

finn boat NEWS

2
2008

Moottorivenemyynti

Matalalento jatkuu...



Esittelyssä

Leevene Oy



Sköt era kundrelationer!

Båtbranschen har många goda år att blicka tillbaka på, och hoppeligen också många goda år framför sig. Synar man branschen i sömmarna, upptäcker man att allt, trots allt inte står rätt till.

Båt- och komponenttillverkarna gör bra resultat. Marinhandlarna säljer stora volymer men med mycket svagt ekonomiskt resultat. För att få en affär måste man reducera priset till en så låg nivå, att lönsamheten lider. Detta i sin tur leder till att för att klara sig måste man spara nånstans; slarviga installationer med undermåliga komponenter, slarvigt gjorda grundarbeten vid bottenmålning etc. etc. Branschen blir lidande då ryktet bland båtägarna säger att det slarvas och tillräckligt med hjälp efter leverans inte fås.

Vad skall vi göra för att förbättra läget?

Jag tror inte vi båthandlare förlorar någon försäljningsvolym om vi lär oss ge en god kundservice och tar betalt för den. Tvärtom. Om vi lyckas skapa en positivare bild av branschen, en bransch där man får kundservice, betjäning och bra produkter, lockar vi till oss många nya båtintresserade kunder.

En sak som alltid varit viktig, men som det vanligtvis inte finns resurser till att skö-

ta då resultatet är svagt, är upprätthållande av kundrelationer och skapande av ett kundregister. Skötseln av kundrelationer och ett kundregister är en kedja som skall vara väl sammanlänkad. Kedjan innehåller en hel del självklarheter, men utan en välgjord strategi och en hård kurage förfaller ett register mycket fort. Vid första kontakt mellan kund och försäljare gäller det att bygga upp ett förtroende som med tiden bara skall förstärkas. Basen för registret som med tiden skall leva och uppdateras skapas samtidigt.

Uppföljning av given offert och löften leder till en affär. Därefter kommer ett av de viktigaste skeden i en kundrelation, dvs. leveransen. En grundlig genomgång av produkten och hur den används gör att kunden får förtroende för produkten och försäljaren. Ett samtal till kunden en rimlig tid efter leveransen för att kolla om kunden är nöjd och allt fungerar, är en självklarhet.

En viktig del av kundrelationskedjan är skapande av kontakten till "after sales" organisationen, dvs servicen. Jag upplever att ett bra sätt att introducera serviceverkstaden – om en sådan finns tillhands – är att vid leveransen av produkten boka tid för första servicen. På det sättet förvissar vi oss om att kundkontakten hålls aktiv.

Serviceverkstadens roll bör inte un-

dervärderas. En av deras viktiga uppgifter är att lösa de tekniska problem som kan uppstå, då det gäller tekniska produkter. Utmaningen är att lösa problemen på en rimlig tid, då båtsäsongen är så kort som den är. Samarbetet och informationsutbytet mellan försäljning och serviceverkstaden bör vara aktivt och öppet.

Att uppnå en lämplig kontaktnivå med kunden kräver en hel del av försäljaren. Inte för påträngande men inte heller inaktiv. Kontakt med kunden flera gånger per år i form av aktuell information om t.ex. vinterservice, ordnade aktiviteter, produktnyheter och dylikt gör att kunden känner på sig att vi bryr oss om honom. Ett tack av en nöjd kund värmer nog mycket mera än ett tack av en chef.

Skapande av en kundrelation som består är en utmaning, men belönande då det lyckas. För att nå det behövs det resurser. Resurser betyder kostnader, och för att kunna täcka kostnaderna bör vi ha företagets ekonomi i balans. Med ett starkt resultat kan vi satsa på betjäning som i sin tur leder till många nya nöjda kunder.

Georg Berger

Styrelseordförande, Oy Telva Ab



Venealan Keskusliitto Finnboat ry • Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf

Julkaisija/Utgivare

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

Päätöittäjä/Chefredaktör

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

Toimitus/Redaktion

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

Toteutus/Utförning

Oy Sea-Kari Ab, Kari Wilén
Sinikalliontie 5 B, 02630 Espoo
Puh./Tel. (09) 502 3490, 0500 459 836
Telefax (09) 502 3486

Paino/Tryckeri

Laakapaino Oy
Painos 2800 kpl

Ilmestymis- ja aineistopäivät/ Utgivningsdagar och deadline

nro/nr 3/2008, vko/v. 38, aineisto/material 1.9.

