

finn boat NEWS

2
2012

Tekesin Vene-ohjelma

Hankkeiden hyödyntäminen

Yritysesittely

Six-Cap Oy





Venesähkön kehitys ja haasteet

Veneiden sähköistymisen kehitys seuraa selkeästi autojen ja laivojen kehityssuuntia. Höyrykoneiden ja karbiidilamppujen ajasta ollaan vajaassa vuosisadassa tultu tilanteeseen, jossa sähkö ja sähköllä toimivat laitteet ovat tulleet merkittäväksi osaksi veneiden käyttöä. Viimeisen vuosikymmenen aikana diesel- ja bensiinimoottorit ovat kokeneet selkeän murroksen. Nykyaikainen venemoottori tarvitsee sähköä toimiakseen.

Veneiden varustelussa kehitys on ollut jo pitkään mukavuuden suuntaan. Veneiden varusteissa ns. kodintekniikka on selkeästi päivän sana. Mikroaaltouunit, televisiot, liedet, imurit jne. ovat tämän päivän matkaveneissä jo varsin yleisiä. Veneiden ”digitalisoituminen” näkyy myös väyläohjattujen sähkönkäkelu- ja mittalaitteiden määrän kasvussa. Oman lisänsä veneiden sähköistymiseen tuo hybridi- ja sähkömoottorien suosion kasvu.

Veneiden sähkön tarve on laskennallisesti kasvanut 5-10 -kertaiseksi viimeisen parin vuosikymmenen aikana riippuen veneilytottumuksista. Veneemoottorien laturit ovat esim. kasvaneet 30 ampeerista nykyiseen 110-130 ampeeriin. Osittain tuo laturien kehitys johtuu moottorien ja moottorien hallintalaitteiden suuremmasta sähkön kulutuksesta. Tarve sähkön tuotolle lyhyessä ajassa, lähinnä veneen ollessa kullussa, on selkeästi muuttunut. Akuston lataus

päämoottorin laturilla on edelleen yleisin tapa ladata kulutusakustoa. Generaattorien ja muiden lisälatauslaitteiden määrä lisääntyy vuosittain. Aurinkokennot, tuuligeneraattorit ja uusimpana polttokennot lisääntyvät matkaveneilijöiden ja myös kilpapurjehtijöiden sähköntuoton turvaajina. Selkeänä sääntönä on kulutuksen ja latauksen tasapaino.

Maasähköjärjestelmät ovat yleistyneet koko 2000-luvun. Maasähköllä akkujen lataaminen on hiljainen ja varma tapa saada akusto täyteen varaustilaan myöhempää kulutusta varten. Maasähköjärjestelmien yleistyminen luo myös paineita vierasvenesatamille taata hyvää ja puhdasta verkkovirtaa veneilijöiden tarpeeseen.

Edellä mainitut seikat luovat uusia ja huomattavia haasteita venevalmistajille ja myös jälkimarkkinoille. Sähköhuolto on yhtä tärkeää kuin esim. moottorien tai takilan vuosihuolto.

Koulutettujen venesähköasentajien ja huoltomiesten tarve lisääntyy jatkuvasti. Sähkön varastointi, eli akut ja niiden latausjärjestelmät, on perinteisesti ollut se ”paha” joka on välttämättömänä ja yleensä viimeisenä veneeseen asennettu. Ei enää nykyaikana. Ilman toimivaa sähköjärjestelmää ei veneessä toimi nykyisin monikaan laite. Akkujännitteen muutos perinteisestä 12 voltista aina nykyisiin sähkömoottoreiden yli 100 voltin käyttöjännitteisiin vaatii jo vahvaa tietoa ja taitoa sähkötekniikan osalta.

Sähköjärjestelmä on tasan yhtä vahva kuin sen heikoin lenkki, joten kokonaisuus ratkaisee. Ilman oikean tyyppisiä akkuja, latausjärjestelmää, sähköverkkoa ja ennen kaikkea sähkösuunnitelmaa on vaikea luoda stabiilia sähköjärjestelmää. Veneiden koko ja kulutus ratkaisee, mitä tai mitkä komponentit tarvitaan. Sähkösuunnitelma ja riittävä dokumentointi on perusedellytys, kun sähköjärjestelmän tai laitteiden toimimattomuutta selvitetään. Laadukkaana veneen osana ovat selkeät ja ajanmukaiset sähkökuvat.

Suunnittelija on suunnittelija, koneasentaja on koneasentaja ja myyntimies on myyntimies. Ilman asianmukaista koulutusta ja sähkötekniikan ymmärtämistä ei edellä mainituista ole yksikään venesähkömies. Veneisiin perehtyneiden ja ammattimaisten sähkömiesten tarve on huutava varsinkin jälkimarkkinoilla. Suomen veneteollisuuden tuotannosta menee pääosa vientiin ja asianmukainen varustelu ja sähköjärjestelmän toteutus ovat merkittävä osa jälkimarkkinointia viennissäkin. Kattava huoltoverkosto myös ulkomailla on tärkeää. Sähkötekniikka on kasvava osa huoltotarvetta.

Kohti yhteistä ja turvallista sähköistä tulevaisuutta.

Ari Bragge
Mastervolt Finland



Venealan Keskusliitto Finnboat ry • Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf

Julkaisija/Utgivare

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

Päätoimittaja/Chefredaktör

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

Toimitus/Redaktion

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

Toteutus/Utformning

Oy Sea-Kari Ab, Kari Wilén
Sinikalliontie 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 3/2012, vko/v. 38, aineisto/material 7.9.

ISSN-L 0789-7332

Aikakauslehtien liiton jäsen

Kansikuva/Pärmbild

Kari Wilén





Jouko Huju

Avointa mieltä tarvitaan

Venealan 14 vuotta peräkkäin jatkunut kasvu aina vuoteen 2009 saakka on täyttänyt markkinoita. Pohjoismaissa tuo ilmiö on samansuuntainen kaikkialla. Kun siihen vielä yhdistetään taloudellisesti haastavat ajat, joudumme miettimään myös keinoja, millä saamme nykyiset veneilijät pysymään veneilyn parissa ja millä saamme uusia harrastajia veneilyyn mukaan.

Patoutunutta ostotarvetta kertyy koko ajan venekannan vanhetessa. Joudumme kuitenkin hankkimaan markkinaosuumme taas kerran uudestaan. Ruotsi ja Norja ovat kotimaan lisäksi teollisuudellemme elintärkeitä alueita ja alan tuleekin tarkkaan pohtia, voimmeko yhteisillä toimilla taas kerran pureutua myös näiden markkinoiden rakenteisiin.

Edelleen melko uusi ja kehittymätön markkina-alue on Venäjä. Siellä veneily hakee vielä muotoaan ja alan kaupan pelisäännöt ovat hakusessa. Potentiaali on kuitenkin merkittävä ja Venäjä tarjoaa meille tuhannen taalan paikan iskeä suomalainen veneala siellä läpi. Tosin yhteistyön muodot eivät varmaankaan ole paikallisille toimijoille niin selkeitä kuin muualla, mutta teollisuutemme pystyy kyllä itse jämäköillä päätöksillään vaikuttamaan merkittävästi siihen, että "Proudly Made in Finland" muodostuu käsitteeksi sielläkin. Kovin monta yhtä suurta kasvupotentiaalia ei meidän ulottuvissamme tälle hetkellä ole.

Liiton syyskokous marraskuun alussa tulee suuntautumaan risteilynä Pietariin ja sen aikana tulemme yhdessä asiantuntijoiden kanssa pohtimaan keinoja näkyvyytemme oikeaoppiselle lisäämiselle Venäjällä. Lisäksi sekä Helsingin Uiva venenäyttely elokuussa että Vene 13 Båt helmikuussa tulevat investoimaan näkyvyyteen Pietarissa ja Moskovassa. Jo edelliset messut osoittivat, että myös tätä kautta saamme asiakkaita itänaapurista liikkeelle. Finnboat Floating Showssa Nauvossa kesäkuussa on vierainamme myös kolme venäläistä ja yksi ukrainalainen toimittaja (44 muun toimittajan kanssa). Myös tätä kautta tehdään pitkäjänteistä imagon rakentamista alamme tuotteille. Hyvät neuvot ja ideat ovat kovasti tervetulleita.

Ledaren på svenska, se sid. 24



Yritysesittelyssä Six-Cap Oy:	6
Veneturvallisuuden erikoisosamista	6
Lakiasiantuntijat: Yrittäjä vai työntekijä?	10
Tekesin Vene-ohjelma päätyi	12
Ajankohtaista ICOMIA:n kokouksista	13
Vene-ohjelman hedelmät ja hyödyntäminen	16



16

PALSTAT

Peräaallot	2
Järjestöasiaa	4
Uutiset	22
Henkilöuutiset	23
Ledaren, svensk resumé	24
Kansainvälinen lehdistöseuranta	26

Koonnut: Lena Mickelsson-Ouru

JÄSENKUNNAN KUULUMISIA

Liiton kannatusjäseneksi on liittynyt Finnboat-Akatemiaakin vetävä Tampereen Aikuskoulutuskeskus TAKK. Sen sijaan kannatusjäsenyytensä liitossa on lopettanut Pietarsaaren Seudun Elinkeinokeskus Concordia.

Tuorein jäsen Suomen Veneteollisuusyhdistyksessä on Virroilla sijaitseva Jita Oy, joka valmistaa täysmuovisia laitureita ja laituriponttooneja. Jäsenyytensä yhdistyksessä ovat lopettaneet jurvalainen FinnStreamer Ay ja pohjanmaalainen Essma Oy.

Uusi jäsenyrittäjä Venealan Kauppiaat ry:ssä on Carl Krausen luotsaama Helsingissä sijaitseva Trafical Oy, joka valmistaa K-24-nimisiä moottoriveneitä Karjalohjalla. Lahtelaisen Motomarine Oy:n jäsenyys yhdistyksessä on päättynyt konkurssin johdosta.

Venealan Telakka- ja korjaamoyhdistyksen on liittynyt jäseneksi Porvoossa sijaitseva JFK-Service, jonka vetäjä on Jonas Krusberg.

Seuraavien jäsenyrittäjien yhteystiedoissa on muutoksia:

- Normark Suomi Oy, uusi osoite on Aholaidantie 3/PL 39, 40320 Jyväskylä
- Norcap Oy Ab:n uusi postiosoite on Henry Fordin katu 5 C, 00150 Helsinki
- MarineMan Oy, uusi osoite on Tilkankatu 39 C 1, 00300 Helsinki
- KG Enterprise Oy, uusi osoite on Tiilenlyönkuja 9 B, 01720 Vantaa.

TELAKKARYHMÄ SUUNTAASOUTHAMPTONIIN

Venealan Telakka- ja korjaamoyhdistys järjestää syksyllä ryhmämatkan Southamptonin venenäyttelyyn ja käy tutustumassa lähialueen venetelakoihin kaksipäiväisellä reissulla. Matka toteutetaan 23.-25.9. ja käyntikohteet ovat alustavan ohjelman mukaan Ocean Village Marina, Hamble Point Marina, Port Solent, Saxon Wharf ja Trafalgar Wharf. Lisäinfoa tulee jäsenkunnalle lähiaikoina.



HELSINGIN UIVA VENENÄYTTELY LÄHES LOPPUUNMYTTY

Helsingin Uivan venenäyttelyn virallinen ilmoittautumisaika meni umpeen 18.5. ja näyttää vahvasti siltä, että näyttely on jälleen loppuunmyyty. Kaikki laiturit ovat käytännössä jo täynnä ja maaosastopaikkoja on jäljellä muutama. Hajapaikkoja voi tiedustella Finnboatin toimistosta, puh. 0207 669 340 tai katja@finnboat.fi

Uiva 2012 Flytande järjestetään 16.-19.8. HSK:lla Lauttasaarella.

