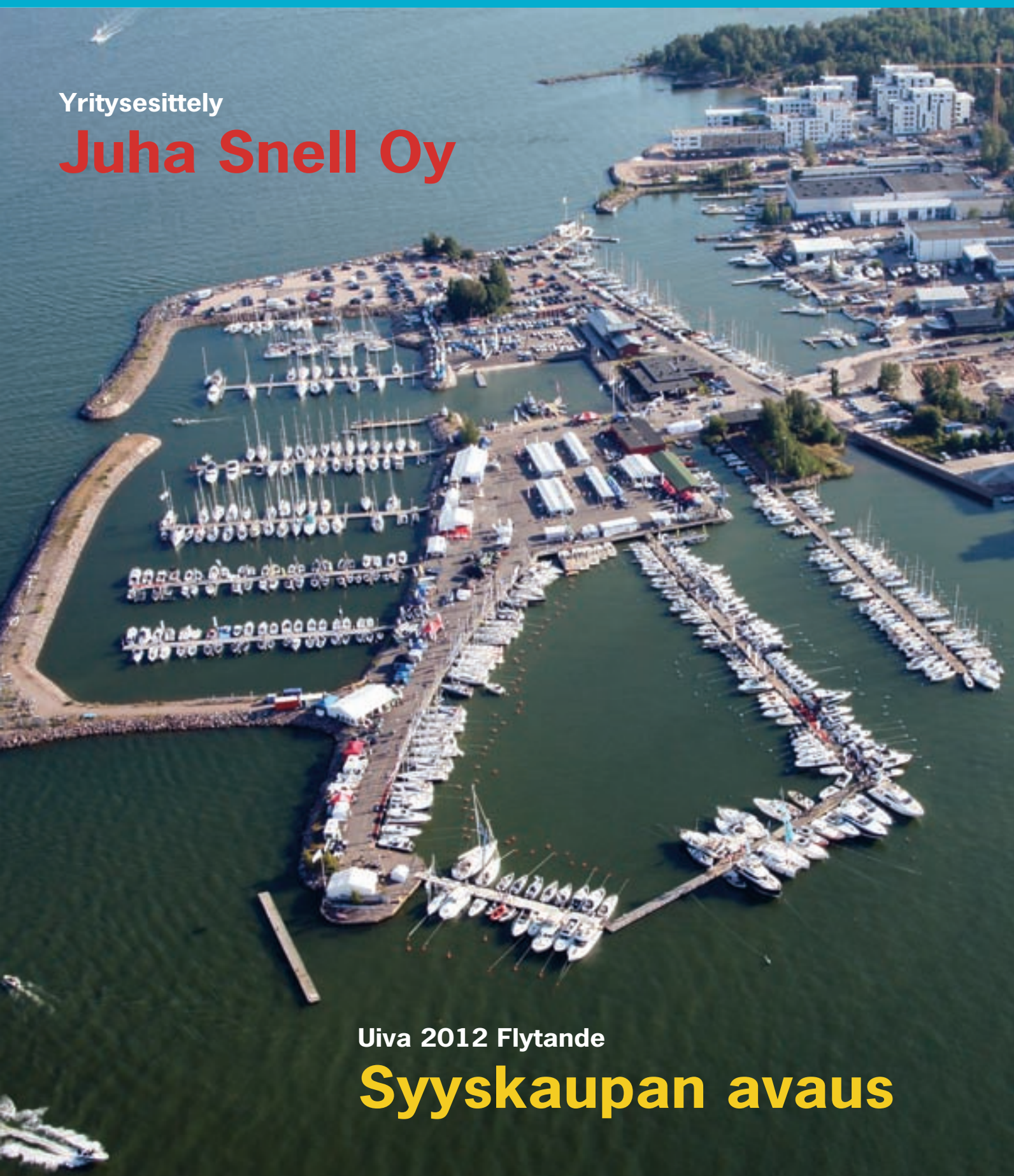


finn boat NEWS

3
2012

Yritysesittely

Juha Snell Oy



Uiva 2012 Flytande

Syyskaupan avaus



Sähköisten hallintalaitteiden luotettavuus ja turvallisuus

Moottorien sähköiset hallintalaitteet ovat mukavia käyttää ja joustavia asentaa. Koska kaasun ja vaihteen luotettava hallinta on myös merkittävä turvallisuusnäkökohta, ollaan asiasta valmistelemassa ISO-standardia. Standardiehdotuksessa ei kuitenkaan oteta kantaa erääseen tärkeään seikkaan – vapaa-asennon salpaan.

Sähköisille ohjaus- ja hallintalaitteille on ISO TC188:ssa valmisteilla standardi ISO/FDIS 25197:2011(E) Small craft — Electrical/electronic control system for steering, shift and throttle. Standardiehdotuksessa asetetaan monipuolisia vaatimuksia laitteiden kestävyydelle vaativissa ympäristöolosuhteissa ja toistuvissa kytkennöissä sekä sähkömagneettiselle yhteensopivuudelle (EMC) ja eristysvastukselle. Standardissa käsitellään myös Joy stick -tyyppisiä hallintalaitteita ja langattomia, kauko-ohjaukseen tarkoitettuja hallintalaitteita. Viimeksi mainittujen käytön tulee olla mahdollista vain manöveerausmodissa, jossa koneteho on rajoitettu.

Eräät läheltä piti -tilanteet, joita Suomessakin on sattunut, ovat osoitta-

neet herkän ja helppokäyttöisen hallintalaitteen voivan olla myös turvallisuusrisikki. Kahvan kevyt tönäiseminen tai sen tarttuminen hihaan, pelastusliiviin tai muuhun vastaavaan on aiheuttanut veneen törmäämisen laiturin tai toiseen veneeseen. Pienetkin lapset saavat helposti vaihteen päälle ja kaasun täysillä sillä aikaa kun aikuiset ovat kiinnittämässä venettä.

Ovatko uudet sähköiset hallintalaitteet siis liiankin herkkiä? Vaikka kaapelivälitteisissä hallintalaitteissa ei läheskään aina ole vapaa-asennon salpaa, ovat kahvat kuitenkin luontaisesti paljon jäykempiä kuin sähköisissä laitteissa. Useimmissa uusissa hallintalaitteissa tuntuu pieni pykölä kytkettäessä vaihde, mutta riittääkö tämä? Erityisesti kannettavissa, langattomissa hallintalaitteissa riskit tuntuvat todellisilta: rantautumisen yhteydessä tullaan kauko-ohjauslaitteen kanssa ulos, ajetaan poijun viereen ja kurotetaan ottamaan poiju kiinni. Perä tai muu aalto keinauttaa venettä niin, että tasapaino vähän horjuu. Tukea otettaessa kiinnitysköysi osuu hallintalaitteen vipuun, joka kytkee vaihteen ja nostaa koneen kierroksia. Vene hyökkää nopeasti yllättävään suuntaan...

Vapaa-asennon mekaaninen tai sähköinen salpa estäisi vaihteen tahat-

toiman kytkemisen. Salpa olisi helppo toteuttaa niin, että sen käyttö olisi luontainen osa kahvan käyttöä ja kahvan muu herkkyys säilyisi. Jos verrataan asiaa automaailmaan, ei automaattivaihteistoa voi kytkeä vapaalta ajoasentoon painamatta samalla jarrua. Tämä siitä huolimatta, että autossa matkustajat eivät liiku paikoiltaan eivätkä aallot kei-nuta autoa kuten venettä.

Vaatimusta vapaa-asennon salvalle ei valmisteilla olevassa ISO-standardissa ole. Ehkä valmistajia olisi kuitenkin syytä painostaa varustamaan sähköiset hallintalaitteet kyseisellä turvallisuutta lisäävällä yksityiskohdalla? Tervetuloa keskustelemaan asiasta Venetekniikkapäivän aikana lokakuussa!

Markku Hentinen
VTT Expert Services Oy



Venealan Keskusliitto Finnboat ry • Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf

Julkaisija/Utgivare

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

Päätoimittaja/Chefredaktör

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

Toimitus/Redaktion

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

Toteutus/Utformning

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

Paino/Tryckeri

Painoyhtymä Oy, Porvoo
Painos/Upplaga 2500 kpl/st

Ilmestymis- ja aineistopäivät/ Utgivningsdagar och deadline

nro/nr 4/2012, vko/v. 50, aineisto/material 30.11.

ISSN-L 0789-7332

Aikakauslehtien liiton jäsen



Kansikuva/Pärmbild
Skyphoto



Jouko Huju

P Ä Ä K I R J O I T U S

Turun saariston upeat maisemat ja suomalaiset uutuus-veneet keräsivät tämän vuoden Finnboat Floating Showhun viitisenkymmentä ammattitoimittajaa ympäri maailman. Kirjoituksia on jo nyt tullut ennätystahtiin ja on hyvin vaikea löytää toista näin kustannustehokasta tapahtumaa. Edellisellä kerralla tapahtuma tuotti lähes 600 sivua artikkeleita 45 eri lehdessä.

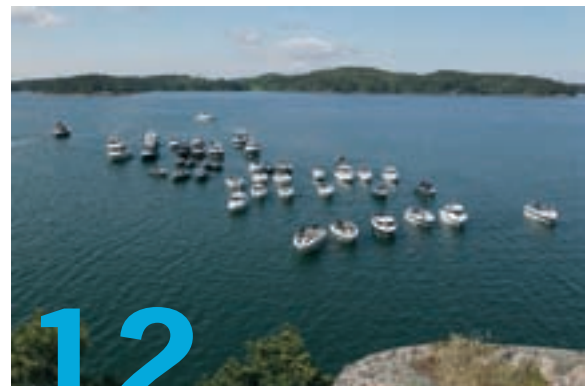
Toimittajat jaksavat vuosi vuoden jälkeen ihmetellä miten suomalaiset, keskenään kovasti kilpailevat yritykset, pystyvät näin tiiviiseen yhteistyöhön. Vielä enemmän he ihmettelevät sitä, kuinka myös valmistajat sulassa sovussa testaavat samassa tilaisuudessa toistensa veneitä. Ei kuulemma ole muissa maissa mahdollista. Ja tämä "Floating Show -henki" välittyy myös toimittajiin. He perustavat Facebookiin fan club -sivuja, pistävät pystyyn Finnboat Spiritual -bändin ja hehkuttavat kirjoituksissaan saumatonta yhteispeliämme.

Tämä hyvä henki on pitkän ja perusteellisen harjoituksen tulosta. "Proudly Made in Finland" on konsepti, joka omalta osaltaan tukee yritystemme kovaa työtä kansainvälisillä markkinoilla. Siitä itsessään on muodostunut brändi, joka jo tunnetaan laajalti maailmalla. Tuo teollisuuden työ toimii hyvänä esimerkkinä sille työlle, jota myös alan muut sektorit tekevät. Venealan itsessään tulee - erityisesti nyt - lähettää kuluttajille signaaleja siitä, että ala on uskottava, asiansa osaava ja kaikilta osin luotettava yhteistyökumppani.

Alan eri sektorit ovat jo pari vuotta tehneet uudentyypistä kehitystyötä, jossa yhdistyskohtaiselta tasolta on siirrytty asiakokonaisuuksien käsittelyyn. Hyvin monet Finnboatin yhdistysten projekteista koskevat useampaa alan sektoria. Näin toimimalla on jo saatu uudentyypistä keskustelua ja pari uutta liiketoimintamalliakin on jo työn alla. On tärkeää muistaa, että vain osallistumalla, rakentamalla yhteistyöllä ja tuomalla esiin uusia ajatuksia saa itsekin asioista enemmän irti.



Uusille vesille: Kehittämisen tuulia venealalle	6
Uiva 2012 Flytande Syyskaupan avaus Lauttasaarella	8
Finnboat Floating Show 2012 Vienninedistämistä Nauvossa	12
Toimituksen viivästyminen ja seuraukset kuluttajakaupoissa	16
Yritysesittely: Juha Snell Oy	20
Open Wave – avointa innovointia venealalle	22



PALSTAT

Peräaallot	2
Järjestöasiaa	4
Kansainvälinen lehdistöseuranta	19
Uutiset	24
Henkilöuutiset	25
Ledaren, svensk resumé	26

Koonnut: Lena Mickelsson-Ouru

JÄSENISTÖSSÄ TAPAHTUNUTTA

Suomen Veneteollisuusyhdistyksessä suunnittelijajäsenenä ollut R&J Design Ab on eronnut yhdistyksen jäsenyydestä yrityksen koko henkilökunnan siirryttyä Baltic Yachts Ab:n palvelukseen. Yhdistyksen uusi jäsen Trafical Oy on peruuttanut jäsenyytensä.

Tamperelainen Parsun-perämoottoreita edustava Meguro Oy on liittynyt jäseneksi Venealan Kauppiat –yhdistykseen. Niinkään uusi jäsen yhdistyksessä on Westline ja Brig –veneitä edustava Oy Marinew Ab, jonka toimitilat sijaitsevat Helsingin Lautasaassa. Jäseneksi Kauppiasyhdistykseen on liittynyt myös Nordbladin Stigon vetämä Blue Ocean Oy, joka tunnetusti maahantuo ja myy virolaisia Saare-purjeveneitä ja harjoittaa myös venevälitystä.

Nautic Trading Oy:ssä on tehty sukupolvenvaihdos kesäkuun lopussa. Yrityksen toimitusjohtajaksi on nimetty 1.7. alkaen Mika Nordman ja myyntipäälliköksi Mika Haapanen. Olavi Nordman jatkaa hallituksen jäsenenä.

Nordec Nautic Oy on muuttanut ja yrityksen uusi osoite on Pappilankatu 16 A 1, 05800 Hyvinkää. Myös Pidä Saaristo Siistinä ry on muuttanut. Uudet toimitilat ovat osoitteessa Puolalankatu 1, 4. krs, 20100 Turku.

