

finn boat NEWS

1
2018

Vene 18 Båt

Pieniä ja suuria veneitä

Yritysesittelyt

Suvi-Veneet

TG-Marin





Kristallipallo hakusessa

Lähes 30-vuotta alalla ja yhä kestoosuuskilahja on kristallipallo. Ei sen tarvitse olla pesäpallon kokoinen. Pingiskoko riittää, kunhan on luotettava ja antaa navigointi-ohjeet oikeisiin päätöksiin.

Mikään muu asia veneilyssä ei ole pysynyt vuosikymmeniä samana kuin raastava ennustamisen tarve ja taakse tuijottamisen turhuus. Historia on tunnettava, mutta siihen ei pidä juuttua. Veneily vastaa samaan tarpeeseen kuin aiemminkin, mutta asiakkaiden tapa tyydyttää tuo tarve on muuttunut rajummin kuin kertaakaan sitten 80-luvun lopun ja kasvattamamme sukupolvi muuttaa arvojensa mukaan sitä edelleen.

Veneily on terveydestä huolehtimisesta. Kyllähän siinä on hermostuttavia hetkiäkin, mutta suurimmaksi osaksi vesillä vietetty aika parantaa ihmisen hyvinvointia. Se lähentää pariskuntia, perheitä ja ystäviä keskenään, irrottaa ajatukset arjesta. Se mahdollistaa monen liitännäisharrastuksen kuten esim. vesiurheilun, kalastuksen, lintujen bongauksen tai valokuvauksen. Ruokailu veneessä vie kokkauksen uudelle luovuuden asteelle. Veneilyyn voi yhdistää kulttuurielämykset tai golfin peluun. Eräs tuttava purjehdi kesäloman golf-kentältä toiselle. Itse kävin rock-konsertissa.

Meidän pitää karistaa pois sanasta veneily se juurtunut mielikuva, jossa vene pakataan kesäloman alussa ja sitten hampaat irvessä 4 viikkoa vesisateessa kuljetaan paikasta toiseen. On ihan

hyväksyttävää veneilyä vain ajella silloin tällöin tai viettää yksi lomaviikonloppu luonnonsatamassa. Jos käyttää venettä - omaa tai vuokrattua - on silti veneilijä. Toinen karsittava mielikuva on veneen rapsutuksen karmeus. Sen rapsutuksen kun voi ostaa palveluna ja keskittyä pelkkään mielenrauhaan. Mutta se rapsutus voi myös olla mielenterveystyötä, kun pääsee veneelleen puuhastelemaan ja saa adrenaliinihiipiksen laskemaan.

Veneily työnä tarkoittaa sitä, että meidän pitää oivaltaa vuosia eteen päin miten asiakkaamme haluavat kytkeä veneilyn elämäänsä - millaisilla arvoilla, henkilökohtaisilla satsauksilla tai palveluilla. Uuden sukupolven veneilijä vaatii paljon erilaista tietoa, olipa kyse sitten päätöksentekotilanteesta tai kommunikaatiosta palveluntarjoajan ja veneilijän välillä. Tuo tieto on oltava sähköisesti saatavilla 24/7. Kaukana ei ole aika, kun kaveruksien veneissä karttaohjelmat lähettävät toisilleen sijaintidataa yhteisen kokoontumisen helpottamiseksi.

Keskivertoveneilijä ei kuitenkaan jaksaa innostua kovin teknisistä teemoista. Hänelle tärkeää on varustelun ja muotoilun yksilöllisyys ja että veneessä on moottori, joka toimii. Veneenhankinnassa entistä enemmän kiinnitetään myös huomiota veneen pääkäyttöön ja matkustajien mukavuuteen. Tässä on haastetta teollisuudelle, joka jatkuvasti joutuu miettimään, miten tehdä kannattavasti hinnaltaan kiinnostavia ja sesonkiin oikea-aikaisesti personoituja tuotteita.

Sanotaan, että myyjä myy ensimmäisen tuotteen ja jälkimarkkinointi toisen. Meidän alallamme pitää tehdä jälkimarkkinointiprosessien kehittämiseen enemmän töitä. Asiakkaiden on voitava luottaa siihen, että jälkimarkkinoinnin hyvä laatu pitää läpi veneilykauden. Jälkimarkkinointia on myös palveluiden kehittäminen helpottamaan veneilyn aloittamista, se on lisämyyntiä oheistuotteilla ja se on kipeästi kaivattua lisäkatetta. Palveluiden kehittämisestä on puhuttu kauan, mutta uusia sellaisia on syntynyt vähän. Onko kyse siitä, ettei niitä ole osattu myydä oikein, vai onko hinta ollut väärä vai eikö nykyveneilijä ole vielä valmis niihin? Kristallipalloseksi olisi käyttöä jälleen.

Veneily ei koskaan lopu, ihmisellä on tarve siirtyä paikasta toiseen maalla, merellä ja ilmassa. 90-luvun laman kynnyksellä kipuilin vanhemmalle kollegalle, miten vaikeaksi tämä venekauppa menee. Hän vakuutti, että on niitä aallonpohjia ennenkin tullut ja aina niitä on seurannut aallonharja. Tällä neuvolla mennään kohti 2020-lukua, jolloin robotti ohjaa virheettömästi veneen haluttuun kohteeseen ja veneilijä voi vain nautiskella mukavasta matkanteosta.

Marita Tuoma
yhteyspäällikkö
Yamaha Motor Europe N.V.
Suomen sivuliike



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

Päätösmittaja/Chefredaktör
Jarkko Pajusalo (Finnboat), jarkko@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
Tiina Krooks, tiina@finnboat.fi
Toimituksen osoite kuten edellä
Redaktionens adress som ovan

Toteutus/Utförning
Oy Sea-Kari Ab, Kari Wilén
Stuvunäsintie 135-22, 01120 Västerskog
Puh./Tel. 0500 459 836

Paino/Tryckeri
Savion Kirjapaino Oy, Kerava
Painos/Upplaga 2500 kpl/st

**Ilmestymis- ja aineistopäivät/
Utgivningsdagar och deadline**
nro/nr 2/2018, vko/v. 37, aineisto/material 27.8.

ISSN-L 0789-7332
Aikakauslehtien liiton jäsen

Kansikuva/Pämbild
Kari Wilén



Jarkko Pajusalo

P Ä Ä K I R J O I T U S

Veneilyn edistäminen on yhteinen asiamme

Venemessuilla vieraili 64 468 kävijää, mikä on 9,7 % vähemmän kuin viime vuonna. Messuja arvioidaan usein turhan yksipuolisesti kävijämäärien kehityksen perusteella, joten asiaa on syytä analysoida. Talviolympialaiset tekivät pienen loven kävijämäärään, mutta suurin notkahduksen syy oli kutsulippukäytännön muutos. E-liput toimivat huomattavasti paremmin kuin printtiliput, joten ensi vuonna on palattava vanhaan käytäntöön. Asiakkaille ja näyttelleasettajille on annettava mahdollisuus valita printtilipun ja e-lipun väliltä ja kutsukorttien laskutuksen on tapahduttava käytön perusteella.

On kuitenkin hyvä muistaa, että Helsingin venemessut oli jälleen kerran täysin omaa luokkaansa Pohjois-Euroopassa, mistä kiitos kuuluu ammattitaitoiselle tapahtumajärjestäjälle ja koko alaa laadukkaasti edustaneille yli 300 näyttelleasettajalle. Tässäkin me suomalaiset näytämme esimerkkiä yhteistyöstä, josta naapurimaissamme voidaan vain haaveilla.

Messujen merkitys alalle on paljon enemmän kuin myytyjen veneiden ja varusteiden määrä. Helsingin venemessut on yksi niistä harvoista tapahtumista, joka nostaa venealan tuotteet ja palvelut yleismedian uutiskynnyksen yli. Tämä on koko alalle äärimmäisen tärkeä asia. Messujen näkyvyys mediassa oli myös tänä vuonna olympialaisista huolimatta erittäin hyvä, missä auttoi edellisiä vuosia laajempi valikoima isoja venonauvoja ja kalastusveneiden esittely Uivan tapaan keskitetysti. Olen silti vakuuttunut siitä, että enemmänkin on mahdollista tehdä. Suomessa on isoja valtakunnallisia medioita, joiden mielestä venealalta ei kuulu mitään säilyttävää, mistä kannattaisi uutisoida. Tämän korjaaminen on yhteinen asiamme.

Kansainvälisen politiikan luomista epävarmuustekijöistä huolimatta suomalaisten kuluttajien luottamus on jälleen uusissa ennätyslukemissa ja Suomen talouskasvu on ylittänyt kaikki ennusteet, joten tähän vuoteen lähdetään suotuisissa merkeissä. Nyt tarvitaan yhteisiä toimia, joilla madalletaan veneilyn aloittamisen kynnyksiä ja tehdään veneilyä entistä houkuttelevampi myös uusille harrastajille. Veneilyn edistäminen edellyttää markkinoinnin ja kommunikaation lisäämistä sekä tuotteiden ja palvelujen muotoilemista sellaisiksi, että ne sopivat yhä laajemmalle joukolle kuluttajia. Meillä on valtava käyttämätön voimavara yhteisessä markkinoinnissa. Osaamista alalta löytyy varmasti ja kansainvälisen kattojärjestömme ICOMIA:n kautta meillä on myös erittäin hyviä esimerkkejä veneilyn edistämisestä ympäri maailman, joten kyse on hyvin pitkälle tehtävien priorisoinnista. On hyvä muistaa myös kasvattaa kakua vaikka kilpailisikin täysillä oman siivun kasvattamiseksi.

Oletko valmis ottamaan osaa yhteisiin ponnistuksiin veneilyn edistämiseksi? Vai tunnetko kenties venealan markkinoinnin huippuosaajan? Ilmianna osaja Liiton toimistoon.



finn
boat NEWS

1
2018

Vene 18 Båt Pieniä ja suuria veneitä	6
Venealan kansainvälinen barometri ja tilastopaketti	12
Vastuukysymykset kuluttajakaupassa	14
USA:n lakisäätöiset vaatimukset veneille	18
Yritysesittely: Suvi-Veneet Oy	20
Saaristoradio: Veneilijän kesämedia	23
Yritysesittely: TG-Marin Oy/Ab	24



PALSTAT

Peräaallot	2
Pääkirjoitus	3
Järjestöasiaa	4
Kansainväliset venemessut	5
Uutiset	25
Kansainvälinen lehdistöseuranta	28
Ledaren, svensk resumé	30

Koonnut: Lena Mickelsson-Ouru

UUSIA JÄSENIÄ

Teollisuusyhdistykseen on liittynyt jäseneksi Alumeco Finland Oy, jonka toimenkuvaan kuuluu alumiinitukkukauppa eli alumiinilevyt, -aihiot ja -profiilit. Yritys sijaitsee Turussa ja yhteyshenkilö veneasioissa on Paul Eklund, paul.eklund@almeco.fi

Venealan Osatoimittajien uusin jäsen on M & H Finland Oy, joka maahantuo mm. Bosch-, Aventics-, Marsili- ja Pantanieus-tuotteita. Yrityksen toimitilat ovat Vantaalla ja toiminnasta vastaa Nadine Proctor.

Uusi jäsen Venealan Kauppiainien yhdistyksessä on Mizzen Oy, joka sijaitsee Vaasassa. Yrityksen toiminta on kansainvälistä veneiden vuokravälitystä ja yrityksen vetäjä on Iiro Suksi, iuro.suksi@mizzen.fi

Venealan Telakka- ja korjaamoyhdistykseen on liittynyt jäseneksi Diesel-Asennus Oy, joka majoittuu Vantaalla. Yrityksen toimenkuvaan kuuluvat dieselpolttoainelaitteiden huollot ja korjaukset. Yrityksen toimintaa pyörittää Petri Saxman, info@dielesasennus.fi

UIVA 2018 FLYTANDE

Nyt jo 41. Helsingin Uiva Veneäyttely järjestetään 16.-19.8. HSK:lla Lauttasaaressa. Viime vuonna näyttely ja näyttelyalue uudistuivat huomattavasti ja samalla meiningillä mennään edelleen. Panostuksia mm. kalastukseen lisätään ja Veneastarin telakka on mukana vahvasti tänäkin vuonna. Ilmoittautumisaika Uivaan päättyy 4.5. joten kannattaa kiirehtiä! Lisätietoja vapaista maaosastoista ja laituripaikoista antaa Uivan myyntipäällikkö Håkan Löfgren, hakan@finnboat.fi ja lisätietoja löytyy näyttelyn sivulta www.uiva.fi

YHDISTYSTEN TAPAHTUMIA

Tammikuun puolivälissä Finnboat toteutti Telakka- ja korjaamoyhdistyksen toimeksiannosta toista kertaa ns. Telakkafoorumin, jossa lähinnä alan yritysjohdolle ja yritysten omistajille selvitettiin ajankohtaisia asioita aiheina mm. korjaamoehdot ja



Venealan Suuri Korjaamopäivä järjestettiin jälleen Helsingin venemessujen yhteydessä ja siihen osallistui noin sata henkilöä.

niiden soveltaminen ja päivittäminen, johdon ajankäyttö ja sen optimointi, pienvene-satamien ympäristövastuu, työturvallisuus ja siihen liittyvät velvollisuudet sekä asiakaspalautteen ja maineen hallinta SoMe-ajassa.

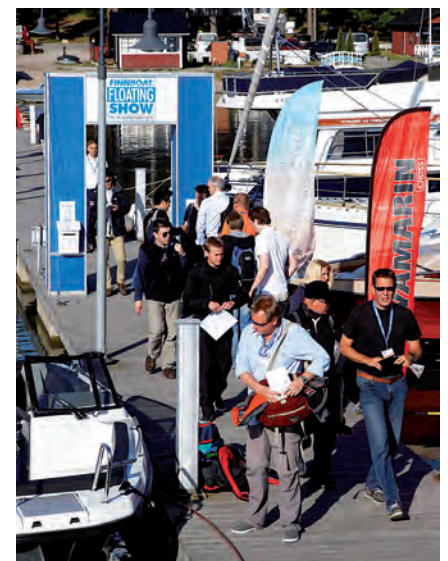
Helsingin venemessujen yhteydessä pidettiin jälleen Venealan Suuri Korjaamopäivä, nyt jo 17. kertaa ja osallistujia oli jälleen noin sata henkilöä. Seuraava Korjaamopäivä on taas venemessujen yhteydessä maanantaina 11.2.2019.

Finnboat Floating Show 2018 toteutetaan 25. kertaa ensi kesäkuussa Nauvossa. Kansainvälisen lehdistön koeajettavina

on neljän päivän aikana 32 uutuusvenettä, osa niistä täysin uusia mallistoja. Odotettavissa on jälleen siis paljon maailmanlaajuista huomiota suomalaiselle veneteollisuudelle.

Teollisuusyhdistyksen jäsenyritykset ovat jo alkuvuonna olleet voimakkaasti esillä yhteisosastolla Düsseldorfin venemessuilla sekä Tukholmassa Allt för sjön -messuilla. Lisää kansainvälisiä yhteisosastoja on tulossa syksyn näyttelyihin.

Finnboat Floating Show järjestetään ensi kesäkuussa 25. kerran ja jälleen Nauvon vesillä.