SYYSKOKOUSRISTEILY PIETARIIN

Finnboatin ja kaikkien jäsenyhdistysten syyskokouspäivät oli alun perin tarkoitettu toteutettavaksi Tukholman marraskuulle venemessuille, mutta koska messuja siellä ei pidetä, päätettiin laivan keula kääntää kohti itää ja Pietaria.

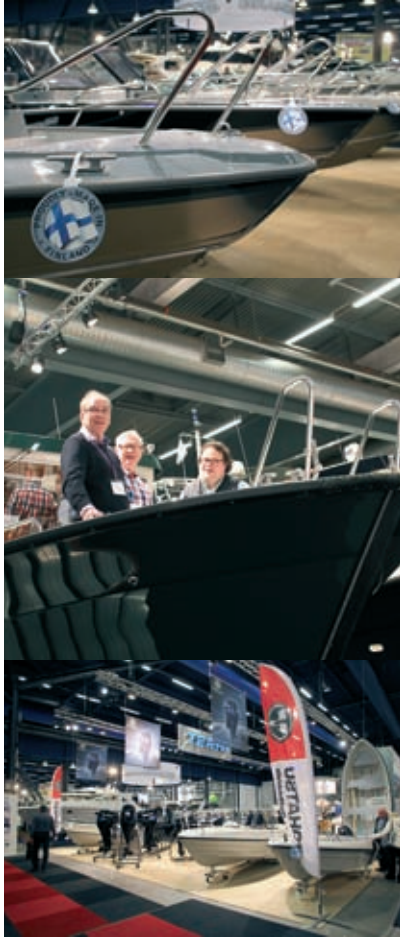
St. Peter's Linen M/S Princess Mariala lähdetään Helsingistä kohti Pietaria tiis-

taina 6.11. illalla. Tiistain aikana pidetään jo päivällä kaikki sääntömääräiset kokoukset ja illalla nautitaan vuosikokousillallinen. Menomatalla luvassa on myös tuhti tietopaketti Venäjän kaupasta kaikille Venäjän kauppaa aloittaville tai sitä jo tekeville. Luento-osuudesta vastaavat Suomalais-Venäläisen Kauppakamarin asiantuntijat. Pietarissa vietetään keskiviikkopäivä tutustuen suomalaisyrityksiin, jotka ovat jo etabloituneet paikallisille markkinoille. Aikaa jää myös pienen turistikerroksen tekoon. Laivalle palataan iltapäivällä, jolloin vuorossa ovat yksittäisten yhdistysten omat aivoriihet. Pietarista lähdetään illan suussa ja ilta sujuukin laivan buffet- ja ohjelmatarjonnasta nauttien. Takaisin Helsingissä ollaan torstaina 8.11. aamulla.

Lopullinen risteilyohjelma ja matkapaketin hinta selviävät lähiaikoina, mutta päivät 6.-8.11. kannattaa jo nyt varata kalenterista!

Yksi Pietarin hienoista nähtävyyksistä on 1858 valmistunut lisakirkko, jossa on maailman neljänneksi korkein kupoli.





VENENÄYTTELYJÄ 2012

Ajankohta	Kaupunki	Maa	Nimi
31.5-3.6.2012	Pietari	Venäjä	Baltic Marine Festival
1.-3.6.2012	Neustadt	Saksa	Hanseboot Ancora Boat Show
21.-24.6.2012	Adelaide	Australia	Adelaide Boat Show
5.-9.7.2012	Melbourne	Australia	Melbourne Boat Show
26.-29.7.2012	San Diego	USA	San Diego Yacht & Boat Show
2.-6.8.2012	Sydney	Australia	Sydney International Boat Show
16.-19.8.2012	Helsinki	Suomi	Helsingin Uiva Venenäyttely UIVA-FLYTANDE
24.-26.8.2012	Orust	Ruotsi	Öppna Varv på Orust
30.8-2.9.2012	Tukholma	Ruotsi	Stockholms Flytande Båtmässa
31.8-2.9.2012	Tukholma	Ruotsi	Allt på Sjön
syyskuu 2012	Helsinki	Suomi	Venetori
4.-9.9.2012	Amsterdam	Alankomaat	Hiswa In-Water Boat Show
6.-9.9.2012	Atlantic City	USA	Atlantic City In-Water Power Boat Show
6.-9.9.2012	Oslo	Norja	Båter i Sjön
11.-16.9.2012	Cannes	Ranska	Festival International de la Plaisance
13.-16.9.2012	Newport	USA	Newport International Boat Show
13.-16.9.2012	Portorose	Slovenia	Autumn Nautical Trade Show
14.-23.9.2012	Southampton	Iso-Britannia	Southampton International Boat Show
14.-16.9.2012	Parainen	Suomi	Airiston Uiva
19.-24.9.2012	La Rochelle	Ranska	Grand Pavois de la Rochelle
19.-22.9.2012	Monaco	Ranska	Monaco Yacht Show
20.-23.9.2012	Norwalk	USA	Norwalk International In-Water Boat Show
22.-30.9.2012	Friedrichshafen	Saksa	Interboot-International Watersports Exhibition
22.-23.9.2012	Kokkola	Suomi	Kokkolan kalamarkkinat ja venemyyntinäyttely
26.-30.9.2012	Barcelona	Espanja	Barcelona International Boat Show
27.-30.9.2012	Auckland	Uusi-Seelanti	Auckland International Boat Show
29.9-7.10.2012	Istanbul	Turkki	Istanbul Boat Show

DL Prime 3000 veneohjelmisto!

Venemyynti

Venemyyntisovellus auttaa myyjää pitämään aktiivista kontaktia asiakkaisiin ja helppokäyttöiset työkalut takaavat sen että myyjälle jää enemmän aikaa myyntiin ja asiakassuhteiden hoitamiseen. Kaikki päivittäiset rutiinit voidaan hoitaa samasta sovelluksesta, tarjoukset, rahoituskyselyt, myynnit, lomakkeiden täytöt sekä asiakassuhteiden yhteydenotot.

Telakka

Telakkasovellus tukee käyttäjiä päivittäisissä rutiineissa. Sovelluksen kautta hallinnoidaan helposti veneiden nostot ja laskut, talvisäilytysrutiinit sekä huoltotoimenpiteet talven aikana. Töiden jako oikeille henkilöille hoituu helposti sekä tilannekatsaus keskeneneräisistä töistä. Töiden valmistuttua ne voidaan laskuttaa viipymättä ja näin saadaan rahavirta toimimaan läpi talven.

Varaosat

Varaosasovellus auttaa myyjää pitämään varaston hallinnassa ja hoitaa myyntiä ja ostopäätöksiä helposti ja jouhevasti. Sovellus takaa sen että myydään aina oikea tuote oikealla kätteellä ja oikealla hinnalla, hinnastot ovat aina päivitettyjä. Ostopäätökset hoituvat erittäin kätevästi ja laajat sähköiset yhteydet eri toimittajiin takaavat sen että ei tarvitse tehdä tuplatyötä vaan kaikki tehdään tehokkaasti kerralla kuntoon.

Tulossa!

NettiX Veneet

Suoraan ohjelmasta nettiin

Maritim intergraatio

Tilaukset suoraan Maritimille
Hinnastopäivitykset automaattisesti
Saldokyselyt



PRIME 3000
Marine Edition



www.dlsoftware.fi



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

Yritysesittely Six-Cap Oy

Veneilyturvallisuu den erikoisosaamista

Turvallinen veneily on ajankohtainen puheenaihe kesäkauden kynnyksellä. Six-Cap Oy on keskittynyt turvallisuuteen liittyvien laadukkaiden varusteiden myyntiin ja suunnitteluun - turvallisuus ja laatu kulkevat käsi kädessä. Tämä on Bo Wareliuksen ehdoton kanta.



Six-Capin vetäjällä Bo Wareliuksella on apunaan Sanna Granqvist, joka juuri nyt kehittää yrityksen uutta verkkokauppaa.

Bo Warelius perusti Six-Capin vapun tienoilla vuonna 2000, joten yrityksellä tuli juuri 12 toimintavuotta täyteen. Ennen sitä hän työskenteli runsaat parikymmentä vuotta Vator Oy:n palveluksessa, jossa ura aikoinaan alkoi nuoruuden vuosien kesätöistä.

Six-Cap toi maahan mainos- ja yritystekstiilejä Kaukoidästä ja Bo Warelius oli mukana myös tuontiyhtiössä, jolla on toimipiste Kiinassa. Asiakkaina olivat monet suuret yritykset Suomessa.

Nyt Warelius on myynyt osuuten-

sa yhtiöstä ja viime vuonna tapahtui lopullinen suunnan muutos, kun Six-Cap yhä voimakkaammin keskittyi veneilyturvallisuu teen liittyvien varusteiden myyntiin ja kehittämiseen.

– Meillä oli useita suuria asiakkaita myös venealan yritysten joukossa, Bo Warelius kertoo. Saan osaksi kiittää tästä taustaan Vator Oy:n sekä kilpaveneilyn parissa. Kiinan kaupassa oli kuitenkin omat riskinsä ja ne tuntuivat koko ajan lisääntyvän. Suomi on pieni markkina-alue, kun taas Kiinassa yritysten koko ja tuotannon määrä kasvaa huimaa vauhtia.



Teksti: Kari Wilén
Kuvat: Six-Cap ja Kari Wilén

Tilausmäärämme eivät lopuksi olleet tarpeeksi isoja suhteessa kiinalaistointimittajien odotuksiin ja tämän seikan varmasti aika moni toimija on joutunut kokemaan Suomessa. Itse uskon, että tuotannon suunta on kääntymässä ja tekstiilien valmistus saattaa palata maihin kuten Portugali ja Turkki, joista se aikanaan siirtyi Kaukoitään.

Turvallisuustuotteiden pariin

Turvallisuusala alkoi kiinnostaa Bo Wareliusta jo niihin aikoihin, jolloin hän ajoi kilpaa avomerimoottoriveineillä kaksoisveljensä Tommin kanssa.



Erilaisia Stormforce-pelastautumispukuja testataan viime syksynä hyisessä syyskellisä Sipoon vesillä.

- Siihen aikaan kisoissa hukkui moni kilpailija, koska turvallisuuteen ei kiinnitetty tarpeeksi huomiota, Warelius kertoo. Varusteet eivät olleet ajan tasalla ja avomerisarjoissa pidettiin kahden vuoden kilpailutauko asioiden korjaamiseksi.

- Päätimme veljeni kanssa kilpaveineilyuramme vuonna 1998, sopivasti sen jälkeen kun olimme Englannissa ajaneet uuden OFF 3 -luokan maailmanennätyksen 187,26 km/h Lake Windemerellä. Uramme aikana ehdimme voittaa useita mitaleita sekä EM- että MM-kilpailuissa.

Bo Warelius tähdentää, että Six-Capin johtavaan toiminta-ajatukseen kuuluu pyrkimys kiinnittää asiakkaiden huomio siihen, mistä turvallisuudessa oikeasti on kyse. Todellisessa hätätilanteessa on tavoitteena pysyä hengissä olipa keli, vuodenaika ja veden lämpötila mikä tahansa. Esimerkiksi pelastusliivit takaavat kyllä sen, että hätään joutunut löydetään, ennemmin tai myöhemmin. Mutta tarvitaan muitakin turvallisuusvarusteita, jotta hän pariasteisessa vedessä säilyisi hengissä kunnes apu ehtii paikalle. Tämä vaatii suunnittelua, enna-

kointia ja oikeita varusteita. Six-Cap tarjoaa asiakkailleen sekä tietotaitoa että laadukkaita turvavarusteita.

