapf/hanseboot

nilla Zillertalissa. Tilaisuudet olivat legendaarisia, eikä kukaan halunnut jäädä niistä paitsi. Mutta moottorivalmistajat kuten Volvo, Perkins, Yanmar ja BMW eivät ainoastaan tarjonneet kaljaa, vaan antoivat myös erittäin hyödyllistä tietoa koko pohjoismaisesta veneteollisuuspiiristä.

Kaj Gustafsson muistelee mielellään niitä vuosia, jolloin Nauticatit olivat esillä vanhassa halli 6:ssa.

- Halli oli erittäin valoisa suurten ikkunoiden ansiosta ja olimme monta vuotta rinnakkain tanskalaisten X-pursien kanssa. Viihdyimme hyvin Birger Hansenin naapurissa. X-purret eivät kilpailleet Nauticatien kanssa vaan kuinka ollakaan, perheessämme on purjehdittu kahdella Äksällä.

- Meillä on nyt tuotannossa 10 eri Nauticat-mallia ja kaikki ovat olleet esillä Hampurissa ensi kesäksi

Kaksimastoinen Nauticat 33 esillä halli 6:ssa vuoden 1969 näyttelyssä. Firman nimi oli vielä silloin Veneveistämö Pentti Siltala Kommandiittihtiö ja jopa puumastot valmistettiin itse. Tällä osastolla Nauticat Yachtsin toimitusjohtaja Kaj Gustafsson teki maahantuontisopimuksen Siegfried Gründlin kanssa, joka tänäkin päivänä myy veistäjän veneitä Saksassa.

valmistuvaa 525:sta lukuun ottamatta, Gustafsson kertoo. Veistämöllämme on parhaimmillaan ollut näyttelyssä esillä viisi venettä, tänä vuonna niitä oli kolme. Joinakin vuosina suurimmat mallimme oli siirretty halli 9:ään, jossa mm. Swanit ja Baltic Yachtsin purret olivat esillä.

Historian havinaa

Hampurin venenäyttelyllä on Saksan venenäyttelyistä pisimmät perinteet. Kaikki alkoi 1950-luvun lopulla, kun hampurilaiset venevalmistajat järjestivät ensimmäisen näyttelyn. Kyseessä oli ulkoilmanäyttely ja se järjestettiin keväällä. Huono sää rassasi kuitenkin sekä järjestäjiä että näyttelyvieraita, joten jo seuraavana vuonna veneenrakentajat lähestyivät Hampurin Messuja, jota vielä silloin kutsuttiin "Kasvien ja kukkien näyttelypaikaksi", saadakseen katon pänsä päälle. Näin ensimmäinen Saksan urheilu- ja käyttöveneiden näyttely avattiin 12. tammikuuta 1961. Esillä oli 65 puusta rakennettua venettä ja näyttelyssä kävi 25 000 vierasta. Järjestäjänä oli Saksan "Finnboatin" edeltäjä, eli yhdistys joka nyt tunnetaan nimellä Deutscher Boots- und Schiffbauerverband.

Kolmanteen näyttelyyn osallistui jo ulkomaisia näyttelyasettajia 12 eri maasta ja 100 000 kävijän haamuraja ylitettiin vuonna 1964.

Vuonna 1971 järjestettiin kaksi kansainvälistä venenäyttelyä, yksi tammikuussa ja toinen lokakuussa. Tämä johtui pääosin venekysynnän boomista, jolloin valmistajilla oli vaikeuksia toimittaa seuraavaksi kesäksi vuoden alussa tilattuja veneitä. He painostivat järjestäjiä aikaistamaan venenäyttelyn syksyksi. Mutta Hampurin Messut ei tahtonut pitää puolentoista vuoden taukoa näyttelyjen välillä, joten niitä päätettiin järjestää kaksi. Tämän jälkeen Hampurin venenäyttely onkin aina ajoittunut syksyyn.

Seuraava suuri muutos tapahtui vuonna 1985, kun näyttelyn nimeksi otettiin "hanseboot". Nimi yhdistää hanskakaupungin perinteet uudenaikaiseen näyttelykonseptiin. Vuonna 1991 avattiin hanseboot-satama, jossa vieraat voivat tutustua suurin veneisiin uivassa näyttelyssä.

Tämän vuosituhannen alkupuolella messualue on läpikäynyt suuren uudistuksen, jonka aikana on rakennettu seitsemän uutta näyttelyhallia. Vuonna 2008 voitiin Hampurin messujen kaikki 11 hallia ottaa käyttöön ja näyttely haastaa jälleen tammikuuisen boot Düsseldorfin Euroopan johtavana venenäyttelyinä. Tämän vuoden näyttely keräsi yhdeksän päivän aikana noin 95 000 kävijää ja 700 näyttelyasettajaa. Uivaan näyttelysatamaan Elbe-joella oli vapaa pääsy ja siellä kävi noin 25 000 vierasta. Suomesta hansebootiin osallistuivat useimmat suuret venevalmistajat kuten Nauticat Yachts, Nautor, Baltic Yachts, Bella ja Botnia Marin, yhteensä 11 yritystä.



Hinta 271€

BG201

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



Hinta alkaen 327€

BG300

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



Hinta alkaen 1073€

BG600

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

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

Myynti venealan liikkeitä ja hälytinasentamot

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



Agentti- ja jälleenmyyntisopimukset - mihin tulisi kiinnittää huomiota?



Kirjoittaja Åsa Krook on erikoistunut franchising- ja jakelusopimuksiin sekä immateriaalioikeudellisiin kysymyksiin.

Kauppaedustaja (agentti) hankkii tarjouksia päämiehelleen tai solmii päämiehensä nimissä osto- tai myyntisopimuksia. Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä ("Kauppaedustajalaki") sääntelee päämiehen ja agentin välistä suhdetta. Laki sisältää sekä pakottavia säännöksistä, joista päämies ei pätevästi voi poiketa agentin vahingoksi, että tahdonvaltaisia sääntöjä, jotka tulevat sovellettaviksi siltä osin kuin osapuolet eivät ole asiasta sopineet. Kauppaedustajalaki perustuu Euroopan neuvoston agenttilainsäädäntöä harmonisoivaan direktiiviin ja lainsäädäntö on pitkälti yhtenevä eri EU-maissa.

Jälleenmyyjä ostaa tuotteita päämieheltä ja myy ne eteenpäin omissa nimissään omaan lukuunsa. Jälleenmyyjä kantaa siis jälleenmyyntiin liittyvät riskit. Suomessa ei ole jälleenmyyjän suojaksi säädettyä lakia. Jälleenmyyntisopimukseen sovelletaan lähinnä Suomen ja EU:n kilpailuoikeutta, kauppalakia sekä yleisiä sopimusoikeudellisia periaatteita. Jälleenmyyjän vaatimuksesta tuomioistuimien voi kohtuullistaa sopimusehtoja, jotka ovat kohtuuttomia tai johtavat kohtuuttomaan lopputulokseen. Kohtuullistaminen voi tulla ajankohtaiseksi lähinnä selvästi epätasapainoisessa sopimussuhteessa.

Yritys voi järjestää valmistamiensa tai maahantuomiensa tuotteiden jakelun eri tavoilla. Jakelumuodon valinta riippuu osapuolten asemasta ja tunnettuudesta markkinoilla, markkinoista, tuotteiden luonteesta sekä siitä, missä määrin päämies haluaa kontrolloida yhteistyökumppaninsa toimintaa. Mahdollisten tulkintavaikkeuksien epäämiseksi ja ikävien yllätysten ehkäisemiseksi on jakelumuodosta riippumatta erittäin tärkeää, että osapuolet etukäteen kirjallisesti sopivat kaikista keskeisistä asioista. Tämä artikkeli koskee agentti- ja jälleenmyntisuhteita sekä näiden olennaisia eroja.

