

finn boat NEWS

1

2013

Palkitut

Uusilla malleilla eteenpäin

Vene 13 Båt

Kauppa kävi ja ohjelmaa riitti





Yhteistyötä yli rajojen

Suomen Purjehdus ja Veneily ry ja sen veneilytoimikunta edustavat yli 60 000 järjestäytyntä veneilijää n. 330 seurassa. Väilillisesti vaikutusympyrämme on vielä laajempi ja ympyrän sisällä on mukava olla. Yhteinen nimittäjä on veneily ja sen edellytysten varmistaminen, tavalla tai toisella. Siitä tässä on kyse.

Vietin kaikki lapsuuteni kesät saareissa ja veneitä oli optimistijollasta puolikatettuun moottoriveneeseen. Sen nelikymppisen Johnsonin nykyisin ensimmäisen kerran käyntiin 5-vuotiaana ja sen jälkeen faija ei tekniikkaan saanut koskea, eikä pian sen jälkeen ruoriinkaan. Mahtavaa elämää Suomen suvessa.

Kaikilla ei ole veneilyyn yhtä hyviä lähtökohtia ja siitäkin tässä on kyse.

Veneseurojen yhteinen haaste lienee ”jäsenaukko” 25–45 v ikäluokassa. Seuroissa on kilpailevia junioreita ja elämäntyönsä hedelmistä nauttavia vanhempia. Perheen perustaminen, opiskelu, opinto- ja asuntolainat jne. ovat syöneet puuttuvan kolmanneksen.

Sen palauttamisesta tässä on myös kyse.

Puheenjohtamani veneilytoimikunnan pääasiallinen tehtävä on vapaa-ajan veneilyn kaikinpuolinen puolesta puhuminen. Tutustumme hankkeisiin, tartumme lausuntomahdollisuuksiin ja vaikutamme kaikkialla missä se on mahdollista. Olemme mukana kansainvälisissä veneilyorganisaatioissa ja seuraamme kehitystä maailmalla.

Yksi huolenaiheistani on turvallisuus tai sen puute. Uudella veneilijällä ei välttämättä ole äidinmaidossa saatua veneilygeeniä.

Vesillä liikuttaessa ennakointi, analysointi ja opitun soveltaminen ovat merkittävässä asemassa tavoiteltaessa turvallista liikkumista. Tilastoimattomat ”läheltä piti” -tilanteet ovat suuri osa kirjoittamattoman lokikirjan sivuja. Kuinka paljon niitä on? Väitän, että paljon.

Tämän vuoksi veneilyn johtavana teemana voisikin olla: opiskele ennen kuin se on myöhäistä. Kiitettävän paljon aloittelevat veneilijät osallistuvatkin navigointikursseille saadakseen riittävät taidot (teoriassa) vesillä liikkumiseen. Käytännön veneilytaitokurssit puolestaan ovat vähissä. Tämän sektorin hoitaminen onkin meidän kaikkien vastuulla.

Heitän tässä avoimen kysymyksen teille, jotka olette tekemisissä uuden tai käytetyn veneen myynnin tai luovuttamisen kanssa. Kaupparijat on allekirjoitettu, kättä paikat ja kahvit juotu. Jäikö jotain puuttumaan? Oletteko varmoja, että ostaja hallitsee uuden veneensä kaikissa tilanteissa? Suomalaiseen elämäntilanteeseen kuuluu oman erinomaisuuden yliarvioiminen, neuvojen vastaanottamattomuus ja tuntemattomien asioiden vähättely. Siksi lienee vaikeaa saada ostajalle puhuttua mitään näistä hallinta-asioista. Myyjällä on kohteliaisuusyndrooma (en uskalla mainita, pitää mua törkeenä jne.) ja asiakkaalla täydellisyssyndrooma (mitä sä mulle alat siinä selittää, kyllä mä tiedän ja osaan...). Todellisuudessa EI OSAA.

Ratkaisuksi esitänkin, että jokaisen kaupanteon yhteydessä asiakirjoihin liitetään veneen hallinnan ABC (yksi A4, jossa tärkeimmät asiat turvallisuuden kannalta) ja asiakkaan allekirjoituksella varustettu vahvistus, että em. dokumentti on luettu ja ymmärretty. Ko. ABC:ssä voi olla perustietojen lisäksi linkkejä veneilyturvallisuussivustoille ehkä koulutusvinkkelinä korostaen. Lisäksi

vakuutusmaksujen taitoporrastus on otettava keskusteluun yhtiöiden kanssa.

Palataanpa hetkeksi Finnboatin ja veneilytoimikunnan yhteiseen päähaasteeseen. Veneilijäkato = venekato? Tervehdin ilolla Finnboatin masinoimaa tutkimusta veneilyn taustatekijöistä. Tästä ja monesta muusta selvityksestä voidaan poimia joitakin helpoja toimenpiteitä, joilla voidaan käynnistää, kiihdyttää ja ylläpitää uusien veneilijöiden ”syntymistä” harrastuksemme pariin. Tämä tavoite mielessämme olemme käynnistäneet yhteistyökuviot Finnboatin ja SPV:n välillä. Ensimmäisenä toimenpiteenä perustimme työryhmän, jonka tavoitteena on luoda uusien veneilyharrastajien introkonsepti. Tämä tarkoittaa käytännössä veneseuroissa järjestettäviä tapahtumia, joissa vieraila on mahdollisuus tutustua veneilyyn sen mukavimmassa muodossa. Tutkimuksen mukaan nimittäin vartti vesillä kauniina kesäpäivänä tuo enemmän uusia harrastajia kuin ”miljoonamainos” valtakunnan päälehdien etusivulla. Tätä konseptia kehitetään ja tulemmekin lähestymään teitä, arvoisat venekauppiat, myöhemmin keväällä yhteistyön eri muotoja tarkentaen.

Tulevaisuus on yhteinen. SPV:n veneilytoimikunta ja Finnboat jäsenyrityksineen ovat se tekijä, jota tämä yhtiö tarvitsee. Olkoon yhtiö reilusti positiivinen. Kaikille.

Harri Sane

SPV - veneilytoimikunnan puheenjohtaja ja veneilystä vastaava hallituksen jäsen
Espoon Pursiseuran kommodori
Espoon Veneilyturvallisuusyhdistyksen puheenjohtaja



Venealan Keskusliitto Finnboat ry • Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf

Julkaisija/Utgivare

Venealan Keskusliitto Finnboat ry
Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf
Käenkuja 8 A 47
FI-00500 Helsinki
Puh./Tel. 0207 669 340
Telefax 0207 669 346
www.finnboat.fi

Päätoimittaja/Chefredaktör

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

Toimitus/Redaktion

Toimitussihteeri Lena Mickelsson-Ouru (Finnboat),
lena@finnboat.fi
Puh./Tel. 0207 669 342
Kari Wilén, kari.wilen@seakari.fi
Katja Simola, katja@finnboat.fi
Toimituksen osoite kuten edellä
Redaktionens adress som ovan

Toteutus/Utformning

Oy Sea-Kari Ab, Kari Wilén
Sinikalliontie 18 A, 02630 Espoo
Puh./Tel. 0500 459 836

Paino/Tryckeri

Painoyhtymä Oy, Porvoo
Painos/Upplaga 2500 kpl/st

Ilmestymis- ja aineistopäivät/ Utgivningsdagar och deadline

nro/nr 2/2013, vko/v. 23, aineisto/material 17.5.

ISSN-L 0789-7332

Aikakauslehtien liiton jäsen

Kansikuva/Pämbild

Kari Wilén





Jouko Huju

P Ä Ä K I R J O I T U S

Muutama hyvä signaali

Vaikka venealan viime vuoden kokonaisluvut näyttävätkin alavireisiltä, on markkinoilta alkanut vihdoinkin tulla myös positiivisia signaaleja. Juuri päättyneet Vene 13 Båt -messut keräsivät jotakuinkin saman määrän yleisöä kuin edellisenä vuonna ja erityisesti hieman suurempien veneiden kauppiat ovat raportoineet lisääntyneestä myynnistä. Pienempien veneiden kauppaa on käynyt viimevuotisen tasolla. Tammikuun suhdannebarometrissä jäsenkunnastamme peräti 87 % oli sitä mieltä, että alan liikevaihdot pysyvät edellisvuoden tasolla tai nousevat hieman. Erilaisia pieniä positiivisia signaaleja on siis ilmassa.

Vientikaupamme murheenkryyni viime vuonna oli Ruotsi, jonne vientimme putosi 43 %. Emme ole yksin tämänkään murheen kanssa - Ruotsin kokonaismarkkinoiden arvioidaan pudonneen 35-40 %. Suomalaiset eivät tästä huolimatta ole mitenkään jääneet tuleen makaamaan. Tätä kirjoitettaessa ovat parhaillaan menossa Tukholman Allt för sjön -messut, jossa Suomen yhteisosasto on peräti 2900 m² ja siten selkeästi näytävien kokonaisuus tapahtumassa. Tämä on huomattu hyvin niin mediassa kuin jälleenmyyjienkin keskuudessa.

Samalla kun tarve vienninedistämiseen on juuri tänä vuonna huipussaan ja kaikki näkyvyys ja apu olisi tarpeen, vähentää Työ- ja elinkeinoministeriö yritysten yhteishankkeisiin käytettävissä olevia tukia. Vielä viime vuoden syyskuussa korkeimman valtiojohtoon toimesta hehkutettiin yhteisen toiminnan tärkeyttä ja sitä faktaa, että Suomi nousee Pk-yritysten vientiponnistusten avulla ja näin se varmasti juuri onkin. Tekojen ja puheiden yhdensuuntaisuutta täytyisi vielä varmaankin tarkentaa.

Venealan teollisuus tekee tässä näkyvyydessä varmasti oman osansa. 37 eri maahan kun viedään vuosittain muutama tuhat venettä, niin sen avulla on käynnistetty vuosien mittaan lukematon määrä muita liikesuhteita Suomeen.

Ledaren på svenska, se sid. 26



Vene 13 Båt **6**
Kauppa kävi ja ohjelmaa riitti

Business with Russian
retailers and customers **10**

Allt för sjön Suomen suurin
vientisatsaus 17 vuoteen **12**

Vakavuusstandardi muuttuu
– vaikutus suomalaisiin veneisiin **16**

Uusilla malleilla eteenpäin
– palkittuja suomalaismalleja **20**



PALSTAT

Peräaallot **2**
Järjestöasiaa **4**
Kansainvälinen lehdistöseuranta **23**
Uutiset **24**
Henkilöuutiset **25**
Ledaren, svensk resumé **26**

Koonnut: Lena Mickelsson-Ouru

SÄÄNTÖMÄÄRÄINEN KEVÄTKOKOUS

Jäsenkunta kokoontuu Finnboatin kevätkokoukseen perjantaina 12.4. Hotelli Korpi-lammen tiloihin Espooseen. Ohjelmassa on liiton ja jäsenyhdistysten sääntömääräiset kokoukset, tietoisu ajankohtaisista asioista ja projekteista, osatoimittajien laaja tuotenäyttely ja lopuksi Aalto-yliopiston taloustieteen laitoksella professorina nykyisin työskentelevän Sixten Korkmanin luento aiheesta talous ja Eurooppa. Kokouspäivään ilmoitaudutaan viimeistään 28.3. osoitteessa www.finnboat.fi kohdasta "Ilmoittautumiset". Kokouspaketin hinta sisältäen aamu- ja iltapäiväkahvit sekä kokouslounaan on 45 €/hlö (+alv).

UUDE NENEILYTUOTE 2013

Helsingin Venemessuilla äänestettiin Vuoden Veneilytuote 2013 –kilpailun voittaja. Yleisöäänestyksessä suosituimmaksi tuotteeksi nousi Odeo Flare lasersoihtu.

Vuoden Veneilytuote 2013 -äänestykseen osallistuneet kymmenen finalistituotetta oli valinnut Veneilytoimittajat ry:n jäsenistö. Tuotteet olivat nähtävillä venemessujen ajan ja voittaja valittiin messuyleisön äänestyksen perusteella.