- Olemme havainneet, että veneilijät valmistautuvat varsin huolella kun lähtevät pitemmille reissuille, Warelius toteaa. Mutta kun lähdetään aikaisin keväällä tai myöhään syksyllä veneellä mökille saattaa huolellisuus rakoilla: riittää että liivit ovat mukana. Kuitenkin useat onnettomuudet tapahtuvat juuri näillä reissulla. Vesi ei keväällä ole yhtään sen lämpimämpää vaikka rantaan olisi vain parin sadan metrin matka.



Stormforce-pelastautumispukuja on myös kaksiosasina. Ne ovat esimerkiksi purjehtijoiden suosiossa, koska vaatetta voi vähentää asteittain mikäli hyvässä kelissä tulee lämmin.

- Eikä merivesi meillä ole kuin parhaimmillaan muutaman viikon kesästä sen lämpöistä, että siinä selviäisi useita tunteja ilman kunnon suojaruustusta, täydentää yrityksen markkinointia ja nettikauppaa kehittävää Sanna Granqvist.

Oma brändi

Vuonna 2007 Six-Cap loi yhteyden maailman suurimpiin pelastusliivivalmistajiin kuuluvaan englantilaisyri-tykseen. Six-Cap oli mukana kehittä-
mässä pakkuliivimallistoa, joka sopii Suomen olosuhteisiin ja suomalaisille veneilijöille. Jo alkuvaiheessa oli sel-
vää, että liivejä tehtäisiin omalla tuo-
temerkillä ja näin syntyi Stormforce-
brändi.

- Englantilainen valmistaja on tunnettu tuotteidensa korkeasta laa-
dusta, mutta se ei markkinoi niitä
itse vaan räätälöi liivit meidän spek-
siemme mukaan, Bo Warelius kertoo.
Liikeideanamme on omistaa brändi
ja valmistuttaa sen alla turvatuottei-
ta hyvillä valmistajilla. Tämä takaa
paremmin liiketoiminnan mielekkyy-
den ja jatkuvuuden kuin esimerkiksi
se vaihtoehto, että olisimme pelkkä
maahantuojat.

- Olemme saaneet olla mukana
kehittämässä pelastusliivejä paitsi
turvallisiksi myös hyvin istuviksi ja
käytöltään mukaviksi, Warelius jat-
kaa. Meillä on nyt 11 liivimallia ja
-versiota. Koska valmistaja on Euroo-
passa, ovat toimitusajat lyhyet ja mah-
dollinen jälkihoito sujuvampaa kuin
esimerkiksi Kaukoidässä sijaitsevien
tuottajien kanssa. Tarkoituksemme on
jatkossa löytää lisää veneilyn turvalli-
suuteen liittyviä laatutuotteita.

Six-Capilla on parikymmentä jäl-
leenmyyjää ympäri maata. Sen lisäksi
Konekesko Marinelta viime syksynä
Six-Capiin siirtynyt Sanna Granqvist
vastaa tuotteiden markkinoinnista
sekä kehittää parhaillaan uutta www.
pelastusliivi.fi nettikauppaa. Uudet
nettisivut on tarkoitus saada auki ju-
hannukseen mennessä ja sen jälkeen
kuluttaja voi entistä helpommin käy-
dä hankkimassa Stormforce-pelastus-
liivinsä ja pelastuspukunsa nettikau-
pasta.



- Olemme huomanneet, että pe-
lastusliivit ovat tuote, joka sopii hyvin
nettikauppaan, Sanna toteaa. Kaikki
asiakkaat eivät halua vaivautua myy-
mälään, vaan tekevät hankintansa
esimerkiksi iltaisin netin kautta. Net-
tikauppa täydentää jakeluverkostoa,
mutta ei kuitenkaan korvaa jälleen-
myyjä, joiden luona kuluttajalla on
mahdollisuus myös sovittaa malleja
ennen hankintaa.

Palkittu pelastuspuku

Six-Capin pelastautumispuku Storm-
force One valittiin Vene 12 Båt
-messujen yleisöäänestyksessä ylivoi-
maisella äänimäärällä Vuoden 2012
Veneilytuotteeksi 10 messuilla esillä
olleen esikarsitun varusteen joukosta.
Puku sai peräti 32 % kaikista an-
netuista äänistä.

- Kuluttajilla on paljon vääriä käsi-
tyksiä siitä, mikä pelastautumispuku
oikeastaan on, Bo Warelius toteaa.
Jotkut pitävät marketeista ostettavia
pilkkihalareita pelastautumispukui-
na ja tätä väärinkäsitystä yritämme
tiedottamisella ja opastuksella korja-
ta.

- Olemme kehittäneet Stormforce-
puvut yhdessä suomalaisen Ursukin
kanssa, joka on kiistatta Pohjoismai-
den johtava sukellus-, pelastus- ja
purjehduskuivapukujen valmistaja.
Stormforce One on hypotermialta



Stormforce One "Pelastava veneilyasu" otti
Vuoden 2012 veneilytuotteen äänestykses-
sä murskavoiton kilpakumppaneistaan ja
sai Vene 12 Båt -näyttelyssä 32 % kaikista
annetuista yleisöäänistä.

suojaava vesitiivis kuoriasu, jonka al-
le puetaan lämpimiä kerrosasuja tar-
peen mukaan. Myös hyvä istuvuus ja
helppo pukeutuminen ovat tärkeitä
seikkoja veneilijöiden mielestä. Han-
kalaa ja raskaskäyttöistä asua ei hevil-
lä veneessä laiteta päälle.

Pukumyynti kasvaa Wareliuksen
mukaan hyvää vauhtia ja sitä edes-
auttaa lisääntyvä keskustelu yhä epä-
vakaisimmista sääoloista ja ilmojen
äkillisistä muutoksista. Myyntityö
on suuresti opastavaa työtä ja uutena
käyttäjärhymänä Warelius mainitsee
naiset.

- Markkinointikustannukset ovat
korkeat mutta oma tuotemerkki pal-
kitsee, Bo Warelius päättää. Sitä tik-
karia kukaan ei vie suusta.

RIB-veneitä

Six-Cap on myös aloittanut XS-RIB
veneiden markkinoinnin Suomessa ja
Virossa. Kyseessä ovat kovaan käyt-
töön, alusta loppuun käsin tehdyt ri-
bit, jotka tehdään yksilöllisesti asiak-
kaan toivomaan käyttötarkoitukseen.

Barnet Marine Center LTD on val-
mistanut RIB-veneitä yli 40 vuotta.
Veneet eivät ole hyllytavaraa, vaan ne
valmistetaan jokaisen asiakkaan vaati-
musten mukaan. Ne toimitetaan avai-
met käteen -periaatteella ja moottorit,
elektroniikka ja varusteet asennetaan
tehtaalla. Tarjolla on 11 runkomallia.
Laadukkaat XS-RIB veneet sopivat
hyvin Six-Capin "turvallisuusportfo-
lio" - RIB-veneilijä on usein myös
potentiaalinen pelastautumispukuasi-
akas.

YRITTÄJÄ VAI TYÖNTEKIJÄ?

Yrittäjyyden ja työntekijäseman välinen ero on joskus häilyvä ja tietyissä tilanteissa roolit voivat mennä myös päällekkäin. Rajanveto ei ole aina selvää, mutta sen lopputuloksella on käytännössä vaikutusta erityisesti siihen, kuka vastaa taloudellisesta riskistä sekä eläke- ja sosiaaliturvamaksujen ja verojen maksamisesta. Etenkin pienelle yritykselle voi olla suuri merkitys sillä, tekeekö työsuorituksen itsenäinen yrittäjä vai yrityksen oma työntekijä.

Työnantajalla on johto- ja valvontaoikeus

Arvio siitä, onko kyseessä työntekijä vai yrittäjä, on yleensä tehtävä tapauskohtaisesti. Yksi työsuhteen tunnusmerkeistä on työn tekeminen työnantajan johdon ja valvonnan alaisuudessa. Työnantaja voi tällöin määrittää sen, miten ja missä työ suoritetaan. Riittää, että työnantajalla on tähän oikeus, vaikka se ei sitä käyttäisikään.

Esimerkiksi asiantuntijoiden osalta voi olla riittävää, että työ tehdään työnantajan lukuun vaikka työskentely olisi muuten hyvin itsenäistä. Jos toimeksiantaja haluaa varmistua siitä, että hän solmii sopimussuhteen itsenäisen yrittäjän kanssa, on sopimus syytä tehdä niin, että toimeksisaaja on sidottu määrättyyn tehtävään ja/tai lopputulokseen. Tällöin toimeksisaaja puolestaan määrittää työn tilaajasta riippumatta itse sen, miten ja missä hän työnsä hoitaa ja vastaa siitä, että työ tulee tehdyksi toimeksiantajan kanssa sovitulla tavalla.

Työsuhteen kriteeri on myös se, että työtä tehdään vastiketta vastaan. Työntekijä saa työstä sopimuksen



Katri Suhonen



Juhana Nevala

mukaisen palkan, mutta työnantaja kantaa taloudellisen riskin mikäli toiminta tuottaa tappiota. Yrittäjältä vaaditaan suurempaa taloudellista panosta toimintaan ja hän vastaa toiminnan riskeistä, mutta toisaalta hän myös saa mahdollisen tuoton kokonaan itselleen.

Työsuhteessa työskentely on säännöllistä ja säännönmukaista, eikä työntekijällä ole yleensä muita toimeksiantajia kuin työnantaja. Työnantajan kanssa kilpaileva toiminta on jo työ sopimuslaissa kielletty. Yrittäjä puolestaan työskentelee pääsääntöisesti useammalle asiakkaalle samaan aikaan. Työntekijällä on lisäksi velvollisuus suorittaa työ henkilökohtaisesti, kun taas yrittäjällä on oikeus käyttää apulaisia ja sijaisia työn teettäjä kuulematta.

Yksi keskeinen ero on myös se, että työntekijä suorittaa tehtävänsä pääsääntöisesti työnantajan tiloissa, kun taas yrittäjä on itse vastuussa työn suorittamiseen tarvittavien laitteiden, työvälineiden ja henkilökunnan hankkimisesta ja tekee työn itse valitsemissaan tiloissa. Tästä onkin syytä pitkälti pitää kiinni, mikäli tarkoituksena on tehdä kahden itsenäisen toimijan välinen sopimus.

Yrittäjä jää työ- ja sosiaalilainsäädännön ulkopuolelle ja huolehtii itse yrittäjävakuutuksen maksamisesta ja ennakkoverolipusta. Yrittäjälle maksetaan työstä korvaus lähtökohtaisesti työn tuloksen tai tehtävän laadun perusteella laskua vastaan. Yrittäjän saamaan vastikkeeseen eivät kuulu

nimenomaisesti sosiaaliturvamaksut, lomakorvaukset, ylityöt tai muut lakisääteiset työntekijäetuudet, vaikkakin nämä sivukulut on otettava huomioon palkkiosta sovittaessa. Työsuhteessa näistä maksuista ja eduista huolehtii työnantaja.

Mikäli haluaa varmistaa, että toimeksisaajan kanssa on tehty kahden itsenäisen sopimusosapuolen välinen sopimus, on jälleen syytä nimenomaisesti todeta tämä ja sopia, että toinen osapuoli on vastuussa kaikista lakisääteisistä maksuista ja veroista.