Tuotteiden hinnoittelu ja provisio

Aidossa agenttisuhhteessa, jossa agentilla ei ole varteenotettavaa taloudellista tai rahoituksellista riskiä, kilpailuoikeudellisia säännöksiä ei sovelleta ja päämies voi esimerkiksi asettaa tuotteiden myyntihinnat. Agentin provision suuruus määräytyy sopimusperusteisesti agentin myynnin perusteella. Merkillepantavaa on, että Kauppaedustajalain tahdonvaltaisten säännösten mukaan agentille syntyy, ellei muuta ole sovittu, oikeus provisioon omien myötävaikuttamiensa kauppajien lisäksi myös kauppoista jotka sopimusaikana syntyvät agentille osoitetulla alueella, tai kauppoista, jotka sopimusaikana syntyvät tietyn agentille osoitetun asiakaspiirin kanssa, vaikka agentti ei itse ole myötävaikuttanut kyseisiin kauppoihin. Ellei tällaista "lisäprovision" maksuvelvollisuutta ole rajattu sopimuksen ulkopuolelle, maksuvelvollisuuden epäämiseksi päämiehen tulee pystyä osoittamaan, että agentti sopimusta tehdessään tiesi samalla alueella tai asiakaspiirissä toimivista muista agenteista. Yhtä lailla päämiehellä on, ellei muuta nimenomaisesti ole sovittu, lain tahdonvaltaisten sääntöjen nojalla velvollisuus maksaa provisio kauppasopimuksista, jotka ovat syntyneet kohtuullisessa ajassa

agenttisopimuksen lakkaamisesta, jos kauppa pääasiallisesti johtuu agentin aiemmasta myötävaikutuksesta.

Mikäli tuotteiden jakeluun käytetään itsenäistä jälleenmyyjää, on sopimusta laadittaessa huomioitava kilpailuoikeuden asettamat rajoitukset. Jälleenmyyntituotteille ei voida sopia kiinteitä loppumyyntihintoja, toisin kuin agenttisopimuksissa. Jälleenmyyjä on vapaa myymään tuotteita haluamallaan hinnalla. Päämies on ainoastaan oikeutettu antamaan ei-sitovia suositushintoja sekä asettamaan maksimihintoja. Lisäksi 2-3 kuukauden kampanjahintojen asettaminen on oikeuskäytännössä määrättyillä edellytyksillä katsottu hyväksyttäväksi.

Sopimuksen irtisanomisesta ja sen vaikutuksista, agentin oikeus hyvitykseen

Sekä agentti- että jälleenmyyntisopimus voidaan sopia joko toistaiseksi voimassaolevaksi tai määräaikaiseksi. Kauppaedustajalain pakottavan säännöksen mukaan toistaiseksi voimassa olevan sopimuksen vähimmäisirtisanomisaika on ensimmäisen vuoden aikana yksi kuukausi. Tämän jälkeen vähimmäisirtisanomisaika pitenee yhdellä kuukaudella jokaiselta alkavalta sopimusvuodelta ja on kuudennesta sopimusvuodesta eteenpäin vähintään

kuusi kuukautta. Kauppaedustajalais-
sa on lisäksi pakottava säännös, joka
koskee päämiehen velvollisuutta tie-
tyissä tilanteissa agenttisopimuksen
lakattua maksaa agentille hyvitystä
tämän hankkimista uusista asiakkais-
ta tai kaupan merkittävästä laajen-
tamisesta aikaisempien asiakkaiden
kanssa. Huomionarvoista on, että
agentti ei voi etukäteen pätevästi luo-
pua oikeudestaan hyvitykseen, joka
voi enintään vastata agentin vuoden
keskimääräistä palkkiomäärää.

Jälleenmyyjän hyväksi ei ole sää-
detty vähimmäisirtisanomisaikaa.
Sopimuksessa on kuitenkin syytä
sopia (kohtuullisesta) irtisanomisajas-
ta. Korkein oikeus katsoi nimittäin
ratkaisussaan 1987:42, että Kauppa-
edustajalain säännöksiä sopimuk-
sen purkamisesta ja irtisanomisesta
voitiin soveltaa toistaiseksi voimassa
olevaan jälleenmyyntisopimukseen,
jossa ei ollut mainintaa sopimuksen
purkamisesta ja irtisanomisesta.

Jälleenmyyntisopimuksen pääty-

misen jälkeen osapuolten oikeudet ja
velvollisuudet kuitenkin lähtökohtai-
sesti päättyvät, eikä jälleenmyyjä lain
nojalla ole oikeutettu mihinkään jäl-
kiprovisioon tai hyvitykseen.

Lopuksi

Agentti- ja jälleenmyyntisuhdetta kos-
kevaan sopimusvapauteen on erilaisia
rajoitteita. Agenttisuhteen päämies
ei voi pätevästi sopimuksin ohittaa
Kauppaedustuslain pakottavia sään-
nöksiä esimerkiksi irtisanomisajoista
ja sopimuksenjälkeisestä hyvitykses-
tä. Asioista sopimatta jättäminen taas
saattaa lain tahdonvaltaisten sääntö-

jen nojalla aiheuttaa yllättäviä vel-
vollisuuksia. Jälleenmyyntisuhteessa
esimerkiksi jälleenmyyntihintojen
määrääminen, alueelliset rajoituk-
set ja liian pitkät kilpailukiellot ovat
ongelmallisia. Varmistaakseen, että
sopimus kaikilta osin on pätevä, on
suositeltavaa agentti- tai jälleenmyyn-
tisopimusta laadittaessa käyttää ulko-
puolista asiantuntijaa. Hyvän työka-
lun muodostavat myös Finnboatin
omat agentti- ja jälleenmyyntisopi-
musmallit käyttöohjeineen. On kui-
tenkin muistettava, että malli tulee
viime kädessä räätälöidä sopivaksi
omaa sopimusuhdetta varten.

CONSIDER IT SOLVED.



BORENIUS & KEMPPINEN
CONSIDER IT SOLVED.

Attorneys at law | Finland | +358 9 615 333 | www.borenius.com

DL Prime Finnboat Edition

Finnboatin kanssa kehitetty ohjelmakokonaisuus venealan ammattilaisille

Ratkaisu sisältää kaikki keskeisimmät työkalut ja toiminnot mitä venekauppias
tarvitsee. Ohjelmiston monipuoliset raportit ovat hyvänä tukena tärkeille päätöksille.

- vene- ja moottorimyynti ja niihin liittyvät asiapaperit
- varaosien käsittely
- jälkimarkkinointi
- huoltotoiminnot (huoltotilaukset, historia, varauskalenteri)
- yhteensopiva kaikkien yleisten merkkien rekisterien kanssa
- täydellinen raportointi

En programhelhet som utvecklats tillsammans med Finnboat

Programlösningen innehåller alla centrala verktyg och funktioner du behöver.

Dessutom ger programmets mångsidiga rapporter dig bra grund för viktiga beslut.

- båt- och motorförsäljning inklusive dokument för dessa
- hantering av reservdelar
- eftermarknadsföring
- servicefunktioner (tidsbeställning, historia, bokningskalender)
- kompatibel med alla vanliga märkens register
- fullständig rapportering



DL Prime
2000

Staffan Nordström, ☎ 0400 989 802, staffan.nordstrom@dlsoftware.fi
Ralf Norrgård, ☎ 0400 989 808, ralf.norrgard@dlsoftware.fi

www.dlsoftware.com



Tukholman risteily

Marraskuun alussa toteutetulla vuosikokousristeilyllä Tukholmaan oli mukana 106 jäsenyritysten edustajaa. Silja Symphonyn kokoustilat pullistelivat, kun varsinaisten kokousten lisäksi ohjelmassa oli jo perinteeksi muodostunut Osatoimittajien tarvikenäyttely. Laivalla kuultiin myös mainostoimisto Tribal DDB:n Juha Pelkosen mielenkiintoinen esitelmä facebookin ja muiden sosiaalisten medioiden hyödyntämisestä venealalla. Näistä enemmän toisaalla tässä lehdessä. Tukholmassa käytiin katsastamassa Scandinavian Boat Show. Laivalla oli mennessä mahdollisuus tutustua komentosiltaan ja paluumatkan aikana vielä osallistua joko viininmaistelutilaisuuteen tai sampanjatastingiin. Vuoden pimeintä aikaa saatiin yhdessä vähän valoisammaksi – kiitokset jälleen kerran jäsenkunnalle aktiivisesta osallistumisesta ja mukavasta ja hauska matkasta!

Aikaisemmin tänä vuonna pyöreät 60 vuotta täyttäneet Jompe Koskimies Jotiko-Marinelta ja kunniajäsen Tutte Zwegbergk vastaanottavat kuohujuomat puheenjohtaja Kim Örthéniltä.