Kansainvälisiä venenäyttelyitä maaliskuu-elokuu 2018

Ajankohta	Kaupunki	Maa	Nimi
22.-25.3.2018	Minneapolis	USA	Progressive Northwest Sportshow
27.-30.3.2018	Kuwait	Kuwait	Kuwait Yacht Show 2018
31.3.-8.4.2018	Marseille	Ranska	Les Nauticales de la Ciotat
4.-8.4.2018	Lissabon	Portugali	Nauticamp o - Lisboa Boat Show
5.-7.4.2018	Marina di Carrara (MS)	Italia	Seatec
12.-15.4.2018	Sentosa Cove	Singapore	Singapore Yacht Show
14.-22.4.2018	Rio de Janeiro	Brasilia	Rio Boat Show
26.-29.4.2018	Pudong	Kiina	China (Shanghai) International Boat Show
26.-29.4.2018	Busan	Korean Tasavalta	Busan International Boat Show
27.4.-1.5.2018	Palma	Espanja	Palma Superyacht Show +Boat Show Palma
10.-13.5.2018	Viareggio	Italia	Versilia Yachting Rendez-Vous
17.-20.5.2018	Portorož	Slovenia	Internautica International Boat Show
24.-27.5.2018	Sanctuary Cove	Australia	Sanctuary Cove International Boat Show
24.-27.5.2018	Goyang City	Korean Tasavalta	Korea International Boat Show
25.-27.5.2018	Hampuri	Saksa	Hanseboot Ancora Boat Show
1.-3.6.2018	Cartagena	Kolumbia	Colombia Nautica International Boat Show
15.-17.6.2018	Adelaide	Australia	Adelaide Boat Show
28.6.-1.7.2018	Melbourne	Australia	Melbourne Boat Show
26.-29.7.2018	Gdynia	Puola	Wind & Water on water Boat Show
2.-6.8.2018	Darling Harbour	Australia	Sydney International Boat Show
24.-26.8.2018	Göteborg	Ruotsi	Marstrand Boat Show
24.-26.8.2018	Brisbane	Australia	Brisbane Boat Show

Kotimaisia venenäyttelyitä 2018

Ajankohta	Kaupunki	Nimi
6.-8.4.2018	Kuopio	Kallavesj' 2018
25.-27.5.2018	Naantali	Naantalin venemessut
16.-19.8.2018	Helsinki	Uiva Flytande 2018
8.-11.11.2018	Turku	Venexpo

Nopeuta rahan kiertoa ja lisää myyntiä!

DL Prime 3000 Mobile Service -työkalun avulla voit keskittyä siihen, minkä parhaiten osaat – asiakkaidesi palvelemiseen. Kosketusnäyttöisille mobiililaitteille kehitetyt, helppokäyttöiset ja selkeän työkalun avulla hoidat kaikki myynnin ja huollon rutiinit näppärästi.

Mobile Service -työkalun avulla sinä:

- Tehostat toimipisteidesi kapasiteettia
- Kehität asiakahallintaasi
- Näet aina reaaliaikaisen työtilanteen
- Seuraat asentajiesi työmäärää ja huoltojen etenemistä
- Teet helposti lisämyyntiä
- Siirrä valmiit työt suoraan laskutukseen

Tilaa Mobile Service -ominaisuus DL Prime -ohjelmaasi
– vähennät paperitöitä ja säästät aikaa ja rahaa.



Ota yhtettä, niin kerromme lisää!
Ralf Norrgård puh. 0400 989 808 ralf.norrgard@dsoftware.com
Staffan Nordström puh. 0400 989 802 staffan.nordstrom@dsoftware.com

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

Silver
TIME WELL SPENT — SINCE 1991

NEW SILVER FOX



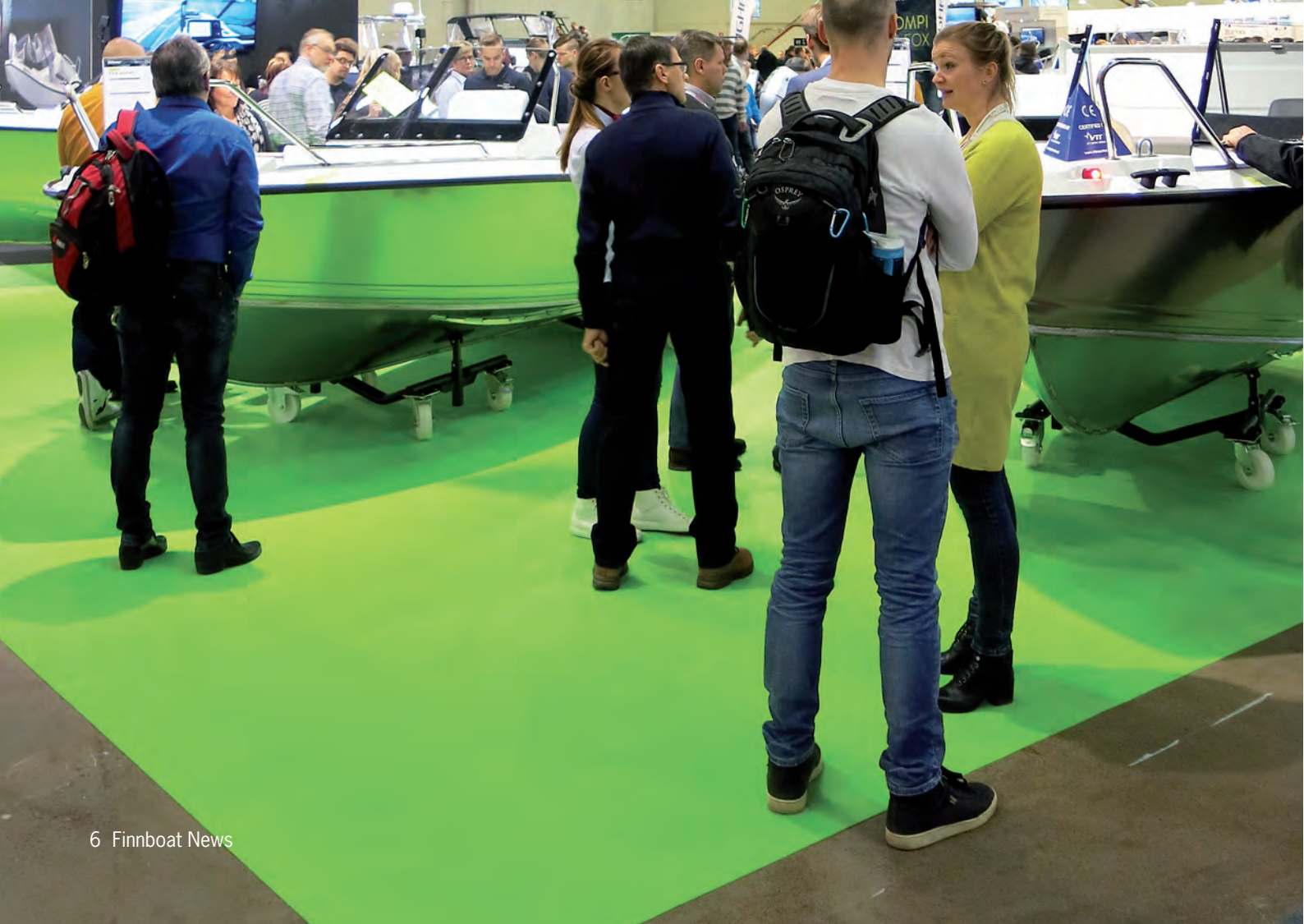
Silver® TIME WELL SPENT

Silver
TIME WELL SPENT

KOEAJA UUSI
SILVER FOX BR
VIRTUAALISESTI



HE FREAK



Pieniä ja suuria veneitä

Tänä vuonna Pohjoismaiden suurimmassa venenäyttelyssä esiteltiin peräti 540 venettä ja messuhallien kokonaispinta-ala oli lähestulkoon kokonaisuudessaan käytössä. Yhteensä 316 yrityksellä oli käytössään yli 25 300 neliötä näyttelytilaa.

Purjehdukseen liittyvät yritykset ja toiminnot oli jälleen kerätty seiskahallin Purjehdussatamaan, jota isännöi tunnettu avomeripurjehtija, nykyään foilaukseen innostunut Samuli Leisti. Sataman keskellä oli allas, jonka äärellä niin nuoret kuin vähän varttuneemmatkin kävijät kilpailivat radio-ohjattavilla pursilla. Lapset saattoivat myös kokeilla optimistijollalla purjehtimista tuulikoneella varustetussa altaassa. Purjehdussataman lavalla pidettiin näyttelyn avauspäivänä lehdistötilaisuus, julkistettiin Messujen Vene -kisan voittajat ja järjestettiin päivittäin erilaisia luentoja, esityksiä ja tietoisukuja.

Uusi allas

Venemessuilla oli tänä vuonna ennätysmäärä altaita, joissa oli yhteensä

Vene 18 Båt -messuilla esiteltiin runsaasti uusia veneitä, niin suuria kuin pieniäkin. Purjehdusosastolla vetonaulana oli pohjanmaalainen luksusjahti, moottorivenepuolella noteerattiin etenkin alumiinirunkoisten veneiden kasvava katras. Kävijämäärässä jäätin viimevuotisesta, mutta näytteilleasettajien mukaan kauppa kävi hyvin.

Teksti: Kari Wilén

Kuvat: Kari Wilén ja Suomen Messut

noin 759 000 litraa vettä. Uusi Aalto -alueen altaassa yleisö sai kokeilla suppailua ja vapaasukellusta, jonka lisäksi altaalla nähtiin wake board ja jet ski -esityksiä. Rapalan jättiakvaariossa ui jälleen eläviä kaloja, joihin esimerkiksi koululaiset pääsivät tutustumaan.

Uutta tänä vuonna oli kolmoshallin kalastusveneallas, jonka äärelle oli kerätty kalastukseen suunniteltuja veneitä kaikkine varusteineen. Veneitä oli kahdeksalta eri valmistajalta ja ne oli varusteltu esimerkiksi keulasähkömoottorilla, matalavesiankkurilla ja luotaimella. Erilaisia heittotasoratkaisuja ja säilytystiloja nähtiin myös. Kalastusalueen isäntänä toimi Mikko "Peltsi" Peltola ja altaan äärellä erilaisia esityksiä yleisölle vetivät kalastusoppaista mm. Ari Paataja ja Mika "Haukikoira" Vornanen.

Kalastusvenealtaan ja Jättiakvaarion ohjelmaa päästiin seuraamaan myös aivan uudesta perspektiivistä vedenalaisen kauko-ohjattavan PowerRay kameradronin avulla. Kuvaa siitä, mitä veden alla tapahtuu, nähtiin suurista näytöistä. Altaalla kuultiin veneiden ja varustepuolen esitelyitä ja niiden ohella saatiin myös opastusta kalastukseen liittyvistä eri tekniikoista.

Runsaasti uutuusveneitä

Reilusti yli puolet näyttelyssä esillä olevista veneistä oli Suomessa valmistettu, kuten myös näyttelyn kallein maailmanympäripurjehtija Klamme Nylöfin esittelemä noin 1,4 miljoonaa euro maksava ClubSwan 50. Nautor on Pohjanmaalla rakentanut jo 22 tällaista yksityyppivenettä. Uusimmat Hanse- ja Sun Odyssey -veneet olivat





myös mukana näyttelyssä. Messujen suurin moottorivene oli englantilainen Sunseeker Predator 50, maahan-tuoja on Marinepalvelu Oy.

Yli tusinan verran yrityksiä esitteli omia uutuusveneitään ja etenkin maailman ensi-iltansa saaneet kotimaiset Targa 27.2, Nord Star 42 Patrol, Falcon BR5 ja BR8 sekä Buster Phantom Cabin kiinnittivät niin media-ammattilaisten kuin messuyleisönkin huomion.

Puuveneosastolla mielenkiintoa herättivät etenkin MYS:n osaston vanhin vene RAN, Chris-Craftin vuonna 1935 valmistama Triple Cockpit -malli. Jatkosodan aikana tämä kaunotar palveli Laatokalla upseerien yhteys-veneenä. Esillä oli myös Heinlahden Veistämön vuonna 1960 Apu-lehden omistaja Olli Lyytikäiselle rakentama Kike, huippunopea V8-moottorilla varustettu urheiluvene.

Näyttelyssä valittiin myös Messujen veneet, nyt jo 20. kerran. Esirauti valitsi ensin kolme finalistia avo-, retki- ja matkamoottorivenuokkiin, jonka jälkeen veneilytoimittajista ja -asiantuntijoista koottu viisihenkinen raati seuloi näistä voittajan joka kategoriaan. Valinnassa kiinnitettiin huomiota erityisesti veneen uutuusarvoon, mutta myös veneiden design, rakenne ja tilankäytön toimivuus sekä hinta-laatuvaikutelma painoivat vaakakupissa. Finalistien joukossa oli kolme suomalaisvalmisteista venettä, Falcon BR7, Wide X ja Targa 27.2, mutta tällä kertaa kunniakirjat menivät joka luokassa tuontiveneille.

Vienti vetää edelleen

Jo viime vuonna Venealan Keskusliitto Finnboatin toimitusjohtaja Jarkko Pajusalo esitti näyttelyn pressitilaisuudessa myönteisiä vientilukuja ja

Vene 18 Båt -messuilla hänellä oli kerrottavanaan yhtä hyviä uutisia. Hänen mukaansa kaksi trendiä vahvistui viime vuonna entisestään: alumiinirakenteisten moottoriveneiden suosio jatkoi kasvuaan ja Suomessa valmistetut suuret purjeveneet menestyivät maailmanmarkkinoilla.

Osoitus viimeksi mainitusta oli Maltan nouseminen vahvimmaksi vientimaaksi. Sinne vietiin vuonna 2017 kahdeksan venettä, joiden keskimääräinen kappalehinta oli lähes yhdeksän miljoonaa euroa. Ruotsin viennin arvo oli lähes yhtä suuri eli 69 miljoonaa euroa, mutta kappalemäärissä liikuttiin aivan toisissa sfäreissä. Ruotsiin ostettiin lähes 4900 Suomessa valmistettua venettä, kun taas päinvastaiseen suuntaan kulki vain 93 venettä. Norjan vientiä raskastaa kruunun kurssin nousu mutta vienti Iso-Britanniaan ja Venäjälle oli hyvässä kasvuvauhdissa. Veneviennin laskutuksen arvo vuonna 2017 oli 239 milj. euroa, jossa on kasvua 7 prosenttia vuoteen 2016 verrattuna.

Kotimaan venemyynti jäi kappalemääräisesti edellisen vuoden tasolle ja venerekisteriin kirjattiin 3578 ve-



nettä. Vesijettien rekisteröinti kasvoi eniten, mutta purjeveneiden myynti jäi edelleen hyvin pieneksi. Yli 20-jalkaisia uusia purjevenettä ensirekisteröitiin vain 11 kappaletta, mutta samaan aikaan käytettyinä tuotujen pursien määrä on kasvanut. – Tämä lisää osaltaan kaupan ja palvelujen sekä matkailupalveluiden kysyntää, Jarkko Pajusalo huomautti.

Finnboatin jäsenkunnan, eli venevalmistajien, telakoiden ja alan kaupan kokonaisliikevaihto (alv 0 %) oli 535 milj. euroa vuonna 2017. Toimiala työllisti Suomessa noin 3500 henkeä.

Kantar TNS teki venemessuille kävijätutkimuksen ja sen mukaan 92 prosenttia kävijöistä oli tyytyväisiä messujen tarjontaan. Yli puolet tuli tutustumaan erityisesti moottoriveneisiin (62 %) mutta 22 prosenttia kävijöistä halusi tutustua purjeveneisiin. Venevarusteet ja –tarvikkeet kiinnostivat joka toista kävijää. Messujen kävijämääräksi jäi 64 468 messuvierasta. Vene 19 Båt järjestetään 8.–17.2.2019.

Palautetta näytteilleasettajilta

– Helsingin venemessut näytti meidän osalta erittäin hyvältä, sanoo Bella-Veneet Oy:n toimitusjohtaja Raimo Sonninen. Alku oli hieman sitkeää, mutta sen jälkeen alkoi tapahtua.