Roolit voivat olla päällekkäisiä

Joskus työntekijän ja yrittäjän roolit voivat mennä päällekkäin. Sama henkilö voi esimerkiksi olla yrityksessä samanaikaisesti työsuhteessa, omistaa työnantajayrityksen osakkeita ja toimia hallituksen jäsenenä. Epäselviä tilanteita voi syntyä erityisesti luovaa työtä tekevien, kuten taiteilijoiden, freelancereiden ja konsulttien osalta. Tulkintavaikeutta lisää myös se, jos yrittäjä työskentelee toimeksiantajan tiloissa tai käyttää toimeksiantajan välineitä. Tällaisia tilanteita voi olla esimerkiksi freelancereilla, jotka käyttävät työskentelyyn lehtitalon tiloja tai lääkäreillä, jotka voivat käyttää vastaanottotiloja sekä palkkatyöhön että yritystoimintaan. Viimekädessä rajanveto työsuhteen ja yrittäjyyden välillä perustuu kokonaisarviointiin työsuhteen ja yritystoiminnan tunnusmerkkien täyttymisen välillä.

Työsuorituksen tekijän roolin

vaihtuessa yrittäjistä työntekijäksi siirtyä myös vastuu verojen sekä eläke- ja sosiaaliturvamaksujen hoitamisesta toimeksiantajayritykselle työnantajana. Jos sopimussuhdetta pidetään työsuhteena, on yrityksen noudatettava myös muita lakisääteisiä velvoitteita. Työntekijä nauttii työsuhteen mukaisista irtisanomissuojaa ja työnantajaa sitoo muun muassa takaisinottovelvollisuus. Työsuhteeseen liittyy monia taloudellisia ja pitkäkestoisia velvollisuuksia, joita toimeksiantosuhteessa ei ole.

Molemmissa rooleissa on omat etunsa

Toimeksiantajayritykselle on siis suuri merkitys sillä, solmiiko yritys esimerkiksi konsultin tai agentin kanssa sopimuksen, joka täyttää työsuhteen kriteerit, vai noudatetaanko itsenäisten sopimuskumppanien välisen sopimuksen kriteerejä. Rajanvedossa on ratkaisevat kriteerit syytä huomioida jo sopimustekovaiheessa.

Toimeksisaajan kannalta voi taas yrittäjyyteen sisältyä paljon itsenäisyyttä ja vapautta, mutta myös taloudellista sitoutumista. Yrittäjä voi päättää työn tekopaikan ja -ajan ja vaikuttaa työntekijää enemmän myös vastaanotettaviin työtehtäviin. Yrittäjä kerää työstä kertyvän tuoton itselleen, mutta toisaalta kantaa myös riskin tappioista, kun taas työntekijällä on oikeus vain työsuhteen mukaiseen korvaukseen tehdystä työstä.

Työntekijärooliin puolestaan kuuluu yrittäjyyttä suurempi varmuus ja vakaus. Työntekijällä on oikeus kuukausipalkkaansa, lakisääteiseen eläkkeeseen ja sosiaaliturvaan riippumatta siitä, onko hänellä työtehtäviä hoidettavana vai ei.

Oli rooli kumpi tahansa, on työ- tai toimeksiantosuhteen osapuolten hyvä tiedostaa siihen liittyvät oikeudet ja velvollisuudet ja sopia niistä huolellisesti etukäteen, jotta ennakoimattomat riskit yrityksen kannalta vältettäisiin.

Kirjoittajat toimivat Asianajotoimisto Borenius Oy:n työoikeusryhmässä lakimiehinä.

BORENIUS
ATTORNEYS AT LAW

Yhteystiedot:

Asianajotoimisto Borenius Oy
Yrjönkatu 13 A, 00120 Helsinki
p. (09) 615 333
www.borenius.com
katri.suhonen@borenius.com
juhana.nevala@borenius.com

SEIVA
MERIELEKTRONIIKKA

TAKUU
5
VUOTTA

"Paras Hinta/laatu" VENE 1-2/2011
KIPPARI-lehden "Testivoittaja" jne.

GLOMEX
The best in marine antennas

Parhaat TV- ja VHF-antennit markkinoilla!

NAVCOM
MERIRADIOPUHELIMET

Markkinoiden myydyin VHF sisäisellä
AIS-vastaanottimella. Käsi-VHF alk. 85,-!

NAVPOD
Instrument Housings

POWER POD
SAIL POD
KIINNITYS-
JÄRJESTELMÄT

SCANSTRUT
INSTALLATION SOLUTIONS FOR MARINE ELECTRONICS™

Tutka- ja satelliittiantennien kiinnitys
Monitoiminäyttöjen ja iPad koteloiti

KVH
SATELLIITI-TV JA -KOMMUNIKOINTI

Se maailman paras satelliittiantenni...

**EASY
AIS**

AIS-vastaanottimet ja transponderit myös
splitterillä sekä WLAN-yhteydellä iPadille

**ocean
SIGNAL**

EPIRB SART VHF

Kustannustehokkaat GMDSS-ratkaisut
ammattilaisille sekä huviveneilijöille

IRIS
VENEKAMERAT

Laadukkaat mutta kohtuuhintaiset lämpö-, laiturointi- ja normaalikamerat veneilykäyttöön

C-MAP
by JEPPESEN

NAVIONICS

Elektroniset
merikartat

Tukkumyynti Suomessa
Erikoistunut merielektroniikkaan...

Maahantuonti ja markkinointi:

ProNav

Vilhonvuorenkatu 12 C
00500 HELSINKI
Puh. 010 2291 900

www.pronav.fi

Myynti hyvinvarustetuista venetarvikeliikkeistä

Vene-ohjelma päättyi – Tekesin yleinen rahoitus ja muut ohjelmat käytettävissä

Ohjelmassa rahoitettiin 44 yrityshanketta sekä 31 tutkimushanketta. Ohjelman kokonaisrahoitus oli 22,2 miljoonaa euroa, josta Tekesin osuus oli 11,9 miljoonaa ja loput yritysten ja tutkimustahojen omia panoksia.

Vene-ohjelman päätösseminaari järjestettiin 21.3. Espoon Hanasaassa. Seminaarissa kuultiin esimerkkejä yrityshankkeista ja niiden tuloksista seuraavien teemojen ympäriltä:

- Suunnittelu ja valmistus: uusia asiakkaita, liiketoimintaa ja ympäristöystävällisyyttä
- Varusteet: lisämukavuutta ja uusia ideoita
- Palvelut: lisäarvoa ja laatua asiakkaille.

Lisäksi esiteltiin lyhyesti Vene-ohjelman kaikki tutkimusprojektit. Tilaisuudessa olleet lähes sata kuulijaa saivat siten kattavan käsityksen ohjelman tuloksista. Seminaarin lopuksi julkaistiin ja jaettiin Vene-ohjelman päätösjulkaisu, johon on koottu keskeisimmät tulokset ohjelman julkisista projekteista. Päätösjulkaisussa on suomenkielisen tekstin lisäksi yhteenveto ruotsiksi ja englanninkielinen versio julkaistaan kesän loppupuolella. Julkaisu on saatavissa Tekesistä ja Finnboatista, ja sähköinen versio löytyy sivuilta www.tekes.fi/vene.

Mitä Vene-ohjelman jälkeen?

Aiemmasta moninkertaistunut yhteistyö venealan yritysten, tutkijoiden ja Tekesin välillä antaa hyvät mahdollisuudet kehitysohjelmaan jatkossakin. Tekesin yleinen rahoitus tutkimus- ja kehitystoiminnalle on edelleen käytettävissä ja Tekesin muista ohjelmista esimerkiksi Serve - Palveluliiketoiminnan edelläkävijöille 2006–2013, tai Toiminnalliset materiaalit 2007–2013 voisivat sopia venealaan liittyvien hankkeiden käynnistämiseen.

Vene-ohjelma kannusti neljän toimintavuotensa aikana alan yrityksiä kehittämään liiketoimintojaan ja soveltamaan parasta saatavilla olevaa osaamista. Ohjelman tuloksena kulluttajille on tarjolla entistä parempia veneitä ja palveluja. Vene-ohjelmassa hyödynnettiin alan yritysten, alihankkijoiden, tutkimuslaitosten ja korkeakoulujen osaamista ja yhteistyötä. VTT toimi ohjelman koordinaattorina Venealan Keskusliitto Finnboat ry:n kanssa.



Tekesin toimialajohtaja Lauri Ala-Opas kannustaa venealan yrittäjiä hakemaan jatkossakin Tekesin rahoitusta. Rahoituksen painopisteenä on erityisesti yritysten uudistuminen ja edelläkävijäisyys ja yritysrahoitus painottuu pk-yrityksiin.

Ohjelman joistain tutkimushankkeista on tulossa vielä uusia julkaisuja, jotka ovat luettavissa Tekesin Vene-ohjelman sivuilla noin vuoden ajan ohjelman päättymisen jälkeen. Muistakaahan siis seurata vielä si-

vuston tapahtumia. Koko materiaali siirretään myöhemmin luettavaksi Finnboatin nettisivujen kautta.

Katso! Ohjelman tutkimushankkeet esittäytyvät videolla

Neljän ohjelmavuoden aikana käynnistettiin 31 julkista tutkimushanketta ja luotiin uutta tutkimustietoa. Näitä esitellään lyhyesti ohjelman videolla, joka on katsottavissa YouTubessa. Linkki videoon löytyy sivuilta www.tekes.fi/vene. Tutustu ja hyödynnä!

Ajankohtaista ICOMIAN teknisestä komiteasta ja ympäristökomiteasta

ICOMIA:n Teknisen komitean työssä ehdotus uudeksi Huvivenedirektiiviksi on ollut pääasiallinen vaikuttamisen kohde. Ympäristökomiteassa ovat uusina asioina olleet esillä vedenalainen melu ja vieraslajien siirtyminen vesialueelta toiseen.

Teksti: Markku Hentinen

Vesialueiden kuvaukset pois suunnitteluluokista

Huvivenedirektiivin uudistus on hyvässä vauhdissa ja suurin osa ICOMIA:n esittämistä kommentteista on saanut kannatusta sekä komissiossa että parlamentin valiokunnissa. Suurin osa uudistuksista liittyy markkinavalvonnan aseman selkeyttämiseen ja jälkisertifointiin (PCA, post construction assessment) ja mootto-areiden päästöjen pienentämiseen.

Yksi näkyvimmistä uudistuksista on se, että suunnitteluluokissa (ent. suunnittelukategoriat) kuvataan olosuhteita vain tuulen voiman ja aallonkorkeuden avulla. Vesialueita kuvaavat nimet (valtameri, avomeri, rannikko, suojaiset vedet) ollaan jättämässä pois, koska veneiden maantieteelliseen käyttöön ei tässä haluta ottaa kantaa. Muuten suunnitteluluokat ja tuuli- ja aallokorajoineen pysyvät entisellään.

Näillä näkymin uutta direktiiviä tulee noudattaa (siirtymäaika päättyy) viimeistään vuonna 2015, mutta aikataulu tarkentuu tämän ja ensi vuoden aikana. Huomattakoon, että tuolloin tulee uusien veneiden sertifi-kaattien ja vaatimustenmukaisuuden vakuutusten olla päivitettyinä uuden direktiivin mukaisiksi. Tämä tarkoittaa käytännössä myös uusien harmonisoidujen standardien seuraamista.

Tiukempaa kuria vaatimustenmukaisuuden noudattamiseen

EU:n eri maissa sanktiot huvivenedirektiivin noudattamatta jättämisestä

vaihtelevat. Joissain maissa on selkeät toimintatavat markkinoilta poistamisesta ja/tai sakoista, joissain maissa ei tehdä käytännössä mitään. Koska tämä vääristää kilpailutilannetta, on ICOMIA teettänyt eri maiden käytännöistä kyselyn, joka on EBI:n (European Boating industry) kautta lähetetty markkinavalvojen yhteistyöelimelle AdCo:lle. Tavoitteena on yhtenäistää sanktioita eri maissa niin, että direktiivin noudattamatta jättämisellä ei saa kilpailuetua.