Markku Hentinen VTT:itä täytti kesällä puolestaan 50 vuotta...
...ja Tuija Soikkeli Keskolta vietti syntymäpäiviään juuri samana päivänä. Ei tosin vielä 50...



Osmo Roukala, Finn-Marin Oy oli toinen läsnäolijoista, jolla on ollut 50-vuotissyntymäpäivä tänä vuonna. Juomatarjoilua odottamassa Nisse Häggblom, Hans Siltanen/Maritim, Janne Mäkelä ja Juhani Haapaniemi/Silver-Veneet, Jan Kansanaho/Maritim, Hannakaisa Raiskinmäki/Silver-Veneet, Lars Juslin/Trans-Auto Marin sekä Jani Hartonen/Brunswick Marine.



Marina Forsström TG-M Venehuollosta kuuntele



Innostunut risteilyisäntä Alexander Orlavicius esittelee laivan komentosiltaa Finnboatilaisille. Komentosillalla myös Lena ja Katja.



Illallisella vallitsi melkoisen mukava tunnelma; rennosti ottivat myös Timo Lampén/Rymaco, Jonas Slotte/Skuru Marine, Leif Karlsson/Nautikarlsson, Jukka Herrala/Sail-Tech, Kim Tigerstedt/Maritim ja Stefan Svanljung/Hartwall Trading.



Puheenjohtajan ei niin virallinen illallispuhe



Laivan shampanja-asiantuntijan vetämässä tasting-tilaisuudessa Per-Erik Fant/Fantoy Oy, Marina Forsström/TG-Marin, Elli ja Georg Berger/Telva, Katja Simola/Finnboat, Jonas Slotte/Skuru Marine ja Lars Juslin/Trans-Auto Marin.



Marinilta ja Harri Forsström (eivät tietävästi ole sukua keskenään!) Raision emassa TAKK:n Hannu Hykköstä ja Kari Kaikkosta



Jussi Saarinen, Kim Örthén ja Tor von Zweygbergk

Sosiaalinen media:

Uusi lähestymistapa vaikuttamiseen

Maailma ympärillämme muuttuu, nopeaan tahtiin. Jatkuvalla syötöllä syntyy uusia tapoja vaikuttaa liiketoimintaan ja sen kehitykseen. Uusimpia näistä ovat ns. sosiaaliset mediat. Miten meidän tulisi lähestyä niitä?

Juha Pelkonen mainostoimisto Tribal DDB Helsingistä esitteli Veneparlamentissa Finnboatin kokousristeilyn yhteydessä käsitteen Sosiaalinen media. Kuulijoiden ilmeistä päätellen asia oli useille täysin uusi ja jännittävä. Tavanomaiseen markkinointiin ja mainontaan totuneille kuulijoille Pelkonen esitteli aivan toista suurusluokkaa olevia kontaktimääriä. Tämä saikin kiinnostuksen heräämään. Jos perinteisessä markkinoinnissa tavoitamme tuhansia tai kymmeniä tuhansia ihmisiä, vastaavasti eri tyyppisillä sosiaalisilla medioilla käyttäjiä tai kävijöitä on miljoonia, ellei kymmeniä miljoonia. Luulisi että niille saisi myytyä ainakin muutaman veneen.

Mitä se on?

Virallisesti sosiaalinen media käsitteenä tarkoittaa erilaisia aktiviteetteja, joissa yhdistyvät teknologia, sosiaalinen kanssakäyminen ja sanojen, kuvien, videon sekä äänen keinot. Keskeisiä sosiaalisen median piirteitä ovat osallistuminen, avoimuus, keskustelu eli viestintä, yhteisöt ja verkostoituminen. Sosiaalinen media hämärtää rajanvedon median ja yleisön välillä.

Toimiakseen sosiaalinen media tarvitsee sovelluksia, joita on sekä viihde- että hyötykäyttöön. Sellaisia ovat esimerkiksi blogit ja chatit (esim. IRC-galleria ja Messenger). Verkostoi-

Teksti ja kuvat: Kari Wilén



Sosiaalinen media, hmmm....? Yleisö seuraa antaamuksella Juha Pelkosen esitystä Silja Symphonyllä.

tumissivustoja ovat esimerkiksi pääosin huvikäytössä oleva Facebook ja ammattimaisempi LinkedIn. Muita työvälineitä ovat ns. wikit ja Googlen tarjoamat palvelut.

Sosiaalisessa mediassa käydään miljardeja keskusteluja. Siinä missä traditionaalinen media tarkoittaa sisällön viestittämistä vastaanottajalle, sisältää sosiaalinen media kahdensuuntaista keskustelua. Pelkosen mukaan sosiaalisen median käytössä onkin oleellista, että yritys muuttaa lähestymistapansa kampanjoinnista keskusteluksi.

Mitä hyötyä siitä on venealalla?

Juha Pelkonen korostaa, että sosiaalisen median kautta päästään kuuntelemaan, mitkä kuluttajien tarpeet ovat, mitä kokemuksia heillä on tuotteesta ja mitä ehdotuksia esimerkiksi tuotteen parantamiseksi keskusteluissa ilmenee. Sieltä on syytä poimia esiin kaikki myönteiset asiat ja jakaa niitä aktiivisesti muille mediassa keskusteleville.

Ensimmäinen askel sosiaalisen median käytössä on katsoa Googlestä, mitä tulee vastaan, kun oman tuotteen nimi laitetaan hakusanaksi.

Googlen sivuilta laitetaan sen jälkeen siellä olevien hakusivujen linkit päälle, jonka jälkeen omaan sähköpostiin alkaa tulla raportteja hakusanoista.

Tämän jälkeen onkin paikallaan tuottaa relevanttia sisältöä tuotteesta edellä mainittuihin eri medioihin, esimerkiksi jollekin keskustelusivustolle. Tällöin mediaan ei kannata laittaa samoja asioita, jotka jo ovat esillä esimerkiksi yrityksen omilla kotisivuilla. Tiedon pitää olla tuoretta ja sen pitää tarjota uutta aihetta ja virikettä keskustelulle. Kannattaa myös miettiä, mistä kuluttajat voisivat keskustella ja miten he voisivat tuottaa keskustelun sisältöä toisilleen, mitä oma brändisi voisi tarjota siihen keskusteluun.

Rohkeasti eteenpäin ja kokeilemaan sosiaalista mediaa ja sen käyttöä, kehottaa Juha Pelkonen. Todella paljon asioita voi tehdä ihan itse ja sosiaalisen median käytön oppiminen tapahtuu askel askeleelta. Apua oppimiseen löytyy usein kotipiiristä, sillä nuorisotaitaa sähköisten viestimien valjastamisen omaan käyttöönsä. Sosiaalisen median kokeileminen ei ole kallista ja kun pääsee niin pitkälle, että tulee umpikuja vastaan, aina voi ja kannattaakin kääntyä ammattilaisen puoleen.