Bella-Veneillä oli yli 30 venettä laajalla osastollaan, joista uusimmat mallit olivat jo syystalvella valmistu-



Raimo Sonninen
Bella-Veneet

neet Falcon BR6 ja BR7 sekä ai- van tuoreet ensi kertaa esittelyssä olleet Falcon BR5 ja BR8. Nämä kuopio- laisvalmistajan ensimmäiset alumiinirunkoi- set veneet herättivät suurta huomiota messuvieraiden joukossa. Bellalta tulee markkinoille tasaisesti uusia mal- leja, 5–6 per vuosi, poikkeusvuosina jopa useampiakin.

– Teimme messuilla kaupat 36 veneestä, Raimo Sonninen myhäilee tyytyväisenä. Ja pari viikkoa näytte- lyn jälkeen olimme myyneet 32 venet- tä lisää. Messuilla Falcon BR6 ja BR8 menivät parhaiten kaupaksi ja myös pienin malli BR5 kiinnosti veneilijöi- tä. Myimme 18 Falconia mutta myös 11 Aquadoria, ehkä kilpailijoitamme aggressiivisemmän myyntityön ansi- osta.

Bo Warelius aloitti työuransa vene- alalla vuonna 1974 Vator Oy:n leivis- sä ja kertoo ol- leensa jo silloin hommissa vene- messuilla. Vuon- na 2000 hän pe- rusti yrityksensä Six-Cap Oy:n ja toi Stormforce- pelastusliivit venemessuille.



Bo Warelius
Six-Cap

Kaksi viimeistä vuotta hän on ollut messuilla tavarantoimittajan ominai- suudessa tuotteina Muston pukimet ja Stormforce liivit, sillä Boba myi vuonna 2016 liiketilansa ja yrityksen harjoittaman vähittäismyynnin uudel- le yrittäjälle.

– Muston tuotteet olivat hyvin näkyvästi esillä kolmella osastolla ja niiden myynti kävi paljon paremmin kuin viime vuonna, Warelius kertoo. Ensimmäisenä viikonloppuna oli todellista myyntihumaa, ilmeisesti maakunnista tuli paljon porukkaa. Myymme 90 prosenttia Musto-tuoteistamme linjan Turku–Kotka etelä- puolella, koska Keski- ja Pohjois-Suo- mesta on vaikea löytää jälleenmyyjä. Porukka tulee siis Helsinkiin hankki- maan itselleen kunnan veneilyvaat- teet. Talouden kääntymisen parem- paan suuntaan näkyi siinä, että tänä vuonna myimme enemmän kalliita pukimia.

Jere Kosunen esitteli seiskahallissa Hanse 388 –purjevenettä, joka jo syksyllä myytiin Suomeen ja tuli nyt valmistusmaasta Saksasta suoraan



Jere Kosunen
HanSail

messuille. Maa- hantuoja Han- Sail Oy kuuluu samaan yritys- ryhmään kuin Hopeasalmen Telakka ja se tuo maahan Hanse- pursien lisäksi Dehler-, Moo-

dy- ja Sealine-veneitä. Jere oli toista kertaa messuilla HanSailin "väreissä", aikaisemmin hän on ollut Hopeasalmen telakan osastolla.

- Purjeveneissä kävi paljon porukkaa, Kosunen kertoo. Joukossa oli tietysti myös kölinpotkijoita, mutta kyllä messuista varmasti jotain kauppa syntyy. Hanse 388 on mielestäni sopivan kokoinen vene meidän vesillemme, mutta myös pienempää 315:a kyseltiin. Toimitustilanteemme on sikäli hyvä, että nyt tilatun alle 50-jalokaisen purren saa vielä kesäkuussa.



Minna Lahin
Maritim

Minna Lahin kertoo, että Maritim on ollut mukana vene-messuilla alusta alkaen, sekä sisä- että ulkomessuilla. Tänä vuonna messuosasto oli 220 neliön kokoinen

ja Minnan mukaan messut onnistuivat hyvin. - Myynti oli tänä vuonna erilaista edellisiin vuosiin verrattuna, hän sanoo. 90 prosenttia myynnistämme tapahtui siten, että asiakas valitsi ja maksoi tuotteen osastollamme, jonka jälkeen toimitimme sen hänelle kotiin postissa kuluitta. Ensimmäiset ostokset lähtivät varastostamme asiakkaille jo messujen aikana.

- Olemme muutamana vuoden esitelleet messuilla Zipwaken automaattista trimmijärjestelmää, Lahin jatkaa. Sitä esiteltiin päämiehen varustavien tekemässä altaassa ja nyt asiakkaat toden teolla löysivät tuotteen. Kauppoja on tehty runsaasti messujen jälkeen ja myös Mirkan veneenkiillotustuotteet olivat suosittuja.

Minna Lahin pitää arkipäivien uusia aukioloaikoja onnistuneina, mutta on hieman huolestunut kävijämäärän laskusta. Ehkä pääsylippujen korkealla hinnalla on vaikutusta tähän ja Minnan mielestä etenkin perhelippuja pitäisikin markkinoida tehokkaammin. - Mutta meidän kannaltamme pääasia on, että saamme paikalle oikeaa ostavaa porukkaa.



Messujen vene 2018 –palkintojen vastaanottajat vasemmalta: Juha Pulli (Nordec Nautic Oy/Galeon 470 Skydeck), Rabbe Nerdrum (Frydenbö AS/Sting 630 Fast Track) ja Niclas Hartman (Hartman Trading/Anytec A27).

Messujen avomoottorivene Anytec A27 on hyvä ja kestävä avovene, joka sopii koviinkin olosuhteisiin. Se on erittäin nopea yhteysvene. A27 edustaa aivan uutta ja designiltaan selvästi aiemmasta poikkeavaa Anytec-sukupolvea. Huomionarvoista on tilojen muunneltavuus. Ruotsalainen Anytec on tunnettu ronskeista ja vauhdikkaista täysalumiiniveneistä, joita tämäkin vene edustaa mallikkaasti.



Messujen retki- ja yhteysmoottorivene Sting 630 Fast Track on erittäin monikäyttöinen ja sen voi varustaa helposti kalastus-, retki- tai yhteysveneeksi. Käytännöllisen veneen tilankäyttö on tehokasta, tilaratkaisut tuoreita ja lisävarustelumahdollisuudet monipuoliset. Norjalainen Sting on uudehko tulokas Suomen markkinoilla.



Messujen matkamoottorivene Galeon 470 Skydeck on innovatiivinen, laadukas ja jäykkä. Se on täynnä toimivia yksityiskohtia. Merkittävimmät ominaisuudet ovat sähköisesti napin painalluksella avautuva ja sulkeutuva yläohjaamon peite sekä terasseiksi avautuvat laidat. Vene tarjoaa paljon uusia ratkaisuja, joita todennäköisesti nähdään tulevaisuudessa myös muissa veneissä. Puolalainen Galeon tuo jatkuvasti uusia innovaatioita veneisiinsä.



MAINOSTAJA:

VARMISTA NÄKYVYYTESI SAARISTOSSA

KASNÄS ◦ ÖRÖ ◦ VÄSTÅBOLAND
INGÅ ◦ HANKO ◦ HELSINKI ◦ PORVOO



AINUTLAATUINEN PORTTI SUORAAN KOHDERYHMÄN SYDÄMIIN!

KompPASS-lehdet ovat korkealaatuisia saaristohenkisiä ilmaisjakelulehtiä, jotka ovat suunnattu kaikille merellisestä elämäntavasta kiinnostuneille. Lehdissä yhdistyy paikallisuus, merellinen lifestyle ja hyödyllinen alueinfo. Kokonaisuus kruunataan korkealaatuisella erikoispainatuksella. Tästä reseptistä syntyy ainutlaatuinen jokaisen paatin vakiovarustus, mitä luetaan ilolla ja ihailien läpi kauden! Lukuisten satamien, ravintoloiden ja tapahtumien lisäksi lehdet ovat saatavina suosittuina digiversioina. Älä jää paitsi mahdollisuudesta, vaan varmista näkyvyytesi saaristossa. Tutustu edelliskauden lehtiin osoitteessa www.issuu.com/kompPASS-lehdet.

Varaa ilmoitus → petri.myynti@gmail.com

MUISTA MYÖS
MEDIATILA
SAARISTO-
RADIOSSA!



SAARISTORADIO

RAKKAUDESTA SAARISTOON

Kesällä 2018 tavoittelemme jälleen useamman lähetyksmästön toimintamallia jossa väestöpeittomme on yli 2 miljoonaa kattaen laajasti Suomenlahtea sekä saaristomerta. ME OLEMME PARAS radiokanava mainostajalle joka haluaa tavoittaa merihenkiset kuuntelijat. Voimme rakentaa monenlaisia paketteja jotka sopii parhaiten mainostajien tarpeisiin.

VIIKON RADIO-
MAINOSKAMPANJA

750€

100 toistoa, á 20-30s.,
toistot sijoitetaan tasaisesti
kellon ympäri.

FM-taajudet:
Katso www.saaristoradio.fi

Netissä ympäri
maailman!

tunein f

www.saaristoradio.fi

Venealan kansainvälinen barometri ja kattava tilastopaketti Finnboatin jäsenille

ICOMIA:n Marine Industry Association (MIA) -jäsenet ovat antaneet näkemyksensä alan kehityksestä 1.7.-31.12.2017 suhteessa edellisen vuoden vastaavaan aikaan. Barometri tehdään puolivuositain ja se antaa nopean kuvan venealan tilanteesta ja odotuksista tulevalle kaudelle.

ICOMIA:n keräämästä venealan tilastokatsauksesta löytyy erinomainen yhteenveto myös viimeisimmästä International Boat Industry (IBI) lehdestä. ICOMIA:n kattava yli 400-sivuinen tilastopaketti on Finnboatin jäsenille maksuton ja se löytyy PDF-versiona Finnboatin jäsensivuilta.

	Sales Revenue	Sailboats (excluding dinghies)	Sailing dinghies	Trailerable boats	Used boat market	Motorboats: SD/I	Motorboats: Outboards	Motorboats: Inflatable/RIB	PMCs	Accessories	Engines: Outboard	Engines: SD/I Diesel	Engines: SD/I Petrol	Trades (approximate)	Exports by value	Exports by unit	Imports by value	Imports by unit	Domestic market by value	Domestic market by units	Economic Outlook	Over coming 6 months
Argentina	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Australia	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Brazil	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Canada	↓	?	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	?	?	?	?	?	?	?	?
China ^{CCMA}	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Croatia	↑	↓	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	?	?	?	?	?	?	?	?
Czech Republic	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Denmark	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Finland	↓	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
France	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Germany	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	?	?	?	?	?	?	?	?
Greece	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Hungary	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓
India	↑	↑	?	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Italy	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Japan	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Lebanon	?	?	↑	↑	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓
Netherlands	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
New Zealand	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Norway	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Poland	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Singapore	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
South Africa	↑	↓	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Spain	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Sri Lanka	↑	↑	?	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Sweden	↓	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓
Switzerland	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Turkey	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
United Kingdom	↓	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
United States	↑	?	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑

HALF YEAR TREND REPORT



ICOMIA's Marine Industry Association (MIA) members have provided a snapshot overview of their industry for the past 6 months - 1 July 2017 to 31 December 2017 - compared to the same period of the previous year - 1 July 2016 to 31 December 2016.

Although no quantifiable data is gathered, the survey acts as a barometer to indicate recent economic trends in the global recreational boating industry as well as the general outlook for the coming year.

With the support of our members throughout the world and in conjunction with the appropriate associations, ICOMIA lobbies international authorities and major organisations, publishes documents and guidelines and produces tools to facilitate the growth of the industry.

ICOMIA's Statistics Committee coordinates the collection of international marine industry statistics. It seeks to improve the accuracy and breadth of national statistics and supervises the publication of the annual ICOMIA Recreational Boating Industry Statistics. www.icomia.org

Members of an ICOMIA MIA receive 50%-off the Recreational Boating Industry Statistics book.



ICOMIA STATS & FACTS

COMPILED BY ARLENE SLOAN

JUST HOW BIG IS THE RECREATIONAL BOATING INDUSTRY?

A comprehensive answer to that question is tricky, but ICOMIA provides many indicators

Evidence of the popularity and global reach of recreational boating is among the insights documented in the latest version of Recreational Boating Industry Statistics 2016, produced by the International Council of Marine Industry Associations (ICOMIA).

The trade association's ever-broadening membership is estimated to represent more than 80% of the world's leisure boating business, making ICOMIA well positioned to provide an international compilation of data covering the industry's far-flung regions and varied segments.

Key features of the publication include detailed national reports on the industry's largest market countries, global summaries of key product segments from 24 countries, export/import data for international boat trade from 40 countries, marine engine statistics from ICOMIA's Marine Engine Committee (IMEC) plus international boat show statistics and an extract from the Superyacht Group's Annual Report.

New elements this year include an entry from ICOMIA's newest member, the Sri Lankan Boat Building Technology Improvement Institute, and a special report on the state of Australia's marine export and superyacht industries, courtesy of the Australian International Marine Export Group.

Tracking the full scope of the upstream supply chain and array of downstream service providers supporting recreational boating is elusive for many countries – meaning the data ICOMIA receives from its member MIAs is sometimes incomplete and undoubtedly understates the total size of the market. But at a minimum, the consolidated figures indicate the global boating industry consists of:

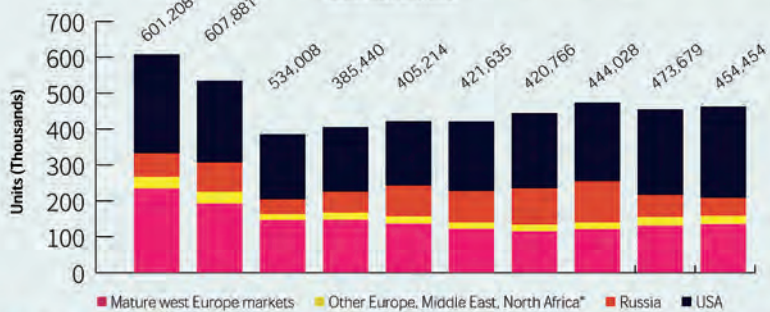
- 100,000 direct companies,
- 1 million direct employees,
- 30 million recreational boats,
- 25,000 marinas,
- More than €45 billion in annual manufacturing turnover, with more than €20 billion arising in the boatbuilding sector, and
- More than 150 million participants across the United States, Europe, Canada and Australia.

To obtain further details, or place an order for ICOMIA's statistics book visit www.icomia.com. Those wishing to carry out more detailed research on the global market, can also access the raw-data Excel spreadsheets underpinning the publication.

Here's a taster of other insights presented in the most recent edition of ICOMIA's annual statistical compilation on the industry

Outboard engine sales by region (2007-2016)

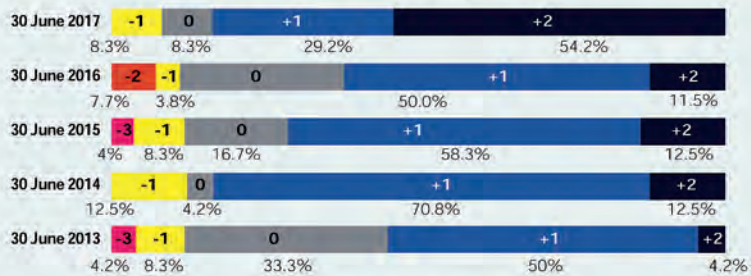
Source: IMEC and NMMA



- Having emerged from the recession as industry's largest and fastest growing segment, outboard engines (and the huge number of boats they power) provide one of the best indications of health for today's industry.
- Thanks to voluntary reporting by a concentrated group of the main outboard producers, statistics on this sector are among the most complete and reliable on an international scale.
- In 2016, US sales reached 254,200 units (up nearly 7%) and a total retail value of US\$2.3 billion (up 10%).
- Mature markets in Europe are the second largest sales region for outboard motors and enjoyed another, more modest year of gains in 2016, up 3% to 135,350 units.
- Combined sales across the US, Europe, Russia, the Middle East and North Africa (MENA) totalled 462,473 units for 2016, with growth weighed down by a 24% decline in Russia. The rest of the world – including Australia, New Zealand, Japan, China, Canada and Latin America – accounts for more than 100,000 units annually, providing a total global volume of at least 550,000 engines.