Vedenalaista melua ja vieraslajeja

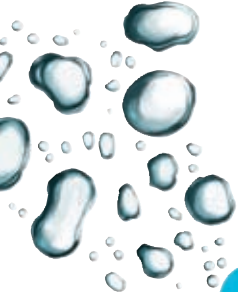
ICOMIA:n ympäristökomitean päätehtävänä on ennakoida ja vaikuttaa venealaa koskevaan ympäristölainsäädäntöön eri maissa ja tiedottaa tulossa olevista määräyksistä riittävästi etukäteen. Tiedottamisen yhtenä työkaluna on Global Environmental Legislation Guide, jonka uusin eli kolmas versio löytyy ICOMIA:n www-sivujen pääsivun kautta. Oppaasta löytyy esimerkiksi EU:n liuotinpäästödirektiivin (SED) päästörajat ja viittaus ICOMIA:n liuotinpäästöjen laskentatyökaluun, USA:n Lacey Actin (puutavarana ja puuta sisältävien tuotteiden vienti USA:han) nykytilanne jne.

Uusia aiheita ympäristökeskustelussa ovat vedenalainen melu ja vieraslajien siirtyminen vesialueilta toiseen. Molemmat koskevat ensi-



jaisesti laivaliikennettä, mutta näisäkin asioissa venealan tulee pystyä osoittamaan, että veneiden vaikutus ympäristöön on pieni. Tämän osoittamiseen tarvitaan mittausdataa. Näin voidaan varautua tuleviin neuvotteluihin mahdollisista rajoituksista. Vaikka vedenalaisen melun leviäminen ja vaikutukset eliöstöön ovat vielä epäselvät, tultaneen jo vuonna 2015 melua aiheuttavaa toimintaa rajoittamaan joillain alueilla. Tämä saattaa koskea myös veneilyä ellei veneala pysty osoittamaan, että veneistä aiheutuva vedenalainen melu on merkityksettömän pientä. Mittaustapaan ollaan kehittämässä ISO standardia (TC43 - Akustiikka).

Vieraslajien leviäminen laivojen painolastivesien mukana on sen sijaan jo hyvin tunnettua, mutta nyt ovat myös nousseet esiin kysymykset huvivenneiden pohjaan kiinnittyneistä eliöistä ja niiden kulkeutumisesta vesialueelta toiselle. Trailerilla esim. järveltä toiselle kuljetettavat veneet ehtivät kuitenkin yleensä kuivua ja eliöt pohjasta kuolla kuljetuksen aikana. Muissa veneissä käytetään antifouling-maalia, jotka siis estävät myös vieraslajien kulkeutumista veneen mukana. Täsmällistä dataa vieraslajien kulkeutumisesta veneiden mukana ei vielä ole. ICOMIA pyrkii käynnistämään asiasta tutkimusprojektin EU-tuella.



finn boat

Venealan Keskusliitto Finnboat ry
Båtbranschens Centraförbund Finnboat rf



**Kysy
hajapaikkoja!
0207 669 340
katja@finnboat.fi**



Maamme suurin uiva venenäyttely Helsingissä

Jokavuotinen Helsingin Uiva Venenäyttely UIVA on suurin Suomessa järjestettävä venealan ulko-näyttely. 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

Uiva uusiutuu!

Uivan yleisilme selkeytyy, kun näyttelyalueelle tulee lisää valmiita teltaosastoja. Elektroniikkaa esitellään edelleen keskitetysti isossa katetussa tarviketeltassa, mutta muita tarvikeosastoja varten vuokrattavissa on lisää ulospäin aukeavia teltoja. Kysy lisää info@finnboat.fi



Näyttelytilojen hinnat ja alennukset:

Venepaikka laiturissa 25 €/m²
Alennukset useammasta venepaikasta laiturissa:
2. vene -20 %
3. vene -30 %
4. vene -40 %
5. ja sitä seuraavat veneet -50 %
Osastot näyttelyteltassa 29,50 €/m²
Maaosastot 23 €/m²
Hintoihin lisätään alv.



Uiva
Flytande
2012



Helsinki, Lauttasaari HSK 16.-19.8.

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

Vene-ohjelman *hedelmät*

Tekesin Vene-ohjelmassa on luotu suuri määrä uutta tutkimustietoa venealan tuotteiden ja palveluiden kehittämisen avuksi. Yritysten tuotekehitysprojekteissa on syntynyt uusia venemalleja, komponentteja ja toimintatapoja. Vastaavanlaiseen kokonaisvaltaiseen tutkimus- ja kehitysohjelmaan ei venealalla ole muualla ole pystytty.

Teksti: Kari Wilén

*”Menestyksen raaka-
aineeksi tarvitaan
tutkimus- ja
kehityshankkeita”*



Vene-ohjelman päällikkö Matti Evola

Vene-ohjelma käynnistettiin vuonna 2007, jolloin markkinatilanne oli aivan erilainen kuin se, jossa nyt elämme. Veneala oli Suomessa kokenut ennätysmäärän nousuvuosia, mutta ohjelman edessä nurkan takana odottivat sekä kansainvälinen finanssikriisi että Euroopan unionin eurokriisi.

– Ohjelman päätavoite – toimialan uudistaminen kilpailukyvyyn säilyttämiseksi ja lisäämiseksi muuttuvassa markkinaympäristössä – on nyt entistäkin ajankohtaisempi, totesi Tekesin Vene-ohjelman päällikkö Matti Evola ohjelman päätösseminaarissa. Nousun taas alkaessa menestyvät parhaiten ne yritykset, jotka ovat taantumankin aikana pystyneet kehittämään tuotteitaan, palvelujaan ja toimintatapojaan. Tähän Tekesin

vene-ohjelma tarjosi sekä rahoitusta että yhteistyöfoorumeja.

Tekesin tehtäväksi hän kiteyttää sen, että verovarjoilla aktivoidaan haastavia tutkimus- ja kehitysprojekteja, joilla annetaan yrityksille mahdollisuus parempaan menestykseen. Suomalaisen yhteiskunnan kannalta on luonnollisesti hyvä, kun yritykset menestyvät. Silloin verokertymäkin kasvaa ja positiivista kierrettä on mahdollisuus jatkaa.

Hyödyntäminen

Vene-ohjelman koordinaattori Markku Hentinen VTT:ltä toteaa, ettei vastaavanlaista hanketta ole venealalla toteutettu muualla. – Olemme usean keskenään hyvinkin erilaisen projektin avulla pyrkineet nostamaan koko alan osaamisen tasoa. Hankkeita on

ollut laidasta laitaan, tuotekehityksestä suunnittelun, palveluiden ja liiketoiminnan kehittämiseen. Valtaosa venealan yrityksistämme on pieniä eivätkä ne voi yksin keskittyä kovinkaan syvällisesti yksittäisiin aiheisiin. Vene-ohjelmassa meillä onkin laaja kirjo aiheita, joihin voi käydä tutustumassa joko netin kautta tai julkaistuisa kirjallisissa tutkimusraporteissa.

– Ihmettelen, mikäli yritykset eivät julkisistakin tuloksista löytäisi jotain, jota ne voivat hyödyntää omassa toiminnassaan, Hentinen jatkaa. Joku

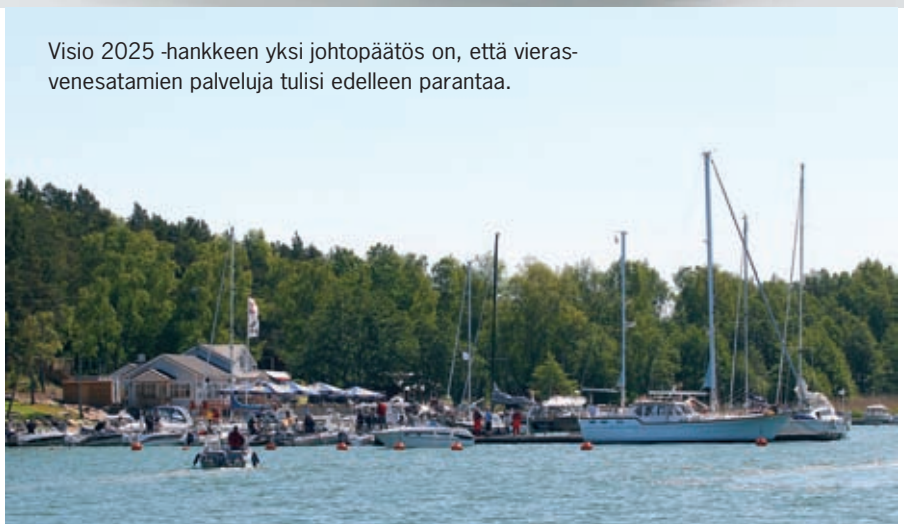


TULVA-hankkeessa kehitettiin konsepteja uusille potentiaalisille veneilijäryhmille. Yllä on asuttavan Evoya 80 -konseptiveneen salongin mallinnus. Suuri kuva esittää Pasi Korhosen ja Ari Haapasen Skovel 27 -konseptia.

osahanke tai projekti Vene-ohjelmassa koskettaa varmasti jokaista yritystä, tavalla tai toisella. Olipa sitten kyseessä rakenteiden tai tuotannon suunnittelu, komponenttien kehittäminen tai palvelujen parantaminen.

- Merkittävänä tuloksena voidaan pitää yritysten, tutkimustahojen ja Tekesin välisen yhteistyön tiivistymistä, Markku Hentinen sanoo. Nyt Tekesissä on useampia ihmisiä jotka tuntevat venealaa. Yritykset ovat vuorostaan oppineet, miten kehityshankkeita toteutetaan ja miten niihin haetaan

Visio 2025 -hankkeen yksi johtopäätös on, että vierasvenesatamien palveluja tulisi edelleen parantaa.





Peräpeili-tutkimushankkeessa mitattiin perämootorista veneen peräpeiliin kohdistuvia maksimikuormia täysmittakaavakokeiden avulla ja luotiin menetelmä kuormien ennustamiseksi.

rahoitusta. Pidemmällä tähtäimellä tästä on hyötyä kaikille osapuolille.

Tutkimushankkeita Vene-ohjelmassa on ollut yhteensä 31. Niiden tulokset ovat julkisia ja niihin voi jokainen yritys tutustua esimerkiksi Vene-ohjelman vuosi- ja loppujulkaisuissa. Markku Hentisen mukaan VTT ja Finnboat tulevat järjestämään jatkossa vuosittain Venetekniikan päivät, joissa otetaan jotkut projektit tai tulokset tarkempaan esittelyyn. Yrityshankkeet, joita ohjelmassa oli mukana 44, ovat luottamuksellisia ja tulokset vain hankkeisiin osallistuneiden yritysten käytettävissä.

Esimerkkejä tutkimushankkeista

Tutkimushankkeista neljä käsitteli palveluiden ja liiketoiminnan kehittämistä. Esimerkiksi Visio 2025 ja VETOMO olivat hankkeita, joissa venealaa tarkasteltiin laaja-alaisesti sekä palvelualana että toimialana. Visio 2025 -projektin ensimmäisen vaiheen kyselyn perusteella luotiin malli kolmeen ryhmään jakautuvista suomalaisista nykyveneilijöistä sekä



kuvaus kunkin ryhmän tarpeista, suhtautumisesta veneilyharrastukseen ja venepalveluiden ostovoimasta nyt ja tulevaisuudessa. Toisessa tutkimusvaiheessa teemana olivat nykymuotoisesta veneilystä kiinnostuneet, mutta ei-veneilevät ihmiset sekä korkeasti koulutettujen urbaanien nuorten aikuisten näkemykset veneilystä ja sen houkuttelevuudesta.