VUODEN VENEILYTEKO

Veneilykauden päätteeksi etsitään jälleen veneilyssä esimerkillistä tekoa, toimintaa tai henkilöä, joka omalla toiminnallaan kannustaa kaikkia muita vesilläliikkuja parempaan veneilykulttuuriin ja sujuvaan yhteispeliin vesillä.

Vuoden Veneilyteko -tunnustuksen on perustanut Veneilytoimittajat ry – Båtjournalisterna rf, johon kuuluu noin 90 veneilystä ja merenkulusta ammatikseen kirjoittavaa journalistia. Tunnustuksella voidaan palkita yksityinen henkilö, yritys, asia tai tapahtuma, joka saattaa olla jopa paikallinenkin ilmiö. Tärkein valintaperuste on kuitenkin se, että asialla voi olla myös laajempaa valtakunnallista merkitystä

veneilyharrastuksen edistämisessä ja veneilyturvallisuuden parantamisessa.

Ehdotuksen Vuoden Veneilyteoksi voi lähettää yhdistyksen johtokunnan sihteerille osoitteeseen lena@finnboat.fi joulukuun mennessä. Tunnustuksen saajan valitsee yhdistyksen johtokunta. Tunnustus luovutetaan Helsingin Vene 13 Båt –messujen yhteydessä lehdistötötilaisuudessa.

PROUDLY MADE IN FINLAND

Suomen Veneteollisuusyhdistyksen jäsenyrityksiä osallistuu tänäkin syksynä Finnboatin yhteisosastoille kansainvälisillä venemessuilla "Proudly made in Finland" –tunnuksen alla. Southamptonin kansainvälisessä venenäyttelyssä 14.–23.9. on mukana yhteensä seitsemän jäsenyritystä. Veneet sijaitsevat laitureissa satama-alueella ja siellä on myös liiton oma pieni infopiste. Loka-marraskuun vaihteessa 27.10.–4.11. on vuorossa Hanseboot-näyttely Hampurissa ja osallistuvia yrityksiä Finnboatin yhteisosastolla on yhteensä yhdeksän. Myös Hampurissa on yhteisosaston kupeessa pieni infopiste. Marraskuussa 13.–15.11. on vielä vuorossa METS-messut Amsterdamissa. "Finnish National Pavilion" sijaitsee siellä hallissa 9 ja osallistuvia yrityksiä on yhdeksän. Jou-

luussa pidetään pieni tauko ja uuteen vuoteen lähdetäänkin osallistumalla Düsseldorfin venemessuille tammikuussa.

SYYSKOKOUSRISTEILY PIETARIIN – VIELÄ EHDIT ILMOITTAUTUA!

Syyskokousristeilymmehän suuntautuu Pietariin ja risteilyn lopullinen ohjelma on nyt valmis. Sääntömääräisten asioiden lisäksi saamme Suomalais-Venäläisen Kauppakamarin tuhdin tietopaketin Venäjän markkinoista ja venealasta. Pietariin saavuttuamme siirrymme tilausbusseilla vierailulle OOO Sportsudprom –nimiseen yritykseen (www.silverboats.ru). Yritys valmistaa mm. North Silver –alumiiniveneitä ja sillä on kuuleman mukaan Euroopan hienoimpiin kuuluvat myyntitilat. Mahdollisuksien mukaan pääsemme tutustumaan myös yrityksen tuotantotiloihin. Paluumatkalla laivalla on ohjelmassa vielä Finnboat Työpaja -työskentelyä 10–12 hengen ryhmässä, joissa pohditaan ja ideoidaan yhteisiä tärkeitä asioita. Takaisin Helsingissä olemme torstaina 8.11. aamulla.

Tarkemmat hintatiedot hyttivaihtoehtoihin löytyvät nettiosoitteesta <https://ap.seeuthere.com/finnboat2012> jonne myös kaikki ilmoittautumiset tehdään. Ilmoittautumiset risteilylle mahdollisimman pian!



Venetekniikkapäivä ja Kansallisen teknisen komitean kokous

Tervetuloa kuulemaan ajankohtaisista tuotekehitykseen ja tuotteiden markkinoille saattamiseen liittyvistä asioista VTT:n Tampereen tiloihin 24.10.2012 klo 9:30-16:00. Paikka on VTT-talo Hervannassa, osoitteessa Tekniikankatu 1, Tampere. Päivän ohjelma ja ilmoittautumistiedot ovat seuraavat:

- Klo 9:30 Kahvia tarjolla
Klo 9:45 Tilaisuuden avaus, Jouko Huju, Finnboat
Klo 10:00 Uudistuksia ISO-standardeissa, Karl-Johan Furustam, VTT Expert Services: Rakenteet (monirunkoveneet), vakavuus (mm. laitakuormakoe, kaukalot, kallistus sivutuulella, RIB-veneet)
Klo 11:00 Uudistuksia ISO-standardeissa, Juhani Pappila, TraFi: Polttoainesäiliöt, sähköiset hallintalaitteet, paloturvallisuus
Klo 12:00 Ajankohtaista markkinavalvonnasta, Kimmo Patrakka, TraFi
Klo 12:30 Lounas omakustanteisena
Klo 13:30 Open Wave -projektin tulokset, Annele Eerola, VTT, Minna Jakobsson ja Janne Pekkala, MUOVA: Avoimen innovoinnin toimintamalli tulevaisuuden tuote- ja palvelumahdollisuuksien tunnistamiseen venealalla.
Klo 14:30 Kahvia tarjolla
Klo 15:00 Better Products in time –projektin tulokset, Tero Reunanen, Turun AMK: Käsikirjamainen tuotekehityksen etenemismalli venealan yrityksille.
Klo 16:00 Loppukeskustelu ja päivän päätös

Päivän esityksiä voi seurata myös verkossa eMeeting-sivuilla. Tämäkin edellyttää ilmoittautumista, jotta voimme lähettää tarvittavat eMeeting tunnukset. Merkitse tällöin lomakkeen lisätietoja kohtaan sana ”eMeeting”.

Ilmoittautuminen: www.finnboat.fi/ilmoittautumiset

Lisätietoja: Markku Hentinen, 040-5526212, markku.hentinen@vtt.fi

DL Prime 3000 veneohjelmisto!

Venemyynti

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

Telakka

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

Varaosat

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

Tulossa!

NettiX Veneet

Suoraan ohjelmasta nettiin

Maritim intergraatio

Tilaukset suoraan Maritimille
Hinnastopäivitykset automaattisesti
Saldokyselyt



PRIME 3000
Marine Edition



www.dlsoftware.fi



Ralf Norrgård, puh. 0400 989 808, ralf.norrgard@dlsoftware.fi

Staffan Nordström, puh. 0400 989 802, staffan.nordstrom@dlsoftware.fi.

DL Software Oy
Uumajankatu 2
65350 VAASA

Puh. 0207 701 701
Fax 0207 701 711
sales@dlsoftware.com

Uusille vesille!

– Kehittämisen tuulia venealalle

Tampereen Aikuiskoulutuskeskus TAKK ja Finnboat ry ovat tehneet koulutusyhteistyötä jo useita vuosia. Venealan yrittäjille ja henkilöstölle on järjestetty valmennuksia niin liiketoiminnan johtamisessa kuin venetekniikassakin. Osallistujia on ollut ympäri Suomea lähes 100 henkilöä. Entä miltä näyttää tulevan talven tarjonta?

Koulutustarjonta on jälleen kerran monipuolinen ja siinä on otettu huomioon eri kohderyhmät ja niiden tarpeet venealalla. Varsinaisten koulutusten lisäksi tarjolla on valmennuksia sekä laadukkaaseen toimintaan tähtäävää yrityskohtaista ohjausta. Toteuttamisajankohdat on suunniteltu niin, että ne ajoittuvat sesonkiaikojen ulkopuolelle ja näin mahdollistavat osallistumisen.

Varmuutta yrityksen taloushallintoon ja johtamiseen

Yritysjohtamisen kouluttaja Martti Pellas kertoo, että monilla venealan yrittäjillä on suuri tarve saada lisää tietoa erityisesti yrityksen talousasioista. Monet yrittäjät ovat pitkän linjan ammattilaisia, joilla ei ole aikaisempaa yrittäjyyden tai taloushallinnon koulutusta.

TAKK on yhdessä Finnboat ry:n kanssa suunnitellut kokonaisuuden, jonka tavoitteena on auttaa venealan yrittäjiä käytännön liiketoimintasioissa. Valmennuksen talousosion ensimmäisenä päivänä käsitellään mm. tuloslaskelmaa ja sen tulkintaa, taseen merkitystä, tunnuslukuja ja mittareita, katteiden hyödyntämistä

ja laskentaa. Talousosion toisena päivänä teemoja ovat verotus, budjetointi ja hinnoittelu.

Valmennuksen muita tärkeitä teemoja ovat markkinoinnin ja myynnin kehittäminen, asiakkuuksien hallinta ja yritys juridiikka. Valmennukset sopivat hyvin esimerkiksi yrittäjille, esimiehille ja muille yrityksen kehittämisessä tai hallinnossa mukana olleille henkilöille.

– Tavoitteena on viimekädessä kannattavuuden ja kilpailukyvyn varmistaminen ja siihen haetaan kullekin yritykselle sopivia työkaluja sekä osaamista, kertoo Martti Pellas.

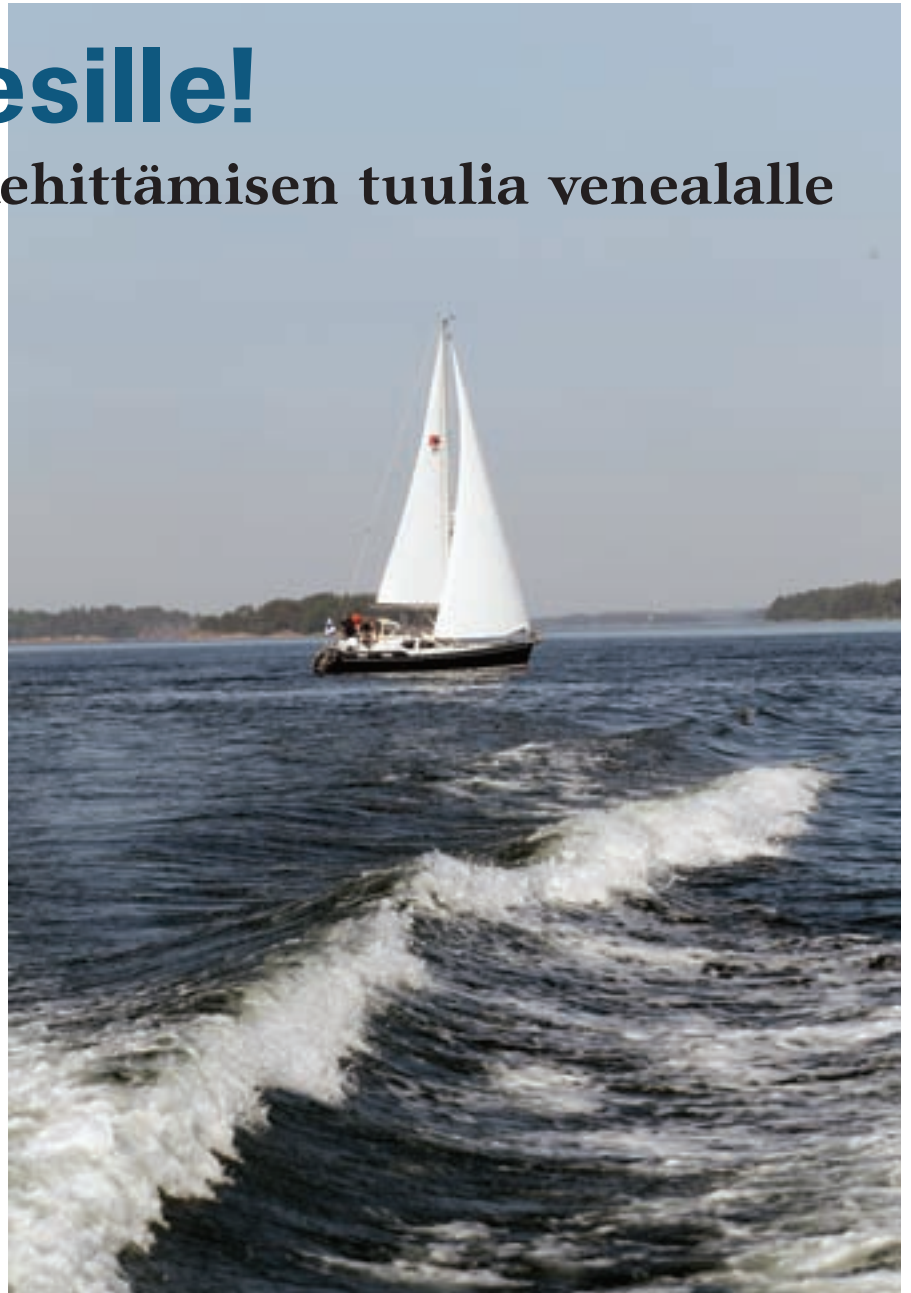
Seuraava valmennusryhmä aloittaa syys-lokakuussa ja sen kesto tu-

lee olemaan kaksi talvea, eli kesän sesonkiaika rauhoitetaan työnteolle. Valmennuspäiviä on keskimäärin joka toinen kuukausi joko Tampereella tai Helsingissä.

Yhdestä yrityksestä mukaan voi lähteä useampikin henkilö, jolloin osaaminen lisääntyy yrityksen sisällä huimasti, kannustaa Martti Pellas. Ilmoittautumiset Martti Pellas, puh. 044 7906 430, martti.pellas@tak.fi.