KANSAINVÄLINEN LEHDISTÖSEURANTA SYYSKUU – MARRASKUU 2009 JÄSENIÖSTÄ KIRJOITETTUJA ARTIKKELEITA

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

Lehti/Maa	Nro	Artikkeli	Sivu
Bätliv/Norja	7	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/testit: Aquador 21 WA, Yamarin 61 CC	6-7, 86-90
Bätmagasinet/Norja	11	Flipper 625 DC, koeajo	36-38
Bätmagasinet/Norja	11	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/koeajo: Yamarin 61 CC	100-101
Bätmagasinet/Norja	13	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/koeajo: Terhi 475 Open CC	18-19
Vi Menn Bät/Norja	5	Yamarin 80 DC, koeajo	26-28
Vi Menn Bät/Norja	5	hyttivenetestissä Yamarin 59 C, Finnmaster 61 C, TG-6500 ja Buster XXL AWC	104-109
Vi Menn Bät/Norja	6	Aquador 33 HT, koeajo	22-24
Vi Menn Bät/Norja	6	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/koeajot: AMT 200 C, Bella 580 C, Silver Shark 580 DC	26-27, 30-31, 34-35
Vi Menn Bät/Norja	6	Terhi 475 Open CC, vertailutesti	84-85
Vi Menn Bät/Norja	7	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/koeajo: Finnmaster 59 DC	34-35
Bätliv/Ruotsi	5	Bella 440 R, 470 R, 500 Twin ja 580 C, Aquador 21 Wae, Aquador 33 HT, koeajot	26-28
Bätnytt/Ruotsi	11	Aquador 33 HT, 21 Wae ja 25 Ce, Bella 580 C, esittelyt	14-16
Vi Bätägare/Ruotsi	10	Finnmaster F68, testi	18-22
Vi Bätägare/Ruotsi	11	Yamarin 53 BR, testi	20-21
Vi Bätägare/Ruotsi	11	Bella- ja Aquador-uutuudet	60-61
Vi Bätägare/Ruotsi	12	Aquador 22 C, lyhyt esittely	52
Vi Bätägare/Ruotsi	13	Hyttivenetestissä TG-6500 ja Sea Star 660	32-35, 38-40
Boote/Saksa	9	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/tapahtuman yleisesittely	52-53
Bootshandel/Saksa	11	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/testi: AMT 200 C	36-38, 40-41
IBN/Saksa	9	Terhi Big Fun C, testi	62-65
IBN/Saksa	10	Korsö 610 F, testi	36-39
Meer & Yachten/Saksa	5	Swan 90S "Solleone", esittely	28
Segler-Zeitung/Saksa	11	Finn Flyer 36, testi	188-191
Bädmagasinet Sejl & Motor/Tanska	9	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/testit: AMT 200 C, Buster XXL AWC	94-95, 98
Bädmagasinet Sejl & Motor/Tanska	9	TG-6500 ja Yamarin 59 C, koeajot	96-97
Yachting Revue/Tsekki	10	Finnboat Floating Show 2008/testit: Maestro 40, Finnulf 41 ja 43	12-19
Yachting Revue/Tsekki	10	Finnboat Floating Show 2008/esittely: Grandezza 31 DC	25
European Boatbuilder/UK	8-9	Yritysesittely/veistämövierailu: Oy Nautor Ab	24-28
European Boatbuilder/UK	10-11	Marino APB 27, esittely	46-48
Motorboating/USA	10	Nord Star 31, koeajo	28
Power & Sail Boats/Venäjä	5	Small Boats Floating Show 2009/Silver Fox, Eagle ja Shark, Buster AWC ja XXL, Aquador 21 WAe, Yamarin 61 CC, AMT 160R, 170 BRs ja 200 C, Bella, Flipper, Terhi, Rönnqvist Pro 590	36-39
Power & Sail Boats/Venäjä	5	yritysesittelyt: Oy Botnia Marin Ab ja Ab Sarins Bätar Oy	40-42, 45-46
Power & Sail Boats/Venäjä	5	Silver Condor, esittely	48-50
Paat/Viro	15	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/testit: Bella 530 Excel, Flipper 520 HT, Castello 533 HT, Terhi 475 Twin C, Bella 560 HT, MV-Marin 4800 LS, Suvi 4900 SR Uno, Meri Palta	38-45



AMT 200 C on ollut esillä seuraavissa veneilylehdissä: norjalaisessa Vi Menn Bät, Bootshandel/Saksa ja tanskalaisessa Bädmagasinet Sejl & Motor. Maestro 40 on testattu tsekkiläisessä Yachting Revue-lehdessä.



Tekesin Vene-ohjelma käynnistänyt jo 35 projektia



Vene-ohjelman kokonaisvolyyymi yritysten ja tutkimusorganisaatioiden omat panokset mukaan lukien on noussut noin 12 miljoonaan euroon. Haastavassa markkinatilanteessa kannattaa nyt selvittää myös muun julkisen tuen ehdot ja mahdollisuudet.

Teksti: Markku Hentinen

T&K-projektien käynnistäminen vaikeassa talustilanteessa

Kahden ensimmäisen ohjelmavuoden aikana Vene-ohjelmassa on käynnistynyt yhteensä 35 eri yritys- ja tutkimusorganisaatioprojektia. Tekesin yhteenlaskettu rahoitusosuus lähenee 6 milj.euroa. Tästä tutkimushankkeisiin on mennyt noin 1/3 ja yrityshankkeisiin loput 2/3. Ohjelman kokonaisvolyyymi yritysten ja tutkimusorganisaatioiden omat panokset mukaan lukien on noin 12 miljoonaa euroa.

Vene-ohjelma käynnistettiin aivan erilaisessa markkinatilanteessa kuin jossa nyt elämme. Nyt kehitysprojektien toteutukseen olisi aikaa, mutta rahaa puuttuu. Jokaiselle on varmasti selvää, että nousun alkaessa menestyvät parhaiten ne yritykset, jotka ovat taantumankin aikana pystyneet kehittämään tuotteitaan, palvelujaan ja toimintatapojaan. Tässä tilanteessa kannattaa selvittää, mitä julkista tukea on saatavilla erilaisten kehitysprojektien käynnistämiseksi – näin pidetään myös avainhenkilöt talossa. Esimerkiksi Finnveran suhdannelainan yhdistäminen Tekesin kehitysprojektin kanssa on mahdollinen.

Finnveralta suhdannelainaa

Suhdannelaina on tarkoitettu yrityksille, joiden kannattavuus tai maksuvalmius on heikentynyt viimeaikaisen talouskehityksen takia ja joiden rahoituksen saatavuus on vaikeutunut. Rahoituksen myöntämisen edellytyksenä on, että rahoitettavalla yrityksellä on suhdannelaitteen parantuessa edellytykset kannattavaan toimintaan.

Suhdannelaina voidaan myöntää käyttöpääomaksi maksuvalmiuden turvaamiseen tai sellaisten investointien rahoittamiseksi, joilla turvataan yrityksen kilpailukyky. Suhdannelainaa ei voida käyttää Finnveran ja muiden rahoittajien vanhojen lainojen tai muiden vastuiden maksamiseen.

Suhdannelainan laina-aika on 5-6 vuotta, joista 2-3 vuotta voi olla lyhennysvapaita. Suhdannelainojen ja -takausten kokonaismäärä voi olla enintään 10 000 000 euroa yritystä kohden, ja pienin myönnettävä laina/takaus on 30 000 euroa. Lisätietoja ja hakemuslomakkeita löytyy osoitteesta www.finnvera.fi.

Työelämän kehittämisen rahoitus

Työelämän kehittämisohjelma Tykesin (2004-09) päättyttyä Tekes jatkaa työelämän kehittämisen rahoittamista osana normaalia T&K-rahoitustaan. Juuri käyttöön otettu uusi rahoituspalvelu rakentuu paljolti Tykes-ohjelman kokemusten pohjalle. Työelämän kehittämisprojekteilla edistetään tuottavuuden ja työelämän laadun samanai-kaista paranemista.

Projektien tyypillisiä kohteita ovat parannukset työprosesseissa, työn organisoinnissa, työmenetelmissä sekä esimiestyössä ja henkilöstöjohtamisessa. Projekteilta edellytetään, että osallistuvien työpaikkojen johto ja henkilöstö sitoutuvat niiden toteuttamiseen yhdessä. Hakijoiden on jatkossa mahdollista yhdistää työelämän kehittämisosioita joustavasti muille alueille kohdistuvan T&K-toiminnan kanssa.

Tekes voi rahoittaa yhden hakemuksen kautta projekteja, jotka kohdistuvat esimerkiksi tuotekehitykseen, liiketoiminnan kehittämiseen tai työn uudelleen organisointiin. Lisätietoja löytyy esim. Tekesin asiakaslehdessä Tekniikan Näköalat 3/2009 ja www.tekes.fi.

Kolmas tutkimushakukierros avattu

Tutkimusorganisaatioille on avattu Vene-ohjelman kolmas hakukierros. Tutkimusprojekteihin tarvitaan yritysollistujia, joilla on aito kiinnostus tutkimuksen tulosten hyödyntämiseen ja tutkimuksen ohjaamiseen. Tämän kierroksen tutkimusteemat ja tarkemmat tiedot hausta löytyvät Vene-ohjelman sivuilta www.tekes.fi/vene.