VETOMO-hankkeen tuloksissa todettiin mm. että tuotteiden ja tuotantoresurssien tulee erikoistua pi-

demmälle ja jälleenmyyjien palvelun laatua on kehitettävä sekä että veneala tarvitsee tuekseen toimivia matkailu- ja harrastepalveluita.

Suunnittelusta Markku Hentinen nostaa esille Länsi-Suomen muotoilukeskus MUOVA:n vetämän Waveprojektin ja MUOVA:n yhdessä VTT:n kanssa toteuttaman Open Wave -hankkeen, joissa tunnistettiin kuluttajakäyttäytymiseen liittyvistä trendeistä keskeisimmät huviveneilyyn vaikuttavat suuntaukset ja kiteytet-



Oceanvolt Oy kehitti kahdessa yrityshankkeessa regenerointitoiminnalla varustetun sähköpropulsiolaitteen ja siihen elektronisen hallintajärjestelmän. Propulsiojärjestelmää on testattu Maestro 40 -veneessä, jossa hyödynnetään luotettavia litiumakkuja.

tiin käyttäjiä, markkinoita ja trendejä käsittelevä laaja aineisto suunnittelua ohjaavien työkalujen muotoon. Open Wave -hankkeen keskeisenä tuloksena on avoimen innovoinnin toimintamalli tulevaisuuden tuote- ja palvelumahdollisuuksien tunnistamiseen venealalla.

- Laitteet ja järjestelmät -osiossa oli myös venealalle tärkeitä konkreettisia hankkeita, Hentinen sanoo. Erilaisten ohjausjärjestelmien osuus veneissä kasvaa koko ajan ja iBoats - Älykkäät veneet -osaprojektissa tutkittiin esimerkiksi vesisuihkujen sauvaohjausta, digitaalihuhtauksen soveltamista ja purjeisiin liittyvien olosuhteiden mittausta. Muissa projekteissa tutkittiin sähkö- ja hybridipropulsiota sekä uusia energiajärjestelmiä ja nestemäisillä biopoltoaineilla toimivia mikrokaasuturbiinigeneraattoreita veneilykäyttöön.

Erilaisia yritysprojekteja

Yritysprojekteista Vene-ohjelman koordinaattori Markku Hentinen mainitsee kahden alalla toimivan täysin erilaisen yrityksen toteuttamat hankkeet. Oceanvolt Oy on pieni venealalla aloitteleva yritys, joka kehitti toimivan sähköpropulsiolaitteen purjeveneeseen. Kuopiolainen Bella-Veneet Oy taas on

maamme johtavia venevalmistajia, joka oli mukana peräti viidessä kehityshankkeessa.

- Nämä kaksi sekä kokonsa että resurssiensa puolesta ääripään venealan toimijaa osoittavat sen, miten erilaiset yritykset voivat osallistua ja hyödyntää tutkimushankkeita, Hentinen toteaa.

Oceanvolt Oy hyödynsi Vene-ohjelmaa kahden tuotekehityshankkeen muodossa. Nuoren yrityksen vetäjä Janne Kjellman sanoo, että Tekesin tuet ovat mahdollistaneet sen, että yritys on edelläkävijä veneisiin soveltuviin sähköpropulsiolaitteiden kehittämisessä. Idea hiljaisesta, ympäristöystävällisestä ja vaivattomasta sähköpropulsiosta syntyi jo vuonna 2004 ja nyt Oceanvoltilla on kaupallisesti valmis tuote.

- SD8.6-sähköpropulsio soveltuu tässä vaiheessa sekä uusiin purjeveneisiin että vanhojen pурсien moottoripäivityksiin, Janne Kjellman kertoo. Järjestelmässä on regenerointitoiminto, jonka ansiosta veneen akkuja voidaan ladata purjehdittaessa. Muut sähkölaitteet saavat siis pitkällä purjehdyksillä virtansa ajoakuista.

SD8.6-järjestelmän saildrive-propulsiolaitteesta muodostuu 8.6 kW sähkömoottorista ja 1,93:1 välityssuhteella

Janne Kjellman



toimivasta vetolaitteesta ja taittolapa-potkurista. Propulsiolaitte on joustavasti kiinnitetty veneeseen, minkä ansiosta ajo on äänetöntä ja värinätöntä. Kokonaisuuteen kuuluu pelkistetysti muotoiltu hallintalaitte ja 3,2 tuuman näyttö, josta selviää mm. akun varaus ja ajoaika sekä ajosuunta ja tehon käyttö. Propulsiolaitte käyttää litiumakkuja voimanlähteenä.

- Emme olisi hankkeessamme näin pitkällä ilman Vene-ohjelman tukea, toimitusjohtaja Janne Kjellman toteaa. Ohjelma on avannut rahahanoja, tarjonnut mahdollisuuksia osallistua tutkimusprojekteihin ja mahdollistanut hyödyllisen ajatusten vaihdon muiden asiantuntijoiden kanssa.

”Emme voi mennä vanhoilla eväillä tulevaisuuden kisaan”



Raimo Sonninen painottaa jatkuvan tutkimus- ja kehitystyön merkitystä. Ohjaamo-projektin tuloksena oli tarkoituksenmukaisempi ohjaamoympäristö, kuten tässä Aquador 28 HT -veneessä.



Oceanvoltin kehitystyö ei pääty tähän. Jatkossa tarkoitus on laajentaa järjestelmämallistoa eri teholuokkiin ja kehittää kääntyvä laite erityisesti moottoriveneisiin. Tähtäimessä on myös tuotannon optimointi ja hintojen tuominen dieselmoottorin tasolle.

Bella-Veneet Oy osallistui Veneohjelmassa yhteen tutkimushankkeen

seen ja käynnisti itse neljä yritysprojektia. VTT:n ja Kuopion yliopiston tutkimushankkeessa selvitettiin 6–14 m pituisten sisäperämoottorilla varustettujen veneiden ohjaamomelun synty- ja siirtomekanismeja. Yrityksen

tietämys äänen synnystä, värähtelystä ja käyttäytymisestä lisääntyi ja sitä sovelletaan sekä uusissa että nykyisissä venemalleissa.

Ohjaamoprojektissa kehitettiin veneisiin toimivammat ja tarkoituksen-

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.





Bella 9000 Hybrid valittiin Messujen Moottoriveneeksi Vene 12 Båt -näyttelyssä. Kehitystyö tapahtui Bella-Veneet Oy:n Hybridi-projektin yhteydessä

mukaisemmat ohjaamoympäristöt yhdessä ED-Designen ja Kuopion Muotoiluakatemian kanssa. Mukana kehitystyössä olivat myös Bella-Veneiden paneeleita valmistavat alihankkijat. Uudet ohjaamot esiteltiin pohjoismaisilla venemessuilla vuonna 2009 ja nyt ohjaamomallit on siirretty tuotantoon.

Hybridi- ja Flipper -projektien tulokset olivat tänä vuonna esillä Helsingin helmikuisilla venemessuilla. Hybridi-moottoriveneen kehittäminen alkoi vuonna 2010 ja syksyllä 2011 voitiin ajaa ensimmäiset testit. Mukana testeissä olivat myös akkupaketin ja latausjärjestelmän toimittaja Mastervolt sekä moottoritoimittaja Steyr. Prototyyppi paljastettiin Vene 12 Båt -messuilla ja valittiin Messujen Moottoriveneeksi. Veneeseen kehitettiin myös soft-top -katto, ensimmäinen joka toteutetaan Bella-Veneiden sarjatuotantoveneessä.

Flipper-projektissa tavoitteena oli luoda yhtenäinen, uusi Flipper-sukupolvi ja tuoteperhe yhteistyössä norjalaisen suunnittelijan Espen Thorupin kanssa. Ensin valmistui Flipper 670 DC -malli ja sen lisäksi Helsingin venemessuilla esiteltiin prototyyppiveneet Flipper 670 ST ja 760 DC.

Kehitystyö Bella-Veneillä jatkuu Vene-ohjelman päätyttyä. Hybridivenettä testataan ja Flipper-projekti jatkuu yrityksen omana hankkeena vuoteen 2014 saakka. Samoin jatkuu Bella-brändin tutkimus- ja kehitysprojekti Länsi-Suomen muotoilukeskus MUOVA:n kanssa. Tarkoitus on kehittää tulevaisuuden venemalleja ja Bella-mallisto tuleekin sisältämään 15 uutta mallia.

Maailmalle

Tekesin Vene-ohjelma oli kokonaisvaltaisena tutkimus- ja kehitysohjelmanä kansainvälisestäkin tarkasteltuna ainutlaatuinen venealalla.

- Voimme ylpeänä esitellä ohjelmaa ja sen tuloksia maailmalla, sanoo Finnboatin toimitusjohtaja Jouko Huju. Loppuraportti käännetään englannin kielelle ja jaetaan venealan ammattilaisille eri tilaisuuksissa, kuten venemessuilla ja lehdistötilaisuuksissa. Myös video Vene-ohjelmasta käännetään englanniksi.



**Magnum[™]
Venus
Plastech**

LUJITEMUOVITEOLLISUUDEN LAITTEET

- Lasikuituruiskut
- Gelcoat-ruiskut
- Liimamassan annostelulaitteet
- RTM- ja kevyt-RTM laitteet
- Flex molding silikonisäkit
- Myös valmiit robotisolut!



DIATEX ALIPAINESÄKITYSTARPEET

- Heti varastostamme!
- Säkityskalvot (2-15m)
- Karhennuskankaat (25-1610mm)
- Kertakäyttöventtiilit, T-haarat ym.
- Läpiviennit, omegaprofiilit
- Tiivisteteipit
- Virtausverkot, ilmanjohtohuovat
- Sprayliima – Nyt myös epoksille!



Siirry suljettuihin muotteihin – parempi työympäristö, nopeampi valmistus, tasaisempi laatu!

KG Enterprise

www.kgenterprise.fi • myynti@kgenterprise.fi • +358 29 006 210

KEVYTTÄ, LUJAA JA VIHREÄÄ



Fiskarsin Buster Pro -mallistoon kuusimetrisen järeä avovene

Fiskars laajentaa vaativaan käyttöön tarkoitettua Buster Pro -venemallistoa. Uusin Pro on kalastuksen ja hyötykäytön ehdoilla suunniteltu, kaudelle 2013 lanseerattava liki kuusimetrisen avovene Buster XL Pro. Buster XL Pro esitellään yleisölle Helsingin Uivassa venenäyttelyssä elokuussa 2012, jonka jälkeen alkavat veneen kaupalliset toimitukset.

Buster XL Pron ratkaisuja on suunniteltu tiiviissä yhteistyössä kalastusopas Kale Paavolan kanssa. Veneen prototyyppiä on kehitetty ja testattu kovassa käytössä viimeisen kahden vuoden aikana. Uudessa XL Prossa on hyödynnetty aiempien Pro-mallien parhaat puolet. Vene on kokonaan alumiinirakenteinen, turkkia myöten. Buster XL Pro on sopiva lähtökohta kalaveneeksi. Runko on keliominaisuuksiltaan huippuluokkaa. Monipuolinen perusvene sopii hyvin myös lähtökohdaksi rakenteluun ja omien tarpeiden mukaiseen viritteilyyn.