Vuoden Veneilytuotteeksi 2013 äänestetty ODEO FLARE on käsikäyttöinen lasersoihtu, joka on luotu lisäämään turvallisuutta niin veneilyn kuin ulkoilunkin tarpeisiin. Odeo Flaren Maahantuoja on John Nurminen Marine Oy.

Kunniamaininnoin äänestyksen tuloksena huomioitiin Robship Hook & Moor –venehaka, maahantuoja on Oy Maritim Ab sekä Ropeye-köysisilmukka, jonka edustaja on Sail Tech Oy.

ENSIMMÄISET FINNBOAT-LAATUSERTIFIKAATIT MYÖNNETTY

Ensimmäiset Finnboat-laatusertifikaatit myönnettiin Venemessujen Korjaamopäivän yhteydessä 11.2. Laatusertifikaatti myönnetään Finnboatin jäsenyrityksille, joiden toimintojen on todettu täyttävän korkeatasoiset laatuvaatimukset.

Laatusertifikaatti myönnetään ulkoisen

auditoinnin perusteella. Yrityksen auditoinnissa arvioidaan kriittisesti yrityksen toimintaa laaja-alaisesti. Laatusertifikaatin tavoitteena on parantaa yrityksen toimintaa ja edesauttaa liiketoiminnan kehittämistä.

Finnboat myöntää kahden tasoisia sertifikaatteja; Finnboat perussertifikaatti sekä korkeamman tason Finnboat Gold sertifikaatti. Finnboat Gold -tason sertifikaatit myönnettiin tunnustuksena erinomaisesta toiminnasta (kuvassa vasemmalta) Leevene Oy:lle ja Skuru Marine Oy:lle. Perustason sertifikaatin saivat J. Purho Oy, M-Yachts Oy Ab, Oy Karlsson Trading Ab ja Hopeasalmen Telakka Oy.

Em. yritykset osallistuivat Tampereen Aikuiskoulutuskeskuksen järjestämään vuoden mittaiseen LaatuKartta-ohjelmaan, jonka aikana yrityksiä ohjattiin rakentamaan itselleen laatuKäsikirja ja kehittämään liiketoimintaansa. Kyseessä oli ensimmäinen ryhmä, toinen ryhmä aloitti loppuvuodesta 2012.



Vuoden Veneilytuote -kunniakirjat luovutti Venealan Osatoimittajat ry:n puheenjohtaja Kim Tigerstedt. Vasemmalta Jan Kansanaho (Maritim), Karl-Johan Rosenström (John Nurminen Marine) ja Jukka Herrala (Sail Tech).

IM MEMORIAM BJÖRN LAGERKVIST

ICOMIAN monivuotinen puheenjohtaja, Sweboatin entinen toimitusjohtaja Björn Lagerkvist menehtyi perjantaina 1.3.2013 pitkäaikaiseen sairauteen. Lagerkvist nimettiin Båtbranschens Riksförbund Sweboatin toimitusjohtajaksi vuonna 1975 ja tässä tehtävässä hän oli aina vuoteen 2007 asti. Vuonna 1978 Lagerkvist valittiin ICOMIAN hallitukseen ja hän toimi ICOMIAN hallituksen puheenjohtajana vuosina 1984-1986 sekä 1992-1996 – ICOMIAN historian aino-



Björn Lagerkvist
1941–2013

ana henkilönä, joka on kahdesti valittu tämän maailmanlaajuisen järjestön puheenjohtajaksi. Björn Lagerkvist osallistui ICOMIAN vuosikongressiin 37 perättäisenä vuonna. Lagerkvist oli niin Ruotsissa kuin kansainvälisestikin erittäin arvostettu alan asiantuntija. Hänet tunnettiin työhönsä ja tehtäviinsä täysin omistautuneena ammatillisena sekä hyvin lämminhenkisenä ja ystävällisenä kollegana. Lagerkvist nimitettiin ICOMIAN kunniajäseneksi 14.4.2007.

VENENÄYTTELYJÄ 2013

Ajankohta	Kaupunki	Maa	Nimi
12.-17.3.2013	Moskova	Venäjä	Moscow Boat Show
13.-17.3.2013	Lissabon	Portugali	Nauticampo - Lisbon Boat Show
13.-17.3.2013	Fornebu	Norja	Sjøen for Alle
21.-24.3.2013	Phuket	Thaimaa	Phuket International Marine Expo (PIMEX)
5.-7.4.2013	Kuopio	Suomi	Kallavesj'
5.-7.4. & 12.-14.4.2013	Venetsia	Italia	Salone Nautico Internazionale di Venezia
11.-14.4.2013	Shanghai	Kiina	China International Boat Show
11.-14.4.2013	Oakland	USA	Strictly Sail Pacific
17.-21.4.2013	Split	Kroatia	Croatia Boat Show
18.-21.4.2013	Sentosa Cove	Singapore	Boat Asia
1.-5.5.2013	P. de Mallorca	Espanja	International Palma Boat Show
2.-5.5.2013	Chanwong	Korean Tasav.	Yacht & Boat Korea
7.-12.5.2013	Portorose	Slovenia	Internautica International Boat Show
10.-12.5.2013	Guangzhou	Kiina	Boat China & Water Sports Expo
10.-12.5. & 17.-19.5.2013	Portorose	Slovenia	Internautica
15.-19.5.2013	Beirut	Libanon	Beirut Boat Show
16.-19.5.2013	Auckland	Uusi-Seelanti	Hutchwilco New Zealand Boat Show
23.-26.5.2013	Sanctuary Cove	Australia	Sanctuary Cove International Boat Show
23.-26.5.2013	Oulu	Suomi	Pohjois-Suomen Erämessut
24.-26.5.2013	Naantali	Suomi	Naantalin Venemessut
24.-26.5.2013	Neustadt	Saksa	Hanseboot Ancora Boat Show
25.-26.5.2013	Kokkola	Suomi	Kokkolan kalamarkkinat ja venemyyntinäyttely
30.5-2.6.2013	Goyang	Korean Tasav.	Korea International Boat Show
14.-17.6.2013	Melbourne	Australia	Melbourne Boat Show
20.-23.6.2013	Adelaide	Australia	Adelaide Boat Show
1.-5.8.2013	Sydney	Australia	Sydney International Boat Show
15.-18.8.2013	Helsinki	Suomi	Helsingin Uiva Venenäyttely UIVA-FLYTANDE
23.-25.8.2013	Orust	Ruotsi	Öppna Varv på Orust
30.8-1.9.2013	Tukholma	Ruotsi	Allt på Sjöen

Oikea Rahoitus oikeaan tilanteeseen

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

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

A1-rahoituksen, Joustorahoituksen tai TUOHI MasterCard -tililuoton.

Lisätietoja saat Nordea Rahoituksesta, Hannu Laukkaselta, puh.

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



Vene 13 Båt

Kauppa kävi ja ohjelmaa riitti

Vene 13 Båt on vakiinnuttanut asemansa Pohjoismaiden suurimpana venealan sisätaapatumana. Kymmenen päivän ajan messuilla vieraili lähes 70 000 kävijää. Halliin 2 rakennettu Uusi Aalto Waterexpo tarjosi aivan uudenlaisia elämyksiä kävijöille.



Uusi Aalto -osastolla hallissa 2 viihtyivät erityisesti kohderyhmäksi valitut 15–35 vuoden ikäiset nuoret aikuiset.

Tämän vuoden näyttelyssä teemanäyttelyssä oli purjehdus. Uusia purjehdusvenettä oli esillä halli 7:ssä ja tällä kertaa näytteillä oli viimevuotista enemmän uutuuksia. Esillä oli runsaat parikymmentä venettä ja niistä noin puolet oli sellaisia, joita ei ennen ole esitelty yleisölle sisänäyttelyssä.

Purjehdusteemaa tuki myös Suomen Purjehdus ja Veneilyn sekä järjestön alaisten luokkaliittojen laaja osastokokonaisuus halli 4:ssä. Avauspäivänä SPV:n uusi valmennuspäällikkö Sari Multala esitteli purjehdusmaajoukkueemme jäsenet ja etenkin hopeamitalistimme Tuuli Petäjä-Sirén joutui median ympäröimäksi.

Elämysosasto Uusi Aalto

Uusi Aalto -osasto, peräti 2000 neliön kokoinen, tarjosi kävijöille leppoisan ja rennon mahdollisuuden tutustua eri vesiturheiluvaihtoehtoihin ja niissä käytettäviin välineisiin ja varusteisiin. Kaksikymmentäkuusi metriä pit-

kän altaan ympärillä oli hiekkaranta, aurinkotuoleja ja virvokkeita myyviä kojuja. Osaston messut oli toteuttanut yhdessä Pulp Agencyn kanssa ja sen ympärille oli kerätty erilaisiin kojuihin ja esittelytiloihin noin 15 näytteilleasettajan tarvikkeita ja palveluita. Korpo Sea Jazzin livebändi viihdytti yleisöä, Skärgårdssmak myi tuotteitaan kahvilassa ja ohjelmaa oli runsaasti. Ensi vuoden Uusi Aalto -osaston suunnittelu on jo aloitettu.

Yleisö pääsi itse kokeilemaan erilaisia vesileikkejä, kuten melontaa SUP-laudalla ja kajakeilla, laitesukellusta ja lainelautailua. Huimin esitys oli ns. Flyboarding, jossa Pancho Marjak leijaili astronautin tapaan vesisuihkujen varassa hallin katonrajas- sa. Kyseessä on hyvää tasapainoa vaativa laji, jossa seistään laudalla, joka nousee ilmaan vesijetin tuottamalla vedenpaineella. Taitavat flyboardaajat nousevat kymmenien metrien korkeuteen ja osaavat laitteillaan suorittaa



Teksti ja kuvat: Kari Wilén

temppejuja kuten voltteja ja veden alle sukeltamista. Ainakin mikäli Uuden Aallon kahvilan esityskankaalla pyörivään hurjan näköiseen videoon oli luottamista.

Rauhallisempaa oli John Nurminen Marinen kanssa toteutettu Operaatio Pelastuslautta -operaatioissa. Siinä muutama vapaaehtoinen vietti vuorokauden pelastuslautassa ja kertoi sen jälkeen yleisölle kokemuksistaan.

Kauppa kävi

Messuilla oli esillä lähes 600 venettä ja näyttelyneliöitä oli 26 600. Näyt-



teilleasettajia oli 345 ja kävijämääräksi kirjattiin himpun alle 70 000 henkilöä.

Näyttelypäällikkö Håkan Löfgren oli tyytyväinen. – Koimme paljon positiivista näillä messuilla ja kävijämäärän miinusmerkkikin, -2,4 %, on vallitsevaan tilanteeseen ja etenkin verrattuna talven muihin kansainvälisiin venenäyttelyihin siedettävä.

Messujen lehdistötilaisuudessa Finnboatin toimitusjohtaja Jouko Huju esitteli medialle menneen vuoden numeroita. Tukku-toimitustilastojen mukaan uusia pien- ja moottoriveneitä myytiin viime vuonna yhteen-



Messujen vene -palkinnot pokkasivat vasemmalta Osmo Roukala (Finn-Marín Oy), Peter Krusberg (Konekesko Oy), Raimo Sonninen (Bella-Veneet Oy) ja Robi Gripenberg (X-Yachts Finland Oy Ab).



sä 8939 kappaletta, purjeveneitä 79 kappaletta. Kokonaisliikevaihdon pudotus oli 20,7 %. Sen sijaan venealan palveluja tuottavissa yrityksissä kasvu on pysynyt tasaisena.

Näyttelyn jälkeen tunnelmat olivat valoisat, kävihän kauppa palautteiden mukaan vilkkaana. Tage Gustafsson, Sans Rival, tuli suu leveässä hymyssä vastaan matkalla seuraavaan venenäyttelyyn ja kertoi myyneensä erittäin hyvin Helsingin venemessuilla. – Vuonna 2012 myin helmikuun näyttelyssä yhden veneen, nyt peräti 11! Joten kasvulukku on neljänumeroinen.