Vene-ohjelman vuosiseminaari Helsingissä 18.2.2010

Viimevuotiseen tapaan järjestetään Vene-ohjelman vuosiseminaari Helsingin venenmessujen yhteydessä, mutta paikkana on tällä kertaa Haaga-Helian ammattikorkeakoulu Pasilassa, messuhallin vieressä. Esitysten aiheina ovat liiketoiminnan kehittämissimerkit, päätymässä olevien tutkimusprojektien tulokset sekä vuonna 2009 käynnistyneiden tutkimushankkeiden esittelyt ja välitulokset. Tarkempi ohjelma ja ilmoittautumisohjeet julkaitaan Vene-ohjelman uutiskirjeissä ja www.sivuilla. Oletko jo liittynyt ohjelman postituslistalle? Jos et ole vielä niin voit tehdä sen ohjelman sivulla: www.tekes.fi/vene.

Vakavuusstandardin ISO 12217 tilanne

Edellisessä Finnboat Newsissä käsiteltiin laajasti vakavuusstandardin revision vaikutuksia suomalaisiin veneisiin. Standardin kaikki kolme osaa ovat tällä hetkellä revisiokäsittelyssä ja aikataulun mukaan ne ovat DIS-vaiheessa vuoden 2010 alussa. METS-messujen yhteydessä Amsterdamissa pidetyn työryhmäkokouksen tärkeimmät päätökset liittyivät meidän kannaltamme kannellisten veneiden avotiloihin eli kaukaloihin.

Isojen kaukaloiden käsittely standardissa on Suomen veneteollisuuden kannalta tärkeä, koska meillä on venetyyppejä, joiden suunnittelukategoria edellisen standardimuutosta koskevan esityksen mukaan laskisi, vaikka siihen ei mielestämme ole perusteita. Pöydällä olevassa muutosesityksessä myös kategorian C-veneiden kaukalon kokoa rajoitetaan. Olimme etukäteen

käyneet kirjeenvaihtoa standardityöryhmän puheenjohtajan kanssa ja antaneet esityksen, jonka tarkoitus oli lähinnä pelastaa "hyviä" C-suunnittelukategorian veneitä aiotulta muutokselta. Tämä esityksemme meni kokouksessa läpi ja toivottavasti auttaa useita suomalaisia venemalleja.

Kaukalorajoitukset tulevat koskemaan

- kannellisia A- ja B-kategorian veneitä
- sellaisia C-kategorian veneitä, joiden varalaidan korkeus kaukalon reunaan ei täytä avoimien veneiden varalaitavaatimusta, lukuun ottamatta
- kaukaloita, joissa on ylisuuret valumisaukot (tyhjenevät 5 sekunnissa)
- matalia kaukaloita.



C-kategorian vene TG Alfa

Veneissä, joissa on enemmän kuin yksi kaukalo tulee olettaa, että molemmat kaukalot täyttyvät vedellä samanaikaisesti, jos niiden välinen etäisyys on vähemmän kuin 25 % runkopituudesta.

Karl-Johan Furustam, VTT

Valitse venerahoitus, josta voit saada OP-bonusta.

Kysy lisää venekauppiaaltasi. Ja tiesithän, että OP-bonuksilla voit maksaa myös veneesi vakuutusmaksuja. Lisätietoa OP-bonuksista saat osoitteesta op.fi/bonus.

Etua elämään. OP-Pohjolasta.



Rahoituksen myöntää Pohjola Pankki Oyj.

AQUADOR CENTER AVATTU

Flipper Market Oy Helsingin Koivusaassa on 14.10.2009 aloittanut liiketoiminnan ja uusi venepalvelutalo, Aquador Center, on avattu 6. marraskuuta. Tuotevalikoimaan kuuluvat Aquador-, Bella-, Flipper- ja Silvermoottoriveneet sekä Mercury-perämoottorit ja MerCruiser- ja Cummins-sisäperämoottorit. Lisäksi Aquador Center tarjoaa huolto- ja telakointipalveluja sekä myös pikahuollon.



BUSTEREITA RÄÄTÄLÖIMÄÄN



Euroopan suurimman alumiinivenevalmistajan uusin satsaus on Suunnittele Buster-palvelu, jonka avulla ostaja voi räätälöidä itselleen sopivan venekokoonpanon. Uusi palvelu otetaan Suomen lisäksi käyttöön Ruotsissa ja Norjassa.

Suurten valmistajien massatuotantoveneet valmistuvat yleensä täysin samanlaisina, jolloin jälleenmyyjä tai ostaja huolehtii räätälöinnistä sekä moottoreiden ja muiden varusteiden asennuksesta. Busterin räätälöintipalvelu toimii samalla tavalla kuin eurooppalaisten autonvalmistajien palvelu. Oman maun mukaan maalatun ja varustellun veneen saa kahdessa kuukaudessa, ja jälleenmyyjän tai maahantuojaan valitsemia kokoonpanoja löytyy heti jälleenmyyjän varastosta. Jälleenmyyjät voivat myös personoida oma mallistonsa esimerkiksi värityksellä.

NÄYTTELYN VENE

Suomalainen veneteollisuus sai taas yhden sulan hattuunsa kun sipoolaisen Oy Marino Ab:n uutuusvene Marino APB 27 valittiin Tukholman Scandinavian Boat Show:n näyttelyn veneeksi. Marino APB edustaa kokonaan uutta ajattelua moni-

toimiveneiden sarjassa. Sen tärkeimpiin ominaisuuksiin kuuluu mm. muunneltavuus eri veneilytarpeisiin. Vain nappia painamalla siitä saa käytännöllisen "walk-aroundin", sporttisen hyvän sään päiväveneen, välikelin hard-topin tai mukavan, väljän kaajuuttaveneen kylmän ja sateen sattuessa. Venettä kiertää pehmeä törmäyslista, joka vähentää lepuuttimien tarvetta. Kannessa on käytetty kotimaista lämpökylästäettyä koivua ja sisustuksessa viljeltyä vahattua mahonkia. Veneen kulutus on poikkeuksellisen alhainen n. 1,1 l/mpk nopeusalueella 20-30 solmua.



poissa sekä kotisivun www.breitenstein.fi/kal kautta ja se maksaa 18,50 euroa + postikulut. Kalenteri voidaan varustaa 47 x 5 cm kokoisella mainoskaistaleella, mikäli yritys haluaa muistaa asiakkaitaan tai yhteistyökumppaneitaan merellisellä tavalla. Yli sadan kappaleen painoksessa tämä mainospainatus sisältyy hintaan.

PURJEHDUSKALENTERI 2010



Perinteinen purjehdusaiheinen kalenteri, joka on ilmestynyt jo 23 vuotta, on taas julkaistu. Sen ovat aikaansaaneet Derek Breitenstein ja Henry Ericsson, joista viimeksi mainittu vastaa kalenterin teksteistä. Tämän vuoden kalenterissa esitellään 13 irlantilaisista ja englantilaisista majakkaa. Seinäkalendaria myydään Maritimin kau-

UUTTA KAHALTA



SunMover® on älykäs aurinkoenergialaitteisto, joka seuraa auringon kulkua GPS-ohjatusti ja automaattisesti koko päivän. Siinä on erityinen 75 Wp:n aurinkomoduli ja koska se on aina parhaassa mahdollisessa asennossa aurinkoon nähden, saavutetaan maksimaalinen energiatuotanto. Sen keskimääräinen tuotanto vastaa kolmea kiinteästi vaakasuoraan asennettua 75 Wp:n yksittäismoduulia. Sen lisäksi SunMover® vie huomattavan vähän tilaa aluksen katolla, ja myös käyttömukavuus on omaa luokkaansa: käyttö tapahtuu napin painalluksella.

Kaha Oy aloittaa GROCO®-tuotteiden maahantuoja, ja ne esitellään ensimmäistä kertaa yleisölle helmikuussa Vene 10 Bät -messuilla. Tuotelinja sisältää laa-

jan valikoiman pääasiallisesti pronssista valmistettuja Marine vesi- ja polttoainejärjestelmien rakennosia ja niiden varaosia.

SABA Dinxperlo BV ja Kaha Oy ovat tehneet yhteistyösopimuksen vene- ja ajoneuvoteollisuuden rakenneliimoista ja tiivistysmassoista. Kaha Oy toimii tuotteiden maahantuoja, ja ne esitellään ensimmäistä kertaa kuluttaja yleisölle helmikuussa Vene 2010 -messuilla.