Average 2-3 year industry outlook (2013-2017)

Source: ICOMIA's MIA Mid-Year Market Survey 2013-2017



KEY: -3: Much worse, 0: Neutral, +3 Much better

Industry Outlook

- The marine industry was significantly more bullish about the prospects in 2017 and beyond than it has been for the last five years.
- Captured in ICOMIA's annual mid-2017 survey of member associations representing 24 countries, the chart above shows the progression in industry sentiment from 2013 to 2017.
- The most recent responses show the highest average assessment (+1.04) received from MIAs in five years.
- More than 80% of 2017 responses were positive, compared to 61.5% in 2016, and more than 50% of the MIAs rated the outlook as 'Better' (+2) compared to only 11.5% last year.
- With a horizon of 2-3 years, Spain, Sweden and Australia expressed the most positive outlook for the next 2-3 years, followed by modest optimism (+1) across 13 MIAs, including the US, Canada, France, the UK, Italy, the Netherlands, Switzerland, Japan, New Zealand, China, the Czech Republic and Argentina.
- Only two MIAs – from Brazil and Greece – expressed mild pessimism in 2017.

Vastuukysymykset kuluttajakaupassa – Tavaran virhe



Jemina Bonsdorff



Åsa Krook

Myyjän vastuu tavaran virheestä

Myyjän lakisääteisestä virhevastuusta säädetään kuluttajansuojalain ("KSL") 5. luvussa, jonka säännöksiä sovelletaan elinkeinonharjoittajan ja kuluttajien välisessä tavaran kaupassa. Mainitussa luvussa säädetään mm. siitä, milloin ja millä tavalla ostaja voi vedota ostamansa tavaran virheeseen, sekä lisäksi virheen seuraamuksista.

Vaikka myyjän virhevastuu yhdistetään usein tuotteelle myönnettävään takuuseen, nämä kaksi vastuuperustetta on erotettava toisistaan. Myyjän lakisääteisistä virhevastuuta koskevat säännökset ovat pakottavia, eikä niistä pääsääntöisesti voida poiketa ostajan vahingoksi edes sopimuksella. Takuu sen sijaan on myyjän ostajalle tarjoama vapaaehtoinen ja vapaamuotoinen lisäetu, joka ei rajoita myyjän lakisääteisistä virhevastuuta. KSL:n mukaan takuusta on käytävä selkeästi ilmi sen sisältö ja se, että ostajalla on lain mukaiset oikeudet, joita ei rajoiteta takuulla.

Milloin tavarassa katsotaan olevan virhe?

Tavaran virhettä arvioitaessa pidetään lähtökohtana osapuolten välistä sopimusta. KSL:n yleissäännön mukaan tavarassa on virhe, jos se ei lajiltaan, määrältään, laadultaan, muilta ominaisuuksiltaan ja pakkaukseltaan vastaa sovittua. Käytännössä tavaran

ominaisuuksista ei kuitenkaan ole aina sovittu nimenomaisesti myyjän ja ostajan välillä. Tällaisten tilanteiden varalta lakiin on sisällytetty joukko edellytyksiä, jotka tavaran on täytettävä tilanteessa, jossa muuta ei voida katsoa sovitun. Tavaran on ensinnäkin sovelluttava sekä tarkoitukseen, johon sellaisia tavaroita yleensä käytetään, että myös muunlaiseen tarkoitukseen, jos myyjän on täytynyt olla selvillä ostajan erityisestä tarkoituksesta ennen kaupantekohetkeä. Lisäksi tavaran on oltava myyjän antaman kuvauksen (tai näytteen tai mallin) mukainen, vastattava laissa ja asetuksissa asetettuja vaatimuksia, sekä olla pakattu asianmukaisella tavalla. Jos tavara ei täytä näitä edellytyksiä, siinä on virhe.

Vastuuseen voi johtaa myös asentamisesta johtuva virhe, jos tavaran asentaminen tai kokoonpano on sisällytetty sopimukseen. Lisäksi tavara voidaan katsoa virheelliseksi silloin, kun ostajalle ei ole luovutettu tarpeellisia asennus-, käyttö- ja hoito-ohjeita. Virhe on niin ikään olemassa, jos tavara ei vastaa tietoja, jotka siitä on annettu tavaraa markkinoitaessa tai muuten ennen kaupantekoa.

Tavaran mahdollista virhettä arvioidaan sen perusteella, millainen tavara oli myyjän luovuttaessa sen ostajalle. Myyjä on vastuussa virheestä, joka oli tavarassa luovutusajankohtana, vaikka virhe ilmenisi vasta

Kuluttajan ostaman tavaran tulee olla ominaisuuksiltaan virheetön. Suomen kuluttajansuojalain säädäntö sisältää laajan valikoiman säännöksiä, joihin kuluttaja voi vedota ostamansa tavaran virheellisyyden seuraamuksena. Myyjän vastuu tavaran virheestä ei rajoitu takuuehtojen sisältöön tai takuuajkaan, vaan kuluttaja voi aina vedota kuluttajansuojalain mukaisiin oikeuksiinsa. Vastuusääntöjen tunteminen onkin myyjän kannalta tärkeää sekä lain noudattamisen että hyvän asiakaspalvelun näkökulmasta.

myöhemmin. Virheen osoittaminen on yleensä kuluttajan vastuulla, mutta tästä on olemassa tärkeä poikkeus: virheen oletetaan pääsääntöisesti olleen tavarassa luovutusajankohtana, jos se ilmenee kuuden kuukauden kuluessa tästä ajankohdasta. Tällöin myyjän on vastuusta vapautuakseen kyettävä osoittamaan, että tavara oli luovutettaessa virheetön.

Virhevastuu voi toisaalta tulla kyseeseen, vaikka virhe ilmenisi pitkänkin ajan jälkeen. KSL:n mukaan tavaran tulee nimittäin kestävyysdel-tään ja muuten vastata sitä, mitä kuluttajalla yleensä on sellaisen tavaran kaupassa perusteltua aihetta olettaa. Tavaran virheellisyyden arvioinnissa otetaan siten huomioon tavaroiden ns. normaali kesto- tai käyttöikä, joka voi vaihdella suurestikin eri tavaroiden välillä. Vastuu voi tulla kyseeseen samaan tapaan myös tilanteessa, jossa myyjän myöntämä takuu on jo rauennut.

Myyjän virhevastuu ei kuitenkaan ole täysin poikkeukseton: Myyjä ei vastaa virheestä, josta ostajan täytyy olettaa tienneen kaupantekohetkellä, eikä myöskään virheistä, jotka johtuvat tavaran tavanomaisesta kulumisesta, vääränlaisesta käsittelystä ja annettujen ohjeiden laiminlyönnistä.

Käytetyn tavaran kauppa

Edellä kuvatut virheperusteet koskevat niin normaalihintaan kuin alen-

nuksellakin myytäviä tavaroita. Jos kuluttaja ostaa elinkeinonharjoittajalta käytetyn tavarana, se myydään usein "sellaisena kuin se on" -ehdoin tai muuta vastaavaa varaumaa käyttäen. Tällaisia tilanteita silmällä pitäen KSL:ään on sisällytetty erillinen virhesäännös jonka mukaan tavarassa katsotaan olevan virhe, jos tavara ei vastaa myyjän ennen kaupantekoa antamia tietoja tai myyjä ei ole ilmoittanut tiedossaan olevasta tavarana ominaisuuksia tai käyttöä koskevasta merkittävästä seikasta ja tiedot tai laiminlyönti ovat voineet vaikuttaa kauppaan. Ostaja voi toisaalta vedota virheeseen myös tilanteessa, jossa tavara on huomionomassa kunnossa kuin ostajalla oli sen hinta ja muut olosuhteet huomioon ottaen perustellusti aihetta edellyttää. Käytetyn tavarana kaupassa on siten kiinnitettävä erityistä huomiota siihen, että myyjällä ja ostajalla on samat tiedot tavarana kunnosta ja ominaisuuksista.

Virheen seuraamukset

Vaikka myyjän vastuu voi jatkua kaupan jälkeen vielä pitkäänkin, ostaja voi myös menettää oikeutensa vedota virheeseen. Ostajan on nimittäin ilmoitettava virheestä myyjälle kohtuullisessa ajassa siitä, kun hän havaitsi virheen tai hänen olisi pitänyt havaita se. Kaikki virheet eivät ole havaittavissa välittömästi, ja siksi ostaja voi aina tehdä virheilmoituksen kahden kuukauden kuluessa siitä, kun hän tosiasiallisesti havaitsi virheen. Jos ostaja ei ole maksanut kauppahintaa kokonaan, hänellä on oikeus pidättäytyä maksamasta virhettä vastaava osa hinnasta siihen asti, kunnes myyjä on oikaissut virheen.

Virhetilanteessa ostaja voi ensisijaisesti vaatia myyjää korjaamaan tavarana virheen. Jos virheen korjaaminen on mahdotonta tai se aiheuttaisi kohtuuttomia kustannuksia, myyjä voi myös vaihtaa tavarana uuteen. Toisaalta myyjällä on yleensä myös oikeus oikaista virhe oma-aloitteisesti, jos hän tarjoutuu siihen viipymättä ostajan ilmoituksen jälkeen. Virheen korjaaminen tai tuotteen vaihtaminen uuteen tulee tehdä kohtuullisessa ajassa ja aiheuttamatta kustannuksia tai olennaista haittaa ostajalle.

Jos tällainen virheen oikaisu ei jostain syystä onnistu tai myyjä ei tee oikaisua, ostaja voi joko vaatia virhettä vastaavaa hinnanalennusta tai vaihtoehtoisesti purkaa kaupan. Kaupan purkaminen tosin edellyttää, että virhe ei ole vähäinen. Tyypillisiä vähäisiä virheitä ovat tavarana pintaviat ja muut sellaiset viat, joilla on vain vähäinen merkitys ostajalle. Jos kauppa puretaan, myyjän on palautettava ostajan rahat ja ostajan on puolestaan palautettava tavara myyjälle.

Jos tavarana virheestä on koitunut vahinkoa ostajalle, myös tällainen vahinko voi tulla korvattavaksi. Pääasiassa korvattavaksi voivat tulla välittömät vahingot, kuten virheen selvittämisestä aiheutuneet matka- ja puhelinkulut ja korvaavien tuotteiden käyttämisestä aiheutuneet kulut. Toisaalta vastuu voi syntyä myös välillisistä vahingoista, jos myyjä on menetellyt huolimattomasti esimerkiksi laiminlyömyllä velvollisuuksiaan. Ostaja voi joissain tilanteissa vaatia korvausta myös tuotevahingoista, eli tavarana virheen muulle omaisuudelle aiheuttamista vahingoista. Virheellisellä tavaralla ja vahingoittuneella omaisuudella on tosin tällöin oltava välitön käyttöyhteys.

Kirjoittanut:

Åsa Krook & Jemina Bonsdorff

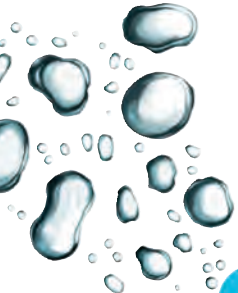
<https://www.borenius.com/people/asa-krook/>

<https://www.borenius.com/people/jemina-bonsdorff/>

PRO SAIL

PURJEHDUSTA
JA ELÄMÄÄ
PARHAIMMILLAAN

» PROSAIL.FI



finn boat

Venealan Keskusliitto Finnboat ry
Båtbranschens Centrförbund Finnboat rf



Ilmoittaudu
4.5. mennessä
www.uiva.fi



Suomen suurin!

Suomen suurin ja tunnetuin alan ulkonäyttely on veneilykesän huipputapahtuma, joka kokoaa veneilijät Helsingin Lauttasaareen viihtymään ja tekemään kauppaa.

Koko näyttelyalue on viime vuoden tapaan viihtyisämpi, näyttävämpi ja käytännöllisempi. Näyttelyalue tarjoaa vieraille selkeän kulkureitin, jonka ansiosta kävijät pääsevät tutustumaan helposti kaikkien näytteilleasettajien tarjontaan.

Tehostetun kävijämarkkinoinnin ansiosta tuomme Uuteen Uivaan uusia veneilijöitä, saaristossa liikkuvia, kalastajia – myös rannikolta ja järvialueelta.

Helsingin Uivassa on tehty aina paljon kauppaa ja Uusi Uiva tehostaa kaupankäyntiä entistäkin enemmän. Onhan Uiva parhaalla paikalla keskellä Suomen suurinta markkina-alueita.

Veneet ovat esillä luonnollisessa ympäristössään ja niihin pääsee tutustumaan aidossa tunnelmassa. Veneilykesän jatkuessa kuluttajien on helppo tehdä päätöksiä – olipa mielessä uusi vene, moottori tai varustehankinta seuraavaksi kesäksi.

Uivan uusi tuoteryhmä on erinomaisen vastaanoton saanut kalastus. Veneiden ja tarvikkeiden lisäksi kalastajien kiinnostusta lisää monipuolinen ohjelmatarjonta. Näyttelyssä ovat viimeisimmät uutuudet ja houkuttelevimmat varusteet kalastukseen. Älä jää pois pääkaupunkiseudun Uivasta kalastustapahtumasta!

Purjehduksesta kiinnostuneille Uiva on vuoden tärkein tapahtuma ja purjehdeneiden valmistajille ja kauppiaille ehdottomasti vuoden tärkein myyntitapahtuma. Mihinkään muuhun näyttelyyn veneitä ei ole näin helppoa tuoda, joten Uivassa on ylivoimaisesti laajin purjehvenetarjonta Suomessa!

Uivassa purret ovat omissa elementissään. Mastot, purjeet ja köydet ovat paikollaan, ostajat voivat liikkua veneessä ja tuntea aidon filiksen, joten Uivan laiturialue on paikka todellisille elämyksille.

Näytteilleasettajille Uiva on kustannustehokas ja sijainniltaan erinomainen tapahtuma, johon osallistuminen on helppoa. Yhdenmukaiset telттаosastot tarjoavat tarvikkeiden esittelyyn ja myyntiin tehokkaan, tyylikkään ja joustavan tilaratkaisun.



Tärkeät päivämäärät:

• Ilmoittautumisaika päättyy 4.5.2018

• Sijoittelu aloitetaan 7.5.2018

Paikanvahvistukset lähetetään kesäkuun aikana

• Paikanvuokra eräänny 3.8.2018

• Tilausten eräpäivä 3.8.2018 (henkilö- ja asiakaskortit, vuokrakalusteet, sähkö)

• Osastojen rakentaminen alkaa 15.8.2018

• Osastojen purkamisen alkaa näyttelyn sulkeuduttua 19.8.2018

• Näyttely on avoinna yleisölle to-pe klo 12-20 ja la-su klo 10-18

• Näyttelypaikka: HSK – Helsingfors Segelklubb ry, Vattuniemen puistotie 1, 00210 Helsinki

• Näyttelyn järjestäjä: Venealan Keskusliitto Finnboat ry Käenkuja 8 A 47, 00500 Helsinki, www.finnboat.fi

Näyttelytilojen hinnat ja alennukset

• Yhden venepaikan vuokra laiturissa 28 €/m²

• Alennukset useammasta venepaikasta laiturissa:

2. vene –20 %

3. vene –30 %

4. vene –40 %

5. ja sitä seuraavat veneet –50 %

• Vene nro 1 on aina suurin, nro 2 toiseksi suurin jne.