Johan Carpelan, Botnia Marin on niinikään tyytyväinen venenäyttelyn tulokseen. – Kaikkien aikojen messut, parempi kuin Düsseldorf ja Göteborg! Myimme Helsingissä kolme uutta ja kaksi käytettyä Targa-venettä, ja kaksi uutta heti messujen jälkeen.

Myös TG-Boat kertoo myyneensä ennätyselliset 21 venettä ja Otto



Brandtin laajasta valikoimasta myytiin satakunta vene/moottoripakettia. Kyselimme muutamalta näytteilleasettajalta tunnelmia näyttelyn jälkeen.

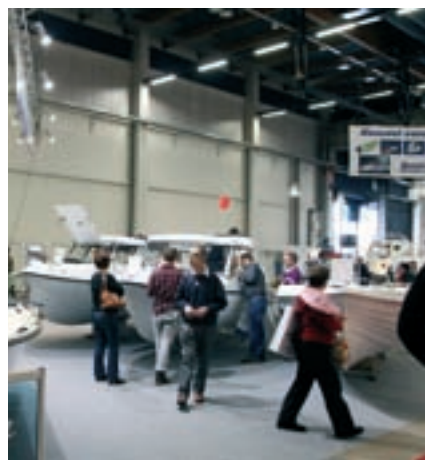
Stig Nordblad

Blue Ocean esitteli halli 7:ssä uuden Saare 41 AC -purjeveeneen, jossa avo-tila on aikaisemmasta mallista poiketen veneen peräosassa. Yritys on myös käytettyjen veneiden jälleenmyyjä ja viime vuosi oli tältä osin menestyksellinen.

– Myimme viime vuonna 50 venettä, yrityksen vetäjä Stig Nordblad kertoi. Niistä 37 oli käytettyjä purjeveneitä, 10 moottoriveneitä. Uusia pursia myimme kolme kappaletta,



Stig Nordblad
Blue Ocean



yhden Saare 41 AC:n ja kaksi Saare 38:a.

Nordbladin mukaan 70 000 hengen kävijämäärä on se, mikä messuilla kuuluu olla. Toisaalta hän ei ole näytteilleasettajana suoranaisesti huolissaan, vaikka kävijämäärässä tapahtui pientä laskua. – Ne, jotka jättävät tulematta, eivät varmaankaan ole meidän asiakkaitamme. Eivätkä muidenkaan veneiden potentiaalisia ostajia.

– Paikkaamme olen tyytyväinen, hän jatkaa. Veneen kannelta saatoin seurata kun vieraita tuli suoraan ulko-ovelta osastollemme. Sen sijaan myöhäinen aukioloaika illalla ei ole mieleeni, koska silloin oli tosi hiljaista.

Kaupankäynnistä kysyttäessä Nordblad pitää tilannetta nihkeänä. – Ihmiset ovat huolestuneita, päätöksiä ei haluta tehdä. Lisäksi hintaero uusien ja käytettyjen purjevereiden välillä on kasvamassa; uudet kallistu-

vat tasaisesti ja käytettyjen hinta laskee koska tarjontaa on paljon.

– Osallistuminen sisänäyttelyyn on tietysti kallista, veneiden kuljetusten ja muiden valmistelujen takia. Mutta en missään nimessä halua olla täältä poissa, sillä messuilla saa "face-to-face" kontakteja. Tapaan kasvokkain sekä vanhoja että tulevia asiakkaita, ja se on hyvin arvokasta.

Lars Isaksson

Kaisla-veneet perustettiin vuonna 2007 jatkamaan Teemu Ahon ja Sky-Mirror Oy:n jo 1960-luvulla aloittamia perinteitä. Yrityksen tuotevalikoima muodostuu pienveneistä.



Lars Isaksson
Kaisla-veneet

– Helsingin helmikuiset vene-messut on markkinoinnin kannalta meidän ykköstapahtumamme, jonka ympärille sitten rakennamme sekä lehti- että verkkomainontaa, sanoo toimitusjohtaja Lars Isaksson. Koska valmistamme pääosin edullisia pieniä veneitä - soutuveneitä ja perämoottoriveneitä - alkaa meidän varsinainen myyntisesonkimme helmikuussa. Huhti-, touko- ja kesäkuu ovat meille huippukautta.

– Messuilla esittelimme Kaisla 550 Fishing -mallin, joka keräsi runsaasti kiinnostuneita katselijoita. Olemme kehittäneet mallin yhdessä tunnetun kalastusopas Peter Lahden kanssa ja hän oli osastolla esittelemässä sitä.

Lars Isakssonin mukaan tänä vuonna Kaisla-Veneet teki suoranais- ta kauppaa selkeästi paremmin kuin edellisenä talvena, jonka lisäksi kontaktien määrä oli suurempi siitäkin huolimatta, että yleisömäärä hieman

laski. – Vaikka määrä oli pienempi oli laatu nyt parempi, Isaks-son toteaa.

Järjestelyt toimivat hänen mukaansa sutjakkaasti ja 140 neliön osasto saatiin pystyyn päivässä. Yleisön joukosta kuului kuitenkin arvostelua siitä, että palveluiden hinnat messuilla olivat korkeat, alkaen pääsy- ja parkkilippujen hinnoista.

Henri Jokinen



Henri Jokinen
Astrum Vene

Veneiden lukumäärällä laskettuna Astrum Veneen yhteisosasto oli yksi näyttelyn suurimmista. Esillä oli peräti 26 venettä kahdeksalta eri venevalmistajalta.

Toimitusjohtaja Henri Jokinen oli tyytyväinen osastoon ja messujen antiin. – Tänä vuonna messuilla kävi erittäin hyvä asiakaskanta, hän toteaa. Yleisömäärän marginaalinen pieneneminen ei vaikuta meidän toimintaamme tai messutulokseemme. Tärkeää on, että näyttelyssä käy-

vät ne oikeat ihmiset, potentiaaliset asiakkaat.

– Tänä vuonna myynti koheni selkeästi ja tarjouskertymä oli huomattavasti suurempi kuin viime vuonna. Taantumapuheet olivat hävinneet messuilta ja sen huomaa, että yleisö oli liikkeellä ostoaikeissa ja vakavasti kauppooja tekemässä. Tilanne on parempi kuin viime vuonna.

Helsingin venemessut on Jokisen mukaan yrityksen suurin yksittäinen myyntitapahtuma, jossa kerätään runsaasti asiakas-kontakteja. Yhteistyö messujärjestäjän kanssa pelaa hyvin ja Henri Jokinen pitää helmikuun suurta näyttelyä hyvin tärkeänä koko vuoden myyntiä ajatellen.

Minna Lahin



Minna Lahin
Maritim

Maritimilla oli noin 500 neliön osasto toisen kerroksen tarvikehallissa, jossa viitisentoista henkeä sekä esitteli että myi yrityksen edustamia tuotteita.

Myymäläpäällikkö Minna Lahin oli myönteisesti yllättynyt tämänvuotisten messujen tuloksesta. – Vaikka monen kohdalla näkee, että pientenkin nippelien ostoa on pohditu pitkään ja hintoja vertailtu, kävi kauppa meidän osastolla todella hyvin, Minna Lahin kertoo. Osastomme oli hieman pie-

nempi kuin edellisenä vuonna, joten vähän ahdasta oli koska esille laitettavia päämiesten tuotteita on kuitenkin valtava määrä. Osastollemme oli kolme pääsisäänkäyntiä, jotka ohjasivat yleisöä keskeimmälle.

– Messujen suunnittelu ja etenkin esille laitettavien tavaroiden päättäminen alkaa jo joulukuussa, jolloin tarvikelineet ja varusteet tilataan päämiehiltä.

Maritim osastolla myytiin messuvieraille varusteita, jotka he halutessaan saivat jälkikäteen toimitettuina rahtivapaasti kaupasta suoraan kotiin. Usein asiakkaina oli juuri uuden veneen hankkineita messukävijöitä, tai sitten oltiin hakemassa lisävarusteita vanhaan veneeseen.



Kylmää ja kuumaa, mukavuutta veneilyyn.

- jääkaapit ja pakastimet
- kylmälaukut
- viilennys
- vesilämmittimet



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

Business with Russian retailers and customers

– a few hints



Andrei Gusev

Import of goods to Russia is very popular among foreign companies which is emphasized by constantly increasing turnover. However, customs clearance of goods is rather complicated and tricky. If you decide to start, you should consult experts first and deal with only respectable custom brokers. You may also find the following tips helpful.

Any foreign trade starts with a contract in writing, which shall generally include: title, date and place of execution, a description of the parties, subject matter, quantity and quality of goods, delivery terms, price and total value of the contract, currency, terms of payment, terms of acceptance, packaging and labeling, force majeure, penalties and claims, arbitration and applicable law, legal addresses, contact details, signatures and seals of the parties. In order to avoid misunderstanding the contract shall be bilingual. The applicable law shall be agreed by parties. It can be the law of the country of one of contract parties or any third country chosen by the parties. A corresponding choice can be done with regard to arbitration.

Delivery conditions shall be carefully defined according to Incoterms, which identify the liabilities for shipping costs, cargo insurance, the risk of loss or damage of goods and customs clearance of goods. For example, EXW will be the least burdensome to the seller.

The correct definition of the moment of transfer of ownership is necessary in order to reflect correctly the value of imported goods in the accounting contract, transport costs,

exchange differences arising from changes in exchange rates, and calculation of VAT and income tax.

Once a contract is signed, execution of foreign trade shall begin. Foreign supplier ships the goods, they cross the border, come to the customs territory of Russia, and begin their customs clearance, customs fees are calculated. Then the product arrives at the enterprise. To make payments to a foreign supplier a Russian company should buy the currency, providing the relevant documents for currency control. Money transactions should be reflected in the account and be proved by documents: the account of a foreign seller, transport and forwarding (international road, air, rail overhead, baggage receipts, bills of lading, etc.), cargo customs declaration (GTE), a certificate of payment of duties and taxes.

Remember to protect your trademarks

Moreover, when planning to supply goods to Russia, please focus on intellectual property issues. Please note that to get trademark protection in Russia your trademark should be registered in Russia or have an international registration, including Russia.

If you plan to supply goods labe-

led with trademark which belong to a third party, please note that opposed to the accepted EU wide principle of exhaustion of trademark rights, the existing Russian legislation determines the national principle of exhaustion of the rights. This means that each time when importing goods to Russia there should be a consent (in the form of express approval) of the trademark owner, irrespective of whether the specified goods were introduced in the market outside of Russia (for instance, if the goods were already used or several times resold outside of Russia). The consent mentioned above may be expressed in an agreement, dealer/distribution agreement or special permission from the trademark owner. Such consent may also be expressed in a contract if the seller is authorized to give such consent.

Companies engaged in regular import prefer to make use of the service in the Customs Register. At present, the Customs Register contains more than 2500 items of Intellectual property, both Russian and foreign ones. The Customs Register includes a description of trademarks and contact info regarding the trademark owner and the authorized representative. Besides its main task is to prevent import of counterfeit goods.

Attorneys at law Borenium Russia Ltd

Attorneys at Law Borenium Russia on yksi Luoteis-Venäjän suurimmista lakitoimistoista, joka avattiin Pietarissa helmikuussa 2013. Tarjoamme oikeudellisia palveluja paikallisille ja ulkomaisille asiakkaille kaikkialla Venäjällä, erityisesti Luoteis-Venäjällä.

Neuvoimme eri toimialojen asiakkaita kaikilla liikejuridiikan aloilla, kuten yrityskauppoihin, yhtiö- ja sopimusoikeuteen, kiinteistöihin, kiinteistökehittämiseen ja rakentamiseen, riidanratkaisuun, rahoitukseen, kilpailuun, maksukyvyttömyyteen, immateriaalioikeuksiin ja informaatioteknologiaan, verotukseen, tulliasioihin, työoikeuteen ja maahanmuuttoon liittyvissä kysymyksissä. Tarjoamme myös strategista neuvonantoa.