KONEKESKO OY MARINEN UUTUUKSIA 2010

Yamarin 63 Bow Rider on kauden 2010 uutuusmalli, jonka ajo-ominaisuudet ovat erinomaiset kelissä kuin kelissä. Uutuusveneessä on suojaava tuulilasi, joka antaa sivumuotoilun ansiosta hyvän suojan myös takapenkillä matkustajille. Suunnittelussa on myös panostettu erityisesti helppoon kulkemiseen veneessä.



Yamaha tuo markkinoille uudet F4, F5 ja F6 perämoottorit - valikoiman kevyitä, kannettavia moottoreita, jotka on suunniteltu erityisesti eurooppalaisille käyttäjille. Uusissa pikkukoneissa on moderni muotoilu ja uusi värityys. Ensiesittely Suomessa on Helsingin Vene 10 -messuilla helmikuussa.

Suvi-mallistoon tuodaan kaudelle 2010 viisi uutuusmallia: 4180 R, 4250 SR, 4650 SR 5050 SR Uno ja 5050 SR Duo. Uutuusveneissä on panostettu erityisesti ajo-ominaisuuksiin, menevämpään ulkonäköön, suurempiin säilytystiloihin sekä sivuvakautteen.



VENENÄYTTELYJÄ 2010

Ajankohta	Kaupunki	Maa	Nimi
7.-10.1.2010	Phuket	Thaimaa	Phuket International Marine Expo
8.-17.1.2010	Lontoo	Iso-Britannia	London International Boat Show
9.-17.1.2010	Toronto	Kanada	Toronto International Boat Show
13.-17.1.2010	Atlanta	USA	Atlanta Boat Show
20.-24.1.2010	New York	USA	New York International Boat Show
23.-31.1.2010	Düsseldorf	Saksa	Boot Düsseldorf
28.-31.1.2010	Chicago	USA	Strictly Sail Chicago
29.1-6.2.2010	Seattle	USA	Seattle International Boat Show
3.-7.2.2010	Atlantic City	USA	Atlantic City International Power Boat Show
3.-7.2.2010	Lissabon	Portugali	Nauticampo - Lisbon Boat Show
6.-14.2.2010	Göteborg	Ruotsi	Svenska Internationella Båtmässan
6.-14.2.2010	Gent	Belgia	Belgian International Boat Show
11.-14.2.2010	Budapest	Unkari	Budapest Boat Show
11.-15.2.2010	Miami	USA	Miami International Boat Show & Strictly Sail Miami
12.-21.2.2010	Helsinki	Suomi	Vene 10 Båt
12.-17.2.2010	Leeuwarden	Alankomaat	Boot Holland
12.-21.2.2010	Istanbul	Turkki	Eurasia Boat Show
18.-21.2.2010	Mumbai	Intia	Mumbai International Boat Show
20.-21.2.2010	Los Angeles	USA	Los Angeles Boat Show
20.-28.2.2010	Rooma	Italia	Boat Show Roma
20.-28.2.2010	Moskova	Venäjä	Moscow Boat Show
24.-28.2.2010	Zagreb	Kroatia	Zagreb Boat and Sport Show
25.-27.2.2010	Abu Dhabi	Arabiemiirikuntien Liitto	Abu Dhabi Yacht Show
27.-27.3.2010	Kööpenhamina	Tanska	Copenhagen International Boat Show
2.-7.3.2010	Amsterdam	Alankomaat	HISWA Amsterdam Boat Show

UUDET VW-DIESELIT



Huipputehokas dieselmoottori, Volkswagen Marine TDI 350-8, on nyt saatavissa myös pikaveneisiin. Audin 4,2 litran dieselmoottoria on aikaisemmin käytetty vain suuritehoisissa ajoneuvoissa kuten Audi Q7 ja A8. Vaikka moottori tehonsa ja vääntönsä puolesta vastaa kookkaita kuorma-auto-moottoreita, se on käytöstavoiltaan erittäin sivistynyt. Piezo-sähköisesti ohjattu common rail -ruiskutusjärjestelmä ja modernille V-8 -moottorille tyypillinen hienostuneisuus tekevät moottorista lähes äänettömän. Veneen hallinta pienillä nopeuksilla onnistuu ilman luistoventtiiliä ja silti kiihtyvyyden mahtava. Volkswagen Marine -moottorit maahantuo Wihuri Oy Witraktor.

ALAMARIN-JET VETOLAITEUUTUUS

Alamarin-Jet Oy on tuonut markkinoille uuden vesisuihkuvetolaitemallin Jet-288. Uu-

deissa vetolaitteessa on mm. ylivoimainen ohjailukyky ja yksinkertainen mekaaninen rakenne. Jet-288 -mallissa on monia käyttäjäystävällisyyttä ja huollon helppoutta lisääviä uutuuksia, esim. impelleriakselin takalaakerointi on toteutettu pitkäikäisellä vierintälaakerilla ja laakerin voitelu rasvausautomaatilla. Jet-288 sopii teholuokkaan 250-450 hv. Suurimmat yhdellä Jet-288:lla varustetut alukset ovat uppoumaltaan noin 5 tonnia. Vetolaite on kevyt ja se painaa vain 120 kg.



MARINETEK GROUP VUODEN YRITTÄJÄ HELSINGISSÄ

Helsingin Yrittäjät ry on valinnut vuoden 2009 helsinkiläiseksi yritykseksi Marinetek Group Oy:n. Valinta julkistettiin lokakuussa Valtakunnallisilla Yrittäjäpäivillä.

Marinetek Group on Euroopan johtava venesatama- ja laiturirakentaja johon kuuluu 16 tytä- ja osakkuusyhtiötä Suomessa ja maailmalla. Vuonna 1994 perustettu Marinetek työllistää noin 70 venesatama- ja



laiturirakentamisen ammattilaista ja asiantuntijaa. Yritys on toteuttanut yli 2000 venesatamaa 35 maahan. Palkinnon vastaanottivat toimitusjohtaja Ilkka Seppälä ja varatoimitusjohtaja Markku Rantanen.

Marinetek Group Oy:n pääomistaja ja toimitusjohtaja Ilkka Seppälä vei voiton valtakunnallisessa Ernst & Young Entrepreneur of the Year 2009 -loppukilpailussa Helsingissä. Seppälä edustaa Suomea kansainvälisessä kasvuyrittäjäkilpailussa Monte Carlossa ensi kesänä. Entrepreneur of the Year on vanhin ja maantieteellisesti laajin kansainvälinen yrittäjäkilpailu, joka järjestettiin Suomessa seitsemättä kertaa.

MONIALAYRITTÄJÄT PALKITTIIN VUODEN YRITTÄJINÄ

Espoon Vuoden Yrittäjiksi on valittu toisen polven yrittäjäveljekset Patrik Ulfves ja Mikael Ulfves Oy Vestek Ab:stä. Ulfvesin veljekset työskentelevät yrityksessä ja omistavat siitä kumpikin 40 prosenttia. Lisäksi lääkärinä toimiva kolmas veli Kristian Ulfves on omistajana 20 prosentin osuu-



della. Oy Vestek Ab:n perusti veljesten isä Olav Ulfves jo vuonna 1961.

Vestek tuo maahan terveydenhuollon ja tekstiilihuollon koneita ja kulutustarvikkeita, puunjalostusteollisuuden pinnoitteita sekä suurelle yleisölle tutumpia veneilytarvikkeita. Vestekin omistamia venetarvikeliikkeitä, Captain's Shopeja, on Espoon lisäksi Raisiossa, kaksi Helsingissä ja kesäisin lisäksi Nauvossa. Vestekin päätoimitilat sijaitsevat Espoossa Suomenojalla.

YHTEYS- JA KOULUTUS- VENE BÅGASKÄRIIN

Suomen Meripelastusseura on tilannut Paragon Yachts Oy:ltä yhteysvene Bågaskärin toimintakeskukseen. Alus esitellään Vene 10 Båt -messuilla Helsingissä helmikuussa. Paragon 25 on n. 8,5 metriä pitkä ja 3 metriä leveä, ja sen huippunopeus on 35 solmua. Veneen kuljetuskapasiteetti on yhdeksän hlöä ja toimintamatka 200 meripeninkulmaa. Alus varustetaan Meripelastusseuran käyttämällä elektronisella laitteistolla ja pelastusvarusteilla, jolloin se toimii yhteysliikenteen lisäksi koulutus-



veneenä Seuran kursseilla. Alusta voidaan käyttää myös pelastustehtävissä. Kauppahinta on 111 000 euroa, minkä SMPS:lle lahjoittaa Reijo Rautauoma.