• Osastot näyttelytellassa 395 €/12 m² osasto, osastojen syvyys 4 m ja leveys 3 m

• Kulmapaikat näyttelyteltoissa 434,50 €/12 m² osasto

• 5 m x 5 m (25 m²) näyttelytelta 790 €/kpl

• Telттаosastoihin on saatavilla myös muovilattiat lisähintaan 72 €/12 m² osasto (6 €/m²)

• Maaosastot pienveneille, trailereille ja omille kiinteille rakenteille 27 €/m² (huom. omien teltojen tuominen alueelle ei ole sallittua)

• Rekisteröintimaksu 4.5.2018 saakka 100 €, minkä jälkeen 200 €

• Hintoihin lisätään voimassa oleva arvonlisävero

• Huom! Finnboatin jäsenyrityksille 25 % lisäalennus kaikista näyttelypaikoista

• Ilmoittautumislomakkeen löydät internetistä www.uiva.fi

Lisätietoja saat Finnboatin toimistosta

puh. 0207 669 340, www.uiva.fi

Uiva Facebookissa: www.facebook.com/UivaFlytande

UivaFlytande

Myynti: Håkan Löfgren
puh. 040 147 4400
hakan@finnboat.fi

USA:n lakisääteiset tekniset vaatimukset veneille

Teksti: Max Johansson, VTT Expert Services Oy

Finnboat Newsissä 3/2017 esitettiin taulukko siitä, mitä teknisiä lakisääteisiä vaatimuksia veneiden pitää täyttää, eli niin sanotut CFR:t (Code of Federal Regulations). Nyt käymme läpi kaikki nämä taulukossa mainitut vaatimukset. Teksti toivottavasti madaltaa kynnystä uskaltaa lähestyä USA:n markkinoita.

Valmistajan kyltti CFR Subpart B 33-183.21 ->

Jokaisessa alle 20-jalkaisessa yksirunkoveneessä (ei koske kanootteja, purjeveneitä ja ilmatäytteisiä) on oltava kyltti, joka kertoo kuljettajalle mikä on veneen suurin sallittu kuormitus. Kyltti pitää olla kiinteästi asennettu ja hyvin näkyvä kuljettajalle. Kyltissä pitää olla seuraavat tiedot: suurin henkilöluku ja suurin lastimäärä paunoissa [lbs] sekä suurin teho hevosvoimissa. Mikäli veneeseen ei ole tarkoitus asentaa moottoria, se pitää mainita kyltissä.

Turvallinen Kuormitus Subpart C 33-183.31->

Tämä koskee alle 20-jalkaisia yksirunkoveneitä, mutta ei kanootteja, purjeveneitä eikä ilmatäytteisiä veneitä.

Suurin kuormitus W veneessä, jossa on sisämoottori tai perävetolaite, ei saa olla suurempi kuin suurempi arvo seuraavasta:

$$W = \frac{(\text{maximum displacement})}{5} - \frac{\text{boat weight}}{5} - \frac{4 (\text{machinery weight})}{5}$$

or

$$W = \frac{(\text{maximum displacement}) - \text{boat weight}}{7}$$

Veneen paino sisältää rungon, koneet ja kiinteät laitteet ja kiinteät täysinäiset tankit. Suurin henkilöiden yhteispaino on yllä olevasta kaavasta saatu arvo.

Veneessä, jossa on yksi tai useampi perämoottori, suurin kuormitus ei saa olla suurempi kuin viidesosa suurimmasta uppoamasta ja veneen (ilman konetta, mutta kiinteät tankit täynnä) painon erosta. Suurin henkilöpaino määritetään suurimmasta kuormasta, josta vähennetään perämoottoreitten paino, akkujen paino ja kannettavien säiliöiden kapasiteetti.

Soutu- tai vastaavissa veneissä (polkuveneissä jne.) tai veneissä, joissa on alle 2 hv perämoottori, suurin kuormitus on 3/10 suurimmasta uppoamasta ja veneen painon erosta. Suurin henkilöpaino on noin 90 % suurimmasta kuormasta.

Mikäli suurin henkilöiden yhteispaino moottoriveneelle on alle 550 paunaa, vaaditaan testi. Henkilömäärä saadaan kaikissa tapauksissa seuraavasti: henkilö määrä = suurin henkilökuorma + 32/141 pyöristettynä lähimpään kokonaislukuun (ylös tai alaspäin).

Turvallinen konetehto Subpart D 33-183.51->

Vaatus koskee alle 20-jalkaisia yksirunkoveneitä, mutta ei kanootteja, purjeveneitä ja ilmatäytteisiä veneitä. Oheisesta

Finnboat Newsin viime joulukuun numerossa käytiin läpi veneille USA:ssa vaadittavia erilaisia vaatimuksia ja alan organisaatioita pintapuolisesti. Nyt syvennymme tarkemmin tiettyihin tekniisiin vaatimuksiin ja niiden eroavaisuuksiin EU-direktiiviin ja ISO-standardeihin verrattuna.

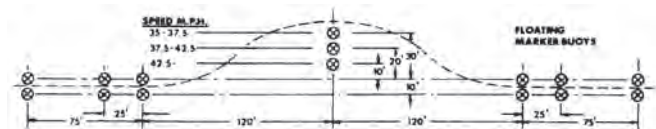
taulukosta saadaan maksimi konetehto perustuen muuttuajaan, joka saadaan kertomalla veneen pituus peräpeilin leveydellä (jaloissa). Tämä konetehto on huomattavasti suurempi kuin mitä Euroopassa sallitaan ilman koeajoa. Esimerkiksi ratti-ohjauksella varustetun veneen, jonka pituus on 15'5" (4,7 m) ja leveys on 6'6" (1,98 m), suurin konetehto on noin 90 hv ja ilman rattiohjausta 18 hv.

If factor (nearest integer) is	0-35	36-39	40-42	43-45	46-52
Horsepower Capacity is	3	5	7.5	10	15

[Note: For flat bottom hard chine boats, with factor of 52 or less, reduce one capacity limit (e.g. 5 to 3)]

If factor is over 52.5 and the boat has	Remote steering and at least 20" transom height	No remote steering, or less than 20" transom height	
		For flat bottom hard chine boats	For other boats
horsepower capacity is (raise to nearest multiple of 5)	(2 x Factor) - 20	(0.5 x Factor) - 15	(0.8 x Factor) - 25

Mikäli veneessä on suurempi konetehto kuin taulukosta saatu maksimiteho, veneelle vaaditaan koeajo. Koeajo sallitaan kuitenkin vain, mikäli veneen pituus on yli 13 jalkaa, veneessä on ratti ja veneen peräpeili on yli 19 tuumaa vedenpinnasta eikä maksimi henkilöluku ylitä kahta henkilöä. Mikäli veneen huippunopeus on alle 35 mph, niin nopea rattiliiketestä (Quick Turn test eli sama testi kuin ISO-standardissa) riittää. Mikäli veneen huippunopeus on suurempi kuin 35 mph, niin veneellä on tehtävä S-mutkatesti (kts. kuva) siten, että ensin ajetaan 35-37,5 mph ulomman poijun kautta ja sitten 37,5-42,5 mph keskimmäisen poijun ympäri ja viimeksi niin kovaa kun mahdollista sisimmän poijun ympäri.



Kelluvuus sisä- ja sisäperämoottoriveneille Subpart F 33-183.101->

Tämä koskee alle 20-jalkaisia yksirunkoisia sisä- ja sisäperämoottoriveneitä ja hydrokoptereita. Veneen on kelluttava siten, että jonkin osan on oltava veden yläpuolella, kun vene on ollut upotettuna 18 tunnin ajan. Vene on silloin oltava kuormittuna seuraavasti: painolla, joka upotettuna painaa 2/15 osaa henkilökuormasta ja 25% lastista. Mikäli vene on varustettu ilmakellukkeella, niin painon on oltava paunoissa 62.4 kertaa kahden suurimman ilmakellukkeen volyyymi kuutiojaloissa. Kellukemateriaaleille on samantyyppisiä vaatimuksia (öljyn-

kestävyys, veden imeminen jne.) kuin ISO-standardissa. Ilmakellukset eivät saa olla integroitua runkoon.

Kelluvuus perämoottoriveneelle jossa yli 2 hv kone

Subpart G 33-183.201- >

Vaatus koskee alle 20-jalkaisia yksirunkoisia veneitä, joissa on yli 2 hv perämoottori (ei kilpaveneitä). Vene on lastattava painolla, joka upotettuna vastaa 50 % henkilökuormasta 550 paunaan asti ja 12.5 % henkilökuormasta, joka ylittää 550 paunaa sekä 25 % lastista. Painot on sijoitettava veneessä alueelle, joka on tarkoitettu henkilöille ja lastille. Nämä alueet on määritetty laissa. Veneen on kelluttava siten, että jokin osa perä- tai keula-alueesta on oltava veden yläpuolella ja toinen niistä saa olla korkeintaan 6 tuumaa veden alapuolella. Vene ei myöskään saa kallistua yli 10 astetta. Tämä kelluvuusvaatus koskee venettä myös ilman henkilöpainoja.

Tämän kelluvuuskokeen jälkeen lastataan puolet henkilöpainosta ja 25 % lastista ja siirretään henkilöpainot henkilöalueen sivureunalle, jolloin kallistuskulma saa olla korkeintaan 30 astetta ja jokin osa perä- tai keula-alueesta on oltava veden yläpuolella eikä toinen niistä saa olla enemmän kuin 12 tuumaa veden alapuolella.

Kelluvuus soutuveneille ja perämoottoriveneelle jossa alle 2 hv kone Subpart H 33-183.301- >

Tämä koskee alle 20-jalkaisia yksirunkoisia veneitä, joissa on yli 2 hv perämoottori (ei kilpaveneitä). Vaatimukset ovat samat kuin isoimmille perämoottoriveneille kuitenkin niin, että henkilö- ja lastialueet ovat erilaiset ja vene on lastattava painolla, joka upotettuna vastaa 2/15 henkilökuormasta ja 25 % lastista.

Sähköjärjestelmät Subpart I 33-183.401- >

Tämä vaatimus on pakollinen kaikille veneille, joissa on bensiinimoottori pois lukien perämoottoriveneet. Sähkövaatimuksissa ei ole suuria eroja ISO-standardeihin. On kuitenkin oltava tarkkana siinä, että kaapelit ja komponentit ovat SAE- tai IEEE-standardien mukaisia.

Polttoainejärjestelmä Subpart J 33-183.501- >

Tämä vaatimus on pakollinen kaikille veneille, joissa on bensiinimoottori lukuun ottamatta perämoottoriveneitä. Tämä on hankalin vaatimus, koska CFR:ssä ei ole huomioitu EPA-vaatimuksia. Laissa on kuitenkin tiukat vuororajoitukset eri käytettäville komponenteille. Muovitankeille on iskutestivaatimus riippuen siitä, missä tankki sijaitsee veneen pituussuunnassa. Muovitankeille on myös tehtävä painevaihtelukoe. Loisketesti on tehtävä kaikille tankeille; tankkia heilutetaan +/-15 astetta 500 000 kertaa. Kaikille tankeille (myös metallitankeille) ja tietyille komponenteille on myös tehtävä palokoe. Komponenttien asennukset seuraavat muuten ISO-standardien vaatimuksia. Pitää kuitenkin olla tarkkana siitä, että komponentit, kuten esim. letkut ovat US Coast Guardin hyväksymiä.

EPA-vaatimukset keskittyvät tässä siihen, että polttoainetta ei haihdu ilmaan tai vuoda ulos esimerkiksi tankkaustilantees-

sa. Tämä vaatii suuremmalla todennäköisyydellä muutoksia veneisiin, jotka on tehty ISO-standardien mukaan. Kannattaa tarkistaa, että asennettavat komponentit täyttävät EPA-vaatimukset.

Tuuletus Subpart K 33-183.601- >

Kaikki tilat, missä on bensiinimoottori, on oltava avoimia ulkoilmaan (tämä tarkoittaa, että pitää olla 15 neliötuuman aukko per kuutiojalka tilan nettotilavuudesta) tai riittävän tehokas koneellinen tuuletus. Mikäli konehuoneessa on koneellinen tuuletus, niin sen luona on oltava tarra, joka opastaa käyttäjää käyttämään tuuletinta ennen koneen käynnistämistä sekä varoittaa räjähdysvaarasta. Kaikissa tiloissa joissa on kone, kiinteästi asennettu tankki tai elektroninen laite joka ei ole kipinäsuojattu, tankki joka on tuuletettu siihen tilaan tai muu kuin metallinen tankki, on oltava luonnollinen tuuletus. Pinta-alavaatimus luonnolliselle tuuletukselle on $A = 5 * \ln(V/5)$ neliötuumaa, jossa V = tilan nettotilavuus kuutiojaloissa. Muut vaatimukset ovat samat kuin ISO-standardeissa.

Käynnistys vaihde päällä (Start in Gear) Subpart L 33-183.701- >

Vaatus koskee perämoottoreita ja niiden hallintalaitteita. Mikäli koneen työntövoima jollain kaasulla ja potkurilla on suurempi kuin 115 poundia, niin moottoriin tai sen hallintalaitteisiin on laitettava esto siitä, ettei kone käynnisty vaihde päällä. Tämä vaatimus ei kuitenkaan koske hätäkäynnistysjärjestelmää, kun tästä vaarasta varoitetaan selkeästi.

Kulkuvalot Subpart M 33-183.801- >

Veneiden kulkuvalovaatimukset ovat käytännössä samat kuin EU:ssa, eli noudatetaan COLREGin vaatimuksia. Valojen hyväksyntä pitää kuitenkin tehdä US Coast Guardilla tai sen hyväksymällä laboratoriolalla tai muulla taholla.

Liekin suoja (Backfire Flame control) Subpart 46-25.35

Jokaisessa veneessä, jossa on bensiinimoottori lukuun ottamatta perämoottoreita, on varustettava liekinsuojalla. Tämä vaatimus on sama kuin EU:ssa.

Yhteenveto

Oheisesta tekstistä huomataan, että USA:n lakisäätteiset vaatimukset veneille ovat hyvin yksinkertaisia ja keskittyvät kriittisimpiin kohtiin. Tosin esim. vakavuusvaatimuksia ei juuri ole. On kuitenkin muistettava, että sekä NMMA:lla ja ABYC:lla on omat suosituksensa ja niihin palaammekin myöhemmin. US Coast Guardin sivuilta löytyvät sekä CFR:t että Boatbuilders Handbook, joka avaa lakitekstin vielä tarkemmin.

Yritysesittely: Suvi-Veneet Oy

Suomen suosituin pienvene

Tällä väittämällä avautuvat Suvi-Veneiden nettisivut. Ehkä mainostoimiston keksimä lauseke, mutta se pitää varmasti paikkansa. Suvi- ja Palta-veneitä valmistetaan parituhatta kappaletta vuodessa.

Teksti: Kari Wilén
Kuvat: Suvi-Veneet Oy

Suvi-veneiden historia on pitkä ja monivivahteinen. Siihen mahtuu sekä juhlahetkiä että aallonpohjia, yrityksen myyntiä ja takaisin ostoa, tulipalokin.

– Mutta kaikista on selvitty, yrityksen "grand old man" Terho Liukkonen toteaa tyytyväisenä. Toiminta on jatkunut ilman keskeytyksiä "saman" Y-tunnuksen alla.