Finnboat Laatusertifikaatti – laatukartta toiminnan kehittämiseen

Tekesin Vene-ohjelman avulla on luotu venealalle oma laatujärjestelmä, jonka tavoitteena on auttaa alan





yritysten menestystä. Laatukartta on venealan hyvien käytäntöjen kuvaus. Lähtökohtana on venealan ominaispiirteet, joten se soveltuu erityisesti vene- ja tarvikeliikkeiden sekä telakoiden käyttöön. Siinä on keskeisille toiminnoille määritetty suositukset siitä, miten kannattaa toimia.

- Laatukartan avulla yritys rakentaa itselleen toimintaoppaan, joka on työkalu hyvien käytäntöjen toteuttamiseen, täsmentää kouluttaja Jan Wichmann, joka on ollut myös rakentamassa Laatukartan sisältöjä.

Laatukartan rakentaminen omaan yritykseen

Yrityskohtainen laatukartta rakennetaan noin vuoden kestäväen kehittämishajon aikana. Siihen sisältyy osallistujien kanssa yhteisiä tapaamisia sekä yritysکوhtaisia ohjauskäyntejä. Yhteisten tapaamisten aikana käydään läpi laatujärjestelmän keskeiset kohdat ja sovitaan niiden toteuttamisesta kussakin yrityksessä.

- Yrityksen ei tarvitse painia haasteidensa kanssa yksin, sillä ohjauskäyntien aikana yritystä tuetaan kehittämistyössä ja annetaan ohjausta laatukartan rakentamisessa, kertoo Jan Wichmann.

Ohjelman tuloksena yritys saa käyttöönsä arviointityökalun, jonka perusteella arvioidaan yrityksen nykytilaa ja määritetään mahdollisia kehittämisen kohteita.

- Laatukartan tarkoituksena on varmistaa yrityksen perustoimintojen laadukkuus ja sitä kautta turvata kannattavuus ja kilpailukyky, Jan Wichmann kuvailee tavoitteita.

Tunnustuksena Finnboat Laatusertifikaatti

Tunnustuksena yrityksen laadukkaasta toiminnasta yritykselle annetaan sertifikaatti, joka myönnetään ulkoisen arvioinnin perusteella.

- Laatusertifikaatti antaa yrittäjälle varmuutta oman toimintansa laadukkuudesta ja sitä voidaan käyttää markkinoinnin tukena, kannustaa Jan Wichmann. Laatusertifikaatti tulee olemaan merkittävä kilpailuetu tulevaisuudessa, kun asiakkaat tekevät valintojaan.

Seuraava Laatukarttaohjelma alkaa 17.10.2012 ja kokoontumispaikkoina ovat Tampere ja Helsinki. Yhdestä yrityksestä mukaan voi lähteä useampikin henkilö. Osallistumisen hinta on 900 euroa/yritys. Ilmoittautumiset Jan Wichmann, puh. 050 4680 564, jan.wichmann@tak.fi.

Venetekniikkakoulutukset – varmuutta osaamiseen

Monet asentajat ovat jo käyneet hankkimassa lisäpätevyyttä TAKKin venetekniikkakoulutuksissa. Jotkut osallistujista ovat osallistuneet muutamien päivien kestoisiin teemakoulutuksiin, jotkut taas ovat innostuneet

suorittamaan kaikki kurssipäivät, jolloin niistä on muodostunut virallinen ammattitutkinto.

- Kaikilla on kuitenkin ollut tavoitteena saada lisää varmuutta ja osaamista jokapäiväiseen työhön. Koulutuspäivät eivät ole pelkästään luentoja, vaan niihin sisältyy paljon käytännön harjoituksia työhallissa, kertoo kouluttaja Jari Paulamäki.

Väylätekniikka hallintaan

Syys-lokakuussa koulutukset keskittyvät veneen sähköjärjestelmiin. Erityisesti painotetaan yleisimpien sähkövikojen hakua ja korjausta sekä perehdytään väyläjärjestelmiin. Koulutuspäivät soveltuvat erityisen hyvin sellaisille henkilöille, jotka tarvitsevat työssään nykyaikaisten sähköjärjestelmien tuntemusta. Jari Paulamäen mukaan väylätekniikka on lisääntynyt myös veneissä ja vaatii asentajilta hyvää asiantuntemusta.

Marraskuussa toteutetaan kaksipäiväinen lisälämmittimen asennuskurssi. Ensimmäinen päivä järjestetään yhteistyössä Kaha Oy:n kanssa Vantaalla, jolloin perehdytään lämmittimen rakenteeseen ja toimintaan sekä vianhakuun. Toinen päivä keskittyy diesel-lämmittimen asennukseen ja vianhakuun ja se järjestetään yhteistyössä Wallas-Marin Oy:n kanssa Kaarinassa.

Marraskuun lopulla järjestettävä kaksipäiväinen diesel-tekniikkakurssi perehdyttää osallistujat dieselmoottorin toimintaperiaatteeseen, hallintalaitteisiin sekä muihin dieselmoottorin erityispiirteisiin.

Kevätkauden 2013 koulutuspäivien ajankohtia ei ole vielä lyöty lukkoon, mutta koulutusteemoina tulevat olemaan joka tapauksessa mm. 2- ja 4-tahtimoottoreiden vianhakukurssit, moottorin ja voimasiirtolinjaston korjauskurssi sekä veneen kunnortarkastus ja katsastustarkastus. Myös sähkötekniikan perusasioita käydään läpi muutamana päivänä. Koulutuspäivien ajankohdat kannattaa varmistaa kouluttajalta tai Finnboat ry:n nettisivuilta. Ilmoittautumiset Jari Paulamäki, puh. 044 7906242, jari.paulamaki@tak.fi.

Uiva 2012 Flytande

Syyskaupan avaus



Helsingin Uiva venenäyttely järjestettiin nyt 35. kerran ja vene-paikat oli jälleen myyty loppuun. Uiva on maamme merkittävin venealan ulkoilmatapahtuma, joka houkuttelee yleisöä paitsi pääkaupunkiseudulta myös kaukaisemmilta veneilypaikka-kunnilta. Venealan kaupan kannalta elokuinen näyttely on tärkeä syys- ja talvikaupan käynnistäjänä.

Teksti ja kuvat: Kari Wilén



Helsingin Uiva järjestettiin 15. kerran HSK:n kotisatamassa Lauttasaareissa. Ensimmäiset uivat näyttelyt pidettiin aikoinaan Sirpalesaareissa SPS:n satamassa, josta siirryttiin NJK:lle Valkosaareen. Näyttely järjestettiin 18 kertaa Eteläsatamassa ja ensi-ilta Lauttasaareissa oli elokuussa 1998.

"Veneilyn ystävät ottivat heti HSK:lla järjestetyn tapahtuman omakseen", todettiin Finnboat Newsissa Uivasta näyttelystä. Kävijämäärä hy-

pähti 66 % suuremmaksi kuin edeltävänä vuonna rikkoen ensimmäistä kertaa 10 000 henkilön rajapyykin. Veneitä oli esillä 114 kappaletta.

Veneväki koolla

Tämän vuoden näyttelyn yleisömäärä ei yltänyt vuoden 2010 ennätyslukemiin, mutta etenkin arkipäivinä torstaina ja perjantaina oltiin edellä viime vuoden kävijämääriä. Poikkeuksellisen hyvä kesäsää suosi näyttelyn avautusta, mutta sunnuntaina

vierailulukuja verotti viime lomakaudella niin tutuksi tulleet sadekuurot. Kävijämäärää verotti lauantaina myös liikennejärjestelyjä Lauttasaareissa vaativa Helsinki City Maraton, mutta todella veneilystä kiinnostuneet löysivät kyllä tiensä Uivaan. Myös Helsinki-Tallinna Race, joka starttasi perjantai-iltana, piti monet kilpapurjehtijat varattuna viikonlopun aikana. Lopulliseksi kävijämääräksi kirjattiin 12 600 henkilöä, mikä on kymmenky-sen vähemmän kuin viime vuonna.

Lauttasaassa



Näytteilleasettajiä Uivassa oli yhteensä 137 ja esillä oli 295 venettä, joista 32 purjeventä. Kotimaisia uutuuksia esiteltiin etenkin moottorivenepuolella, kun taas ulkomailta tuodut purjeventeet olivat pääosissa aallonmurtajan laiturissa. Tarvike- ja maaosastojen määrä oli 84 ja ne kattoivat yli 2500 neliön alan.

Ohjelmaa oli aikaisempaa runsaammin. Kippari-lehti järjesti jälleen yleisön parissa hyvin suurta suosiota saavuttaneet koeajotilaisuudet.

Lauantaina Rajavartiolaitys esitteli helikopteriavusteista pelastustoimintaa ja nosti veden varaan joutuneen vapaa-ehtoisen turvaan Agusta Bell-helikopteriin. Sunnuntaina Helsingin Meripelastusyhdistys keräsi katselejoita pienvenealtaan äärelle, kun se laukaisi pelastuslautan ja antoi pikakurssin siitä, kuinka sellaiseen pelastaudutaan merestä. Viikonlopun aikana kotikamaralle olympialaisista palaneet mitalipurjehtijamme vierailivat näyttelyssä ja kertoivat yleisölle

kokemuksistaan sekä jakelivat nimi-kirjoituksia.

Näyttelyn pressitilaisuudessa Finnboatin toimitusjohtaja Jouko Huju kertoi perinteiseen tapaan alan näkymistä ja tilanteesta siihen saakka saatujen numeroiden valossa. Kotimaan tukkutoimitukset olivat tammi-kesäkuussa kasvaneet viimevuotiseen ajanjaksoon verrattuna nimenomaan moottorivenepuolella. Maahantuojat ja valmistajat toimittivat myyntiin 6946 pien- ja moottorivenettä, jossa on 23,2 % lisäys. Purjeventepuolella oltiin sen sijaan pakkasen puolella. Myös uusien veneiden rekisteröinti oli laskenut kymmenyksen.

Kyselimme syyskuussa muutamalta näytteilleasettajalta tunnelmia ja näkymiä Uivan jälkeen.

Berndt Mérus



Berndt Mérus
Targa Center

Lauttasaassa sijaitseva Targa Center hoitaa uusien Targa-moottorivenien myynnin, vaihtoveneiden välityksen sekä näiden huollon. Berndt "Benna" Mérus omistaa

yhtymän yhdessä veneiden valmistajan Botnia Marinin kanssa. Hän esitteli Uivassa viisi Targa-mallia, 27-jalkaisesta aina suureen 44-jalkaiseen saakka.

- Tämä oli toinen Uiva näyttelyni Targojen parissa, Berndt Mérus kertoo. Mielestäni yleisöä oli hyvin ja potentiaalisia asiakkaita kävikin veneisämme. Kävijämäärässä en huomannut juurikaan eroa viimevuotiseen, mutta ehkä jotkut olivat kauniin sään takia lähteneet viikonlopuksi kesämökille.

- Uiva on ehkä tärkein näyttelymme, Mérus jatkaa. Elokuussa kauppaa on taottava niin kauan kun rauta on kuuma. Asiakkailla on vielä kesä ja veneet mielessä ja he harkitsevat toissaan uuden veneen hankkimista seuraavaksi kaudeksi. Emme valmista veneitä varastoon, joten sujuvan tuo-



tannon aikaan saamiseksi syysmyynti on tärkeä.

Suomessa myydään runsaat parikymmentä Targaa vuodessa. Targa 27 on kesto-suosikki ja uusi sellainen on Targa 32. Toki myös suurempia malleja menee hyvin kaupaksi.

– Meillä on uskollisia asiakkaita myös näinä vaikeina aikoina, Benna Mérus toteaa. Tällä hetkellä meillä on paljon koeajoja ja yritämme kuumeisesti valmistella ja päättää uusia kauppvoja. Tämä koskee etenkin suurempia malleja, sillä pienempien venemallien ostopäätökset tehdään usein myöhemmin syksyllä.

Järjestelyjen suhteen Berndt Méruksella ei ole valittamista. – Meillä ei näyttelyn aikana juurikaan ole aikaa miettiä sellaista. Logistiikka on tietys-

ti kävijöiden kannalta haasteellinen ja maratonin takia lauantai-iltana näytteilleasettajilla oli hankala päästä kotiin lataamaan akkuja seuraavaa päivää varten.

Kristoffer Gustafsson

Rosättra Bätvarv Norrtäljessä kuuluu Ruotsin vanhimpiin vielä toiminnassa oleviin veistämöihin. Erik Jansson alkoi täällä rakentaa veneitä jo vuonna 1886. Vuonna



Kristoffer Gustafsson
Rosättra Bätvarv

1948 veneenrakennustoiminta siirtyi Fritjof Gustafssonille ja hänen kolme

poikaansa aloittivat työt veistämöllä jo 14-vuotiaana. Pojista Mats on vielä mukana toiminnassa ja veistämö on perheyrittys, jonka toimitusjohtaja on Matsin nuorin poika Markus. Myös tämän vanhemmat veljet Kristoffer ja Daniel ovat töissä veistämöllä, jolla on myös varsin laajaa talvitelakointia Linjett-veneille. Veistämön vuosituotanto on 10–15 venettä veneiden koosta riippuen. Uivassa veistämö esitteli uuden Linjett 34 -purren.

– Meillä ei ole edustajaa tai maahantuojaa Suomessa vaan markkinoimme itse veneitämme täällä, Kristoffer Gustafsson kertoo Linjett-veneiden kannella. Mielestämme tämä on oikein, koska myymme kuitenkin yksittäisiä veneitä tänne ja näin säästymme yhdestä väliportaasta.

Yritys oli mukana jo viime vuoden Uivassa ja Kristofferin mukaan tarkoitus on tulla Helsinkiin myös jatkossa. Viime vuosituhaten loppupuolella Rosättra myi tänne useita 32-jalkaisia Linjettejä ja myöhemmin lähinnä suurempia malleja.