Tuntemme Venäjän oikeusjärjestelmän ja toimintaympäristön perusteellisesti ja tarjoamme käytännönläheisiä ja liiketoimintakeskeisiä ratkaisuja.

Venäjän tiimissämme on suomalaisia juristeja, ja työkielimme ovat venäjä, englanti, suomi ja ruotsi.

Tällä hetkellä Pietarin toimistossa on 15 kokenutta ja erittäin arvostettua venäläistä juristia ja asianajajaa, joiden toimintaa johtaa osakas Andrei Gusev.

Asianajotoimisto Borenium Oy ja Borenium Group

Asianajotoimisto Borenium Oy on yksi Suomen suurimmista johtavista asianajotoimistoista. Yritys perustettiin vuonna 1911, ja sillä on toimistot Helsingissä, Espoossa, Tampereella, New Yorkissa (Attorneys-at-law Borenium LLP) ja Pietarissa. Asianajotoimisto Borenium Oy on osa Borenium Groupia, johon kuuluvat myös paikalliset itsenäiset lakitoimistot Tallinnassa, Riassa ja Vilnassa. Borenium Groupiin kuuluu noin 230 juristia viidellä eri lainkäyttöalueella.

BORENIUM
ATTORNEYS AT LAW

Yhteystiedot:

Asianajotoimisto Borenium Oy
Yrjönkatu 13 A, 00120 Helsinki
p. (09) 615 333
www.borenium.com

Andrei Gusev, andrei.gusev@borenium.com
Johan Roman, johan.roman@borenium.com

TERVETULOA PARHAISIIN
VIRTAPIIREIHIN!



PowerSystems
-maasähköjärjestelmä



DEFA PowerSystems on moderni, helposti asennettava 250 VAC maasähköjärjestelmä veneisiin ja erikoisaluksiin. Panssarikaapelit suojaavat veneen muuta elektroniikkaa häiriöiltä ja säännöllisesti täyteen ladattuna akkusi käyttöikä pitenee. Turvallisuus ennen kaikkea. DEFA PowerSystems on vesitiivis ja tärinäsuojattu järjestelmä. Asenna vaikka itse, sähköasentajaa ei tarvita.
JUST PLUG AND PLAY.

www.defa.com



Myynti: veneilyalan liikkeet kautta maan.



Suurlähettiläs Harry Helenius avasi Suomen yhteisosaston Allt för sjön -näyttelyssä.

Tukholman Allt för sjön Suomen suurin vientisatsaus 17 vuoteen

Ruotsi on ollut kautta aikojen vuorotellen Norjan kanssa suurin venevientikohteemme. Parhaimpana vuonna (2007) vietimme sinne oli 55 miljoonaa euroa ja 4500 venettä, kun viime vuonna vietimme oli 24 miljoonaa ja 1650 venettä. Ruotsin markkinat ovatkin kokonaisuutena laskeneet käytettävissä olevien arvioiden mukaan 35-40 % viime vuonna.

Suomalaisilla venevalmistajilla on Ruotsissa vahva ja sitoutunut sekä osaava jälleenmyyjäverkko. Huono taloustilanne on kuitenkin myös Ruotsissa muokannut jälleenmyyntiverkostoa ja muutama suurempi yritys onkin joutunut kokonaan lopettamaan toimintansa. Suomalaisten veneiden markkinaosuus Ruotsissa on toki ollut aina korkea, noin 20 %. Maan oman veneteollisuuden viimeaikaiset voimakkaat ja osin dramaattisetkin muutokset antavat hyvän mahdollisuuden tämän osuuden nostoon.

Suomen veneteollisuuden kaikkien aikojen suurin satsaus vienninedistämiseksi oli juuri Tukholman Allt för sjön -näyttely vuonna 1995, jolloin osastomme oli jättiläismäinen, pinta-alaltaan lähes 5000 m² osastolla oli esillä yhteensä 70 venettä. Nykytilanteeseen suhteutettuna tämän vuoden 3000 m² neliön yhteisosasto oli huomattavan merkittävä investointi. Yhteisosaston paikanvuokraan ja rakentamiseen liittyvät kustannukset nousivat yli 400.000 euroon. Näinkin suureen panostukseen ollaan kuitenkin valmiita, sillä alan yritykset uskovat vahvasti Ruotsin markkinoiden elpymiseen ja myytävien veneiden määrän lähtevän kasvuun jo tänä vuonna, viimeistään ensi keväänä.

Kaikkiaan 15 yritystä oli mukana Finnboatin osastolla, joka sai runsaasti huomiota myös valtakunnan eri medioissa. Jouko Huju oli yhtenä puhujana tapahtuman lehdistötilai-

suudessa, jossa oli mukana lähes 200 median edustajaa. Myös valtiovalta oli myötävaikuttamassa tapahtuman onnistumiseen Team Finland -hengessä, kun Suomen Suurlähettiläs Harry Helenius toivotti kutsuvieraat tervetulleiksi Finnboatin osastolle ja Trade Dayn alkuun.



YHDESSÄ PAREMPAA



VALMISTETTU SUOMESSA!

KAUNIS JA KESTÄVÄ VENEHALLI



KEVYET KOMPOSIITTI- VENEPUKIT

Best-Hallin suurin vahvuus on kokonaisosaamisessa, joka sisältää:

- arkkitehti- ja rakennesuunnittelun
- perustukset ja rakentaminen
- sisustus ja viimeistely
- maisemointi

BEST-HALL®

Lisätiedot: www.besthall.com
tai Jan Hilden p. 040 730 7952

- Materiaali kotimainen EPS 200s
- Sään ja venekemikaalien kestävä polyuretaanipohjainen pinnoite
- Yläpinta päällystetty uusiokumilla.
- Pukin paino **vain n. 16 kg**
- Pukkien **yhteiskantavuus 4000 kg**

ORLE

Lisätiedot: www.orle.fi
tai Markus Lebeitsuk p. 040 939 1951

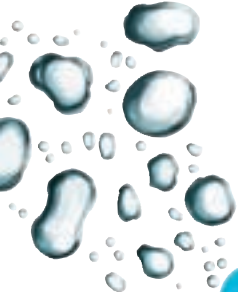


Best-Hall Oy

Yhdystie 3-7 • 68300 Kälviä
info@besthall.com • www.besthall.com

ORLE Oy

Hovirinnantie 5 • 20780 Kaarina
asiakaspalvelu@orle.fi • www.orle.fi



finn boat

Venealan Keskusliitto Finnboat ry
Båtbranschens Centraförbund Finnboat rf



Ilmoittautumiset
netissä
www.uiva.fi
10.5.2013 mennessä



Maamme suurin uiva venenäyttely Helsingissä

Jokavuotinen Helsingin Uiva Venenäyttely UIVA on suurin Suomessa järjestettävä venealan ulkonäyttely. Lauttasaaren itäpuolella, vain viiden kilometrin päässä Helsingin keskustasta voit tutustua lähes kolmeen sataan uuteen veneeseen niiden luonnollisessa elementissä. Maamme tärkeimmät venevalmistajat ja maahantuojat osallistuvat näyttelyyn uutuustuotteillaan. Mukana Uivassa ovat luonnollisesti myös kaikki merkittävimmät moottorimerkit sekä venevarusteet ja -tarvikkeet. Lisätietoja näyttelystä saat Finnboatin toimistosta, näyttelyyn ilmoittaudutaan internet-sivujemme kautta www.uiva.fi

Selkeä sijoittelu

Viime vuonna näyttelyalueella otettiin käyttöön lisää valmiita telттаosastoja. Järjestely selkiytti Uivan ilmettä ja hyväksi koettua käytäntöä jatketaan myös tänä vuonna. Elektroniikkaa esitellään edelleen keskitetysti isossa, katetussa tarviketeltassa ja muita tarvikEOSastoja varten vuokrattavissa on ulospäin aukeavia teltoja, joissa myynti tapahtuu joko kahteen tai yhteen suuntaan. Näiden telттаosastojen paikka on asfaltoidulla jollakentällä, muut maaosastot sijoitetaan aallonmurtajalle F- ja E-laitureiden lähelle sekä sisäänkäynnin yhteyteen.



Näyttelytilojen hinnat ja alennukset:

Venepaikka laiturissa 26 €/m²

Alennukset useammasta venepaikasta laiturissa:

2. vene -20 %
 3. vene -30 %
 4. vene -40 %
 5. ja sitä seuraavat veneet -50 %
- Osastot näyttelyteltassa 30 €/m²
Maaosastot 24 €/m²
Hintoihin lisätään alv 24 %.



Uiva
Flytande
2013



Helsinki, Lauttasaari HSK 15.-18.8.

Venealan Keskusliitto Finnboat ry

Venealan Keskusliitto Finnboat ry
Käenkuja 8 A 47, 00500 Helsinki
Puh. 0207 669 340, fax 0207 669 346
www.finnboat.fi

Vakavuusstandardi muuttuu

– vaikutus suomalaisiin veneisiin

Kuten tämänkin lehden palstoilla on jo tiedotettu, on veneiden vakavuusstandardin revisio nyt viety läpi ja standardi hyväksytty. Se astuu voimaan, kun tieto siitä on julkaistu Virallisessa lehdessä. Tämä on odotettavissa kuluvan vuoden aikana. Sen jälkeen alkaa 6 kk ylimenokausi, jonka jälkeen vanhan version voimassaolo lakkaa ja uudesta standardista tulee virallinen.



Teksti: Karl-Johan Furustam

ISO 12217 kuuluu ns. harmonisoi-
tuihin standardeihin, jonka noudatta-
minen edellyttää ns. vaatimustenmu-
kaisuuden olettamaa. Jotta veneen
vaatimustenmukaisuuden olettama
olisi edelleen voimassa, tulee vene
sertifioida uudestaan, kun standardi
on muuttunut. Seuraavassa käydään
läpi suurimmat muutokset ja mitä
vaikutuksia uudella standardilla on
tyypillisille suomalaisille veneille.

Lastitilanteet

Aikaisemmin veneen vakavuus on arvioitu kahdessa lastitilanteessa (se-
kä laitakuormatilanteessa), jotka ovat
kevyt käyttötilanne (Minimum Oper-
ating Condition) sekä täyskuormatilan-
ne (Loaded Displacement Condition).
Nyt standardiin on lisätty kolmas las-
titilanne, joka on täyskuormatilan-
ne mutta 10 % tankkisisällöllä. Tämä
tulee olemaan usein kriittisin lastiti-
lanne alhaalta puuttuvan polttoaineen

painon takia. Jatkossa on siis kolme
lastitilannetta, joiden mukaan veneen
vakavuus arvioidaan (lastitilanteiden
suomenkieliset nimikkeet allekirjoit-
taneen ehdottamia, eivät vielä viral-
lisia):

1. Kevyt Käyttötilanne (Minimum Operating Condition)
2. Lähtötilanne täydellä kuormalla (Loaded Displacement Condition)
3. Saapumistilanne täydellä kuormalla (Loaded Arrival Condition).

Lisäksi, kuten ennenkin, muut paitsi purjeveneet tulee arvioida myös Laitakuormatilanteessa.

Veneen massat

Veneen kokonaismassaan eri tilanteissa sisältyvät komponentit on uudessa standardissa pantu uuteen järjestykseen. Karkeasti idea voidaan kiteyttää seuraaviin lauseisiin:

- Kevyt veneen massa m_{LCC} = Tyhjän veneen + vakiovarusteiden massat
- Veneen massa lastitilanteessa = Kevyen veneen massa + ko. lastitilanteen kuorma
- Lastitilanteiden kuormat
 - Kevyt käyttötilanne
 - Vähimmäismiehitys (1-3 henkilöä veneen koosta riippuen)
 - Lähtötilanne täydellä kuormalla
 - Suurin kuorma (henkilöt, täydet polttoaine- ym varastot, mahdollinen muu kuorma)
 - Saapumistilanne täydellä kuormalla
 - Kuten Lähtötilanne täydellä kuormalla, mutta 10 % polttoaine- ja muilla nestevarastoilla.