26 vuotta yrittäjänä

Terho Liukkonen perusti Termalin Ky:n omakotitalon autotalliin Mikkelissä vuonna 1982. Tuotteina olivat mm. lasikuituaineet, pohjatulpat, airot ja melat. – Haettiin myös pienille venevalmistajille markkinoita ja

myyntikanavia, Liukkonen kertoo. Pian kuitenkin totesimme, että kun suhteet oli luotu, niin veneiden valmistajat eivät enää tarvinneet meitä. Silloin heräsi kysymys, miksi emme itse myisi näitä veneitä. Tästä alkoi alihankintana teetettyjen pienveneiden myynti.

Vuonna 1985 tulivat siten ensimmäiset viisi Suvi-venemallia tuotantoon, kaksi soutuvenettä ja kolme moottorivenettä. 1980-luvun lopun venehuumassa Suvi-mallisto täydentyi tuulilasivene 475 GT:llä ja kahdella uisteluveneellä, mutta laman iskiessä palattiin perusveneiden valmistukseen.

Terho Liukkonen mainitsee Palta-

mallien hankintaa yhtenä yritystoiminnan kohokohtana. – Olin jo jonkun aikaa katsellut Palta-veneitä ja tykästynyt niihin, Terho sanoo. Näin niissä sen tyyppisiä tuotteita, joilla olisi vahvoilla esimerkiksi Pohjois-Suomessa. Kun Paltamon Muovityö vuonna 1989 sitten teki konkurssin, niin hankimme pesästä pari mallia ja myöhemmin laajensimme mallistoa seitsemään veneeseen. Tämä oli hyvä hankinta, sillä nykyään myymme noin 500 Palta-venettä vuosittain.

Suvi- ja Palta-veneiden myynti kasvaa voimakkaasti ja vuonna 1990 vuotuinen myynti saavuttaa jo 1000 kappaletta rajan. Vuonna 1993 Suvi-mallisto kasvaa pahan talouslaman



Tästä se alkoi: Suvi-mallistoa noin vuodelta 1987. Oikealla Suvi-Tradingin omistajat Terho Liukkonen ja Tommi Ihalainen, alla Suvi-Veneiden omistaja ja toimitusjohtaja Aki Karjalainen.



aikana kolmella mallilla ja edullisten käyttöveneiden myynti vetää hyvin. Vuonna 1997 Suvi-veneille haetaan ensimmäisten venemerkkien joukossa CE-hyväksyntä ja ensimmäiset sadevesityhjenevät ohjauspulpettivenet tulevat mallistoon. Ensimmäinen tuplapulpetti-Suvi tulee myyntiin vuonna 2004. Vuoteen 2008 mennessä Suvi-veneiden vuotuinen myyntimäärä ylittää 2500 kappaleen rajan ja Suvi nousee Suomen suosituimmaksi venemerkiksi.

Firma myydään, tehdas palaa

Syyskuussa 2008 Suvi-Veneiden liiketoiminta siirtyi Konekesko Oy:lle

ja yhteistyö Yamaha-perämoottorien kanssa tiivistyi. Uuden omistajan resurssit mahdollistivat nopean tuotekehityksen ja pian mallistoon tuli neljä uutta sadevesityhjenevää Suvi-venettä. Tuplapulpettimallien suosio kasvoi edelleen ja Suvi 5700 Duo oli Helsingin venemessuilla ehdolla Messujen moottoriveneeksi. Vuonna 2015 Suvi-Veneet täytti 30 vuotta ja siihen mennessä oli valmistettu noin 55 000 Suvi- ja Palta-venettä.

Viime lokakuun 17. päivänä Suvi-Veneiden tuotannossa käytetty, 30 vuotta toiminnassa ollut tehdashalli Savonlinnan kupeessa Silvolassa paloi. Liiketoiminta oli juuri vähän aikaisemmin ostettu takaisin Konekeskolta ja tarkoitus oli lisätä tuotantoa.

- Olimme juuri trimmanneet kaiken kuntoon kasvu-uralle, kun tulipalo keskeytti valmistuksen, Terho Liukkonen toteaa. Lujitemuovivalmistus on tunnetusti palonarkaa toimin-

taa, mutta onneksi palon syy ei ollut tuotantopuolella. Syyksi osoittautui oikosulku sosiaalituloissa olleessa lämminvesivaraajassa. Eikä se ollut kuin kuusi vuotta vanha.

- Onneksi palossa tuhoutui vain neljä runkomuottia, joiden lestit olivat jäljellä, Liukkonen kertoo. Kalustemuotit säilyivät, niistä oli vain pyyhittävä noki pois.

- Suomi-veneillä oli meidän onneksemme Kesälähdellä vapaata tuotantokapasiteettia, joten pulpettivenneiden ja Palta-mallien valmistus siirrettiin sinne, hän jatkaa. Jo kuukausi palon jälkeen tuotanto oli täydessä käynnissä, varmasti jonkinlainen enätys sekini.

Yrityksen jatkosuunnitelmat ovat vielä kesken. Suvi-Veneet osti aikaisemmin Enonkoskella toimineen soutuvenevalmistajan liiketoiminnan ja kunta osoitti eräessä vaiheessa kiinnostusta laajentaa tuotantohallia si-



ten, että yrityksen koko venetuotanto olisi voitu siirtää sinne. Tämä ei kuitenkaan Liukkosen mukaan toteutunut.

Yksikuorirakenne

Terho Liukkosen mukaan Suvi-veneet tehdään sillä tavalla, kuin lasikuituveneiden valmistus aikoinaan aloitettiin. Rungot siis laminoidaan muotissa ja myös veneen sisäkallusteet laminoitetaan sisäkautta paikoilleen.

Penkit, laatikot ja muut sisustuksen osat laminoidaan muoteissa, mutta tässä valmistusmenetelmässä tasainen muottipinta jää sisäpuolelle.

- Vähän vanhanaikaista ehkä, mutta tällä valmistustavalla on omat etunsa kaksikuorirakenteeseen verrattuna, Liukkonen toteaa. Ensinnäkin muottikustannukset ovat pienemmät. Toiseksi kaikki kappaleet laminoitetaan toisiinsa kiinni ja näin muodostuu tukeva ja jäykkä kotelorakenne. Materiaaliakin kuluu vähemmän.

- Tämä vuorostaan johtaa siihen, että veneemme ovat muita keveämpiä, hän jatkaa. Tarvitaan pienempi moottori, jolloin polttoaineen kulutus on pienempää, eli veneen käyttö on taloudellisempaa.

Terho Liukkonen myöntää, että valmistustapa jakaa mielipiteitä, koska veneen sisäpinnat eivät ole tasaisia muottipintoja. Toisaalta taas Suvi-veneet ovat tyyppillisiä käyttöveneitä



eivätkä näin ollen yhtä "herkkähipiäisiä" kuin kilpailijoiden veneet. Valmistusmenetelmä on kuitenkin taloudellinen, mikä näkyy Suvi-veneiden hinnoissa.

- Alumiiniveneisiin ja kaksikuorirakenteella tehtyihin lujitemuoviveneisiin verrattuna olemme jopa 30-40 prosenttia edullisempia, Liukkonen toteaa. Koemme, että Suvi-veneet ovat täydentävä tuote isojen venemerkkien joukossa.

Työnjako

Suvi-Veneet Oy työllistää 19 henkeä, joista 15 on tuotannossa. Yrityksen omistaja ja toimitusjohtaja on Aki Karjalainen. Tämä yritys hoitaa koko operatiivisen toiminnan.

Suvi-Trading Oy:n omistavat Terho Liukkonen ja Tommi Ihalainen. Yhtiö omistaa Suvi-liiketoimintaan liittyvät muotit ja oikeudet.

- Kun ostimme liiketoiminnan takaisin Konekeskolta, en enää halunnut yksin olla vastuussa koko kokonaisuudesta, Liukkonen kertoo. Siksi tämä eriyttäminen. Pienvenevalmistus on raskas ala, etenkin kun



Kala-Palta tuli tuotantoon noin 1990 ja malliin on sen jälkeen tehty vain vähäisiä muutoksia.



Suvi 465 on ensimmäinen sadevesityhjennävä soutuvene. Turkki kuivuu kun pohjatulppa jätetään auki. Vasemmalla lippulaiva Suvi Duo 57.

kappalemäärät ovat laskeneet huimasti 1980- ja 90-luvun huippuvuosista. Minun nuoruudessani jokainen kaveri haaveili omasta veneestä ja jotenkin se aina hankittiin tai rakennettiin itse. Nyt vapaa-ajan käytössä on tapahtunut suuria muutoksia, mökkeily ja kalastus kiinnostavat nuoria vähemmän, eikä omia veneitä enää tarvita samalla tavalla kuin ennen. Lisäksi 1980-luvulla valmistetut veneet eivät ole vielä hävinneet mihinkään.

Suvi-Veneillä on noin 60 jälleenmyyjää Suomessa, Ruotsissa ja Norjassa parikymmentä. Vuodessa valmistetaan noin 2000 venettä ja liikevaihtotavoite tälle vuodelle on 3,5 miljoonaa euroa. Nykyinen tuotanto käsittää 32 mallia.

Suvi-Veneet Oy

Perustettu	1985
Henkilöstö	19
Venemyynti	n. 2000 kpl/vuosi
Liikevaihtotavoite	3,5 milj. euroa vuonna 2018

www.suvi-veneet.fi

Saaristoradio: Veneilijän kesämedia

Saaristoradio ja Kompass-lehdet palvelevat veneilijöitä lomaaikana, juuri silloin kuin he kaipaavat tietoa ja tarinoita saaristo-kohteista ja saariston palveluista. Haastattelimme näiden tuotteiden taustahahmoa Petri Järvistä.



Kasnäsän vierasvenesatama

Mitkä ovat veneilijöille suunnatut tuotteenne?

Teemme Saaristoradiota rakkaudesta saaristoon ja kuuluvuusalueemme on kohdennettu rannikolle ja saaristoon. Aivan kuten viime kesänä, kuulumme tänä vuonna myös laajasti Suomenlahdella sekä Saaristomerellä. Tämän takaa useampi FM-lähetysmasto ja tietenkin nettiradiomme kuuluu maailmassa.

Palvelumme veneilijöille ja saaristolaisille on selkeästi sinne kohdennettua ohjelmaa, esimerkiksi merisää useasti päivässä, haastattelut merellä toimivilta viranomaisilta kuten veneoliisi, merivartiosto, rajavartiolaite, Meripelastusseura, tullit, luotsit, majakanhoitajat jne... Nämä antavat paljon infoa ja ohjeita merellä liikkujille.

Lisäksi olemme päivittäin kesäelokuussa yhteydessä satamiin, kalastajiin, merihuoltoasemiin, saariin ja kaikkiin paikkoihin mistä saadaan kuulumisia ja infoa merellä liikkujille.

Mitä haluatte saada aikaiseksi, mikä on missionne?

Me olemme "The Voice of Saaristo", edesautamme elämistä ja merellistä olemista positiivisella otteella asioihin, tarjoiltuna hyvän musiikin kera.

Haluamme, että meitä kuuntellessa kuuntelija saa sopivan määrän faktaa ja viihdettä. Missiomme on olla saaristohenkinen radiokanava rakkaudesta saaristoon hengellä.

Mitkä ovat taustat?

Kompass-lehdet ovat vahvasti paikallisia ja saaristohenkisiä ilmaisjakelulehtiä ja niitä on tuotettu jo seitsemän vuotta. Alueina ovat Kasnäs, Öro, Västaboland, Hanko, Ingå, Helsinki ja 2018 uutena Porvoo Kompass.

Lehtiä jaetaan noin 90 000 kappaletta saaristoalueilla ja lehdet ilmestyvät kerran kesässä. Lehdissä on paljon infoa, aikatauluja, haastatteluita, saaristoalueiden, toimijoiden ja tuotteiden esittelyitä.

Kompass-lehtien konsepti on Kasnäsissä asuvan Petri Järvisen, joka tuottaa Kasnäs- ja Öro-lehtiä. Ingå-lehteä tuottaa Marcus Grönholm, Hanko- ja Porvoo-lehtiä Leena-Aittoja, Västaboland-lehteä Daniel Strömborg ja Helsinki-lehteä Petri Ohtonen.

Saaristoradion tuottaa Saaristomedia Oy, jonka omistaa Rysäkarin Linnake Oy ja Kompass-Lehdet. Saaristoradio on nyt toista vuotta toiminnassa ja olemme mm. olleet jo kahden kertaan Venemessujen virallinen

radiokanava. Olemme saavuttaneet tunnettuutta veneilijöiden ja venealan keskuudessa ja odotamme ensi kesältä todella paljon.

Saaristoradion taustalla häärii Tomppa ja Petri sekä 2-4 radiojuontajaa sesongista riippuen. FM-taajuuksilla olemme perinteisesti helmikuun ja koko kesän alkaen 10. kesäkuuta.

Tietoa tuotteistanne?

Kompass-lehtiä jaetaan kaiken kaikkiaan 90 000 kappaletta satamissa, rantaravintoloissa, veneliikkeissä ja monessa muussa merihenkisessä kohteessa. Lisäksi olemme venemessuilla, jossa osastoltamme jaetaan noin 3500 Kompass-lehteä vuosittain. Venemessut ja Helsingin Uiva ovatkin erittäin tärkeitä yhteistyökumppaneita Kompass-Lehdille ja Saaristoradiolle.

Nyt kevään aikana tärkein asia on vahvistaa kuuluvuusalueitamme ja suunnitella vieläkin parempi mediaakesä saaristossa. Kesän lähetysten osalta meillä on käytössä useampi lähetysmasto ja taajuus on väestöpeittomme eli yli 2 miljoonaa suomalaista.

Luotettava venekauppa Porvoon tuntumassa



TG-Marin on venekauppa, josta Porvoon seudun ja Itä-Uudenmaan veneilijät käyvät ostamassa veneensä. Brändejä on useita, mutta TG-veneiden osuus myynnistä on suurin.

Teksti ja kuvat: Kari Wilén



TG-Marinin omistajat ja vetäjät Robert Mattsson ja Marina Forsström

Tämän päivän TG-Marin syntyi 14. elokuuta 1989 kun Marina Forsström ja Robert Mattsson hankkivat omistukseensa ensimmäisen TG-Marininsa Marinan serkulta Tage Gustafsonilta. Tage oli aloittanut venevalmistuksen ja myynnin jo 1970-luvun loppupuolella ja aloitti tuolloin myös perähyttiveneiden piirtämisen ja tuottamisen. 1980-luvun keskivaiheella Tage kuitenkin eriytti valmistuksen ja myynnin eri yhtiöihin ja muutama vuosi myöhemmin Marina ja Robert ostivat myyntiyhtiön.

TG-veneitä valmistaa nykyään Freja Marine samassa osoitteessa jossa TG-Marin niitä myy. – TG-Marinilla ei ole mitään tekemistä venevalmistuksen kanssa, yrityksen toimitusjohtaja Marina täsmentää päättäväisesti.

Soutuveneistä hyttiveneisiin

TG-Marinin kaupassa on Helsingin venemessujen jälkeen ahdasta, kun messuilla esillä olleet veneet on otettu sisätiloihin. Brändejä on useita; hallissa on TG-veneiden lisäksi Yamarin Crosseja, Finnmastereita ja Husky-veneitä.

– Kyllä TG-veneet ovat meidän päätuotteemme, ainakin euromääräisesti laskettuna, hallituksen puheenjohtaja Robert Mattsson kertoo.