- Uiva on ehdottomasti hyvä näyttely, Kristoffer jatkaa. Mielestäni on hyvä, että se on yleisölle maksullinen, koska silloin kävijät ovat vakavissaan katsomassa veneitä, ehkä jopa kaupanteko mielessään. Kävijämäärällä ei mielestäni ole vaikutusta messujen onnistumiseen. Riittää jos paikalle tulee kymmenen kiinnostunutta ja yksi ostaa veneen.

- Tällä hetkellä euron korkea kurssi verrattuna Ruotsin kruunuun haittaa kaupantekoamme. Mutta markkinnoimme Linjett-veneitä pitkällä tähtäimellä ja uskomme, että Suomesta löytyy kiinnostusta.

Kristofferilla oli myös yksi parannusehdotus järjestäjille. Hänen mielestään purjeveneet pitäisi voida kiinnittää perä laituria kohti, jotta kannelle olisi helpompi päästä ja veneen esittelijät olisivat lähempänä kajalla kulkevaa messuyleisöä. Heidän laituripaikkansa kohdalla tämä ei ollut mahdollista, sillä peräsin otti pohjaan. Ehkä moottoriveneet ja purjeveneet voisivat vaihtaa paikkaa?

Timo Berg

Valens Oy on vuonna 2004 perustettu tukku kauppaan keskittyvä maahantuontiyritys. Veneala on yritykselle osittain uusi aluevaltaus, vaikka sitä on aikaisemmin tytäryhtiön kautta sivuttu. Uiva näyttely oli Timo Bergin mukaan yrityksen ensimmäinen esiintyminen venemessuilla.

- Esittelimme Uivassa hollantilaisen Jet Thruster -järjestelmän, joka on fiksu vaihtoehto perinteiselle keula- tai peräpotkurille, Timo Berg kertoo. Sen etuja ovat hiljainen käyt-



Timo Berg
Valens

tö, pienet läpiviennit ja joustava asennus sekä vanhaan että uuteen veneeseen, rakennemateriaalista riippumatta. Toimintaperiaate on äärimmäisen yksinkertainen, mutta vasta vuonna 2010 järjestelmä onnistuttiin tekemään sekä teknisesti että kaupallisesti toimivaksi.

- Kun vertaan Uivaa muihin eri alojen näyttelyihin olivat järjestelyt hyvät, hän jatkaa. Tavarat saimme helposti paikalle ja pois, koska näyttelyn purkamiseen oli varattu myös maanantaipäivä. Pääsimme tehokkaasti ja kohtuuhinnalla kertomaan tuotteestamme enkä usko, että parin tuhannen vierailijan heitto kävijämäärässä vaikutti mitenkään asiaan.

Syksyllä Valens panostaa markkinointiin olemalla yhteydessä talvitelakointia tarjoaviin yrityksiin, jotka Bergin mielestä ovat luonnollinen jälleenmyyjäporras Jet Thruster -järjestelmälle. Asennukset tehdään yleensä talven aikana, kun veneet ovat telakalla ja omistajat miettivät niiden varustamista.

Johnny Stoor

Porvoolainen Magnusson & Stoor osallistui ensimmäistä kertaa Uivaan venenäyttelyyn. Kyseessä on metallialan yritys, jonka erikoisosaaminen on alumiinin työstö. Yritys on teollisuuden alihankintavalmistaja, mutta on myös aikaisemmin tehnyt veneitä. Uivassa esillä oli Kamu Stråhlmannin suunnittelema 28-jalkainen Brizo Yachts.

Johnny Stoor kertoo, että kokemukset Uivasta olivat oikein myönteiset. - Mielestämme on tärkeää olla esillä syksyllä, jolloin asiakkaiden on syytä tehdä venetilaukset mikäli tahovat vesille seuraavana kesänä. Meillä kävi monia kiinnostuneita, etenkin keskipäivän aikaan ja pilvien peittäessä näyttelyalueen. Silloin vakavasti otettavat asiakkaat ovat liikkeellä enemmän kuin kauniilla ilmalla.



Johnny Stoor
Magnusson & Stoor

- Esittelyveneessä oli vesijetti ja nyt rakennamme kolmatta venettä, johon asennetaan sisäperämoottori, hän jatkaa. Sellaista monet kyselivät ja lupasivat palata koeajoa varten. Toivomme saavamme sen valmiiksi helmikuun venemessuille.

Yritys sai myös Uivan aikana ruotsalaisen maahantuojaa, joten toiveena on viennin aukeaminen naapurimaahan. Finnboatin järjestelyjä Johnny Stoor kehuu, eikä keksinyt mitään valittamisen arvoista. Ellei nyt oteta huomioon maratonin aiheuttamaa ruuhkaa, joka ei kuitenkaan hänen mielestään ollut venenäyttelyn syytä.

Markku Ravaska

Länsi-Suomen KLTM Oy on vuonna 1992 perustettu yhtiö, joka tuo maahan korkealuokkaisia ulkoilu- ja vapaa-ajan asusteita. Ne valmistetaan Ruotsissa sveitsiläisellä tuote-



Markku Ravaska
Länsi-Suomen KLTM

merkillä Matterhorn ja niitä kaupataan sekä suoraan veneilijöille että tukkutoimituksina yrityksille.

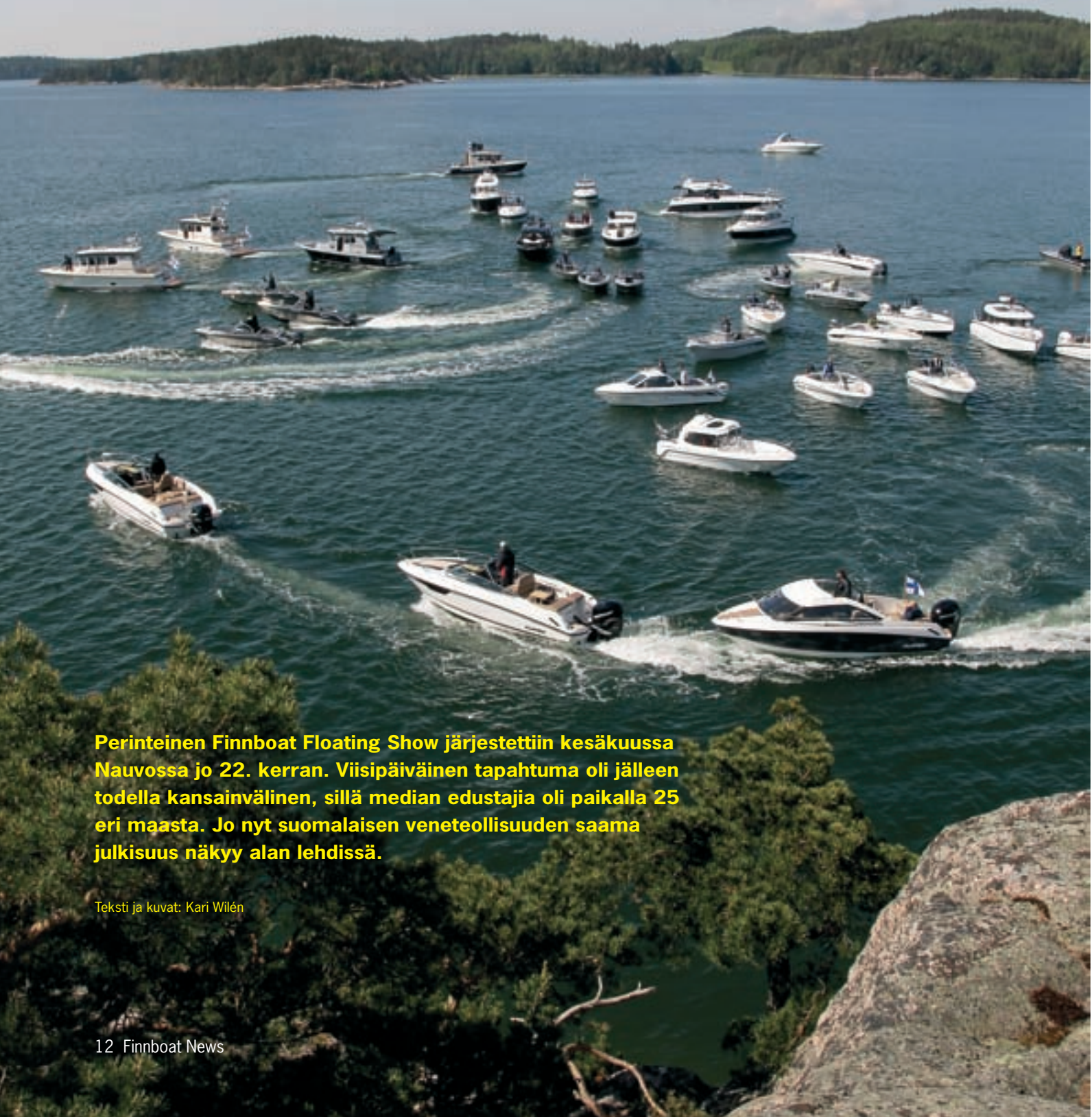
Yrityksen toimitusjohtaja Markku Ravaska kertoo, että Uivassa on oltu mukana noin 15 vuotta, eli suunnilleen siitä alkaen kun näyttely siirtyi HSK:lle.

- Ensimmäisenä vuonna meillä oli vain pieni esittelyosasto, mutta sen jälkeen on kasvettu tasaisesti. Näyttelykin oli silloin paljon pienempi. Uiva on meille hyvä myyntitapahtuma ja olemme aina saaneet hyvän paikan osastollemme.

Yritys on myös mukana sisämessuilla sekä näyttelyissä Kuopiossa ja Jyväskylässä. - Veneilijät tuntevat jo meidät, kun olemme olleet mukana näinkin kauan, Ravaska jatkaa. Tarkoitus onkin jatkaa Uivassa, jossa käy ostavaa porukkaa. Ulkonäyttelyn osastovuokra tuntuu asialliselta ja järjestelyt sujuvat moitteetta, mitä nyt paikoitus aiheuttaa pientä harmia. Pettymyksiä ei ole tullut, koska kauppa käy hyvin.

Finnboat Floating Show 2012

Vienninedistämistä Nauvon saaristossa



Perinteinen Finnboat Floating Show järjestettiin kesäkuussa Nauvossa jo 22. kerran. Viisipäiväinen tapahtuma oli jälleen todella kansainvälinen, sillä median edustajia oli paikalla 25 eri maasta. Jo nyt suomalaisen veneteollisuuden saama julkisuus näkyy alan lehdissä.

Teksti ja kuvat: Kari Wilén



Tämänkertainen Finnboat Floating Show oli ajoitettu siten, että toimittajien saapuminen ja kipparikokous olivat maanantaina, samalla kun veneitä kuvattiin ja tutkittiin Nauvon vierasvenesatamassa. Sen jälkeen seurasi kolme tiivistä koeajopäivää ja vieraat aloittivat kotimatkinsa perjantai- aamuna. Heidän osaltaan siis koko tapahtuma ajoittui "työpäiviksi".

Ja työtä se todellakin merkitsi. Liikkeellelähtö satamasta oli kello 8:30 ja takaisin tultiin vasta noin kuuden aikaan illalla. Väliin mahtui kolmen päivän aikana yhteensä yhdeksän testilegiä purjeveneille ja peräti 21 osuutta moottoriveneille.

Moottoriveneiden laivue oli jälleen jaettu kahteen ryhmään, pienempiin ja suurempiin veneisiin, jotta vältyttäisiin vaaratilanteilta vesillä. Pienillä veneillä ajettiin suojaisempia reittejä, mutta vaihtopaikat olivat kaikille samat. Lounaspaikoilla ja kahvitauoilla toimittajilla oli mahdollisuus vaihtaa moottoriveneestä purjeveneeseen ja päinvastoin. Tällä kertaa toimittajilla, joita oli 48 henkilöä edustaen 40 eri mediaa, oli testattavanaan 44 moottoriveneitä ja neljä purjevenettä. Lisäksi Maestro 40E -veneessä pääosassa oli Oceanvoltin sähköpropulsio. Veneitä esitteli 18 Finnboatin venevalmistajaa, joiden lisäksi Wallas-Marin ja Alutrack esittelivät tuotteitaan iltohjelman avanneiden Happy Hour

-tilaisuuksien yhteydessä.

Toimittajat viihtyvät...

Finnboat Floating Show on ainutlaatuinen tapahtuma maailmassa. Missään muualla toimittajat eivät pääse koeajamaan veneitä yhtä keskitetysti, hyvissä olosuhteissa ja sykähdyttävässä saaristomaisemassa. Tälläkin kertaa sää oli vaihteleva, kolme päivää kesäisen aurinkoinen ja päätöspäivänä haastavampi sakean aamusumun takia. Purjevenetestaajat olisivat ehkä toivoneet kovempia kelejä, mutta toisenä päivänä he pääsivät seilaamaan ihan hyvässä puhurissa.

Tapahtuman onnistuminen johtuu suuresti siitä, että Suomessa venealan yritykset pystyvät hedelmälliseen ja epätavalliseen yhteistyöhön. Floating Show -tapahtumien merkitys on sisäistetty ja kilpailuasetelmat unohdetaan viimeistään Nauvon lautalla. Länsinaapurin toimittajat ovatkin jo pitkään ihmetelleet, miksi heillä ei moisen yhteistapahtuman järjestäminen onnistu. Muissa maissa järjestetyt samantapaiset tilaisuudet eivät ole lehdistön keskuudessa saavuttaneet läheskään yhtä suurta arvostusta kuin Finnboat Floating Show.

Hyvät järjestelyt ja viihtyisä ympäristö aikaansaavat nopeasti hyvän yhteishengen. Toimittajat ja venevalmistajat tulevat tutuiksi ja mikä onkaan parempi paikka oppia tuntemaan toisensa kuin vene? Yhdessä

oloa jatketaan hyvän ruoan parissa Framnäsin viihtyisässä nuorisoseuran talossa hiekkarannan äärellä.