Tässä ei käydä tarkemmin läpi kaikkia painokomponentteja joita näihin massoihin sisältyy, mutta komponenteista mainittakoon seuraavat tärkeät "knopit":

- Tyhjään veneen massaan sisältyy painavimman sisäkoneen paino, mutta ei perämoottorin painoa.
- Vakiovarusteisiin sisältyy suurimman perämoottorin paino, ei kuitenkaan alle 3 kW perämoottorin painoa. Tämä sisältyy suurimpaan kuormaan.
- Vakiovarusteisiin sisältyvät myös kiinnitys- ja ankkurivarustus sekä turvavarusteet, jotka ennen kuuluivat ryhmään "basic equipment". Nämä varusteet kuuluvat siis nyt selkeästi kevyen veneen massaan, eivätkä kuormaan kuten ennen.
- Vakiovarusteiden erikoistapaus on pelastuslautan paino, joka suunnitteluluokissa A ja B kuuluu kevytpainoon, mutta suurimpaan kuormaan suunnitteluluokissa C

ja D (koska lautta ei kuulu näissä pakollisiin varusteisiin).

- Mahdolliset valinnaiset lisävarusteet sisältyvät suurimpaan kuormaan eivätkä kevytpainoon.

Osittain katettu vene (partially protected)

Osittain katetun veneen määritelmä on uudessa standardissa lievennetty. Nyt riittää, että vähintään 1/3 veneen pinta-alasta ylhäältä päin katsottuna on katettu (ennen 2/3). Katteen tulee ulottua vähintään 1/3 L_H pituudelle keulasta ja lisäksi ympäri venettä tulee olla vähintään 100 mm leveät reunat. Katteeksi lasketaan pinnat, joilta vesi valuu veneen ulkopuolelle. Huomattavaa on kuitenkin, että lukuun ottamatta vesitiiviitä tai nopeasti tyhjeneviä kaukaloita, joiden tilavuus on enintään $L_H \times B_H \times F_M/40$, ei kaukaloita tässä mielessä lasketa kuuluvan katteeseen.

Rajoitukset kaukaloille

Kaukalossa olevan veden veneen vakavuutta huonontava vaikutus on standardissa huomioitu tähän asti rajoituksina kaukaloille suunnitteluluokissa A ja B. Uudessa standardissa on (lievempi) rajoitus myös suunnitteluluokan C veneille. Se koskee vain suljettuja veneitä (ennen kannelliset). Venesuunnittelija voi tässä valita - joko vene tehdään niin korkeilla va-

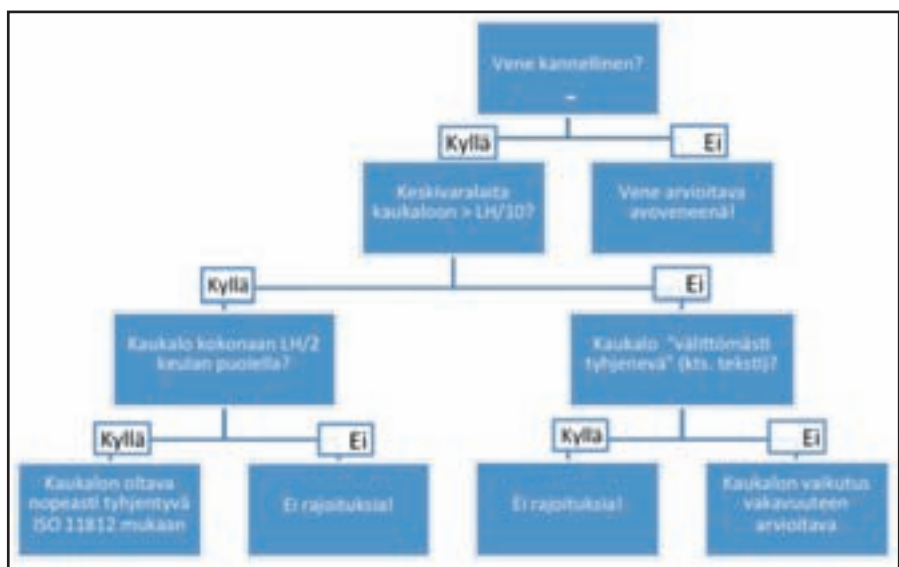
ralaidoilla, että venettä voi arvioida avoimena veneenä, tai sitten tulee suunnitella kaukalot niin, ettei niiden vaikutus veneen vakavuuteen ylitä standardin rajoja. Viimeksi mainitun toteamiseksi tulee tosin tehdä varsin monimutkaiset ja työläät lisälaskelmat.

Kokonaan $L_H/2$ keulanpuolella olevien kaukaloiden tulee olla nopeasti tyhjeneviä ISO 11812 -standardin mukaan. Tämä asettaa seuraavia vaatimuksia kaukalolle:

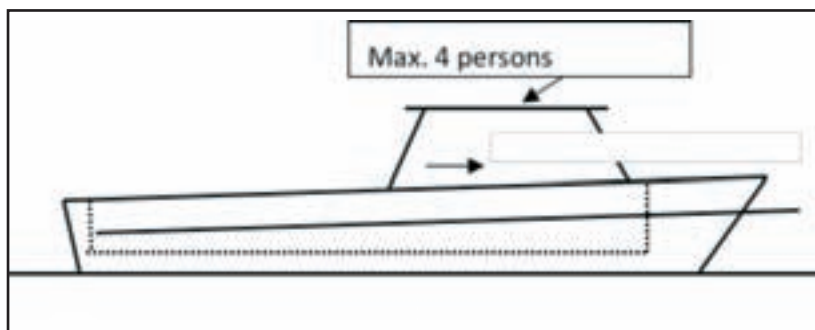
- kaukalon pohjan on täydellä kuormalla oltava vähintään 75 mm vesilinjan yläpuolella
- kynnyskorkeus kaukalosta muihin tiloihin johtavilla kulkuaukoilla on oltava vähintään 100 mm
- kaukalon pintojen ja sulkulaitteiden on täytettävä tiiveysvaatimukset.

Seuraavassa kuvassa on esitetty päätöksentekopuu suunnittelukategorian C moottoriveneelle. Suunnitteluluokissa A ja B kaukalon vaikutus vakavuuteen on aina arvioitava, ellei kaukalo ole "välittömästi tyhjenevä". Tämä tarkoittaa, että järjestely noudattaa jotakin seuraavista vaihtoehdoista:

1. Vakavuuslaajuus kaikissa lastitilanteissa on vähintään 90 astetta.
2. Kaukalo on hyvin matala, eli sitä ympäröi reuna, jonka korkeus on enintään 3 % kaukalon suurimmasta leveydestä.



Kaukalorajoituksia koskeva päätöksentekopuu suunnittelukategorian C moottoriveneelle.



3. Kaukalo on matala (enintään 12,5 % sen leveydestä) ja siinä on "ylisuuret" valuma-aukot (väh. 5 % partaan pinta-alasta)
4. Kaukalossa on todella isot valuma-aukot (tyyppiä troolari, kaavat standardissa).

Sivutuulen aiheuttama kallistus

Sivutuulen aiheuttamaa kallistusta koskeva laskelma on jo voimassa olevassa standardissa kaikille C ja D kategorian arviointivaihtoehdoille. Laskelmassa olleen suhteellisen korkean tuulipinta-alarajan vuoksi sitä ei useimmiten kuitenkaan ole tarvinnut huomioida.

Nyt tuulipinta-alarajaa on alennettu voimakkaasti, jolloin tämä kriteeri koskee käytännössä kaikkia veneitä, joissa on jonkinlainen ylä rakenne. Ideana on laskea veneen teoreettinen sivutuulen aiheuttama kallistuskulma, jota verrataan suurimpaan sallittuun arvoon.

Kallistusmomentti määritetään laskennallisesti veneen tuuli- ja lateraalipintojen ja painopisteiden perusteella. Veneen oikaiseva momenttikäyrä määritetään joko laskennallisesti tai kokeellisesti esimerkiksi perustuen laitakuormakokeen tuloksiin. Suurin sallittu kallistuskulma on 70 % laitakuormakokeessa sallittavasta kulmasta, tai vuotokulmasta mikäli tämä on pienempi. Arviointi voidaan tehdä kokeen perusteella tai laskemalla.

Kallistuskulma ja vähimmäisvaralaita laitakuormalla (laitakuormakoe)

Laitakuormakoetta tiukennettiin jo aikaisemmin standardin päivityksen yhteydessä. Sitä on aikaisemmin käsitelty mm. tässä lehdessä, mutta lyhyt

kertaus ei varmaankaan ole haitaksi. Kokeen (voidaan myös tehdä laskelmin) idea ja tekotapa on lyhyesti seuraava:

- Koe simuloi tilannetta, jossa veneessä olevat henkilöt kerääntyvät veneen toiselle laidalle.
- Mitataan kallistuskulma ja varalaita veneen reunaan tai sitä matalammalla oleviin aukkoihin.
- Mikäli veneessä on tankkeja, joiden leveys ylittää $0,35 \times B_H$, niiden tulee olla 50 % täytetty jotta vapaa nestepinta tulee huomioon otetuksi.
- Lisätään yksi henkilö $a \approx 85$ kg kerrallaan paikkaan, joka aiheuttaa suurimman kallistuman. Mitataan kallistuskulma sekä varalaita vuotoaukkoihin joka painonlisäyksen jälkeen.
- Koe lopetetaan kun jokin seuraavista tapahtuu:
 - varalaita vuotoaukkoon lähestyy tai alittaa minimiarvon ($0,1$ m cat C)
 - kallistuskulma ylittää veneen pituudesta riippuvan kallistuskulman ($11,7-30,6$ astetta)
 - vene kaatuu.
- On huomattava, että suurin kallistuskulma tai pienin varalaita saattaa esiintyä maksimimäärää pienemmällä koepainolla, joten kaikkia painoja ei voi laittaa veneeseen kerralla!
- Periaatteessa koe pitää toistaa siten, että haetaan painoille sellainen paikka, joka aiheuttaa pienimmän varalaidan. Käytännössä toinen koesarja voidaan kuitenkin useimmiten jättää pois.
- Laitakuormakokeen suurin henkilöluku määritetään seuraavasti:
 - jos kallistusta rajoittaa veden valuminen veneen reunan yli, suurin henkilöluku on kokeessa

käytetty painojen lukumäärä (85 kg/paino)

- jos kallistusta rajoittaa suurin sallittu kallistuskulma, veden sisään valuminen "piilossa" olevien aukkojen kautta tai veneen kaatuminen, suurin henkilöluku määritetään jakamalla testipaino luvulla 98 ja pyörittämällä se alaspäin seuraavaan kokonaislukuun.

Jos vene ei kestä laitapainoa, joka vastaa arvoa $85 \times$ henkilöluku, tulee veneeseen kiinnittää tarra, joka varoittaa kiikkeryydestä. Tällaisessa tapauksessa veneen tulee kuitenkin kestä vähintään $85 \times L_H/6$ kg henkilöä kohti. Esimerkiksi ns. savolaismallisten sou-tuveneiden kohdalla tarran kiinnittämisvaihtoehto saattaa olla ainoa vaihtoehto.



Jos veneen kevytpaino on alle 800 kg sen tulee, lukuun ottamatta suunnitteluluokan D veneitä, lisäksi kestä 85 kg paino partaalla veneen leveimmällä kohdalla kaatumatta ja ilman että vettä vuotaa veneeseen.

Mikäli veneestä halutaan rajata pois alueita, joilla henkilöt voivat oleskella tai rajoittaa henkilölukua osassa venettä, tulee ohjaajan paikan läheisyyteen kiinnittää sivun yläosassa esitelty tarra.