Myymme pääosin venepaketteja, noin 90 prosenttia kaupasta muodostuu juuri vesillelasku- ja käyttövalmiista venepaketeista. Valmiiden venepaketien toimitus veistämöiltä on suuresti helpottanut kauppiaan työtä. Nyt asennamme ainoastaan moottorin ja vene on toimitusvalmis juuri sellaisena, kuin asiakas sen on tilannut. Moottoreiden asennus on esivalmisteltu ja veneissä on yleensä hyvin kattava vakiovarustus valmiina.

Myymälässä on myös vähän venevarusteita ja tarvikkeita, mutta tämä kauppa on Robertin mukaan nykyään hyvin marginaalista. Myynnissä on Yamaha-perämoottoreita ja Marinan mukaan venekauppa käsittää myös pienveneitä. – Meillä on aina pieni varasto Suvi-soutuveneitä ja nyt myyntiin ovat taas tulleet ruotsalaiset Linder-alumiiniveneet.

Marina kertoo myös, että yrityksessä pleissataan itse veneiden kiinnitys- ja ankkuriköydet asiakkaan toivomaan pituuteen. Tätä asiakkaat arvostavat, koska mittaan tehdyt köydet helpottavat rantautumista.

Toimitusruuhka alkaa huhtikuussa

TG-Marin myy vuodessa noin 80 veneitä ja Marina Forsströmin mukaan toimitukset alkavat yleensä pääsiäisen

aikoihin, säästä ja jäätilanteesta riippuen. Hän kertoo, että aikaisemmin pahin toimitusruuhka taukosi juhannuksen aikaan, mutta nykyään veneitä toimitetaan varsin runsaasti vielä heinäkuussakin. – Useat veneenostajat haluavat veneensä vasta sitten, kun heidän kesälomansa alkaa.

– Nykyään asiakkaat eivät juurikaan kiinnitä huomiota moottorin merkkiin, vaan sen tehoon, Robert Mattsson toteaa. He tulevat ostamaan nimenomaan sellaisen venepaketin kuin haluavat tai tarvitsevat. Esimerkiksi TG-ostaja haluaa hyttiveneen ja siihen sopivan kokoisen moottorin.

Yrityksellämme ei ole omaa huoltotoimintaa vaan huollot hoidetaan yhteistyökumppaneiden kautta. Verkostoon kuuluvat Lovesto Loviisassa, Pellinge Maskinservice, Outboard Service Hassel Spjutsundissa ja Porvoon Venekorjaamo. TG-Marin oli myös ensimmäinen yritys Suomessa, joka alkoi vuonna 2014 tarjoamaan venerekisteröintiä asiakkaillensa.

TG-Marin Oy/Ab

Perustettu	1989
Liikevaihto	n. 1,9 milj.euroa
henkilöstö	2+1
Venemyynti	n. 80 kpl/vuosi
www.tg-marin.fi	



KALLAVESJ'-MESSUT KUOPIO-HALLISSA 6.-8.4.2018

Kuopio-hallissa 6.-8.4.2018 järjestettäville Kallavesj'-messuille on ilmoittautunut 120 näyttelleasettajaa. Tapahtumaan on ilmainen sisäänpääsy ja kävijöitä odotetaan viimeisten vuosien tapaan yli 25 000. Näytelyn avajaiset pidetään perjantaina 6.4. klo 13. Avaajana toimii Hjallis Harkimo. Messuilla tullaan näkemään veneiden ja veneilytarvikkeiden lisäksi runsaasti myös matkailuun ja vapaa-aikaan liittyviä toimijoita ja palvelun tarjoajia mm. vesistömatkailun ja kalastuksen maailmoista. Messuilla on myös mahdollista kokeilla SUP-lautailua Vesiturheilu.fi osastolla, johon tuodaan 27 metriä pitkä allas.

Kallavesj'-messuille on tänä vuonna entistä helpompi tulla. Messuille on järjestetty ilmainen bussikuljetus Kuopion keskustasta. Bussin lähtö- ja päätepysäkki sijaitsee Maljalahdenkadulla kaupungintalon takana, josta lähdöt tunnin välein.

GRANDEZZA 37 CA – UUTUUS KAUELLE 2019

Finn-Marín Oy:n Grandezza-mallisto täydentyy uudella Grandezza 37 CA mallilla. Vuosien tuotekehityksen tulos lanseerataan Helsingissä elokuussa 2018. Uudessa Grandezza 37 CA:ssa leveän takaliukuven avaamalla salonki ja avotila yhdistyvät yhdeksi tilavaksi kokonaisuudeksi. Lasi- n kattoluukku ja avotilan katos aukeavat napinpainalluksella ja luovat avoveneilyn tunnelman. Pääkäynti veneeseen tapahtuu perästä laajan uimatason kautta, jossa sijaitsevat myös säilytyslokerot lepuuttajille ja muille kiinnittymisvarusteille. Kuljettajan oma uloskäynti stuuripuurin leveälle ja syvälle sivukannelle mahdollistaa helpon ja turvallisen rantautumisen sekä kiinnittymisen, tarvittaessa vaikka pelkästään kuljettajan toimesta.



Salongissa paapuurin puolella on kookas L-sohvaryhmä ja vastakkaisella puolella erittäin tilaavat kaapistot sekä valmius TV:lle. Sohvaryhmä pöytineen on mahdollista muuttaa haluttaessa vuoteeksi, jolloin salonki muuntuu yöpymiseen soveltuvaksi kolmanneksi kajuutaksi. Salongin takaseinänä on rosterikehyksinen lasiseinäelementti, joka avattaessa muodostaa takaavotilan kiinteän L-sohvan kanssa suuren avaran tilan.

Sisätilojen pohjaratkaisu on suunniteltu tekemään alakannen tilavista ja ilmavista kabiineista rauhalliset yöpymispaikat. Masterkabin sijaitsee veneen keulassa. Suuret runkoikkunat tuovat valoisuutta ja panoraamanäkymän ympäristöön. Veneen keskellä olevassa kabiinissa on kaksi erillistä tilavaa vuodetta, joista voidaan lisäpatjan avulla muodostaa myös leveä parivuode

(2mx2m). Veneessä on erillinen tekninen tila sähkölaitteille ja lisävarusteille, mikä helpottaa laitteiden tarkistuksia ja huoltoa.

WC- ja suihkutilat sijaitsevat veneen keskiosassa. Suihkutila on erotettu wc-tilasta saranoidulla ovella ja siellä on myös kiinteä penkki turvallisuuden ja toimivuuden parantamiseksi. WC:ssä on sähköhuuhtelulla varustettu istuin, tyylikkäästi peili- ja allaskaapit sekä kulhotyyppinen allas.

Sisustuksen värimaailma tulee olemaan harmonisen tyylikäs ja edustamaan viimeisintä kansainvälistä suuntausta. Lisätiedot: Antero Sundberg Puh. 0500 406 405 antero.sundberg@finnmarin.fi

JOKIKONE ROHKEASTI VENÄJÄLLE

Jokikone Oy avaa tulevana kesänä liikkeen



Venäjän Karjalaan Petroskoihin. Jokikone on ensimmäinen pohjoiskarjalainen yritys, joka jalkautuu itänaapuriin perustamalla sinne kivijalkakaupan. Liike toimii Venäjällä OOO Jokikone Rus -tytäryhtiönä. Liiketilassa alkavat maaliskuun alussa sisätilojen muutostyöt.

Lesnoi Prospekt - kehätien varressa sijaitsevassa yrityksessä työskentelee tällä hetkellä kaksi työntekijää: maajohtaja Valentin Sadov sekä pääkirjanpitäjä Margarita Opanasiuk. Petroskoin liike tulee työllistämään 5-7 venäläistä työntekijää. Kansainvälistymisen myötä myös Suomeen syntyy kaksi työpaikkaa kansainvälisen viennin pariin. Jokikoneen venäläisen tytäryhtiön liike sijaitsee Petroskoin vilkkaalla kauppa-alueella. Vuokratiloissa toimiva kauppa on kooltaan noin 280 neliometriä, eli selkeästi pienempi kuin Joensuun liike.

OOO Jokikone Rus on vapaa-ajan konekauppa, jossa ovat varusteet, tarvikkeet ja huolto. Samoja tuotteita saa toki muualtakin Venäjältä, mutta ei samanlaista palvelua. Venäjän kaupakulttuurissa yksi kauppias myy yhtä tuotetta. Suomesta saa yhdestä paikasta veneen, moottorin, traileerin, venepaketin kasauksen ja luovutushuollon sekä rekisteröinnin. Jokikone vie tämän kokonaisuuden ja palvelun Venäjälle.

Jokikone on saanut projektiin paikallista tukea ja rahallista avustusta. Pohjoismaisen projektivientirahaston Nopefin tukirahaa on käytetty muun muassa markkinatutkimuksiin.

Jokikone on perustettu vuonna 1980 ja työllistää nyt 15 henkilöä.

MUKITELINE TIETOSET OY:LTÄ

Syvä mukiteline pysyvään janoon: Tämän 89mm syvän ruostumattomasta teräksestä valmistetun mukitelineen avulla voi varmistaa, etteivät juomat kaadu veneillessä kovassakaan ajossa tai kelissä. Lisäksi mukitelineen pohjalla on kumimatto, joka poistaa turhan kilinän ja kolinan. Lisätiedot: myynti@tietoset.fi tai 040-532 9219/Antti Siiskonen.



ClubSwan 50 -veneillä kilpailtiin viime kesänä Itämerellä Nordstream Racen yhteydessä.



Bella 620 C koeajettiin viime kesänä Vanajavedellä Finnboat Small Boats' Floating Shown yhteydessä.

UUTUUKSIA PRONAVILLA

ProNav Oy on aloittanut C-pod hälytys- ja seurantaljärjestelmien maahantuojana yksinoikeudella Suomessa. C-pod on alan johtava venehälytys- ja seurantaljärjestelmien valmistaja maailmassa joka suojaa veneitä jo yli 50 maassa. Järjestelmä on joustava, mikä mahdollistaa sen käytön lähes kaiken kokoisissa veneissä. Se toimii maailmanlaajuisesti ja hälyttää rajoittamattomalle määrälle vastaanottajia mikäli jotain sattuu veneelle tai laivueelle. Laite on vakuutusyhtiöiden hyväksymä ja yhtiöt myöntävät tuntuvia alennuksia venevakuutuksista mikäli vene on varustettu C-pod laitteistolla. Lisätiedot:



Janne Tulokas +358 (0)10 2291 900, janne@pronav.fi

ProNav Oy on aloittanut Ruotsalaisen SUNBEAMsystem joustavien aurinkopaneelien maahantuonnin ja tukku-myynnin Suomessa. Markkinoiden paras aurinkopaneeli, joka tuottaa valtavasti lataustehoa myös auringon paistaessa viistosti paneeliin sekä myös utuisella tai pilvisellä ilmalla. Paneelit tuottavat selkeästi markkinoiden eniten latausta fyysiseen kokoonsa nähden. Testivoittaja Ruotsin ja Norjan venelehdissä.



Paneelien Flush-versioissa on ainutlaatuinen litteä liitäntäkaapeli ilman paneelin pinnasta nousevaa kytkentäboxia. Tämä mahdollistaa turvallisen ja esteettisen asennuksen, joka ei juurikaan nouse asennuspinnasta koholle.

PALKITTUJA SUOMALAISVENEITÄ

Düsseldorfin Boot-näyttelyn yhteydessä jaettiin taas vuotuiset palkinnot Euroopan parhaille moottori- ja purjeveneille. Kilpailuluokkia on useampia, purjeveneiden kohdalla viisi luokkaa jossa jokaisessa oli kolme kisaan nimettyä venettä. Voittajalle myönnetään titteli European Yacht of the Year (EYOTY). Moottorivenepuolella veneet on jaettu neljään eri kokoluokkaan, joiden lisäksi on yksi uppoamaveneluokka. Per luokka ehdolla oli viisi venettä EPOTY-palkintoon. Kilpailun jury koostuu eurooppalaisten veneilylehtien toimittajista ja koeajajista.

Tänä vuonna suomalaisveneet menestyivät sekä pursien että moottoriveneiden joukossa. Nautorin valmistama ClubSwan 50 voitti luokan Urheilulliset purjeveneet, jossa kilpailivat myös Grand Soleil Performance 34 ja JPK 45. Pohjanmaalla on leivottu jo runsaat parikymmentä näitä runkoja ja vene on hyväksytty yksityyppiluokaksi kansainvälisessä World Sailing -purjehtijaliitossa. Erikoisen näköisen purren piirsi nopeista Volvo 70 -veneistään tunnettu Juan K ja se soveltuu sekä kilpapurjehdukseen että matkantekoon. Sisustus on Nautorin veneiden tapaan huippulaadukas ja tarjoaa mukavuudet lähinnä lyhyemmille retkille.

Moottorivenepuolella Bella 620 C palkittiin parhaana alle 25-jalkaisena veneenä. Samassa luokassa kilpailivat Parker 690 DC, Heydey WT2, Jeanneau CC 7.5 BR ja Bayliner VR5 Cuddy. Kilpailun voittanut Bella 620 C on uuden Bella-malliston pienin hyttivene, joka tarjoaa lukuisia käytännöllisiä ominaisuuksia paljon vesillä liikkuville. Veneestä löytyy muun muassa läpikuljettava ohjaamo, joka tarjoaa matkustuspaikat jopa kuudelle hengelle sekä tilava veneen takaosa, joka palvelee erityisesti helppoa veneeseen nousua sekä kalastusta. Ajo-ominaisuuksiltaan Bella 620 C on turvallinen ja helposti hallittava vene, jonka runko toimii tasapainoisesti myös suuremmassa aallokossa.

BRIZO YACHTS

Brizo Yachts veneiden myynti ja valmistus on 1.1.2018 siirtynyt Ab Magnusson & Stoor Oy:ltä uudelle BY Finland Ab nimiselle yhtiölle. Ab Magnusson & Stoor Oy jatkaa edelleen työveneiden sekä venevarusteiden ja komponenttien valmistusta.



Brizo Yachtsia on myös valmisteilla kaksi uutta venemallia BY40 SC ja BY40 SC Open. Molemmat veneet ovat 40-jalkaisia ja veneet saa diesel-, bensiini- tai sähköpropulsiolla. Lisätiedot: Johnny Stoor, +358 (0)40 7649411, johnny.stoor@magnusson-stoor.fi



HENKILÖUUTiset

Oy Finn-Marin Ltd

Henri Nurminen (50) on kutsuttu Oy Finn-Marin Ltd:n myynti- ja markkinointijohtajaksi sekä varatoimitusjohtajaksi. Hän siirtyy tehtävään toimittuaan Laitilan Rautarakenne Oy:n toimitusjohtajana vuodesta 2008. Henrillä on taustoistaan johtuen erittäin vahva kokemus viennistä. "Viimeiset 10 vuotta vahvan suomalaisen Japa -brändin kanssa toimineena odotan innolla kolmen muun vahvan kotimaisen brändin kanssa työskentelyä. Laadukkaille tuotteille on ilo päästä etsimään uusia asiakkaita Euroopasta ja maailmanlaajuisesti", Nurminen toteaa.



Nurminen

Frydenbö AS

Frydenbölle on palkattu uudeksi huoltopäälliköksi *Daniel Eriksson*. Hän on työskennellyt perämoottoreiden ja veneiden parissa jo yli 10 vuotta ja sen kautta saanut vankan kokemuksen niiden korjaamisesta, asentamisesta ja huollosta. Daniel on myös suorittanut kaksi "Certified Technician for Evinrude" -koulutusta teh-



Eriksson

taalla, ja on Evinrude-jälleenmyyjien yhteishenkilö huolto/jälkimarkkinointiasioissa.