Valoisaa iltaa ehkä vielä jatketaan kohti yötä Najaden-laivalla. Kuten eräs ulkomaalainen toimittaja totesi: Useamman vieraan biologinen kello meni vähän epäkuuntoon sekä valoisien öiden että aikaeron takia, mutta vaikutus oli lähinnä myönteinen eikä väsyttävä.

...ja tulosta syntyy

Floating Show poikii uskomattoman määrän artikkeleita ja muuta julkisuutta, joista esimerkkejä on jo lueteltu toisaalla tässä lehdessä. Ja mediavirta jatkuu vielä reippaasti ensi vuoden puolelle.

Toimitusjohtaja Jouko Huju kertoi yritysinttien kipparikokouksessa Nauvossa, että vuoden 2010 tapahtuman tuloksena julkaistiin yhteensä 580 sivua juttuja eri venelehdissä. Floating Show on noin 120–130 000 euron investointi, mutta maksaa itsensä takaisin monikymmenkertaisesti. Venevalmistajat pääsevät myös luomaan henkilökohtaisia suhteita toimittajiin, minkä jälkeen heidän puoleensa on helpompi kääntyä kun on jotain uutta kerrottavaa. Vastavuoroisesti toimittajat oppivat tuntemaan venevalmistajat, jolloin tiedonkulku tehostuu.

Kuvasatoa Finnboat Floating S

Kuvatekstit: Lena Mickelsson-Ouru



Testattavat veneet valtasivat pääosan Nauvon vierassatamasta.



Hotel Strandbon toteuttamat illallistilaisuudet Framnäsin n



Maria Ray/Kesko ja Ulf Johnsen jossain vesillä, kun sumu yllätti koko moottoriveneryhmän.



Happy Hour –tilaisuudet ennen illallista Hotel Strandbon terassilla olivat suosittuja – vuorossa Wallas-Marin.

Floating Show Team; Kari Wilen/valokuvaus, Jan Kansanaho/kuvausvene, Jouko Huju/isäntä, Lena Mickelsson-Ouru/järjestelyt, Katja Simola/toimisto, Markku Hentinen/koeajoreitit.



Kuvausveneessä valmiina toimintaan Markku Kuronen/Venemestari, Lars-Åke Redéen/Båt-liv, Atle Knutsen/Båtmagasinet.



show -tapahtumasta



Päätösillallisen Suomi-yllätysbändissä esiintyvät Alfred Boer/Hollanti (kitara), Hans Papenburg/Hollanti (saksofoni) ja juuri nimetty "Honorary Finn" Ulf Johnsen/Norja (laulu).

nuorisoseuran talolla ovat aina varsinaista kulinariistin juhlaa.



Osallistuvat toimittajat, yritysten edustajat ja tapahtuman järjestäjät – kaikki 130 henkilöä kahvitaulla Korpoströmin Saaristokeskuksessa.

Hyvällä ruoalla on tärkeä merkitys koko tapahtumalle. Tässä nautitaan ravintola Buffalon kuuluisia ribsejä Verkanilla.

Framnäsissä kaikki valmiina jälleen yhteen maku-elämykseen.



Toimituksen viivästyminen ja viivästymisestä aiheutuvat seuraukset kuluttajakaupoissa

Uuden veneen hankinta on useimmille kuluttaja-asiakkaille tyyppillisesti suurehko ostos ja hankintapäätöksen tekemistä on tavallisesti edeltänyt valinnan syvälinen pohdiskelu ja kattava vertailu eri toimittajien tarjoamien veneiden välillä. Tilatun veneen tai siihen liittyvien tarvikkeiden toimituksen viivästyminen aiheuttaa harmia asiakkaalle ja se vaikuttaa negatiivisesti kauppiaan ja asiakkaan väliseen asiakassuhteeseen, minkä lisäksi asiakas saattaa esittää vaatimuksia myyjälle. Tässä artikkelissa käymme läpi niitä juridisia seuraamuksia, joita toimituksen viivästymisestä voi seurata kuluttajakaupassa.

Soveltuva lainsäädäntö

Elinkeinonharjoittajien käydessä kauppaa keskenään he voivat lähtökohtaisesti vapaasti sopia keskinäisistä oikeuksistaan ja velvollisuuksistaan. Lähinnä kohtuuttomien sopimusehtojen sovitteluun heikommalla osapuolella on turvaamiseksi saattaa tulla kyseeseen, jos osapuolet ovat epätasapainoisessa sopimus-suhteessa. Siltä osin kun osapuolet eivät ole toisin sopineet, tulevat sovellettavaksi kauppalaki ja yleiset sopimusoikeudelliset periaatteet.

Myös elinkeinonharjoittajien ja kuluttaja-asiakkaiden välillä vallitsee lähtökohtaisesti sopimusvapaus, mutta sopimusvapautta on rajoitettu kuluttajien suojaamiseksi. Elinkeinonharjoittajien ja kuluttaja-asiakkaiden välillä tehtäviin kaappoihin sovelletaan kuluttajansuojalakeja, jonka soveltumista ei voida sopimuksella sulkea pois. Kuluttajansuojalainsäädäntö on pakottavaa lainsäädäntöä, mikä tarkoittaa sitä, että kuluttajakaupoissa ei voida sopia kuluttajan kannalta lainsäädäntöä heikommista ehdoista.

Toimitusviivästyksen seuraukset

Kuluttajansuojalain 5. luvussa säädetään tavaran luovutuksen viivästymisestä aiheutuvista seuraamuk-

sista. Myyjän toimitusviivästyksen seurauksena ostajalla on kuluttajansuojalain mukaan ensinnäkin oikeus pidättäytyä maksamasta kauppahintaa. Ostaja saa jättää kauppahinnan maksamatta, jos myyjän toimitus viivästyy. Ostaja ei kuitenkaan saa pidättää rahamäärää, joka ilmeisesti ylittää ne vaatimukset, joihin hänellä on viivästyksen perusteella oikeus. Tämä tarkoittaa sitä, että mahdollisessa toimituksen osittaisessa viivästyksessä ostaja voi pidättää vain sen osuuden, mikä vastaa viivästynyt osuutta. Ostaja ei saa pidättäytyä koko kauppahinnan maksamisesta, jos vain epäolennainen osa tavarasta on luovuttamatta.

Toimituksen osittaisviivästyminen voi aiheuttaa hankalia tilanteita arvioitaessa sitä, millainen osuus toimituksesta on viivästynyt. Esimerkiksi, jos ostaja on pidättänyt liian suuren osuuden kauppahinnasta, on myyjällä oikeus vaatia viivästyskorkoa viivästyneelle maksulle vain siinä tapauksessa, että ostajan pidättämä rahamäärä on ilmeisellä tavalla ylittänyt sen määrän, mikä ostajalla on ollut oikeus pidättää myyjän toimitusviivästyksen vuoksi.

Ostaja voi myös vaatia, että myyjä täyttää sopimuksen. Myyjä ei kuitenkaan ole velvollinen täyttämään sopi-



Specialist Partner Åsa Krook toimii Asianajotoimisto Borenius Oy:ssä neuvonantajana immateriaali- ja markkinointioikeudellisissa kysymyksissä ja kaupallisiin sopimuksiin liittyvissä asioissa.



Varatuomari, OTM Anne Korpi-Filppula toimii Asianajotoimisto Borenius Oy:ssä lakimiehenä ja neuvoo sopimuksiin, immateriaalioikeuksiin ja riitojenratkaisuun liittyvissä kysymyksissä.

musta, jos sille on olemassa este, jota myyjä ei voi voittaa tai jos sopimuksen täyttäminen edellyttäisi uhrauksia, jotka ovat myyjälle kohtuuttomia verrattuna sopimuksen täyttämisen merkitykseen ostajalle. Jos tällainen myyjälle aiheutunut este lakkaa kohtuullisessa ajassa, ostaja saa kuitenkin vaatia, että myyjä täyttää sopimuksen. Ostaja menettää oikeutensa vaatia sopimuksen täyttämistä, jos hän viivyttelee kohtuuttoman kauan vaatimuksen esittämisessä.

Lainmukainen kuluttaja-asiakkaalle annettu järeämpi oikeus reagoida myyjän toimituksen viivästymiseen

on oikeus kaupan purkamiseen. Kuluttajansuojalain mukaan ostaja saa purkaa kaupan myyjän viivästyksen vuoksi, jos myyjän sopimusrikkomus on olennainen. Venealan Keskusliitto Finnboat ry:n 2012 julkaisemissa Yleisissä Myyntiehtoissa todetaan, että kuluttajakaupassa ostaja saa purkaa kaupan muun kuin erikoistilauksen osalta välittömästi, jos myyjän viivästyksellä on ostajalle olennainen merkitys.

Arvioitaessa myyjän sopimusrikkomuksen olennaisuutta voidaan yleensä edellyttää, että ostaja on asettanut myyjälle lisäajan tavaran luovutusta varten eikä tämä lisäaika ole kohtuuttoman lyhyt. Ostaja saa purkaa kaupan, jollei tavaraa luovuteta lisäajan kuluessa. Asetetun lisäajan kuluessa ostaja saa purkaa kaupan vain, jos myyjä ilmoittaa, ettei hän täytä sopimusta tämän ajan kuluessa. Jos ostaja ei ole asettanut myyjälle lisäaikaa, hän saa purkaa kaupan, jollei myyjä luovuta tavaraa kohtuullisessa ajassa siitä, kun ostaja vaati sopimuksen täyttämistä.

Edellä esitelty ostajan myyjälle tekemä vaatimus sopimuksen täyttämiseksi toimitusviivästyksen seuraamuksena saa siten tässä erityisen merkityksen, sillä jos ostaja on esittänyt vaatimuksen sopimuksen täyttämisestä ja odottanut vaatimuksen esittämisen jälkeen kohtuullisen ajan, voidaan ostajalla katsoa olevan oikeus kaupan purkamiseen, vaikka ostaja ei olisikaan asettanut myyjälle nimenomaista lisäaikaa toimituksen täyttämiseen. Todettakoon myös, että kuluttaja voi aina ilman purkuperustetta (ellei kyse ole erikoistilauksesta) purkaa sopimuksen siihen saakka, kunnes vene on toimitettu kuluttajalle. Tällöin myyjällä on lähinnä oikeus vaatia korvausta kaupan solmimiseen ja täyttämiseen liittyvistä kuluista sekä purkuun liittyvistä kustannuksista.

Olennainen viivästyminen

Toimituksen viivästyksen olennaisuutta arvioidaan mahdollista riitatilannetta tuomioistuimessa ratkaistaessa kokonaisuuden kannalta. Arvioinnissa merkitystä annetaan

viivästyksen keston lisäksi muillekin olosuhteille.

Venekaupan osalta voidaan olettaa, että jos kuluttaja on tilannut veneen ja toimitus on sovittu ennalta määrättyyn ajankohtaan, toimituksen viivästyminen veneilykauden loppupuolelle saattaa herkästi täyttää olennaisen viivästyksen kriteerin. Vastaavasti Venealan Keskusliitto Finnboat ry:n 2012 julkaisemissa Yleisissä Myyntiehtoissa on määritelty, että ellei luovutusaikaa ole sovittu, luovutuksen tulee tapahtua kuluttajakaupassa kolmen kuukauden kuluessa ja muussa kuin kuluttajakaupassa kuuden kuukauden kuluessa sopimuksen allekirjoittamisesta. Jos veneen luovuttaminen viivästyy myyjän puolella olevasta syystä, ostaja saa purkaa kaupan, ellei venettä luovuteta osapuolten sopiman lisäajan kuluessa.

Jos kaupan kohteena on tavara, joka on valmistettava tai hankittava erityisesti ostajaa varten hänen ohjeidensa tai toivomustensa mukaisesti, eikä myyjä voi ilman huomattavaa tappiota käyttää tavaraa hyväkseen muulla

Oikea Rahoitus oikeaan tilanteeseen

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

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

A1-rahoituksen, Joustorahoituksen tai TUOHI MasterCard -tililuoton.

Lisätietoja saat Nordea Rahoituksesta, Hannu Laukkaselta, puh.

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





tavoin, ostaja saa purkaa kaupan myyjän toimitusviivästyksen vuoksi vain, jos kaupan tarkoitus jää hänen osaltaan viivästyksen vuoksi olennaisesti saavuttamatta. Venekaupan osalta tätä erikoistilausta koskevan säännöksen tulkintaa helpottamaan on Venealan Keskusliitto Finnboat ry:n 2012 julkaisemissa Yleisissä Myyntiehtoissa erikoistilaus määritelty siten, että jos kaupan kohteena on jokin muu kuin sarjavalmisteinen, runkonumerolla varustettu vene, on kyseessä erikoistilaus. Finnboat ry:n Yleiset Myyntiehdot eivät automaattisesti sovellu yksittäiseen venekauppaan ilman, että niihin on nimenomaisesti viitattu kyseisessä sopimuksessa sekä pääsääntöisesti myös, että ne on liitetty sopimukseen.

Edellä esitettyjen seurausvaihtoehtojen lisäksi kuluttajansuojalaissa annetaan ostajalle oikeus vahingonkorvaukseen sellaisesta vahingosta, jonka hän kärsii myyjän toimitusviivästyksen vuoksi jos myyjä ei osoita, että viivästys johtuu hänen vaikutusmahdollisuuksiensa ulkopuolella olevasta esteestä. Myyjällä olevan esteen edellytetään olevan sellainen, jota myyjä ei ole kohtuudella voinut ottaa huomioon kaupantekohetkellä ja jonka seurauksia hän ei kohtuudella olisi voinut välttää eikä voittaa. Myyjän esteelle on näin ollen asetettu varsin korkea kynnys, jotta myyjä voisi vapautua viivästyksen aiheuttamasta vahingonkorvausvastuusta.