Veneen erikoisuus on taittava peräpenkkiratkaisu, joka jättää tarvittaessa veneeseen runsaasti avotilaa. Kaksiosainen klaffipenkki mahdollistaa istuinpaikat kaikkiaan seitsemälle henkilölle. Alas laskeutuina penkit toimivat samalla tekniikkatilan luokkuina. Veneessä on alumiininen ohjauspulpetti, joka voidaan tehdasasentaa oikealle laidalle tai keskelle venettä. Suu-

reen säilytystilaan aukeaa lastausaukko pulpetin edestä. Pulpetissa on paikka upposennettavalle plotterille; targakaareen on helppo kiinnittää lisälaitteita ja siinä on valmiit läpivientireiät lisäkaapelointeja varten. Vakiona on offshore-mallinen kuppi-istuim. Tehdasasenteisena lisävarusteena on saatavana kahden hengen penkki, jota voi käyttää myös nojana. Vakiovarusteena on rst-kaide, vapaputkien ja lisävarusteiden kiinnittämiseen on hyviä paikkoja eri puolilla venettä. Lisävarusteena on saatavana rst-tuplakaidesarja, joka monipuolistaa entisestään varusteiden kiinnitysmahdollisuuksia.

Suomalaiset Muuli-perävaunut 40 vuotta

Muuli-perävaunumallisto syntyi 1972 Teuvan maatalous- ja teollisuusnäyttelyssä, kun Keskon myyntipäällikkö Jorma Laitasaarelle esiteltiin Toivo Tamsin suunnitellemat ja Teuvan Metallin valmistamat auto-perävaunut. Ensimmäinen Muuli-perävaunu oli Muuli 600, joita näkee liikenteessä edelleen. Kesko mahdollisti Muuli-perävaunuille laajan jälleenmyyjäverkoston, ja Muulimyyntiverkosto olikin jo 1974 koko maan kattava. Verkoston laajentuessa kysyntä kasvoi eikä Teuvan Metallin kapasiteetti enää riittänyt: toisena Muuli-valmistajana aloitti 1974 Maaseudun Kone Oy (myöhemmin Juncar Oy), joka vuonna 1979 laajensi Muuli-tuoteperheen myös venetrailereihin,



ensimmäiset trailerimallit olivat 350V ja 500V.

Pinnaltaan maalatut Muulit jäivät historiaan 1983, jonka jälkeen kaikki vaunut ovat olleet sinkittyjä. Juncar Oy valmisti Muulit kuumasinkitystä teräslevystä. Teuvan Metallin Muulien rungot olivat hitsattuja ja sen jälkeen uppokastamalla kuumasinkittyjä. Valmistusmenetelmäerotuksena Teuvan Metallin valmistamien vaunujen kaupan nimi on Muuli Pro, Juncarin tuotteiden jatkaessa Muuli-nimen alla. Nykyään kaikki Muuli- ja Muuli Pro -perävaunut valmistetaan Juncar Oy:ssä Lapualla.

Muuli on ollut perävaunujen markkinojohtaja jo vuosikymmeniä, kaikkiaan Muuli-perävaunuja ja -trilereita on 40 vuoden aikana valmistettu noin 185 000 kpl. Kaikki Muuli-perävaunut ja -trailerit ovat kotimaisia Avainlippu-tuotteita. Muuli-trailerit ja perävaunut ovat kuumasinkittyjä ja niillä on 20 vuoden puhkiruostumattomuustakuu. Muuli on Konekesko Oy:n omistama tavaramerkki. Lisätiedot: Konekesko Oy, Jarmo Heikkilä, puh. 0500 428 913, e-mail: jarmo.heikkila@kesko.fi

Yamarin 42 Side Console mukana Masters of Aalto 2012 -tapahtumassa

Nikolai Ruolan taideteollisessa korkeakoulussa maisterityönä syntynyt Yamarin 42 Side Console on mukana Aalto-yliopiston Masters of Aalto -tapahtumassa Jätkäsaaressa Helsingissä.

Opinnäytetyöprojektin tavoitteena oli suunnitella nykypäivän vaatimukset täyttävä pienvene: kevyt, mutta vahva, hyvää aj ergonomiaa ja ajettavuutta unohtamatta. "Etsiessäni riittävän haastavaa maisterintyötä Yamarin ja Konekesko tuntuivat luonnolliselta vaihtoehdolta, olin tehnyt heille



Ajolanrannan avajaiset

Rymättylässä sijaitsevan Ajolanrannan sataman avajaisia vietetään 8.6.2012. Sataman tulee avaamaan Naantalien kaupunginjohtaja Timo Kvist, ja samalla vietetään Ajola OHO! -kauden aloitustapahtuma, jos-

sa esitelmöidään veneilyn turvallisuudesta ja esitellään tähän liittyviä tuotteita ja palveluita. Tapahtumassa julkistetaan myös Ajolanrannan ja Scandinavian Teak Deck:n yhteistyö. Lisätiedot: Antti Saarisalo, Ajolanranta Oy, antti@ajolanranta.fi



tuotekehitystä ja teollista muotoilua jo ennen opintojeni aloittamista Aalto-yliopistossa. Yamarinilla oli tarve suunnitella pienvene, jonka lähtökohdat tuotantologistiikan kannalta ovat Suomessa uraauurtavia. Myös logistiikka asetti haasteita muotoilulle; suunnittelussa oli otettava huomioon se, että veneiden oli oltava pinoutuvia tietyiltä osin sisäkkäin ja mm. pulpetin ja takapenkin tuli olla irrallisia, mutta jälleenmyyjällä helposti koottavissa." kertoo Nikolai Ruola.

Särki-Veneet 40 vuotta

Särki-veneiden valmistus on aloitettu Särki-salossa vuonna 1972 ja näiden alkuaikojen



veneitä on yhä käytössä. Nykyinen Särki Oy:n tuotanto on lähinnä pienveneitä, pienin on 230 pitkä jolla ja suurin 630 pitkä pulpettvene. Eniten veistämö kuitenkin valmistaa nelimetrisiä soutu-/perämoottoriveneitä Särki 400, Särki 410 ja Särki 411 sekä pulpettivenettä Särki 430. Vakauteensa ja tukevuutensa ansiosta nämä ovat erityisesti mökkiläisten ja kalastajien suosiossa. Veneiden rungoista valtaosa on lähes alkuperäisiä, mutta viime vuosina on sisäpuolia uudistettu ja modernisoitu. Nykyisissä veneissä onkin turvallisuuspuolen lisäksi huomioitu erityisesti käyttömukavuus mm. lisäämällä säilytystilojen määrää. Lisätiedot: Jari Lähteenoja, Särki Oy.

NIMITYSUUTISIA

Konekesko Oy

Ajoneuvotekniikan insinööri, MTS Kari Rautanen (44) on nimetty 1.6.2012 alkaen Konekesko Oy Vapaa-ajankoneiden linjajohtajaksi. Rautanen on toiminut vuodesta 2008 Konekesko Oy:n raskaskoneiden jälkimarkkinointijohtajana. Rautasella on laaja kokemus autoalan myynti- ja jälkimarkkinointitehtävistä, ennen Konekeskoon tuloaan Rautanen on toiminut mm. Automaa Konalan autoliikejohtajana sekä Metro Auto Oy:n kehitysjohtajana. Vapaa-ajankoneen- yksikön nykyinen linjajohtaja Antero Sundberg siirtyy uusiin tehtäviin Kesko-konsernin ulkopuolelle.

Lasse Niskanen on nimetty hankintapäälliköksi Yamarin/Yamarin Cross -tuoteriimissä.

Esa Malinen on nimetty aluemyyntipäälliköksi Yamaha Marine -tuoteriimissä.

Tomi Korpi on nimetty Yamaha Marine huoltopäälliköksi.



Rautanen



Niskanen



Malinen



Korpi

LEDAREN



Öppet sinne behövs

Tillväxten på båtbranschen, som varat obruten i 14 år ända fram till och med år 2009, har mättat marknaderna.

Över allt i de nordiska länderna är fenomenet likartat. Då man därtill kopplar de ekonomiskt utmanande tiderna får vi fundera på metoder hur vi skall få de nuvarande båtfararna att fortsätta med båtlivet och hur vi skall locka med nya båtmänniskor.

Det uppdämda köpbehovet ökar hela tiden då båtmaterialiet föråldras. Vi hamnar dock att ånyo erövra våra marknadsandelar, igen en gång. Sverige och Norge är utöver hemlandet livsviktiga områden för vår industri. Branschen bör noggrant överväga om vi genom gemensamma åtgärder igen en gång kan bita oss fast på dessa marknader.

Ryssland utgör ännu ett relativt nytt och utvecklade marknadsområde. Där söker båtlivet ännu sina former och spelreglerna inom branschens handel är diffusa. Potentialen är dock betydande och Ryssland erbjuder oss ett unikt tillfälle att där slå igenom den finländska båtbranschen. Samarbetsformerna är säkert inte lika klara för de lokala aktörerna som annanstans, men vår industri kan själv medelst bestämda beslut i betydande grad inverka på att "Proudly made in Finland" också där blir ett begrepp. Så värst många lika stora tillväxtpotentialer finns inte inom räckhåll just nu.

Förbundets höstmöte i början av november kommer att anordnas som en kryssning till S:t Petersburg och under den kommer vi att tillsammans med experter fundera över hur vi skall kunna öka vår synlighet på ett riktigt sätt. Både Helsingfors Flytande båtutställningen i augusti och Vene 13 Båt kommer att investera i synlighet i S:t Petersburg och Moskva. Redan de tidigare mässorna utvisar, att också den här vägen kan vi locka kunder från vår östra granne. Under Finnboat Floating Show i Nagu i juni har vi som gäster tre ryska redaktörer och en från Ukraina (bland 44 andra). Också på så sätt gör vi ett långsiktigt arbete med att bygga upp imagen för våra branschprodukter. Goda råd och idéer är mycket välkomna.

FÖRENINGSNYTT

HÄNT INOM MEDLEMSKÅREN

Tampereen Aikuiskoulutuskeskus TAKK, som drar bl.a. Finnboat Akademien, har anslutit sig till förbundet som understödsmedlem. Däremot har Jakobstadsregionens Näringscentral Concordias medlemskap upphört.

Den färskaste medlemmen i Finlands Båtindustriförening är Jita Oy i Virdois, som tillverkar bryggor och bryggpontoner i plast. FinnStream Ay:s och Essma Oy:s medlemskap har upphört.

Ny medlem i Marinhandlarna rf är Carl Krauses Trafical Oy i Helsingfors, som tillverkar K-24-motorbåtar i Karislojo. Lahtisföretagets Motomarine Oy:s medlemskap har upphört p.g.a. konkurs.

JFK-Service i Borgå, som leds av Jonas Krusberg, har anslutit sig till Båtbranschens Varvs- och serviceförening.

En hel del företag har meddelat om adressförändringar, se sid. 4.

STUDIERESA

Båtbranschens Varvs- och serviceförening rf arrangerar i höst en gruppresan till Southampton, där man under två dagar bekantar sig med båtutställningen och närliggande båtvarv. Resan förverkligas 23–25.9 och enligt programmet besöker man Ocean Village Marina, Hamble Point Marina, Port Solent, Saxon Wharf och Trafalgar Wharf. Mera information följer.