Tietoset Oy Marine

Wei-Shan on nimitetty 1.3.2018 alkaen Tietoset Oy:n logistiikka- ja laatuvaikuttajaksi. Wei-Shan keskittyy työssään toimitusvarmuuden kehittämiseen ottaen vastuulleen yrityksen logistiikan- ja laadunvalvonnan. Wei Shan työskentelee yhdessä Perry Changin kanssa Tietoset Oy:n Taiwanin toimistolla.



Wei-Shan

Marnela Oy

Kim Jonasson on 1.2.2018 alkaen nimitetty tuotepäälliköksi Safety at Sea Finland Marnela Oy:ssä. "Sen tutun köysitalon" Marnela Oy:n veneilyn ja merenkulun turvallisuustuotteiden valikoiman kasvaessa Kim tuo pitkään venealalla turvallisuustuotteiden parissa työskennelleenä tietotaitoa ja lisävahvistusta tukkumyynnin tiimiin. Kim on aikaisemmin työskennellyt John Nurminen Marine Oy:ssä ja sitä ennen pitkään Oy Maritim Ab:ssa.



Jonasson

KANSAINVÄLINEN LEHDISTÖSEURANTA JÄSENISTÖSTÄ KIRJOITETTUJA ARTIKKELEITA JOULUKUU 2017 - HELMIKUUN 2018

Liiton toimistoon tulee n. 90 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. Kaikkia artikkelikopioita voit tilata Finnboatin toimistosta. Lehtiä säilytetään arkistossa yksi vuosi niiden ilmestymisvuoden jälkeen.

Lehti/Maa	Nro	Artikkeli	Sivu
Ocean7, Itävalta	5/2017	"Alles auf Alu" - Yamarin Cross 75 BR, Buster Phantom, Silver Eagle 640 BR, Faster 635 cc, Husky R8s - alumiiniveneartikkeli"	48-53
Båtliv, Ruotsi	16/2017	"Tre färskå finska bowriders" - Husky R5 vs. Bella 550R vs. AMT 175 BR - venevertailu	6-10
Båtliv, Ruotsi	16/2017	"Båtliv provar - En dröm att köra" - Buster Super Magnum - vene-esittely	14
Båtliv, Ruotsi	16/2017	"Signaler - AMT med aluminiumskrov" - AMT 175 BR - lyhyt vene-esittely	18
Båtliv, Ruotsi	16/2017	"Båtliv provar - Bella utökar med aluminium" - Falcon BR 6 & Falcon BR 7 - vene-esittely	28-29
Barcos a Vela&Yachting, Espanja	122/2018	"Alta Gama - Delicado y comprometido cocktail" Swan 95S - vene-esittely	32-39
Yacht/Tšekki	12/17-01/18	"Karbonová Kráska" - Swan 95 - lyhyt vene-esittely	8
Yacht/Tšekki	12/17-01/18	"Více než 30 let zkušeností - Lodenice AMT» - valmistajaesittely	46-48
Zagle, Puola	12	«Motoprezentacje - Komfortowy patrolowiec» - Nord Star 37 Patrol - vene-esittely	50
Zagle, Puola	12	«Maluch z imponującą konsolą» - Flipper 640 SC - vene-esittely	51
Båtmagasinet, Norja	12	«Flere Finner på aluminium» - AMT 175 BR - lyhyt vene-esittely	17
Båtmagasinet, Norja	12	«Rendyrker modellene mot suksess» - Buster Magnum vs. Buster Super Magnum - venevertailu	36-41
Praktiskt Båtagande	13	«Fantomen från Finland» - Buster Phantom - vene-esittely	32-35
Båttnytt, Ruotsi	1	«Maxad Magnum» - Buster Magnum/Super Magnum - venevertailu	14-19
Båttnytt, Ruotsi	1	«Reportage 28 år av Magnum» Buster Magnum - mallivertailu vuosien varrelta	20-21
Båttnytt, Ruotsi	1	«Hård fiskekompis» Silver Shark BRX - vene-esittely	36-40
Båttnytt, Ruotsi	1	«Utflyktsbåt i miniatyr» Suvi 45 Duo - vene-esittely	42-44
Wassersport, Saksa	1	«Tausendsassa -sportlich, familienfreundlich und arbeitstier» Yamarin Cross 54 Bowrider - vene-esittely	44-47
Boote, Saksa	1	«Leichtmetall» - Buster XL Pro - vene-esittely	38-40
Zagle, Puola	1	«Motoprezentacje - Dla początkujących» - Finnmaster Husky R5 - vene-esittely	46
Kazi, Japani	1	«Boat review» - Targa 30.1 - vene-esittely	74-79
Båtliv, Ruotsi	1	«Båtliv provar - Kompakt kabinbåt» Bella 620c - vene-esittely	74
Praktiskt Båtagande	1	«Klassikern - Modern Trotjänare» Nordstar 24 Patrol - vene-esittely	30-36
Yacht/Tšekki	2	«Kabriolet Na Vode» - Celeriboat - vene-esittely	20-23
Zagle, Puola	2	«Motoprezentacje - Minimotorowka z wtryskarki» - Terhi 445C - vene-esittely	45
Zagle, Puola	2	«Motoprezentacje - Aluminiowy Orzeł» - Silver Eagle BRX - vene-esittely	46
Zagle, Puola	2	«Motoprezentacje - Plywający minibus» - Bella 620C - vene-esittely	47
Praktiskt Båtagande	2	«Drömbåten Kultkaramell» Marino Mustang - vene-esittely	42-45
Båttnytt, Ruotsi	2	«Supertest Bästa snurrebåten» - Terhi 400 vs. Suvi 444 vs. HR430 vs. Sandström 425 Basic - soutuvenevertailu	28-38
Båtmagasinet, Norja	2	«Forsteintrykk arbeidshest uten jåleri» - Faster 625 SC OG ja 625 CC - vene-esittely	36-39

Finnboat Small Boats' Floating Show 2017 tapahtumasta kirjoitettuja artikkeleita

Lehti/Maa	Nro	Artikkeli	Sivu
Farwater, Ukraina	5-6/2017	Finnboat Small Boats' Floating Show 2017 yleisartikkeli ja venetestit	38-45

Finnboat Floating Show 2016 tapahtumasta kirjoitettuja artikkeleita

Lehti/Maa	Nro	Artikkeli	Sivu
Perfect Boat, Japani	10/2016	"Scandinavian Queen" - Grandezza 33 OC - vene-esittely	53-58
Perfect Boat, Japani	10/2016	"Sailing Life" - Nauticat 37 - vene-esittely	72-78
Perfect Boat, Japani	12/2016	"Eclectic Mix" - Sargo 33 - vene-esittely	66-73
Perfect Boat, Japani	02/2017	"Alternative FinnStyle" - Targa 35 + AD CFC - vene-esittely	68-74
Perfect Boat, Japani	04/2017	"No Limits" - Nord Star 34 Patrol - vene-esittely	64-71
Perfect Boat, Japani	07/2017	"Wonderful Small World in Finland" - Flipper 760/Bella 700 Raid/Finnmaster T7/ Finnmaster Pilot 7 weekend/Buster Magnum M5/AMT 230 BR - vene-esittely"	60-67



Ruotsalainen Båtliv ja norjalainen Båtmagasinet ovat esitelleet alumiinirunkoisen AMT 175 BR -veneën.



Klassikko Nordstar 24 Patrol on ollut esillä ruotsalaisessa Praktiskt Båtagande ja japanilaisessa Perfect Boat -lehdessä.



Fenniasta kattava turva veneellesi!

Laaja venevakuutus antaa parhaan turvan veneellesi ja se on paras vaihtoehto, jos liikut vesillä, joilla myrskyt ja karilleajot ovat vaarana. Fenniasta saat hyvät vakuutuspalvelut myös kodille, perheelle, yrittäjälle ja yritykselle.

Tutustu vaihtoehtoihin osoitteessa www.fennia.fi, ota yhteyttä lähimpään Fenniaan tai soita puhelinpalveluumme **010 503 8808** ma-pe klo 8-18.

Puhelujen hinnat: Soitto 0105 -alkuisiin palvelunumeroihimme maksaa lankapuhelimesta 8,35 snt/puhelu + 6,00 snt/min ja matkapuhelimesta 8,95 snt/puhelu + 17,17 snt/min



LEDAREN



Det är vår gemensamma sak att befrämja båtlivet

Båtmässan besöktes av 64 468 gäster, vilket är 9,7 % mindre än året innan. Man bedömer ofta mässor onödigt ensidigt genom besökarrantalets utveckling, vilket ger orsak till en analys. De olympiska vinterspelen gjorde ett litet hack i besökarrantalet, men den största orsaken till svackan var förändringen av bruket av inbjudningsbiljetter. E-biljetterna fungerade sämre än pappersbiljetterna, varför man måste nästa år återgå till gammal praxis. För kunder och utställare skall det vara möjligt att välja mellan printbiljett och e-biljett och faktureringen av inbjudningskortet skall vara baserad på användningen.

Det är dock bra att komma ihåg, att Helsingfors båtmässa igen stod helt i egen klass i Nord-Europa. Tacket står till den proffsiga evenemangsarrangören och de drygt 300 utställare, som högklassigt representerade hela branschen.

Mässornas betydelse för branschen är mycket mera än mängden sålda båtar och tillbehör. Helsingfors båtmässa är ett av de få evenemang som lyfter branschens produkter och tjänster över den allmänna medians nyhetströskel. Detta är oerhört viktigt för hela branschen. Mässans exponering i media var även i år mycket bra, trots de olympiska spelen. Därtill bidrog ett större urval av stora dragplåster och den centraliserade presentationen av fiskebåtar, likt den i Flytande. Jag är dock övertygad om att man kan göra mera. Det finns stora riksomfattande medier i Finland som anser att det inte hörs något uppseendeväckande från båtbranschen, som man borde rapportera om. Att råda bot på detta är vår gemensamma uppgift.

Trots de osäkerhetsfaktorer som den internationella politiken skapat när de finländska konsumenternas förtroende igen nya rekordsiffror och Finlands ekonomiska tillväxt har överskridit alla prognoser. Därför går vi in i detta år i gynnsamma tecken. Nu behövs gemensamma gärningar, med vilka man sänker tröskeln att inleda båtlivet och gör det ännu attraktivare för nya intresserade. Befrämjandet av båtlivet förutsätter en ökning av marknadsföringen och kommunikationen samt utformning av produkter och tjänster så, att de lämpar sig för en vidare grupp konsumenter. Vi har en väldig oanvänd potential inom den gemensamma marknadsföringen. Kunnandet finns säkert på branschen och via vår internationella takorganisation ICOMIA har vi också utmärkta exempel på befrämjande av båtlivet runt om i världen. Det är alltså långt en fråga om prioritering av uppgifter. Det är bra att komma ihåg att öka på kakan även om man konkurrerar för fullt för att öka den egna tårtbiten.

Är du färdig att delta i de gemensamma ansträngningarna att befrämja båtlivet? Eller känner du kanske något toppnamn inom båtbranschen marknadsföring? Ange den till Förbundets kansli.

Är du färdig att delta i de gemensamma ansträngningarna att befrämja båtlivet? Eller känner du kanske något toppnamn inom båtbranschen marknadsföring? Ange den till Förbundets kansli.

FÖRENINGSNYTT

NYA MEDLEMMAR

Alumeco Finland Oy har anslutit sig till Industriföreningen. Till företagets verksamhet hör partihandel med aluminium d.v.s. aluminiumplåtar, -formar och -profiler. Företaget finns i Åbo och kontaktperson i båtfrågor är Paul Eklund, paul.eklund@alumeco.fi

Ny medlem i Båtbranschens Komponentleverantörer är M&H Finland Oy, som importerar bl.a. Bosch-, Aventics-, Marsili- och Pantanieus-produkter. Företagets utrymmen finns i Vanda och för verksamheten svarar Nadine Proctor.

Mizzen Oy i Vasa är ny medlem i föreningen Marinhandlarna. Företaget sysselsätter sig med internationell förmedling av hyrbåtar och leds av Iiro Suksi, iiro.suksi@mizzen.fi

Diesel-Asennus Oy i Vanda har anslutit sig till Båtbranschens Varvs- och serviceförening. Företaget servar och reparerar dieselbränsleapparatur och leds av Petri Saxman, info@dieselasennus.fi

UIVA 2018 FLYTANDE

Den i ordningen 41:a Helsingfors Flytande Båttutställning arrangeras 16–19.8 hos HSK på Drumsö. Senaste år förnyades utställningsområdet och på den stigen fortsätter man. Anmälningstiden utgår 4 maj och tilläggsuppgifter om ledigt utrymme ger försäljningschef Håkan Löfgren, hakan@finnboat.fi. Se också www.uiva.fi

FÖRENINGARNAS EVENEMANG

I medlet av januari förverkligade Finnboat på uppdrag av Varvs- och serviceföreningen det andra Varvsforumet för branschens chefer och företagens ägare. Den 17:e Stora Servicedagen arrangerades igen i samband med Helsingfors båtmässa och den nästa står i turen 11.2.2019. Finnboat Floating Show förverkligas för 25:e gången nästa juni i Nagu. Industriföreningen medlemmar har varit synligt framme på gemensamma montrar i Düsseldorf och i Stockholm på Allt för sjön.





KAKSI SYDÄNTÄ, YKSI AUTO.



VOLVO T8 TWIN ENGINE AWD -HYBRIDIMALLISTO

Volvo T8 Twin Engine AWD -plug-in hybridien 390 hevosvoiman teho syntyy nelisynterisen bensiinimoottorin sekä voimakkaan sähkömoottorin yhteistyönä. Kokonaisuus tarjoaa välitöntä kiihtyvyyttä ja tarvittaessa nelivedon. Voimansiirron neljä eri ajotilaa antavat sinulle mahdollisuuden valita mielesi mukaan tehon ja taloudellisuuden välillä. Pelkällä sähkömoottorilla ajat puolestaan äänettömästi sekä täysin ilman päästöjä jopa 45 km.

TUTUSTU VOLVON HYBRIDIMALLISTOON - VOLVOCARS.FI

Volvo T8 Twin Engine AWD -hybridimallisto alkaen: autoveroton hinta 58 200 €, autovero 3 309,32 €, toimituskulut 600 €, kokonaishinta 62 109,32 €. EU-yhd. 2,0-2,8 l/100 km, CO₂ 46-63 g/km. Kuvan autot lisävarustein.

TAKUULLA NÄKYVYYTTÄ PRINTTISSÄ JA VERKOSSA!

P. 0400 408740 KARI LALLUKKA



TOTAL
VENE.FI

ETUSIVU

LUE

KATSO

ETSI



Raymarine Axiom
Uusia ominaisuuksia Axiom-
monitoiminäyttöihin



Invictus Special Edition by Anna Fendi
Muotojen mekka

Italialainen muotoilu ja tyyli on käsite ja molempia on luvassa

LUETUIKMAT KATSOTUIKMAT

- 18.01.2018 Uutinen
VENE 18 BÄT ennakko
- 17.01.2018 Raportti
Ensirekisteröinnit 2017
- 07.06.2017 Testi
Bella 620 C (2017-)
- 18.10.2017 Kokeilu
Buster M (2018-)
- 23.11.2017 Testi
Sting 630 Fast Track (2018-)
- 09.02.2018 Uutinen
VENE 18 BÄT: Messujen Vene
- 07.06.2017 Veneilykäsikirja
Merenkurkun

MAINOS

VENEMESTARI
VENEKUPPIAISI - YOUR PARTNER IN
BOATBUSINESS

Meillä on veneet esillä
Jatkuvaa n. 100 veneen näyttely
sisätiloissa.

Tehokasta venevälitystä
Osto myynti-vaihto-rahoitus

Meillä homma toimii 30
vuoden kokemuksella!