Myyjän vastuu viivästyksestä on ulotettu myös myyjän omiin sopimuskumppaneihin tai alihankkijoihin. Jos viivästys johtuu henkilöstä, jota myyjä on käyttänyt apunaan sopimuksen tai sen osan täyttämiseksi, myyjä vapautuu vahingonkorvausvelvollisuudesta vain, mikäli myös mainittu henkilö voi osoittaa, että viivästys johtuu hänen vaikutusmahdollisuuksiensa ulkopuolella olevasta esteestä. Sama pätee, jos viivästys johtuu myyjän tavarantoimittajasta tai muusta aiemmasta myyntiportaasta.

Toisaalta on otettava huomioon, että jos ostaja vaatii vahingonkorvausta, on ostajan kyettävä näyttämään, että hänelle on aiheutunut viivästyksestä todellista vahinkoa samoin kuin aiheutuneen vahingon määrä. Korvattavia vahinkoja ovat ostajalle aiheutuneet välittömät vahingot, kuten asian selvittämisestä syntyneet kulut. Myyjä on velvollinen korvaamaan ostajalle aiheutuvan välillisen vahingon vain, jos viivästys tai vahinko johtuu huolimattomuudesta hänen puoleltaan. Välillisiä vahinkoja ovat ostajalle aiheutunut tulon menetys, sellainen vahinko, joka syntyy ostajalle muuhun sopimukseen perustuvasta velvoitteesta ja ostajalle aiheutunut tavarankäyttöhyödyn olennainen menetys, samoin kuin mahdolliset tilapäisen veneen vuokratulot. Esimerkiksi veneen niin sanotun käyttöhyödyn menetyksestä on vaikea saada korvausta. Viivästyksen verrattavissa

sa olevassa virhetapauksessa KKO 1992:86, korkein oikeus ei tuominnut korvausta käyttöhyödyn menetyksestä, kun ostaja virheen korjaamiseksi tarpeellisten toimenpiteiden johdosta oli estynyt käyttämästä venettä kolmen kuukauden ajan. Korkein oikeus ei katsonut, että myyjä olisi toiminut huolimattomasti.

Lopuksi

Jos myyjää kohtaa kuluttajakaupassa veneen toimituksen viivästyminen, on suositeltavaa, että myyjä neuvottelee asiakkaan kanssa lisäajasta. Mikäli vaikuttaa siltä, että asiakkaan toimitukselle hyväksymä lisäaikakin uhkaa ylittyä on samoin suositeltavaa pyrkiä neuvottelemaan asiakkaan kanssa, jotta myyjä välttäisi sopimuksen purkamisen asiakkaan puolelta toimitusviivästyksen vuoksi.

Jos myyjä ei pysty toimittamaan venettä edes asiakkaan kanssa sovittussa lisäajassa, voi myyjän olla kannattavaa harkita esimerkiksi hinnanalennuksen tarjoamista asiakkaalle. Laki ei edellytä hinnanalennuksen antamista asiakkaalle myyjän toimitusviivästyksen johdosta, mutta joissain tilanteissa se voi auttaa estämään ostajan purkuvaatimuksen. Tilanteesta selviämiseksi yleensä auttaa, jos kauppasopimuksessa tai sopimukseen sovellettavissa myyjän käyttämissä myyntiehtoissa on jo valmiiksi riittävän tarkasti määritelty kaikki sopimuksen ehdot ja esimerkiksi vahingonkorvauksen määrä viivästysvastuuta ajatellen. Samalla on hyvä muistaa, että korvausvastuuta välillisistä vahingoista ei lähtökohtaisesti synny, ellei myyjä ole syyllistynyt huolimattomuuteen.

BORENIUS
ATTORNEYS AT LAW

Yhteystiedot:

Asianajotoimisto Borenius Oy
Yrjönkatu 13 A, 00120 Helsinki
p. (09) 615 333
www.borenius.com
asa.krook@borenius.com
anne.korpi-filppula@borenius.com

KANSAINVÄLINEN LEHDISTÖSEURANTA KESÄKUU – ELOKUU 2012 JÄSENISTÖSTÄ KIRJOITETTUJA ARTIKKELEITA

Liiton toimistoon tulee lähes sata venelehteä ympäri maailmaa ja niiden kirjoittelua suomalaisista tuotteista seurataan jatkuvasti. Oheisena on lueteltu vain laajimmat tuote-esittelyt sekä testit. Pienempiä uutisia on kotimaisista tuotteista kansainvälisessä lehdistössä huomattavasti runsaammin. Täydellinen luettelo on saatavissa liitosta. Kaikkia artikkelikopioita voit tilata Finnboatin toimistosta. Lehtiä säilytetään arkistossa yksi vuosi niiden ilmestymisvuoden jälkeen.

Lehti/Maa	Nro	Artikkeli	Sivu
Vela/Italia	6/2012	Baltic 62 semi custom, esittely	108-111
Kazi/Japani	9/2012	Finnboat Floating Show 2012/kuvakavalkadi ja esittelyt: Oceanvolt, XO, Yamarin, Finn Flyer	30-35
Bätliv/Norja	6/2012	Buster XL Pro, esittely	28-29
Bätliv/Norja	7/2012	Bella 9000 Hybrid vs. Marex 320 ACC, vertailutesti	34-42
Bätliv/Norja	7/2012	Flipper 670 ST, testi	62-66
Bätliv/Norja	7/2012	Finnboat Floating Show 2012/koeajo: AMT 215 PH	70-73
Vi Menn Båt/Norja	4/2012	XO 240 RS Cabin, käyttötesti	50-54
Vi Menn Båt/Norja	4/2012	Drive Open 50, testi	98-99, 104-105
Zagle/Puola	8/2012	Finnboat Floating Show 2012/tapahtumaraportti ja lyhyet esittelyt: Finn Flyer, Nauticat 37, Oceanvolt, Flipper 670 DC/760 DC, Aquador 35 C, Bella 9000, Grandezza 39 CA, Marino APB 27 Tender, Wallas-Marin, Buster, Finn Flyer 36	58, 62-65
Youboat/Ranska	5/2012	Minor Offshore 25 ja Silver Shark 580 DC, esittelyt	31, 35
Yachting Pleasure/Romania	58/2012	Finnboat Floating Show 2012/tapahtumaraportti ja testit: Minor Offshore 36, Buster LX Pro, Nauticat 37	8-12, 14,16-17
Bätnytt/Ruotsi	8/2012	Finnboat Floating Show 2012/testi: Buster Magnum Super	22-25
Vi Bätägare/Ruotsi	7/2012	Yamarin 63 DC, testi	16-18, 20,21
Vi Bätägare/Ruotsi	8/2012	Finnboat Floating Show 2012/tapahtumakuvaus	12
Vi Bätägare/Ruotsi	8/2012	Aquador 35 C ja Drive Open 50, testit	18-20, 22, 32-38
Boote/Saksa	7/2012	Flipper 670 DC, esittely	56-57
Boote/Saksa	8/2012	Marino APB 27, testi	34-39
Bootshandel/Saksa	6/2012	Finnboat Floating Show 2012/ennakkoraportti	50-53
Bootshandel/Saksa	8/2012	Finnboat Floating Show 2012/testi: Minor Offshore 36	40-44, 46-47
Skipper/Saksa	8/2012	Finnboat Floating Show 2012/lyhyet esittelyt: Buster LX Pro/XL, Silver Wolf BR/ Hawk 540 BR, Yamarin Cross 53 CC/63 BR, Faster 525 CC, TG 5.9, Sea Star 20 CC, Castello 613 HT, AMT 200 BR/215 PH, XO 200 S CC/240 RS Cabin, Finnmaster 62 BR/62 DC, Yamarin 63 DC/76 DC, Flipper 670 DC/670 ST/760 DC, Bella 900 Hybrid, Grandezza 27 OC/39 CA, Marino APB 27 Tender, Brizo Yachts 28, Nord Star 28 Patrol, Aquador 35 C, Targa 32, Minor Offshore 36	16-26
WasserSport/Saksa	7/2012	Aquador 22 C, testi	42-45
Bådmagasinet/Tanska	8/2012	Finnboat Floating Show 2012/esittelyt: XO 240 RS, AMT 230 DC, Marino APB 27 Tender, Silver Wolf 510, Targa 32	66-68
Yacht/Tsekki	8-9/2012	Flipper 630 OC, testi	28-31
Yachting Revue/Tsekki	8/2012	Finnboat Floating Show 2012/lyhyt esittely: Targa 32	9
Yachting Revue/Tsekki	9/2012	Finnboat Floating Show 2012/lyhyt esittely: Marino APB 27 Tender	6
Yachting Revue/Tsekki	9/2012	Finnboat Floating Show 2012/testi:Grandezza 39 CA	10-14
Yachting Revue/Tsekki	9/2012	Finnboat Floating Show 2012/esittely: Oceanvolt	40-43
Yelken Dünyasi/Turkki	340/2012	Finnboat Floating Show 2012/tapahtumaraportti: Targa 32, Minor Offshore 36, Finn Flyer 34, Nauticat 37 Easycat	62-65
IBI/UK	4-5/2012	Pohjois-Euroopan venealan katsaus	24-33
Katera y Jahti/Venäjä	3/2012	Vene 12 Båt –messuraportti	36-44
Katera y Jahti/Venäjä	3/2012	Terhi-yritysesittely ja Yamarin Cross –merkkiesittely	58-61, 64-66
Motor Boat & Yachting/Venäjä	4/2012	Nord Star 37 Patrol Fly, testi	128-133
Motor Boat & Yachting/Venäjä	4/2012	Finnboat Floating Show 2012/testit: Minor Offshore 36, Aquador 35 C	142-147, 164-167
Motor Boat & Yachting/Venäjä	5/2012	Minor Offshore 31, esittely	246-247



XO 240 RS Cabin testattiin norjalaisessa Vi Menn Båt- ja saksalaisessa Skipper-lehdissä.



Puolalainen Zagle-lehti esitteli Finn Flyer 36 -veneeseen.

Yritysesittely Juha Snell Oy:

Alumiiniveneitä

vapaa-aikaan ja ammattikäyttöön

Faster-veneet ovat tavallista lujempaa tekoa – ne on käsin tehty perheyrityksessä Juha Snell Oy Kellokoskella. Veneitä menee kaupaksi tasaiseen tahtiin, laskusuhdanteesta huolimatta. Yrityksellä on kaksi vahvaa tukijalkaa, vapaa-ajan veneet ja erikoisalukset ammatti- ja viranomaiskäyttöön.

Faster 525 CC kestää kovaa käyttöä, kuten tässä Finnboat Floating Showssa Nauvon vesillä.



Teksti: Kari Wilén
Kuvat: Kari Wilén ja valmistaja

Toimitusjohtaja Jani Snell



Toimitusjohtaja Jani Snell kertoo, että vuonna 1974 perustettu yritys on viimeisten kymmenen vuoden aikana tuottanut voittoa. Väillä on ollut tiukkaa, todella tiukkaa, mutta koskaan ei ole jouduttu turvautumaan lomautuksiin sen paremmin kuin irtisanomisiinkaan.

Janin isä Juha perusti yrityksen, joka aluksi toimi alihankkijana ohutlevyvuolella. Vuonna 1978 hän valmisti ensimmäiset veneet ja nyt käytännössä koko toiminta on keskittynyt venealalle.

Suunnittelu ja valmistus samoissa tiloissa

– Suunnittelemme itse veneet ja valmistamme ne Kellokoskella sijaitsevilla toimitiloissamme, Jan Snell kertoo. Vapaa-ajan veneiden puolella

meillä on tuotannossa kolme erikoista runkoa, josta tehdään seitsemän eri versiota. Veneet on tarkoitettu yhteysveneiksi, kalastukseen ja mökkikäyttöön. Rakennemateriaalit ja ainevahvuudet on valittu niin, että Faster-veneet kestävät kovaa käyttöä. Maalaamaton merialumiini kestää kolhuja, veneet tehdään käsin hitsaamalla ja itsetyhjenvässä avotilassa sisäpohja on kauttaaltaan kovaa käyttöä kestävä alumiiniturkkilevyä.

– Nykyään veneemme on kokonaan tehty merialumiinista, Jani jatkaa. Mutta 1980-luvulla olimme edelläkävijöitä siinä, että alumiiniveneissämme oli lujitemuovisia avotilakaukaloita. Mutta 1990-luvun laman jälkeen luovuimme niistä.

Juha Snell Oy oli myös ensimmäinen alumiinivenevalmistaja, joka esit-

teli muunneltavat sisätilat. Erilaisista moduleista asiakas saattoi koota haluamansa avotilan toteutuksen.

– Valmistamme parisataa vapaa-ajan venettä vuodessa ja nykyään markkinointi ja myynti tapahtuu Oy Brandt Ab:n kautta, Jani Snell toteaa. Faster-veneisiin tehdään jo tehtaalla ensiasennus kaapelointeinen Honda-perämoottoreille. Alihankkija toimittaa laser-leikatut aihiot, jotka viimeistelemme asennusta varten. Kun runkolevyt ja sisäjäykisteet on koottu hitsaamalla, asennamme veneeseen erikseen kootun sisäosan. Tuotantotapa muistuttaa oikeastaan lujitemuoviveneiden valmistusta.

Työvenepuolella vahva

Juha Snellin työveneet ovat enemmän tai vähemmän one-offeja, eli alukset



Faster 525 CC kootaan hitsaamalla Juha Snell Oy:n tehtaalla Kellokoskella.

Faster 525 CC on keskipulpettine yhteys- ja kuljetuskäyttöön.

Varsinais-Suomen pelastuslaitokselle rakennetaan 12,5-metristä pelastusalusta.



suunnitellaan ja valmistetaan tehtaalla aina asiakkaiden toivomusten ja vaatimusten mukaan. Koska aluksien käyttötarkoitukset vaihtelevat suuresti, joudutaan monet yksityiskohdat suunnittelemaan alusta alkaen. Käytössä on 3D-mallinnus ja tarvittavat suunnitteluohjelmat.