HELSINGFORS FLYTANDE

Den officiella anmälingstiden för Helsingfors Flytande båtutställning utgick 18.5 och det ser ut som om utställningen igen vore utsåld. Alla bryggor är i praktiken fullsatta och några landplatser finns kvar. Flytande arrangeras 16–19.8 hos HSK på Drumsö. Man kan fråga efter ströplatser per telefon 0207 669 340 eller epost katja@finnboat.fi

HÖSTMÖTESKRYSSNING

Finnboats och dess medlemsföreningars höstmöten skulle ursprungligen arrangeras i november under en kryssning till båtmässan i Stockholm. Då den har blivit annullerad styr vi kosan mot S:t Petersburg med St. Peter's Line M/S Princess Maria, med start från Helsingfors tisdag kväll den 6.11. De stadgeenliga möte hålls under tisdagen och vi får ett rejält informationspaket om handeln på Ryssland. Tillbaka i Helsingfors är vi 8.11 på morgonen. Programmet och paketresans pris klarnar inom en snar framtid men reservera tiden redan nu.



Det finns mycket
sevärt i
S:t Petersburg.

Six-Cap Oy: Säkerheten som specialkunnande

Säkerheten till sjöss är ett aktuellt samtalsämne inför sommarens båtsäsong. Six-Cap Oy koncentrerar sig på säkerheten genom att planera och marknadsföra högklassiga produkter. – Säkerheten och kvalitén går hand i hand, säger Bo Warelius.



Sanna Granqvist och Bo Warelius visar, att Stormforce-räddningsdräkten skyddar också i vinterförhållanden mot hypotermi.

Bo Warelius grundade Six-Cap valborgstider år 2000, företaget har alltså nu inlett sitt trettonde verksamhetsår. Tidigare arbetade han under drygt tjugo år hos Vator Oy. Six-Cap importerade reklam- och företagstextilier och Warelius var också med i ett importföretag med verksamhetspunkt i Kina. Nu har han sålt sin andel av företaget och senaste år kom den slutliga övergången då Six-Cap allt starkare koncentrerade sig på utveckling och försäljning av utrustning med anknytning till båtsäkerheten.

– Vi hade flera stora kunder inom båtbranschen, konstaterar Bo Warelius. Det får jag tacka mina år på Vator men också tiden som racerförare.

Säkerhetsbranschen började intressera Warelius då han tillsammans med tvillingbrodern Tom körde racerbåt i offshore-tävlingar. – Vi avslutade vår tävlingskarriär år 1998, lämpligt efter det att vi i England kört nytt världsrekord i OFF 3-klassen, 187,26 km/h på Lake Windemer.

Bo Warelius påpekar, att företagets ledande verksamhetsidé är strävan till att fästa kundernas uppmärksamhet på vad säkerheten egentligen innebär. I ett verkligt nödfall strävar man till att hålla sig vid liv i alla slags väder och vattentemperaturer. Till exempel räddningsvästen garanterar bara det, att den nödställda nog hittas, förr eller

senare. Men det behövs annan säkerhetsutrustning för att han skall hållas vid liv tills hjälpen anländer. Detta kräver planering och rätta produkter. Six-Cap erbjuder sina kunder både information och säkerhetsutrustning av hög kvalitet.

– Havsvattnet är som bäst under sommaren endast ett par veckor så varmt, att man klarar sig utan ordentlig skyddsutrustning, säger Sanna Granqvist som utvecklar företagets marknadsföring och näthandel.

Eget brand

År 2007 knöt Six-Cap kontakten med ett engelskt företag, som hör till de största tillverkarna av räddningsvästar i världen. Six-Cap var med om att utveckla ett modellsortiment av uppblåsbara räddningsvästar, som lämpar sig för finländska förhållanden och finländska båtmänniskor. Redan inledningsvis stod det klart, att västarna görs under eget varumärke och så uppstod brandet Stormforce.

– Vår affärsidé är att ha ett eget brand och under det producera säkerhetsutrustning hos tillförlitliga tillverkare, säger Bo Warelius. Detta garanterar en vettigare affärsverksamhet och kontinuitet. Vi har nu 11 modeller och versioner av västarna. Då tillverkaren finns i Europa är leveranstiderna kortare än från t.ex. Fjärr-

ran Östern.

Six-Caps räddningsdräkt Stormforce One valdes under mässan Vene 12 Båt av publiken till Årets Båtprodukt. Dräkten fick hela 32 % av rösterna.

– Vi har utvecklat Stormforce-dräkterna tillsammans med finländska Ursuk, det ledande nordiska företaget som tillverkar dyk-, räddnings- och seglingsdräkter. Många konsumenter har fel uppfattning om vad en räddningsdräkt egentligen är och tror, att en pilkhalare från supermarketen fungerar som en sådan. Dessa missuppfattningar försöker vi korrigera. Stormforce One är en vattentät dräkt som skyddar mot hypotermi, sitter bra och är lätt att klä på sig.

Six-Cap har också inlett marknadsföringen av XS-RIB båtar i Finland. Det är fråga om handgjorda båtar för hårt bruk, som tillverkas av Barnet Marine Center LTD och som levereras skräddarsydda, helt färdiga till kunderna.

Six-Cap har ett tjugotal återförsäljare runt om i landet och Sanna Granqvist utvecklar som bäst näthandeln på webbplatsen www.pelastusliivi.fi. Räddningsvästarna är den största produkten och lämpar sig väl för näthandeln, medan de allt populärare räddningsdräkterna gärna provas av kunden.

KANSAINVÄLINEN LEHDISTÖSEURANTA HELMIKUU – TOUKOKUU 2012 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
Barcos a Vela & Yachting/Espanja	87/2012	Swan 60, esittely	14-19
Barcos a Vela & Yachting/Espanja	89/2012	Baltic 112, esittely	16-24
Nautica/Italy	598/2012	Swan 60, esittely	70-75
Båtliv/Norja	3/2012	XO 200 S ja XO 220 S, koeajot	41-45
Båtliv/Norja	3/2012	Buster Lx Pro ja Yamarin Cross 53, vertailutesti	98-100
Båtliv/Norja	4/2012	XO-veneitä Norjan poliisille	26-27
Vi Menn Båt/Norja	1/2012	AMT 215 PH, lyhyt esittely	14
Vi Menn Båt/Norja	1/2012	Grandezza 39, Finnmaster 62 DC ja Targa 32, testit	22-26, 38-39, 40-44
Vi Menn Båt/Norja	2/2012	Uuden Flipper-malliston esittely	10-11
Vi Menn Båt/Norja	2/2012	Yamarin Cross 53 ja Buster XL, testit	34-36, 46-47
Vi Menn Båt/Norja	2/2012	XO-veneiden koeajoja (200, 220, 240, 240 Cabin)	40-43
Vi Menn Båt/Norja	3/2012	Bella 9000 Hybrid, esittely	16
Vi Menn Båt/Norja	3/2012	Flipper 670 ST, lyhyt esittely	18
Vi Menn Båt/Norja	3/2012	Grandezza 27 OC, testi	36-38, 40
Vi Menn Båt/Norja	3/2012	Yamarin Cross –veneiden rakenteesta	48-50, 52
Vi Menn Båt/Norja	3/2012	käytetty Crescent 590 Duo ja uusi Sea Star 20 CC, vertailutesti	90-93
Båtbranschen/Ruotsi	2/2012	Yamarin 40 vuotta	20-21
Båtliv/Ruotsi	1/2012	Yamarin 65 DC, testi	27
Båtliv/Ruotsi	3/2012	Grandezza 27 OC, testi	36-37
Båtnytt/Ruotsi	3/2012	Flipper 670 DC, testi	22-25
Båtnytt/Ruotsi	3/2012	Bowrider-testi: Yamarin Cross 63 BR, AMT 200 BR ja Finnmaster 62 BR	68-70, 72, 74, 76
Praktiskt Båtägande/Ruotsi	2/2012	Sea Star, pitempiaikainen käyttötesti	28-31
Vi Båtägare/Ruotsi	3/2012	Flipper 670 DC, testi	12-16
Vi Båtägare/Ruotsi	3/2012	Yamarin Cross 53 CC ja Buster LX Pro, vertailutesti	52-54, 56
Vi Båtägare/Ruotsi	3/2012	Buster XL, testi	58-60
Vi Båtägare/Ruotsi	4/2012	Terhi 6020 S ja Terhi 475 Twin C, testit	28-31
Boote/Saksa	5/2012	Buster X, koeajo	36-39
Bootshandel/Saksa	4/2012	Buster Magnum, testi	36-41
IBN/Saksa	4/2012	Buster XXL Cabin, testi	44-47
Meer & Yachten/Saksa	2/2012	Swan 80, testi	48-52
Skipper/Saksa	3/2012	Finnboat Small Boats Floating Show 2009/testi: Bella 500 Twin	26-29
Bådmagasinet/Tanska	4/2012	Yamarin 40 vuotta	66-67
Yacht/Tseki	5/2012	Aquador 33 HT, testi	34-39
Yacht/Tseki	5/2012	Swan 60, esittely	50-58
Yachting Revue/Tseki	5/2012	Grandezza 26 CA, testi	42-45
Soundings/USA	4/2012	Minor 36 Offshore, esittely	85
Kapitan Klub/Venäjä	2/2012	Grandezza 39 CA, testi	86-91
Motor Boat & Yachting/Venäjä	1/2012	Targa 44 ja Grandezza 39, testit	128-133, 140-143
Motor Boat & Yachting/Venäjä	3/2012	Nord Star 34 Patrol, lyhyt esittely	32
Motor Boat & Yachting/Venäjä	3/2012	Targa 32 ja Grandezza 27 OC, testit	192-197, 198-201



Flipper 670 DC on testattu ruotsalaisissa Båtnytt ja Vi Båtägare -lehdissä.



Espanjalainen Barcos a Vela & Yachting, italialainen Nautica ja tsekkiläinen Yacht on esitellyt Swan 60:n.



Maailman kovin avomerikilpailu Volvo Ocean Race on käynnissä, ja veneet saapuvat maaliin Irlannin Galwayhin heinäkuun alussa. Haastavin kilpailu sekä ihmiselle että purjeveneelle on kiertää maailman ympäri, yhdeksän kuukautta ääri rajoilla, hallinnan reunailla. Ammattitaito, viimeisin tekniikka ja tehokkaimmat ratkaisut joutuvat kisassa luonnonvoimien testiin. Vain ymmärtämällä, miten ihmiset käyttäytyvät äärimmäisissä olosuhteissa, osaamme rakentaa entistä parempia autoja. Volvo XC60 on varusteltu monipuolisesti uusimmalla turvateknologialla ja se tukee sinua väsymättä kunnianhimoisilla matkoillasi.

VAIN YMMÄRTÄMÄLLÄ MITEN IHMISET KÄYTTÄYTYVÄT OSAAMME RAKENTAA ENTISTÄ PAREMPIA AUTOJA.



Volvo XC60 -mallisto alkaen: autoveroton hinta 36.050 €, autovero 11.635,95 €, kokonaishinta 47.685,95 €. Autoetu alkaen: vapaa 905 €/kk, käyttöetu 710 €/kk. EU-yhd. 5,7-10,7 l/100 km, CO2 149-249 g/km. Volvo-sopimus alkaen: 48 €/kk (3 vuoden sopimus, 20.000 km/vuosi).

VOLVOCARS.FI

HEI, KAPTEENI!

KOKKA KOHTI MESSUJA!



Varaa osastosi nyt!

**Helsingin Messukeskus
8.-17.2.2013**

Tervetuloa näytteilleasettajaksi Pohjois-Euroopan suurimpaan venealan tapahtumaan. Vuonna 2012 messuilla vieraili lähes 73000 kävijää.

Olethan sinäkin mukana Vene 13 Båt -messuilla.



www.venemessut.fi

Osastopaikkojen varaukset: myyntipäällikkö, Håkan Löfgren,
puh. 0500 757 879, hakan.lofgren@finnexpo.fi




Suomen Messut