Pilssiveden monitorointi ja poisto

Pilssivityhjennysjärjestelmät käsitellään ensisijaisesti standardissa ISO 15083. Koska veneeseen kertyvä vettä on riippuvainen kansijärjestelystä, on katsottu tarpeelliseksi lisätä tarkennuksia vakavuusstandardiin. Monessa veneessä sisätilojen järjestely on sellainen, että on vaikeata todeta

ja poistaa mahdollinen pilssivesi. Uuden standardin myötä tulee tarkennuksia tähän. Uudet vaatimukset koskevat suunnitteluluokan C avoimia tai osittain katettuja veneitä ilman kellukkeita. Pilssiveden määrää tulee voida seurata ohjauspaikalta jollakin seuraavista keinoista:

- suora näköhavainto tai läpikuultavan tarkastusluukun tms. kautta
- korkean vedenpinnan hälytin
- automaattisen pilssipumpun indikaattori.

Pilssipumppujen kapasiteettivaatimukset ovat varsin vaatimattomat ISO 15083:ssa. Tähän pyritään vaikuttamaan kun ko. standardi tulee revisioon. Nyt vakavuusstandardiin on lisätty lause, jonka mukaan pilssipumpun kapasiteetti tulee suhteuttaa vedellä täyttymisen riskiin, kuitenkin antamatta numeroarvoa kapasiteetille.

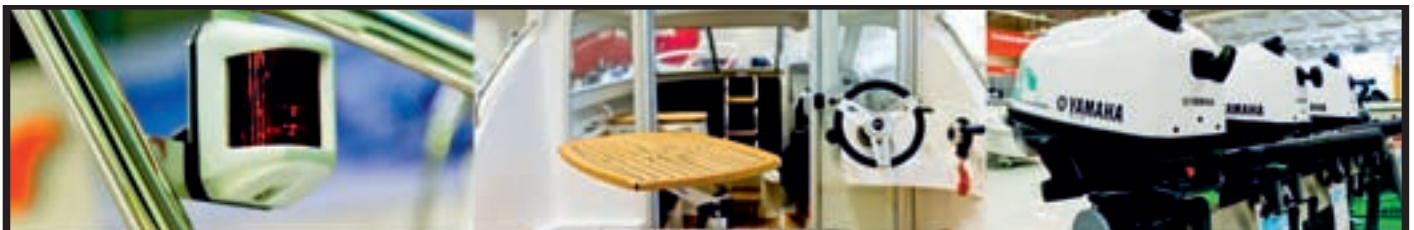
Mitä toimenpiteitä standardin muutos aiheuttaa suomalaisille venevalmistajille?

1. Kaikki venemallit tulee vähintään käydä läpi paperilla.
2. Veneiden kevytpainot ja kuormitustiedot tulee päivittää uuden standardin mukaisiksi. Tässä yhteydessä on syytä miettiä, mitä kuuluu veneen vakiovarusteisiin ja mitkä ovat lisävarusteita. Valmistajan hyväksymien lisävarusteiden painot tulee sisällyttää sertifiointiin. On varmistettava, että sertifiointissa käytettävä kevytpaino ja kuorma ovat realistiset, eivätkä missään tapauksessa liian pienet.
3. Omistajan käsikirjat pitää myös päivittää kuormitustietojen osalta.
4. Ellei venettä ole sertifioitu vakavuusstandardin päivityksen yhteydessä (AMD1:2009), tulee vähintään laitakuormakoe uusina.
5. Hytillisistä ja muista veneistä,

joilla on suuri tuulipinta-ala suhteessa veneen leveyteen, on syytä tarkistaa sivutuulikallistus.

6. Keulakaukalolla varustetut moottoriveneet, jotka on sertifioitu avoveneinä, tulee tarkistaa kaukaloajoitusten osalta.
7. Sama koskee kaikkia kannellisina veneinä sertifioituja moottoriveneitä.
8. Ellei pilssiveden korkeuden seuranta ohjauspaikalta ole jo järjestetty, se tulee tavalla tai toisella hoitaa avoimissa, ei kellukkeilla varustetuissa veneissä.

Standardissa on lukuisia muitakin muutoksia, joita ei ole mahdollista käsitellä näin lyhyessä artikkelissa. Olen lisäksi tässä lähinnä keskittynyt moottoriveneisiin, koska ne edustavat valtaosaa Suomessa valmistettavista veneistä. Standardiin liittyvissä lisäkysymyksissä voi kääntyä allekirjoittaneen puoleen, karl-johan.furustam@vtt.fi.



DL Prime Marine Edition

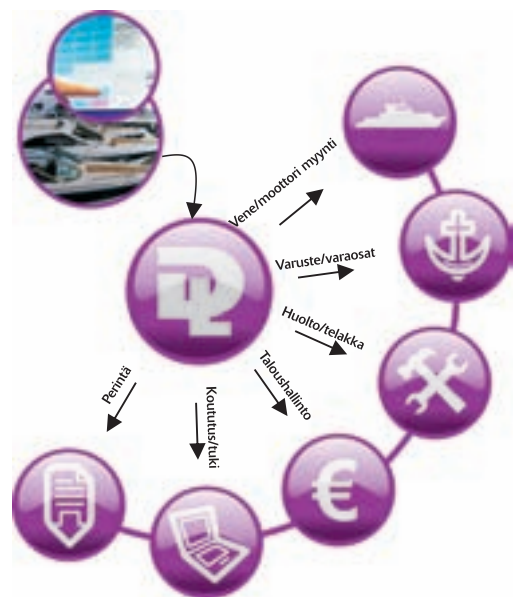
Myös pilvipalveluna!

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

Markkinoiden kattavin VENEALAN järjestelmä!

Laajat sähköiset yhteydet!

- Online verkkokauppa
- Telakka sovellukseen kehitetty online varauskalenteri
- Sähköiset yhteydet toimittajiin (tilaukset ja hinnastot)
- Ulkoistamispalvelut (maksumuistutukset, tilitoimistopalvelut ja perintä)



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

DL Software Oy | Puh. 0207 701 701
Uumajankatu 2 | Fax 0207 701 711
65350 VAASA | sales@dlsoftware.com

»MUOTOILU JA DESIGN ON TÄNÄ PÄIVÄNÄ ÄÄRIMMÄISEN TÄRKEÄ ASIA»

Suhdannenotkahduksesta huolimatta suomalaiset venevalmistajat ovat katsoneet eteenpäin. Uusia malleja kehitetään jatkuvasti etenkin moottorivenepuolella. Näitä on esitelty viime kesäisessä Finnboat Floating Showssa ja helmikuisilla venemessuilla Helsingissä.

Teksti ja kuvat: Kari Wilén



Uusiutuminen on alalla elinehto, etenkin mikäli veneilyn pariin halutaan houkutella nuoria ihmisiä muista harrastuspiireistä. Uudet mallit herättävät myös median mielenkiinnon ja parhaat niistä palkitaan eri tilaisuuksissa.

Vuoden moottorivene

XO-Boats vastaanotti merkittävän palkinnon Lontoossa tammikuun 14. päivänä, kun toimitusjohtaja Henrik Thelenille ojennettiin Motor Boat of the Year -palkinto. Suomalaisyrityksen XO 240 RS voitti sarjan "performance & superbowl" -kilpailussa, jonka brittilehdet Motor Boat & Yachting ja Motor Boats Monthly järjestävät.

Lehden testaajat koeajivat veneen ja päätyivät seuraavanlaiseen arvioon: "XO 240 RS on kiistämättä supervene: Sen ulkomuoto on virtaviivainen ja käsiteltävyys uskomattomalla tasolla. James Bond -tyyliä on tarjolla yllättävän edullisesti."

Henrik Thelen kertoo, että XO-venneiden suunnittelusta ovat vastanneet projektin alullepanija Sakari Mattila sekä Jarkko Jämsen Aivan-muotoilutoimistosta. Heidän tarkoituksensa oli aikaansaada jotain erilaista, vanhoista kaavoista poikkeavaa, ja siinä on aivan ilmeisesti onnistuttu. Henrik kertoo, että vuoden moottorivene -palkinnosta on ollut suurta hyötyä markkinoinnissa. Sekä Helsingin että Tukholman

venenäyttelyssä ihmiset ovat tulleet tutustumaan nimenomaan palkittuun veneeseen ja XO-veneitä on myyty myös usealle veneurheilun julkkiselle. Thelenin mukaan tulevaisuuden visioihin kuuluvat suuremmat mallit, 30-jalkaiset ja siitä ylöspäin, joille on kysyntää elpyvillä Euroopan markkinoilla.

Puolitoista vuotta tuotekehittelyä

Myös Sarins Båtar Ab:n Minor Offshore 36 voitti Motor Boat of the Year -palkinnon samaisten veneilylehtien kilpailussa. Voitto tuli luokassa "wheelhouse & walkaround". Sen lisäksi sama suomalaisvene oli Europe-

Uusilla

malleilla eteenpäin



an Powerboat of the Year -kilpailussa valintojen loppusuoralla neljän muun alle 45-jalkaisen veneen kanssa.

Kilpailuvoitolla on valtavan suuri merkitys markkinoinnin apuvälineenä, toteaa toimitusjohtaja Thomas Sarin. Merkitys on suuri varsinkin pienelle veistämölle. Tämä oli ensimmäinen veneemme joka koskaan on palkittu näissä yhteyksissä. Sen jälkeen olemme myyneet tätä mallia jopa ilman, että asiakas on käynyt koeajamassa venettä. Hän on kokonaan luottanut asiantuntijoiden siitä tekemiin päätelmiin.

Veistämön uusinta Minoria kehitettiin puolitoista vuotta ja ennen kuin tuotanto polkaistiin käyntiin, oli kaik-

ki lujitemuovi-, puu- ja metalliosat sekä jopa sisustuksen patjat mallinnettu 3D-menetelmin. Rakenneosien plugit oli jyrstetty ja muotit valmiina, kun ensimmäistä venettä alettiin rakentaa.

- Periaatteessa uuden veneen piirtäminen voisi tapahtua 2-3 kuukauden aikajaksossa, Sarin kertoo. Mutta välillä vedämme henkeä ja annamme suunnitelmien kypsyä rauhassa. 3D-suunnittelun teemme Daniel Sundkvistin kanssa ja 36:n toteutuksessa emme käyttäneet ulkopuolisia.

Sarinilta on ensi kesäksi tulossa flybridgellä varustettu Minor Offshore 36 ja muut mallit saavat kasvojenkohotuksen. Vanhin on toki niinkin uusi kuin vuodelta 2007, joten aivan

uusista tulevaisuuden malleista Thomas Sarin ei puhu. Mutta tuotekehityksestä vastaavana hän on koko ajan yhteydessä jälleenmyyjiin ja kuulostellee markkinoiden toiveita.

Asiakaspalaute tärkeää

Gradezza- ja Finnmaster-veneiden isä Osmo Roukala on iloinen siitä, että Finn-Marinin uutuus Gradezza 33 valittiin Messujen veneeksi. Titteliä päästään hyödyntämään, kun ensi kauden venemyyntiä aloitellaan. Palkitun mallin osalta kaikki ennen kesälomia valmistettavat veneet on tosin jo myyty.

- Uuden mallin kehitystyö lähtee aina liikkeelle asiakastarpeesta, toi-

mitusjohtaja Osmo Roukala sanoo. Saamme palautteen jälleenmyyjiltä, jotka keräävät sen asiakkailtaan. Se on erittäin tärkeää, emmekä ryhdy työhön ennen kuin tämä tarve on tiedossa.

Suunnittelutyö ja muottien valmistus on ulkoistettu. Muotoilusta vastaa Idis Design ja runkolinjat piirtävät Hjörvall ja Daniel Sundkvist, isä ja poika. Isä on tehnyt tätä työtä veistämölle jo runsaat 30 vuotta.