- Useat työveneet perustuvat katamaraanirunkoihimme, joita valmistamme eri kokoisia, Jani Snell kertoo. Ne voidaan varustaa perämootoreilla tai vesisuihkupropulsiolla. Teemme myös matalakulkuisia työveneitä ja tietysti myös yksirunkoisia, aina asiakkaiden tarpeiden mukaan.

Juha Snellin työveneitä ovat hankkineet käyttöönsä esimerkiksi pelastuslaitokset, tulli, venepoliisi ja Metsähallitus. Tällä hetkellä tehtaalla on työn alla Faster 650 -katamaraa-

ni Saksaan, peräti 12,5-metrinen alus Varsinais-Suomen pelastuslaitokselle, seitsemänmetrinen alus armeijalle sekä matalakulkuinen Faster 530 BR Slovakiaan.

- Työvenemme myymme suoraan tehtaalta, Jani Snell sanoo. Virossa, Tsekissä ja Saksassa meillä on edustajat ja vienti vetää. Työveneitä ei ole koskaan oikeastaan tarvinnut markkinoida tai myydä, kysyntä on syntynyt itsestään, kun hyvä mainemme on tyytyväisten asiakkaiden kautta kiirinyt maailmalle. Vapaa-ajan veneiden puolella olemme keskittyneet kotimaan markkinoihin, vaikka tarkoitus on Brandtin toimesta ensi vuonna aloittaa vienti Ruotsiin.

Juha Snell Oy on perheyrittys sen varsinaisessa merkityksessä. Isä Snell vetäytyi eläkkeelle kolmisen vuotta

sitten ja Jani astui toimitusjohtajan saappaisiin. Janin molemmat siskot hoitavat konttorihommat yrityksessä ja kolme serkkua on työskentelevät tuotannossa. Yhteensä yritys työllistää 21 henkeä ja liikevaihto nousee noin kolmeen miljoonaan euroon.

Vapaa-ajan veneet ja ammattikäyttöön tehdyt alukset tuovat suunnilleen yhtä suuren liikevaihdon yritykseen, Jani Snell päättää. Mutta työveneitä teemme 20-30 kappaletta vuodessa, riippuen niiden koosta, ja huviveneitä parisen sataa. Päämäärämme on kasvaa maltillisesti ja suhdanteista huolimatta tuotteemme menevät nytkin hyvin kaupaksi.



Avointa innovointia venealalle

Open Wave

**Toimialan uudistaminen on ollut päätavoite myös vuosina 2007–2011 toteutetussa Tekesin Vene-ohjelmassa, missä on kannustettu yrityksiä kehittämään liiketoimintojaan ja sovelta-
maan parasta saatavilla olevaa osaamista venealan tuotteiden
ja palvelujen kehittämiseksi. Samalla myös yhteistyö ja verkot-
tuminen alan yritysten ja tutkijoiden välillä on lisääntynyt.**

Teksti: Annele Eerola, Minna Jakobsson,
Janne Pekkala, Annika Hissa

Avointa innovointia

Myös innovaatiotoiminnan uudistami-
seen on kiinnitetty huomiota: vuosina
2010–2012 toteutettu Aalto-yliopiston
Länsi-Suomen muotoilukeskus Muo-
van ja VTT:n yhteistyöhanke "Open
Wave – Avoin innovointi venealalla"
tarkastelee nimensä mukaisesti avoi-
men innovoinnin mahdollisuuksia
suomalaisella venetoimialalla. Tavoit-
teena on kehittää venealalle yritysten
käyttäjä- ja markkinalähtöisyyttä tu-
keva avoimen innovoinnin toiminta-

malli, joka auttaa venealan yrityksiä
tunnistamaan tulevaisuuden tuote- ja
palvelumahdollisuuksia ja kehittä-
mään uusia innovatiivisia ratkaisuja.
Toimintamallin kehittämisessä hyö-
dynnetään tuote- ja palvelukonseptoi-
ninin ja ennakkoinnin menetelmiä
nostaen esiin myös uusia mahdol-
listavia teknologioita ja hyödyntäen
sosiaalisen median mahdollisuuksia
yhteiskehittelyssä.

Open Wave -hankkeessa kehitet-

tävään toimintamalliin rakennetut
elementit tukevat laaja-alaisesti sekä
tiedon keräämistä että sen hyödyntä-
mistä uusien venealan tuotteiden ja
palvelujen kehitystyössä. Kehitetyn
ja pilotoitidun toimintamallin tärkeitä
elementtejä ovat olleet mm. foku-
soidut kyselyt ja haastattelut, trendi-
tiedon keruu, kansainvälinen suunnit-
telukilpailu (ks. <https://blogs.aalto.fi/visionfutureboating/>), teemakohtai-
nen roadmap- ja työpajatyöskentely



ja avoimeen innovointiin kannustava yhteiskehittelyfoorumi "Owela Open Wave" (ks. <http://owela.vtt.fi/openwave/>).

Osallistujia

Moniäänistä teemaryhmätyöpajaa pilotoitiin alkuvuodesta ja sinne kutsuttiin mukaan venetoimialan yritysten edustajia, eri alojen teknologia-asiantuntijoita ja edelläkävijäveneilijöitä. Pilotoitavana oli kolme teemaryhmää – vaivaton veneily, elämyksellinen veneily ja ympäristömyötäinen veneily. Kyseiset teemat oli tunnistettu kiinnostaviksi tutkimushankkeen aiemmissa vaiheissa, joissa tarkasteltiin kuluttaja- ja markkinatrendejä sekä veneilyn kannalta relevanttia teknologiakehitystä (mm. energia-, ICT-, materiaali- ja valmistusteknologiat).

Toinen vaihe

Parhaillaan on meneillään yhteiskehittelypilotoinnin toinen vaihe, jossa avoimeen innovointiin osallistaminen tapahtuu sosiaalisen median avulla. Tarkoitusta varten on kehitetty verkkopohjainen foorumi Owela Open Wave, jonne kaikki venealan tulevaisuudesta ja tulevaisuuden veneilystä kiinnostuneet ovat tervetulleita keskustelemaan, kommentoimaan ja ideoimaan uusia ratkaisuja. Keskustelujen käynnistäjinä käytetään Open Wave -hankkeessa tuotettuja

roadmappeja, konsepteja ja innovaatioaihiota.

Käy siis tutustumassa Owela Open Wave foorumiin osoitteessa <http://owela.vtt.fi/openwave/>. Osallistumalla keskusteluun ja yhteiskehittelyyn tällä foorumilla vaikutat myös venealan kehittymiseen tulevaisuuden tarpeita ja haasteita vastaavaksi. Samalla mahdollistat myös uusien suomalaisten menestystarinoiden syntyminen. Pohdittaessa venealan tulevaa kehitystä tärkeään asemaan nousee uusien harrastajien houkuttelevuus veneilyn pariin. Open Wave -hankkeessa on siksi selvitetty veneilyn aloittamisen esteitä haastattelemalla ei-veneilijöitä ja veneilyn hiljattain aloittaneita.

Kiinnostuksen viriäminen veneilyharrastusta kohtaan vaikuttaa sattumanvaraiselta. Tähän voitaisiin venealan yhteisin voimin vaikuttaa. Projektin yhtenä tuloksena esitetään malleja, joilla veneilyharrastuksen viriämiselle herkkiä ryhmiä voitaisiin houkuttaa veneilyn pariin. Sekä paikallisesti että valtakunnallisesti tulisi pohtia keinoja ja kanavia levittää järjestelmällisesti houkuttelevia tarinoita veneilystä. Uusien harrastajien löytämisen kannalta on tärkeää tarjota ensikosketuksia veneilyyn järjestelmällisesti ja tuoda kokeilumahdollisuudet mahdollisimman lähelle yleisöä. Tässä hankkeessa on kon-

septoinnin keinoin esitetty erilaisia ratkaisuja harrastuksen virittämisen tueksi. Keskustelu jatkuu näistäkin aiheista Owela Open Wave -foorumilla, minne siis ei-veneilijätkin ovat tervetulleita mukaan keskustelemaan ja kehittämään ideoita eteenpäin.

Tuloksista

Open Wave -hankkeen alustavat tulokset osoittavat, että avoimen innovoinnin periaatteiden mukaisesti toimien voidaan tuottaa relevantteja ideoita venealan tuote- ja palvelumahdollisuuksista. Esimerkiksi konseptointikilpailun tehtävänantoa ja jatkokehittelyn ohjeistusta suuntaamalla voidaan tarkentaa konseptoinnin ja yhteiskehittelyn fokusta. Nostamalla esiin myös uusia mahdollistavia teknologioita edesautetaan innovatiivisten konseptien syntyä ja edelleen kehittelyä. Avoin konseptointimenetelmä esimerkiksi kilpailun keinoin on toistettavissa koko venealan, teemaryhmän tai yksittäisen yrityksen toimeksiannosta.

Hankkeessa on myös toteutettu venealan yrityksille suunnattu kysely, jossa selvitettiin avoimen innovoinnin nyky- ja tavoitetilaa yrityksissä sekä yritysten kiinnostusta osallistua yhteisesti venealan kehittämiseen. Saatujen vastausten pohjalta voidaan tarkastella, millaisia haasteita ja mahdollisuuksia avoimen innovoinnin toimintatavoissa nähdään.

Open Wave -projektin tavoitteena on vahvistaa venealan tulevaisuuden kilpailukykyä tarjoamalla välineitä tulevaisuuden tuote- ja palvelumahdollisuuksien tunnistamiseen avoimen innovoinnin keinoin. Tavoitteena on, että venealan toimijat hyödyntäisivät kehitettyä avoimen innovoinnin toimintamallia myös jatkossa, jolloin teemat elävät ja vaihtuvat tarvittaessa uusiin. Hyödyntämällä projektissa pilotoituja toimintaperiaatteita, työmenetelmiä, teknologiakatsauksia ja tiekarttoja sekä kuvauksia tulevaisuuden veneilijöistä ja tuote- ja palvelumahdollisuuksista, yritykset voivat varautua tulevaisuuden mahdollisuuksiin ja uhkiin entistä monipuolisemmin.



YMPÄRIVUOTISTA PALVELUA

Marinetekin uusi New Port -palvelukonsepti kokoaa veneilijän peruspalvelutarpeet yhteen tarjoamalla venepaikan lisäksi myös veneen talvisäilytys- ja kausihuoltopalvelut samasta osoitteesta. Pakettiin on liitetty verkkopalvelu, joka tarjoaa veneilijälle mm. sähköisen huolto- ja varustelukirjan oman veneen tietojen hallintaan.

– On tavallista, että veneilijä hankkii venepaikan, talvisäilytyksen ja huollot eri tahoilta tai tekee osan itse. Olemme kuitenkin siirtymässä tee-se-itse -kulttuurista enemmän palvelujen kuluttajiksi. Tämä näkyy myös asiakaskunnassamme ja olemme siksi rakentaneet palvelukonseptin veneilijän ympärivuotiset tarpeet huomioiden. Yhteistyökumppanimme hoitaa tarvittaessa jopa veneen siirron satamasta talvetoille veneilykauden lopussa ja palauttaa satamaan omalle paikalle veneilykauden alussa sovittuna ajankohtana, sanoo Martti Mäyry Marinetek Marinas Oy:stä.

New Port -venesatamien palvelukonseptissa on mukana Vesiholvi Oy:n tuottama Boatbond-järjestelmä. Se tarjoaa veneilijälle verkkopohjaisen käyttöliittymän sähköiseen huolto- ja varustelukirjaan, johon veneen omistaja voi tallentaa veneensä tietoja. Osa palvelukonseptissa mukana olevista talvisäilytysyrityksistä käyttää Boatbond-järjestelmää toiminnan ohjauksessaan ja pääsevät kirjaamaan asiakkaan venekohtaisiin tietoihin tehdyt huoltotoimenpiteet ja lisävarusteasennukset. Boatbond tukee New Port -satamien

palvelukonseptin kokonaisuutta ja palveluketjua.

Marinetek ja Boatbond ovat koonneet New Port -venesatamien palvelukonseptissa yhteen eri toimijoita. Mukana on veneiden talvisäilytykseen erikoistuneita yrityksiä, jotka tarjoavat talvisäilytyksen yhteydessä myös muita veneen huoltoon ja ylläpitoon liittyviä töitä, kuten esimerkiksi moottorin ja pintojen kausihuoltoa.

STORMFORCE-UUTUUKSIA



Cordura® kellukkeen suojavaipoilla sekä Neo-Neck neopreeniniskapehmikkeillä. Cordura® suojavaippa on huomattavasti pehmeämpi ja kehoa myötäilevämpi materiaali kuin perinteiset nylonmateriaalit. Uusi materiaali on myös käsitelty UV-säteilyä varten jolloin liivi ei haalistu auringossa kuten nylonkankaat. Cordura® materiaalit kestävät myös mekaanista kulutusta huomattavasti paremmin.

Ensimmäinen uutuus esitellään jo syksyllä 2012. Malli on Stormforce Hydro-safe Zipper. Liivin suojavaippa aukeaa

uudella Quick Burst -vetoketjulla. Uusi vetoketju on erittäin nopea aukeamaan ja se myös helpottaa uudelleen pakkaamista. Liivin noste on 170 Newtonia. Liiveissä on myös uusi Wave Barrier -kelluke, joka sulkee pääntien tehokkaasti. Malli on varustettu Hammar MA1 Hydrostaattisella laukaisimella ja sen huoltoväli on 5 vuotta. Kaikki uutuusmallit ovat ISO 12402 luokiteltuja ja niissä on haarahihnat ja Neo-Neck niskapehmikkeet vakiovarusteena.