ALUMIINIVENEITÄ

Helsinkiläinen Norcap Oy Ab on aloittanut ruotsalaisten Alukin-alumiiniveneiden maahantuonnin ja esittelee Vene 10 -messuilla Alukin 750 Pro Fishing ja SP 650 SP mallit. Alukin-alumiiniveneiden suunnittelun ja rakentamisen perustana ovat laatu ja turvallisuus. Ne räätälöidään asiakkaan tarpeiden mukaan. Venettä valmistetaan kolmea eri kokoa: 600, 650 ja 750. Saatavana olevat mallit ovat ohjauspulpetti-, tuplapulpetti- ja hyttivene.



Moulds for sale

Moulds for 27' boat for sale or alternatively for rental production.

For more information, please contact
Kjell Bjørnerem, tlf +47 90 17 88 20
kjell@silverplast.no



MYYDÄÄN EDULLISESTI

Toimintansa lopettaneen
VENETEHTAAN KONEET:
mm. keskuspölynimuri + 4 kpl puomeja, ruuvikompressori, öljylämmityskattila, gelcoat -ruisku, nostimia, punnitusvaaka jne.

VENETARVIKKEITA:
mm. Roca, Jabsco, Nuova Rade, Osculati -tuotteita ja International -maaleja.
Koneet ja tarvikkeet nähtävänä Turussa

Tarkemmat luettelot ja lisätiedot:
jukka.ikuli@portarthur.fi tai
puh. 0400 120 285
Port Arthur Oy, Läntinen
Pitkätie 20, 20100 Turku



Keiramo



Gustafsson



Karhunen



Karlsson



Kauria



Krusberg



Lindgren



Pälviranta P



Pälviranta T



Ray



Soikkeli



Westerlund

NIMITYKSET

Baltic Yachts

DI Marjo Keiramo on nimetty Baltic Yachts Oy Ab Ltd:n toimitusjohtajaksi 14.9.2009 alkaen. Marjo seuraa tehtävässään Lisbeth Staffansia, joka jäi eläkkeelle 18 vuoden toimitusjohtajuuden jälkeen. Kaiken kaikkiaan työvuosia Balticilla kertyi Lisbethille 27 vuotta. Marjo Keiramo on viimeksi työskennellyt Turussa STX Europan laivanvarustamolla myynti- ja markkinointitehtävissä sekä erilaisissa mm. matkustaja-alusten tulevaisuuden visioita koskeissa projekteissa. Vapaa-aikanaan Marjo purjehtii miehensä kanssa omalla veneellään 6mr s/y Sjöhexanilla lähinnä Turun saaristossa.

Konekesko

Konekesko Oy:ssä on tehty seuraavat nimitykset ja vastualuejaot: Tuoteryhmäjohtaja Anssi Westerlundilla on jatkossa kokonaisvastuu vapaa-ajankoneet-yksikön Marine-liiketoiminnasta. Yamarin-tuotanto- ja tuotekehitystiimin tuotekehityspäälliköksi on nimetty Peter Krusberg ja tuotepäälliköksi Davy Gustafsson. Annakaisa Karlsson vastaa Yamarin-tuotannonohjauksesta ja -suunnittelusta. Yamarin-vientimyynnistä vastaavat Magnus Lindgren ja Maria Ray. Vapaa-ajankoneet-yksikön huolto- ja tekninen neuvonta-tiimin esimieheksi on nimetty huoltopäällikkö Tero Karhunen. Elisa Kauria on nimetty vapaa-ajankoneet-yksikön kehityspäälliköksi. Tuuja Soikkeli on nimetty Konekesko Oy:n tiedotuspäälliköksi.

Venemarkkinointi J. Pälviranta

Perheyriutus Venemarkkinointi J. Pälviranta Oy:n hallituksen puheenjohtaja Teija Pälviranta, 45, on nimetty toimitusjohtajaksi. Petro Pälviranta, 42, on nimetty hallituksen puheenjohtajaksi. Jo lähes 50 vuotta sitten yrityksen perustanut toimitusjohtaja Jaakko Pälviranta vetäytyy päivittäisestä työstä liikkeessä, mutta jatkaa hallituksen jäsenenä.

Dominova

Kustannusyhtiö Dominova Oy:n uutena toimitusjohtajana aloitti 2.11. Jan Sjölund, joka jatkaa edelleen myös Venemestari-lehden päätoimittajana. Aiemmin tehtävää hoitanut Kari Lallukka jatkaa yhtiön kustantamien Venemestari- ja Venepörssi-lehtien ilmoitusmarkkinoinnin parissa.

- Olen pohtinut vetovastuusta vetäytymistä jo parin vuoden ajan ja olen vilpittömästi tyytyväinen, että Jan otti haasteen vastaan. Hän tuntee yhtiön toimialan niin veneily- kuin pörssilehtienkin osalta ja omaa mainiot valmiudet toiminnan kehittämiseen, kertoo Dominovan 15 vuotta sitten perustanut Kari Lallukka.

Nykyisellään Kustannusyhtiö Dominova Oy kuuluu tanskalaisomisteiseen Egmont-mediakonserniin. Yhtiön liikevaihto on 1,7 milj. euroa ja se työllistää vakituisesti kahdeksan henkilöä. Dominovan toimitilat sijaitsevat Helsingin Lauttasaarella.

IMCI

International Marine Certification Institute IMCI on nimittänyt kaksi uutta tarkastajaa, jotka ovat Anton Salokoski, Pursimiehenka-

tu 19 A 15, 00150 Helsinki, puh. 040-720 6618, Anton.Salokoski@imci.org ja Touko Liimatainen, Savonkatu 10 B 37, 70100 Kuopio, puh. 044-303 1309, Touko.Liimatainen@imci.org.

Meripelastusseura

Meripelastusseuran yleiskokous valitsi 28.11.2009 pidetyssä kokouksessaan seuran puheenjohtajaksi kolmivuotis-kaudelle 2010–2012 FM Juha Toivolan. Hallituksen varapuheenjohtajana jatkaa Leo Barman. Valtuuston puheenjohtajaksi kaudelle valittiin Jorma Salopelto ja varapuheenjohtajaksi Kristiina Jakobsson.

Juha Toivolalla (62) on vankka kokemus liike-elämän johtotehtävistä. Hän on toiminut mm. eri tehtävissä Fiskarsilla sekä Teollisuusvakuutuksen toimitusjohtajana ja Vakuutusyhtiö Sammon varatoimitusjohtajana. Toivolalla on myös lukuisia merkittäviä luottamustehtäviä liike-elämässä ja vakuutusosalalla.

Juha Snell

Perheyriityksen perustaja Juha Snell on siirtynyt eläkkeelle toimittuaan 35 vuotta yrityksen johdossa. Hän jatkaa edelleen yrityksen hallituksen puheenjohtajana. Yritys on perustettu vuonna 1974 ja se on vuodesta 1978 valmistanut Faster-veneitä. Yrityksen työveneiden valmistuksen suunnittelusta vastaa Ville Vihavainen ja työnjohdosta Simo Snell. Vapaa-ajan veneiden suunnittelusta vastaa Jarno Niskanen ja työnjohdosta Mikko Snell. Yrityksen toimitusjohtaja on Jani Snell.

LEDAREN



Reglement- djungeln

EU håller på att bereda ett nytt fritidsbåt direktiv, som skall träda i kraft år 2014. Finland har

flitigt kommenterat direktivet och hjälpt till med att avlägsna lapsusar och omöjligheter, vilka redan blivit nästan tradition men som skulle orimligt försvåra industrins och branschens verksamhet. Båtbranschens europeiska intressebevakning har redan fått en riktig organisationsform, men det förekommer dock en hel del kulturskillnader då det gäller att finslipa verksamhetsformerna, vilkas likriktning ännu kräver vissa övningar.

Även om den europeiska båtbranschen omfattar begränsat definierat nästan 30 000 företag och sysselsätter ett par hundratusen människor, är det dock fråga om en liten och medelstor industri – alltså enligt EU-mått.