- Muotoilu on nykypäivänä äärimmäisen tärkeä osa-alue, Roukala toteaa. Se on kymmenessä vuodessa mennyt nopeasti eteenpäin ja kehittyä huimaa vauhtia, jossa on pysyttävä mukana.

Finn-Marinilla on nyt kolme Grandezza-mallia ja Roukalan mukaan lisää tulee. Finnmastereissa Pilot-veneet ovat kovasti tulossa ja niitä valmistetaan suurina sarjoina kilpailukykyiseen hintaan. Suurissa tilauksissa puhutaan noin 150 veneen sarjoista.



Messujen moottori- ja purjevenetunnustukset jaettiin 15. kerran.

Messujen purjevene –tittelistä kilpaili kolme finalistia. Vene 13 Båt – messujen purjeveneeksi valittiin Xp 33. Se on laadukas ja suorituskykyinen kilpavene, joka sopii erinomaisesti myös sporttiseen perheveneilyyn. Vene on kevyt mutta jäykkä, uudenaikainen ja käsiteltävyydeltään sekä haastava että palkitseva.



Messujen avomoottorivene –luokan voitti Yamarin Cross 49 BR, jossa pienen pulpettiveneen mukavuus on nykyaikaisen ja suojaosan matkustamon ansiosta entistä paremmalla tasolla. Lisäksi raatia miellytti veneen kohtuullinen tehosuositus sekä yksinkertainen mutta tukeva runkorakenne.



Messujen retkimootoriveneeksi valittiin Flipper 640 ST. Se on moderni versio klassisesta, perinteisestä hardtop-veneestä ja soveltuu erinomaisesti perheen retkiveneeksi. Siinä on uusia toimivia tilaratkaisuja oleskelutiloissa sekä nykyaikaista designia.



Messujen matkamoottorivene -luokan voitti Grandezza 33 OC. Veneessä oli raadin mielestä kaikki mitä matkaveneessä tarvitaan. Grandezza on laadukas ja tyylikäs vene, jossa on hyvin onnistunut tilaratkaisu. Kaksi isoa makuukaajuuttaa, erinomainen saniteetitila sekä suuren kattoluukun ja helppokäyttöisen kuomun ansiosta suojausmuunnoksi tai avoimemmaksi muuntuva oleskelutila tekevät veneestä erittäin toimivan.

Polish Yacht of The Year

I am very pleased to announce that Flipper 670 DC won the competition for the best yacht in Poland – "Jacht Roku w Polsce - Polish Yacht of the Year 2013" - in the category of Powerboat Open, organized by Yachting Magazine Zagle. The following link on our website <http://www.zagle.com.pl/artukul/czytaj/nagrody-jacht-roku-2013-pryznane,12336/>

With kind regards,
Stanislaw Iwinski



KANSAINVÄLINEN LEHDISTÖSEURANTA

JOULUKUU 2012 – HELMIKUU 2013

JÄSENISTÖSTÄ KIRJOITETTUJA ARTIKKELEITA

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

Lehti/Maa	Nro	Artikkeli	Sivu
Båtmagasinet/Norja	1/2013	Drive DC 66 ja Flipper 640 DC, vertailutesti	66-71
Båtmagasinet/Norja	1/2013	Finnboat Floating Show 2012/koeajo: TG 5.9	18-19
Zagle + Jachty Motorowe/Puola	1/2013	Finnboat Floating Show 2012/lyhyet esittelyt: Targa 32, Flipper 670 ST	38, 39
Zagle + Jachty Motorowe/Puola	2/2013	Finnboat Floating Show 2012/lyhyt esittely: AMT 230 DC	38
Zagle + Jachty Motorowe/Puola	3/2013	Finnboat Floating Show 2012/lyhyet esittelyt: Brizo Yachts 28, Bella 9000, Aquador 35 C	60-62
Båtbranschen/Ruotsi	7/2012	Busterin kierrätyskampanja	6
Båtbranschen/Ruotsi	7/2012	Finnboat Floating Show 2012/haastattelu: Jouko Huju	14
Båtliv/Ruotsi	6/2012	Yamarin Cross 49 BR ja 60 Cabin, koeajot	12
Båtliv/Ruotsi	6/2012	Finnboat Floating Show 2012/testi: Nauticat 37	18-19
Båtnytt/Ruotsi	2/2013	Targa 32, testi	18-21
Vi Båtägare/Ruotsi	12/2012	AMT 215 PH, testi	22-25
Vi Båtägare/Ruotsi	12/2012	Yamarin 42 SC, testi	38-39
Vi Båtägare/Ruotsi	1/2013	Yamarin 600 BR, lyhyt esittely	73
Vi Båtägare/Ruotsi	1/2013	Bowrider-testissä AMT 200 BR, Finnmaster 62 BR ja Yamarin 63 BR	14-21
Vi Båtägare/Ruotsi	1/2013	Finnboat Floating Show 2012/testit: Flipper 670 ST, Grandezza 39	22-25, 30-34
Vi Båtägare/Ruotsi	2/2013	Pilothouse-testissä AMT 215 PH	24-30
Vi Båtägare/Ruotsi	2/2013	Finnboat Floating Show 2012/testi: Minor Offshore 36	32-34, 36-37
Boote/Saksa	2/2013	Yamarin 76 DC, testi	34-41
Boote/Saksa	2/2013	Silver Hawk 540 CC, testi	48-51
Boots Börse/ Saksa	2/2013	Finnboat Floating Show 2012/lyhyt esittely: Nord Star 28 Patrol	5
Skipper/Saksa	2/2013	Flipper 640 DC, testi	30-33
Skipper/Saksa	2/2013	Finnboat Floating Show 2012/testi: Minor Offshore 36	42-45
WasserSport/Saksa	1/2013	Finnboat Floating Show 2012/testi: Minor Offshore 36	44-47
WasserSport/Saksa	2/2013	Finnboat Floating Show 2012/testi: Nord Star 28 Patrol	52-55
Yacht/Tsekki	12/2012	Finnboat Floating Show 2012/esittely: XO-veneet	16-21
Yacht/Tsekki	12/2012	Finnboat Floating Show 2012/testi: Bella 9000	22-25
Yacht/Tsekki	3/2013	Finnboat Floating Show 2012/testit: Aquador 35 C, Yamarin 65 DC	12-20
Farvater/Ukraina	53/2012	Finnboat Floating Show 2012/tapahtumakuvaus ja testit: TG-5.9, Castello 613 HT, XO 240 RS Cabin, Aquador 35 C, Buster Super Magnum	34-57
Farvater/Ukraina	54/2012	Finnboat Floating Show 2012/testit: Buster Lx Pro, XL Pro, XL	76-81
Kapitan Klub/Venäjä	5/2012	Marino APB 27 Tender, testi	94-97
Kapitan Klub/Venäjä	6/2012	Nord Star 37 Fly, testi	66-69
Kapitan Klub/Venäjä	6/2012	Grandezza 33 OC, testi	84-86, 88-90
Kapitan Klub/Venäjä	6/2012	Yamarin Cross 49 BR ja 60 Cabin, Suvi 5700 SR Duo ja CC, testit	134-136
Katera y Jahti/Venäjä	5/2012	Finnboat Floating Show 2012/tapahtumakuvaus	42-47
Katera y Jahti/Venäjä	5/2012	Finnboat Floating Show 2012/testi: Nord Star 28 Patrol	48-52
Motor boat & Yachting/Venäjä	1/2013	Nord Star –merkkiesittely	164-167
Motor boat & Yachting/Venäjä	1/2013	Finnboat Floating Show 2012/testi: XO 240 RS Cabin	178-181
Navigaator/Viro	talvinro/2012-2013	Finnboat Floating Show 2012/testit: Silver Wolf 510 BR ja Hawk 540 BR	84-86



Ruotsalainen Båtliv testasi Nauticat 37:n Finnboat Floating Show 2012 aikana.

Yamarin 76 DC:n testi ilmestyi saksalaisen Boote-lehden numerossa 2/2013.





Jouko Lindgren Oy laajentaa toimintaansa

Jouko Lindgren Oy on saanut rakennusluvan noin 800 m² hallille Hernesaareen. Hallin toimittaa Best-Hall, jonka kanssa yritys on tehnyt yhteistyötä jo yli 25 vuotta. Säilytyshallia tarvitaan, sillä viime vuosien poikkeuksellisen runsaslumiset talvet Helsingin seudulla ovat tehneet veneiden ulkosäilytyksestä huonosti kannattavaa liiketoimintaa. Veneiden peittämisen ja peitteiden hoidon kulut talven aikana lähestyvät kylmän katetun tilan säilytyshintoja.

Jouko Lindgren Oy avaa myös Hernesaaren itäpuolen satama-altaan viereen uuden telakointialueen. Se tullaan varustamaan 400 m² hallilla. Läheisen altaan nostoluiskan ansiosta telakointialue sopii hyvin traileriveneiden huoltoon ja säilytykseen. Helsingin Kiinteistövirasto ja Kaupunkisuunnitteluvirasto ovat kehittämässä Hernesaaren eteläkärjestä veneilykeskusta. Jouko Lindgren Oy pyrkii lisäämään palveluitaan vastaamaan tulevan keskuksen tarpeita.

Kaha Oy:lle WhisperPower sähköntuotantolaitteet

Kaha Oy on tehnyt maahantuontisopimuksen hollantilaisen WhisperPower BV:n kanssa. Hollantilainen WhisperPower BV toimittaa energijärjestelmiä kaikenlaisiin vene-



ajoneuvo- ja maakäyttöihin. WhisperPower toimittaa sähköjärjestelmiin kaikkea, alkaen pienestä akkukurista aina älykkäisiin työalusten ja superjahtien 100kW+ hybridigeneraattoreihin saakka. Yritykseltä saa myös yksittäisiä komponentteja, kuten akkuja, latureita, kytkimiä, inverttereitä jne. WhisperPower tuotteiden vahvuus on yhteensopivuus. Sähköjärjestelmään liitetyt laitteet kommunikoivat WhisperBus väylän kautta. AC ja DC -kokonaisuutta voidaan ohjata ja valvoa täysin automaattisesti tai käsin manuaalisesti, haluttaessa vaikka Iphone/Ipad laitteiden kautta.



Uusia kajakkeja

Sipoon Karhusaaressa sijaitseva Bear & Water on ryhtynyt edustamaan amerikkalaisia MAINSTREAM-kajakkeja, joita myydään USA:ssa nimellä Perception Sport. Kuvassa SOUND 9,5 jonka ovi on 290 euroa. Lisätiedot: Björn Lehtinen, Bear & Water Oy, sale@bearwater.fi

Kirjautuus Mustikkamaan venetelakoista

Helsingin Mustikkamaan venetelakat 1911-2013 on kertomus Wickmanin suvusta sekä Mustikkamaan ja sen venetelakoiden historiasta. Veneiden käyttötarkoitus ja koko on muuttunut vuosikymmenten aikana, samoin telakointiin ja veneiden ylläpitoon liittyvät palvelut ja välineet. Tästä kehityksestä kerrotaan kirjassa ja se näkyy myös

sen lukuisissa valokuvissa. Telakkatoimintaa Mustikkamaalla jatkaa nykyisin Hopeasalmen telakka Oy. Kirjan on kirjoittanut Päivi Kohonen ja sen voi hankkia hyvin varustetuista kirjakaupoista. Kirja julkaistaan Hopeasalmen Telakan kevättapahtumassa 12.4.

Jälleenmyyntiyhteistyötä

Kaisla-Veneet ja Blue White Safari ovat sopineet laajennetusta yhteistyöstä, johon kuuluu tuotekehitysyhteistyön lisäksi Kaisla 550Fishing by Peter Lahti sekä Kaisla 525Erä -veneiden jälleenmyynti.