Myös Ursuk Oy uudisti paukkuliivimallistonsa. Mallit suunniteltiin yhteistyössä Stormforcen tuotekehitys-teamin kanssa. Uusissa Ursuit Comfort Pro 170 N-liiveissä on myös Cordura® suojavaippa ja Neo-Neck niskapehmike. Mallit ovat erittäin siroja ja kevyitä käyttää, liivin verkollisessa selkäosassa on myös kätevä tasku haararemmille. Liivit ovat ISO 12402 luokiteltuja. Lisätietoja www.ursuk.fi.

MARINO SWING RUN 2012



Perinteinen Marino Swing Run ajettiin elokuussa jo seitsemännen kerran. Tänä vuonna Marino Swing Runin reitti kulki Gumbostrandin satamasta Vuosaaren Aurinkolahteen ja mukana oli 27 venekuntaa.

Tapahtuman alkuperä ei ole tehtaan oma idea, vaan se tulee Swing-omistajilta, jotka pitävät Marino Swingiä ”Sipoon kansallisveneenä”. Marino Swingin tuotanto alkoi vuonna 1972. Venemallista tuli pian klassikko, jota ehdittiin valmistaa 809 kappaletta ennen kuin tuotanto jäädettiin 1996. Yleisön vaatimuksesta Marino aloitti suosikin tuotannon jälleen vuonna 2006 veneen erinomaisten ominaisuuksien takia. Marino Swing valmistetaan käsin laminoimalla tilauksesta eli veneitä ei tehdä varastoon.

Marino Swing Runin myötä on muodostunut Marino Swing Club ja Marino Swing

Cup -kilpailu. Kaikki Marino Swing -omistajat voivat liittyä Marino Swing Clubiin ottamalla yhteyttä Marinoon.

TELAKKAUUTISIA



K Hartwall Trading Oy Ab on ostanut Porvoon Telakka Oy:n vapaa-ajan veneisiin liittyvät toiminnot 1.8.2012 tehdyllä kaupalla.

K Hartwall Trading Oy Ab on rekisteröinyt uuden toiminimen telakkaliiketoiminnalleen: Porvoon Venetelakka www.venetelakka.fi.

Uusi liiketoiminta keskittyy vapaa-ajan veneiden talvisäilytyksiin ja sen huviveneisiin erikoistunut henkilöstö räätälöi jokaiselle veneelle omistajansa tarpeiden ja tahdon mukaiset huolto- ja kunnossapito-ohjelmat. Kaupan myötä siirtyy vanhoina työntekijöinä veneinsinööri Mikko Raittila, koneasentaja Staffan Lindqvist ja uusina Porvoon Venetelakka on palkannut monitaitajan Harry Thunebergin sekä Georg Nybergin.

UUTTA VELCRONILTA



Velcron tuo markkinoille uusia tuotteita, jotka parantavat veneen käyttömukavuutta ja ulkonäköä.

Mukiteline 40200 veden tyhjennysnipalla: tähän sopivat erinomaisesti yleisimmät markkinoilla olevat 0,3-0,6 litran pullot ja tölkit sekä "take away" mikit. Teline on

VENENÄYTTELYJÄ 2012

Ajankohta	Kaupunki	Maa	Nimi
19.-24.9.2012	La Rochelle	Ranska	Grand Pavois de la Rochelle
19.-22.9.2012	Monaco	Ranska	Monaco Yacht Show
20.-23.9.2012	Norwalk	USA	Norwalk International In-Water Boat Show
22.-30.9.2012	Friedrichshafen	Saksa	Interboot-International Watersports Exhibition
22.-23.9.2012	Kokkola	Suomi	Kokkolan kalamarkkinat ja venemyyntinäyttely
26.-30.9.2012	Barcelona	Espanja	Barcelona International Boat Show
27.-30.9.2012	Auckland	Uusi-Seelanti	Auckland International Boat Show
29.9-7.10.2012	Istanbul	Turkki	Istanbul Boat Show
2.-4.10.2012	Kentucky	USA	IBEX
4.-8.10.2012	Annapolis	USA	United States Sailboat Show
6.-14.10.2012	Genova	Italia	Genova International Boat Show
11.-14.10.2012	Annapolis	USA	United States Powerboat Show
12.-14.10.2012	Kapkaupunki	Etelä-Afrikka	Cape Town International Boat Show
12.-14.10.2012	Mandurah	Australia	Club Marine Mandurah Boat Show
13.-21.10.2012	Ateena	Kreikka	Athens International Boat Show
25.-29.10.2012	Fort Lauderdale	USA	Fort Lauderdale International Boat Show
26.-28.10.2012	Turku	Suomi	Turun venemessut
27.10-4.11.2012	Hampuri	Saksa	Hanseboot
13.-15.11.2012	Amsterdam	Alankomaat	Marine Equipment Trade Show METS
16.-18.11.2012	Lodz	Puola	Poland Boatshow
23.-28.11.2012	Berliini	Saksa	Boot Berlin
29.11-2.12.2012	St.Petersburg, Florida	USA	St. Petersburg Power & Sailboat Show
8.-16.12.2012	Pariisi	Ranska	Paris International Boat Show

sopivan syvä ja tiukka, jotta juomat eivät kaadu veneen liikkuaessa. Vakiona tuotteen sisältyy vedentyhjennysnipa, jolloin siihen ei kerry sadevettä.

Kädensija 35200 kiinnitysruuvien peitelevyillä: tuote on suunniteltu mukavaksi pitää kiinni. Siinä on kaarevat pehmeät muodot jolloin vaatteet eivät tartu siihen. Matala kaareva muoto vähentää törmäystilanteessa henkilövahinkoriskiä eikä siihen kolhi helposti itseä kaatuessaan.

mahdollistavat nopean sisäänajon Brandtin liiketoimintoihin.

– Olemme iloisia saadessamme Markun organisaatioomme. Hänen liiketoimintakokemuksensa yhdistettynä hänen intohimoiseen asenteeseensa edustamiimme tuotteisiin ja tuotemerkkeihin luo hyvän perustan toimitusjohtajatehtävän menestykselle hoidolle. Haluan toivottaa Markulle erinomaisen menestyksestä jatkoa uusien haasteiden parissa, toteaa Otto Brandt –konsernin toimitusjohtaja Hannu Krook.

NIMITYSUUTISIA

Oy Brandt Ab

Markku Hämäläinen (47) on nimitetty Oy Brandt Ab:n toimitusjohtajaksi 17.09.2012 alkaen. Markulla on runsaan kahdenkymmenen vuoden kokemus myynnistä ja markkinoinnin johtotehtävistä lääketieteellisyydessä. Viimeksi Markku on toiminut Baxter Oy:n toimitusjohtajana sekä itsenäisenä yrittäjänä lääketieteellisyydessä. Hänen insinöörikoulutuksensa sekä erilaiset luotustamustehtävät moottoriurheilun parissa



Hämäläinen

KoneSuni Oy

KoneSuni Oy:n uutena toimitusjohtajana on 17.9. aloittanut Mikko Vitikainen. Mikko on aiemmin työskennellyt yrittäjänä MV-Marin Oy:ssä, joten hänellä on erinomainen näkemys venealaan niin valmistuksen kuin kaupankin puolelta. KoneSuni Oy:n entinen toimitusjohtaja Antti Mäkitalo siirtyy Suni-konsernin sisällä Auto-Suni Oy:n jälkimarkkinointijohtajaksi 1.10. alkaen. Antti jatkaa myös KoneSuni Oy:n hallituksen jäsenenä.



Vitikainen

LEDAREN



Åbo skärgårds vackra natur och finländska båtnyheter lockade ett femtiotal proffsredaktörer från hela världen till årets Finnboat Floating Show. Redan nu har vi

fått in skrivelser i rekordtakt och det är mycket svårt att tänka sig något annat lika kostnadseffektivt evenemang. Förra gången resulterade evenemanget i nästan 600 artikelsidor i 45 olika tidskrifter.

Redaktörer förundrar sig år efter år över hur finländarna, företag som konkurrerar hårt med varandra, maktar till ett dylikt tätt samarbete. Ännu mer undrar de över att tillverkarna under evenemanget obehindrat testkör varandras båtar. Det lär inte lyckas i andra länder. Och denna "Floating Show-anda" förmedlas också till journalisterna. De lägger ut fanklubbar på Facebook, ställer upp Finnboat Spiritual-bandet och prisar i sina texter vårt harmoniska samarbete.

Denna goda anda är resultatet av en långvarig och grundlig övning. "Proudly Made in Finland" är ett koncept, som för sin del stöder våra företags hårda arbete på de internationella marknaderna. Det har själv blivit ett brand, som är välkänt ute i världen. Detta arbete som industrin utför fungerar som ett utmärkt exempel för det arbete, som också branschens andra sektorer gör. Båtbranschen skall själv – speciellt nu – skicka ut signaler till konsumenterna om att branschen är trovärdig, kan sin sak och är en till alla delar tillförlitlig samarbetskumpan.

Branschens olika sektorer har redan under ett par år utfört ett utvecklingsarbete av ny typ, där man från föreningsplanet gått över till att behandla sakhelheter. Många av Finnboat-föreningarnas projekt berör flera sektorer av branschen. Sålunda har man fått till stånd en ny typ av diskussion och ett par nya affärsverksamhetsmodeller är redan under arbete. Det är viktigt att minnas, att endast genom att delta, med uppbyggande samarbete och genom att föra fram nya tankar får man själv mera ut av sakhelheterna.

FÖRENINGSNYTT

HÄNT INOM MEDLEMSKÅREN

R&J Design Ab har avslutat sitt medlemskap i Finlands Båtindustri-förening efter det att hela personalen gått i Baltic Yachts Ab:s tjänst. Föreningens nya medlem Trafical Oy har annulerat sitt medlemskap.

Meguro Oy från Tammerfors har anslutit sig till föreningen Marinhandlarna, liksom också Oy Marinew Ab, vars lokalteter finns på Drumsö i Helsingfors. Till Marinhandlarna har också Blue Ocean Oy, som leds av Stigo Nordblad, anslutit sig.

I Nautic Trading Oy har man gjort en generationsväxling i slutet av juni. Verkställande direktör är nu Mika Nordman och försäljningschef Mika Haapanen. Olavi Nordman fortsätter som medlem i styrelsen.

Nordec Nautic Oy och Håll Skärgården Ren rf har meddelat om nya adresser, se sidan 4.

ÅRETS BÅTLIVSGÄRNING

Båtjournalisterna rf premierar årligen en person eller organisation, ett företag eller ett evenemang som på ett aktivt sätt uppmuntrat båtfolket till ett gott samarbete till sjöss, befrämjat sjösäkerheten och en rikare båtlivskultur på det nationella planet. Båtjournalisterna är en förening som består av ett 90-tal journalister som yrkesmässigt skriver om båtlivet och sjöfarten. Det viktigaste kriteriet för valet är det, att saken skall ha i riksomfattande bemärkelse en vidsträckt betydelse för att befrämja båtlivet och säkerheten till sjöss. Vem som helst kan komma med förslag om prisvinnaren och framföra det till föreningens sekreterare Lena Mickelsson-Ouru, lena@finnboat.fi, senast till jul. Styrelsen utser vinnaren och han/hon/den premieras i Helsingfors vid Vene 13 Båt-utställningens presstillfälle nästa februari.

PROUDLY MADE IN FINLAND

Medlemsföretag i Finlands Båtindustri-förening deltar också denna höst i Finnboats gemensamma montrar på internationella båtmässor, under devisen "Proudly made in Finland". I Southampton 14–23.9 deltar sju medlemsföretag och i Hamburg 27.10–4.11 ställer nio företag ut. I november 13–15.11 står METS-mässan i Amsterdam i tur och i "Finnish National Pavilion" i hall 9 deltar nio företag. I december håller vi en liten paus och inleder det nya året med att i januari delta i båtmässan i Düsseldorf.

HÖSTMÖTESKRYSSNINGEN TILL S:t PETERSBURG

Höstmöteskryssningen görs till S:t Petersburg och det slutliga programmet är nu klart. Förutom de stadegenliga ärenden hör vi Finsk-Ryska Handelskammaren berätta om marknadsföringen och båtbranschen i Ryssland. Med hyrbuss besöker vi ett företag vid namn OOO Sportsudprom, som tillverkar bl.a. North Silver-aluminiumbåtar. På återfärden har vi grupparbeten och till Helsingfors kommer vi på morgonen den 8.11.

Noggrannare pris och hyttalternativ hittar du på webbplatsen <https://ap.seeuthere.com/finnboat2012> där också alla anmälningar görs. Anmäl dig så snabbt som möjligt!



Täysin uusi Volvo V40 tuo autoiluun uutta skandinaavista muotoilua ja uusia innovaatioita. Voit valita siihen panoraa-
malasikaton, joka antaa valoa ja lisää tilan tuntua. Sen äly-
käs pysäköintiavustin auttaa valitsemaan sopivan pysäköinti-
paikan ja auttaa sitten pysäköimään auton siihen. Volvo V40
on ajamisesta nauttivan kuljettajan valinta. Se on auto, joka
on **sinulle suunniteltu.**

TYYLIÄ JOLLA ON TARKOITUS TÄYSIN UUSI VOLVO V40



Kuvan auto erikoisvarustein.

VOLVOCARS.FI

Täysin uusi Volvo V40 -mallisto alkaen: autoveroton hinta 23 040 €, autovero 3 947,82 €, kokonaishinta 26 987,82 €. Autoetu alkaen: vapaa 615 €/kk, käyttöetu 420 €/kk. EU-yhd. 3,6–5,5 l/100 km, CO₂ 94–136 g/km. Volvo Sopimus alkaen: n. 43 €/kk (3 vuoden sopimus, 20 000 km/vuosi).

VE NE  **BÅ T**

8.-17.2.2013
Helsingin Messukeskus

**Pohjois-Euroopan
suurimmat venemessut**

www.venemessut.fi