EU-kommissionen har ungefär 25 000 tjänstemän. Ändå är kommissionen kraftigt underbemannad, enligt allmänt bedömande. Dessa tjänstemän kontaktas i praktiken dagligen av ca 15 000 lobbare för olika branscher. Tjänstemännen har svårt att fatta beslut utan den information och specialkunskap industrin besitter. Industrin har å sin sida ett stort ansvar i att kontinuerligt förse tjänstemännen med riktig och på fakta baserad information.

Detta lobbararbete utgör ett bakgrundsarbete, som knappast alls syns utåt. Situationen är dock den, att om båtbranschen inte inom Europa sköter sina egna ärenden – ibland också aggressivt – kan vi stå inför en utveckling som betydligt försvårar verksamheten på alla sektorer inom vår bransch, speciell under dessa i övrigt också svåra tider. Vi i Finland kan vara lyckliga över att det goda samarbetet med myndigheterna hos oss är en tradition. Genom det och genom att tillämpa det bästa tekniska kunnandet har vi löst många kvistiga frågor. Det krävs dock kontinuerlig vakenhet och färdigheter till kvicka svängar för att sköta dessa processer. Också härvid är samarbetet med vår stora medlemskår i nyckelsituation.

FÖRENINGSNYTT

NYA MEDLEMMAR

T-Turbine Oy från Esbo, som tillverkar gasturbiner, har anslutit sig till Finlands Båtindustriförening rf. Nya ordinarie medlemmar i Båtbranschens Varvs- och serviceförening är Kiinteistö Oy Säynätsatama från Jyväskylä och Marina Pargas Ab från Åbo. Finnboats olika föreningar har under hösten också fått flera provmedlemmar. Provmedlemskapet gäller ett år, varefter företaget kan anhålla om ordinarie medlemskap i den förening som representerar företagens bransch.

NYA KONTAKTUPPGIFTER

Jompe Koskimies Oy Jotiko-Marine Ab har flyttat till Blåbärlandet i Helsingfors och RMJ Saksman Oy har också en ny adress. Volvo Penta i Finland har förändrat både namn och adress. De nya kontaktuppgifterna på sid. 4.

FINNBOAT AKADEMIN

Finnboat har i samarbete med Tammerfors Vuxenutbildningscentral TAKK startat den sk. Finnboat Akademin, som erbjuder en omfattande, skräddarsydd skolning för båtbranschen såväl i affärsverksamhet som båtteknik. Se närmare sid. 4.

NYA STYRELSE FÖR FÖRBUNDET OCH FÖRENINGARNA

Under de stadageenliga höstmötena ombord M/S Silja Symphony 3.11 valdes nya styrelseledamöter för Finnboat och alla dess fyra föreningar för år 2010. Kim Örthén, Pencentra Oy fortsätter som förbundets styrelseordförande, Kaj Gustafsson från Nauticat Yachts Oy är 1. viceordförande och Iiro Haakana, Oy Maritim Ab är 2. viceordförande. En fullständig förteckning över förbundets och föreningarnas invalda ordföranden och ledamöterna finns på sidorna 4–5.

VENE 10 BÅT 12-21.2.2010

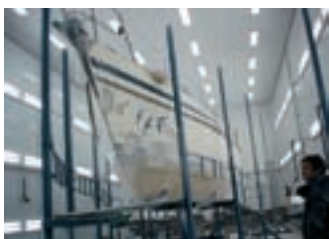
Inför den kommande båtmässan i Helsingfors lönar det vid planeringen att beakta följande nyttiga tips:

- fredagen 12.2 kl. 10-18 är mässan öppen endast för inbjudna Trade Day-gäster samt representanter för media
- presstillfället är på fredagen kl. 11.00, varefter (eller innan kl. 10-11) det rekommenderas att företagen arrangerar sina egna presstillfällen. Det är ju på fredagen majoriteten av journalisterna besöker mässan. Tilläggsuppgifter ger petra.samppa@finnexpo.fi
- Red Carpet Night har flyttats till sin "gamla plats" och arrangeras på fredagen 12.2 kl. 18–22 i Vinterträdgården. Supékort och tilläggsuppgifter handhar tiina.peltola@finnexpo.fi
- i samarbete med Yhtyneet Kuvalehdet publiceras en specialbilaga för båtmässan och den distribueras i januari till ca 280 000 hem till prenumeranter av Tekniikan Maailma, Seura, Anna, Suomen Kuvalehti och Kotiliesi. Utställarna kan boka annonsutrymme i bilagan, kontakta minna.lahin@finnexpo.fi
- i båtmässans webbplats www.venemessut.fi kommer det att finnas en databank, där median lätt finner utställarnas alla pressmeddelanden och produktnyheter på en och samma plats. Mera information kommer i januari
- torsdagen 18.2 håller båtmässan öppet ändå till klockan 21.00, vilket betyder att torsdagen är en ypperlig dag för t.ex. specialarrangemang för inbjudna gäster, produkt demonstrationer, evenemang för VIP-gäster mm.

DEN STORA SERVICEDAGEN

Båtbranschens Varvs- och serviceförening arrangerar måndagen den 15.2 kl. 9.00-16.00 den nionde stora Servicedagen. Dagen arrangeras denna gång i Haaga-Helias och SLK:s hus, som ligger intill Mässcentrum. För Finnboat-medlemmar kostar Servicedagen 60 euro och för icke-medlemmar 90 euro, inkluderande för- och eftermiddagskaffe, lunch, föredragsmaterialet samt moms. Anmälningarna till Servicedagen via www.finnboat.fi och där "anmälningar" fr.o.m. den 1.1.2010. Anmälningstiden utgår den 8.2. Föredragen hålls på finska.

Besök i Holland



Varvs- och serviceföreningen arrangerade i november en markandsundersökningsresa till fyra olika båtvarv i Holland. Hela 26 personer från 17 medlemsföretag deltog i rundresan som tog dem först till Orange Nautical

Services B.V., där man kan hantera båtar upp till 150 ton. Man har på varvet som princip, att det skall finnas utrymme att arbeta runt alla upptagna båtar. Förvaringsarealen uppgår totalt till 14 800 kvm. Medemblick Yacht Service MYS är också ett varv som erbjuder alla underhållstjänster. Varvet har bl.a. två hallar för sprutmålning och slipning, vilka också kan användas som "ugnar" för att härda färg och epoxi. Scaap ShipCare B.V. finns utanför Ijsselmeer-dammen och här lägger man upp många segelbåtar, som inte kan segla längre söderut. Företaget har specialiserat sig på segelbåtsreparationer. Shipshape Jachtservice Muiderzand B.V. finns bredvid en marina med ett tusental båtplatser och företaget har förutom en verkstad också en liten butik. Runt omkring finns andra branschföretag med bl.a. tillbehörsaffärer. Besökarna bemöttes ytterst vänligt på företagen och kunde notera, att alla varv var mycket snygga och välskötta.

hanseboot



Båtutställningen hanseboot i Hamburg har alltid varit viktig för den finländska båtindustrin. Via Hamburg har många företag öppnat sin export till Europa och hela världen. Utställningen firade i oktober sitt 50-årsjubileum och

på festmottagningen uppmärksammades Kaj och Tuula Gustafsson från Nauticat Yachts. Företaget har deltagit i alla utställningar sedan 1960-talet och i år hade man tre båtar utställda i de förnyade hallarna. Foto Michael Zapf/hanseboot



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 veneenlämmitimessä on automaattinen portaaton säätö, tasainen lämpö ja hiljainen käyntiäni. Webaston tekniikka takaa puhtaan palamisen ja luotettavan toiminnan. Webasto Air Top veneenlämmitimet 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



VENE BÅT

12.-21.2.2010
HELSINGIN MESSUKESKUS



Kiitokset näytteilleasettajille yhteistyöstä kuluneena vuotena!
Tapaamisiin ensi helmikuussa Suomen suurimmassa venenäyttelyssä.
Luvassa on jälleen upea kaudenavaustapahtuma!

Rauhallista joulua ja menestystä uuteen vuoteen toivottaen

Vene-tiimi

Minna, Marianne, Petra, Tiina & Håkan



TAISIT LUULLA,
ETTÄ SIELLÄ ON VAIN VENEITÄ.

Lisätietoja:

Myyntipäällikkö Minna Lahin
puh. 09 150 9207, minna.lahin@finnexpo.fi
www.venemessut.fi



Suomen Messut