Peter Lahdella on käytössään kaksi nimikkovenettä sekä Kaisla 525Erä, joka antaa hänelle yliveraisen kokemuksen ko. veneistä varsinkin kalastuskäytössä. Yhteistyössä näkyvät myös Evinrude-perämoottorit, Lowrance-kaikuluotaimet, -karttaplotterit sekä niiden yhdistelmät. Kaisla 525Erässä järvivarustukseen kuuluu myös sähköperämoottori sekä heitto- ja vertikaalikalastusvälineistöä. Peter on vuoden kalastusopas 2013 sekä jigikalastuksen uranuurtaja Suomessa.

Marinetek uudistaa Itämeren Portin



Marinetek on allekirjoittanut sopimuksen Hangossa sijaitsevan Itämeren Portin jälleenrakentamisesta. Satama sijaitsee keskeisellä paikalla Suomenlahden ja Saaristomerren veneilyreittien kupeessa ja kuuluu Suomen suosituimpiin huvivenesatamiin. – Marinamme on ollut täynnä siitä lähtien kun se rakennettiin vuonna 1991 ja paikkojen jonotuslista sen kuin pitenee, sanoo satamayrityksen johtaja Niclas Rosvall.

Uudistustyö tehdään kolmessa vaiheessa vuosina 2013-2018. Venekoot kasvavat ja satamassa tarvitaan venepaikkoja suurempia, jopa 20 metriä pitkiä veneitä varten. Uudistustyö sisältää pienen saaren

poistamisen, kiinteiden aallonmurtajien rakentamisen ja ensimmäisessä vaiheessa raskasponttoonien asennuksen.

Tuomas Eloranta ottaa vetovastuun Jotiko-Marinesta

Jomppe Koskimies perusti Jotiko-Marinen syksyllä 1977. Yrityksen alusta lähtien Jotiko-Marine on ollut ennen kaikkea Seldén Mastin edustaja Suomessa. Nykyään muita suuria edustuksia ovat Andersenin vinssit, Moonlightin luukut, Edsonin ohjauslaitteet ja Le Tonkinois -lakka.

Kun Jomppe sitten lopulta huomasi ettei enää nuorene, hän alkoi etsiä seuraajaa Jotiko-Marinelle. Sellainen löytyikin – Tuomas Eloranta Turusta, joka oli toiminut jo pitkään Jotiko-Marinen luottomiehenä Turun seudulla varsinkin Seldénin tuotteisiin liittyvissä asioissa.

Kaikki Jotiko-Marinen edustukset siirtyivät kaupan myötä uudelle omistajalle. Omistajanvaihdon myötä Jotiko-Marine on siirtynyt Mustikkamaalta Turkuun, Hirvensaloon, Tammistontie 256. Puhelinnumerot ja sähköpostit säilyvät ennallaan. Pääkaupunkiseudulla Jotiko-Marinen palvelupisteenä toimii Vene Oy Bremer.

Oma messuosasto veneenäyttelyssä

Suomen Veneopettajat -yhdistys osallistui Vene 13 Båt -messuille omalla yhteisosastollaan. Mukana olivat TAKK (Tampere), SAKKY (Kuopio), SAMIEDU (Savonlinna), OMNIA (Kirkkonummi) JA TAO (Turku).

Suomen Veneopettajat -yhdistyksen tarkoituksena on veneenrakennusalan opettajien (veneopettajat) yhteisten tilaisuuksien, erityisesti koulutuspäivien järjestäminen, olla veneopettajien yhteyshenkilö ja antaa tarvittaessa alan koulutukseen liittyviä lausuntoja sekä järjestää vuotuiset venealan opettajien koulutuspäivät.



Kuvassa vasemmalla yhdistyksen sihteeri Petri Leimu, TAO ja oikealla yhdistyksen puheenjohtaja Kai Martiskainen, OMNIA.

NIMITYKSET

Oy HEMPEL (Finland) Ab

Johan Ellenberg on nimetty venemaalien aluepäälliköksi. Johan tulee Oy Maritim Ab:lta, missä hän on toiminut tuotepäällikkönä. Johan jatkaa Olle Wikströmin työtehtäviä hänen jäädessä eläkkeelle.

Inhan Tehtaat Oy/Fiskars Boats

Christopher "Toffe" Sjöblom on nimetty myyntijohtajaksi (Director, Sales) Inhan Tehtaat Oy:llä 18.1.2013 alkaen. Toffe toimi aiemmin Terhitec Oy:n vientijohtajana. Hän liittyy Inhan Tehtaiden johtoryhmään ja raportoi toimitusjohtajalle, toimipaikkana Fiskars Campus Helsingissä.



Sjöblom

Varmat energijärjestelmät

12V - 24V - 48V - 230V - 400V - 750V,
2-200kW sovelluksiin

KAHA BOAT SYSTEMS

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

LEDAREN



Några positiva signaler

Även om senaste års totalsiffror för båtbranschen ser nedslående ut kommer det äntligen också positiva signaler från marknaderna. Den nyss avslutade Vene 13 Båtmässan lockade en närapå lika stor publik som året innan och speciellt försäljarna av större båtar har rapporterat om ökade affärer. Försäljningen av mindre båtar håller sig på samma nivå som senaste år. I konjunkturbarometern från januari var hela 87 % av vår medlemskår av den åsikten, att omsättningen håller på fjolårsnivå eller stiger lite. Det ligger alltså en del små positiva signaler i luften.

Sverige var vår exporthandels problem-barn senaste år, exporten dit sjönk med 43 %. Vi står inte ensamma med detta problem – totalmarknaden i Sverige uppskattas ha sjunkit med 35–40 %. Men finländarna har inte blivit liggande i eldgivningen. Då detta skrivs pågår som bäst Stockholms Allt för sjön-mässa, där Finlands gemensamma monter mäter hela 2900 m² och är sålunda klart den mest imponerande helheten. Detta har man tydligt uppfattat såväl i median som bland återförsäljarna.

Samtidigt som behovet av exportbefrämjande åtgärder just i år är som störst och all exponering och hjälp skulle vara av nöden, minskar Arbets- och näringsministeriet det stöd som finns tillgängligt för företagens gemensamma projekt. Ännu senaste september ivrade man i den högsta statsledningen över vikten av gemensamma aktioner och det faktum, att Finland reser sig med hjälp av Sm-företagens exportansträngningar. Och så ligger det faktiskt till. Man borde tydligen dock ännu likrikta åtgärder och prat.

Båtbranschen gör säkert sin andel av denna exponering. Då man årligen exporterar några tusen båtar till 37 olika länder har man under årens lopp med hjälp av detta skapat otaliga affärsförbindelser till Finland.

FÖRENINGSNYTT

DET STADGEENLIGA VÅRMÖTET

Medlemskåren samlas till Finnboats vårmöte fredagen den 12.4 i Hotel Korpi-lampi i Esbo. På programmet står förbundets och medlemsföreningarnas stadgeenliga möten, aktuell information och Komponentleverantörernas produktutställning, samt professor Sixten Korkmans föreläsning om Europa och ekonomin. Anmälan senast 28.3 på nätadressen www.finnboat.fi under punkt "Anmälningar". Mötespaketet inklusive morgon- och eftermiddagskaffe samt lunch är 45 €/pers. (+moms).

ÅRETS BÅTPRODUKT

Under Helsingfors båtmässa röstade publiken fram laserfacklan Odeo Flare som årets Båtprodukt 2013. den importeras av John Nurminen Marine. De tio finalisterna hade utsetts av Båtjournalisterna rf och ställdes ut i en monter på mässan. Hedersnämningen fick förtöjningshaken Robship Hook & Moor samt tampögglan Ropeye.

DE FÖRSTA FINNBOAT-KVALITETSSERTIFIKATEN UTDELADES

Under den Stora Servicedagen 11.2 i samband med båtmässan i Helsingfors utdelades de första Finnboat-kvalitetssertifikaten till företag, vars funktioner har konstaterats uppfylla högklassiga kvalitetskrav (se sid.4).

IM MEMORIAM BJÖRN LAGERKVIST

ICOMIAs mångåriga ordförande, Sweboats tidigare verkställande direktör Björn Lagerkvist avled efter en lång sjukdom fredagen den 1.3.2013. Han var en branscheexpert som rönt uppskattning såväl i Sverige som på internationellt plan. Han utnämndes 14.4.2007 till ICOMIAs hedersmedlem.

Årets Båtlivsgärning 2012

Veneilytoimittajat ry – Båtjournalisterna rf har utsett båtkonstruktör Hans Groop till pristagare för Årets Båtlivsgärning 2012. Han premieras för sitt mångåriga livsverk som båtkonstruktör.

Hans Groop har inverkat på ett betydande sätt på det finländska båtlivet genom att under drygt 40 år konstruera flera legendariska båtar. Groops kändaste båt är H-båten byggd i glasfiber, som har tillverkat i drygt 5000 exemplar. H-båten föddes på initiativ av Helsingfors Segelsällskap och båtens jungfrutur inföll sommaren 1967.

På Groops ritbord föddes också klassiker såsom Finnsailor 30 och 34, Targa 96 samt Artina-båtarna, som alla båtintresserade känner till. Inalles har Groop konstruerat drygt hundra motor- och segelbåtar för serieproduktion.

Årets Båtlivsgärning utdelas årligen till en person, en förening, ett företag, en sak eller ett evenemang som sporrar båt-fararna till en god båtlivskultur och ett flytande samspel, förbättrar sjösäkerheten och främjar båtlivet. Priset Årets Båtlivsgärning utdelades nu för nionde gången.



Johan Carpelan och Hans Groop



SEIKKAILU. TARTU HETKEEN.

TÄYSIN UUSI VOLVO V40 CROSS COUNTRY. SUUNNITELTU SINUA VARTEN

Täysin uuden Volvo V40 Cross Country -mallin vahva ulkoasu ja suurempi ajokorkeus tekevät matkoistasi upeita seikkailuja, joita muistelet pitkään. Euroopan turvallisimmaksi testatun V40 -mallin isovelji on viisiovinen ja viisipaikkainen hatchback, jonka skandinaavinen design, huippuluokan turvallisuus ja ajamisen nautinto on **suunniteltu sinua varten**.



Täysin uusi Volvo V40 Cross Country -mallisto alkaen: autoveroton hinta 26 850 €, autovero 4 928,43 €, kokonaishinta 31 778,43 € + toimituskulut 600 €. Autoetu alkaen: vapaa 675 €/kk, käyttöetu 480 €/kk. EU-yhd. 3,8–8,3 l/100 km, CO₂ 99–194 g/km. Volvo Sopimus alkaen: 43 €/kk (3 vuoden sopimus, 20 000 km/vuosi).

VENEPÖRSSI
OSTA • MYY • VÄÄRÄ • VENEET • MOOTORIT • VARUSTEET

Suosikit - Jätä ilmoitus -

Koko Suomi Haku

Kaikki Mootorivene Purjehvene Moottori/Trailerit/Varusteet Näytä pilotta tarkka haku

Talenna vaiht

Kuumin Uusin Viime hinnanalennukset

fiskari merilainen 15 000 €

suncap 605 suncap 605 9 000 €

Buster Magnum 50 000 €

Marino 10000 70 000 €

Kaikki Veneliike Yksityinen myyjä

Myydään Ostetaan Vuokrataan

Järjestä: Inkommet

Combo 38 - 2010 165 000 €

www.veneporssi.fi

- ✓ nyt uudistuneet kauppiashallintasivut
- ✓ markkinoiden helppokäyttöisin
- ✓ veneet esillä myös Ruotsissa (www.batborsen.se)

Venealan kauppias kokeile nyt

6kk veloitusetta

syötä rajoittamaton määrä veneitä ja varusteita nettiin

Soita ja kysy lisää Mika Heino, 09 2310 6468
mika.heino@venemestari.fi

42 500 € Kari Lallukka, 0400 408 740
kari.lallukka@venemestari.fi

Kräkö II - 1983 17 500 €
26. helmikuuta 10:47
Takahuolla, 8. Suo, 9. henkilöluuku 10, nopeus 12 s. Ford Trader
Värsälä-Suomi