SSN 0789-7332

Aikakauslehtien liiton jäsen



Kansikuva/Päribild

Kari Wilén



Jouko Huju

Tarkistakaa veneiden sertifiointit

Erityisesti halvan dollarin USA:sta virtaa ennätysmäärä käytettyjä veneitä Eurooppaan. Näistä toki pääosa on asianmukaisia ja EU:n huvinedirektiivin määräykset täyttäviä veneitä, mutta laittomista tai väärin perustein tuoduista veneistä on muodostunut Euroopan laajuinen ongelma. Liikkeellä on monenlaisia toimijoita ja veneen ostajille vakuutetaan, että EU:n vaatimukset täyttyvät. Se, onko vene EU-hyväksytty vai ei, voidaan selvittää ottamalla esimerkiksi yhteyttä veneen alkuperäiseen valmistajaan. Asianmukaisessa veneessä on CE-merkinnän lisäksi kirjallinen vakuutus vaatimustenmukaisuudesta. Merenkululaitos voi tarvittaessa avustaa asian selvittämisessä (veneilytarkastajat@fma.fi). MKL tekee mm. Tullilaitoksen kanssa tiivistä yhteistyötä tämän tyyppisen tuonnin estämiseksi.

Veneiden jälleenmyyjien tulee olla se ammattitaitoisin ja valveutunein joukko, jonka on aina tarkistettava myytävien tai vaihtoon tulevien veneiden laillisuus. Kuluttajille on pystyttävä kertomaan asioiden oikea laita. Sertifioimattoman veneen myynti on lainvastainen teko.

Ongelma on kasvamassa myös Pohjoismaissa suureksi. Eräiden arvioiden mukaan Eurooppaan virtaa vuosittain tuhansia veneitä, jotka eivät täytä EU:n huvinedirektiivin määräyksiä. Sertifioimattoman veneen jälkihyväksyntä voi tulla kalliiksi ja olla jopa mahdotonta ja onnettomuustapauksissa vakuutusyhtiö voi kieltäytyä korvauksista sillä perusteella, että tuotteet ovat lainvastaisia.

Venealan toiminnan kannalta on tärkeää pitää huoli siitä, että myymme ja otamme vaihtoon vain asianmukaisesti hyväksytyjä tuotteita.

Ledaren på svenska, se sid. 26

Uiva08
Flytande
Helsinki, Lauttasaari HSK 21.-24.8.



Leevene Oy:
Harrastuksesta tuli työ **8**

Kevään kuvasatoa
alan tapahtumista **12**

Matalalento jatkuu
moottorivenemyynnissä **14**



Vene-ohjelmassa tehty
rahoituspäätöksiä **18**

PALSTAT

Aktersvall	2
Järjestöasiaa	4
Uutiset	20
Nimitysuutiset	23
Muualta poimittua	24
Kansainvälinen lehdistöseuranta	24
Svensk resumé	26

Koonnut: Lena Mickelsson-Ouru

JÄSENMAÄRÄ KASVAA

Venealan Osatoimittajat ry:n uusin jäsenyrittäjä on Espoossa sijaitseva Sika Flex -tuotteita edustava Oy Sika Finland Ab. Uusia varsinaisia jäseniä Venealan Kauppiat ry:ssä ovat Forbina- ja Skorgenes-veneiden maahantuojat Nordec Nautic Oy sekä venetarvikkeiden myyntiin keskittynyt uusikau-punkilainen Venesilta Ky. Uusin Finnboatin auktorisoima venetarkastaja on porvooolainen Anders Hagman.

KEVÄTKOKOUKSET MESSUKESKUKSESSA

Finnboatin ja kaikkien yhdistysten sääntömääräiset kevätkokoukset pidettiin 17.4. Helsingin Messukeskuksessa PlasTec-messujen yhteydessä. Kokouksessa hyväksyttiin liiton tilinpäätös ja toimintakertomus vuodelta 2007. Seuraavaksi kokoonnutaan syyskokoukspäiville Turkuun, kokouspäivät ovat 28.-29.11.

MUUTTUNEITA YHTEYSTIETOJA

Elvström Sails Finland Oy:n nimi on muuttunut. Uusi nimi on Suomen Purjeentekijät Oy ja aputoiminimi sekä markkinointinimi on Quantum Sails Finland. Rouhaisen Masan uusi email on masa@quantumsails.fi ja netti www.quantumsails.fi, muut yhteystiedot ennallaan.

Port Arthur Oy:n uusi osoite on Läntinen Pitkätie 20, 20100 Turku. Puhelin ja fax kuten ennen.

Norcap Oy Ab - Norcap Marine on muuttanut Lauttasaareen muiden veneyritysten luokse. Uusi osoite on Vattuniemenkatu 15, 00210 Hki. Puh. 010 548 5600, fax 010 548 5609. www.norcap.fi

Kesälahden Muovi on vaihtanut nimeään ja yrityksen uusi nimi on Suomi-veneet Ay. Yhteystiedot kuten ennen.

PALKITTUJA

Vuoden Venetarvike 2008 -palkinto myönnettiin Helsingin venemessuilla nyt jo



Erik Lindgren Maritimista vastaanottaa Vuoden Venetarvike-palkinnon Kim Örthéniltä ja Timo Lampéniltä. Alla Ville Lehti Walticista on vastaanottanut Vuoden 2008 Venekauppias -palkinnon Jouko Hujulta ja Mika Feinikiltä.



neljännen kerran. Pääpalkinnon sai BEP TSI Ultrasonic Tank Sender -ohjelmoitava tankkianturi, jolla voi todeta polttoaine-, vesi- ja septitankin täyttöasteen. Tankkianturin maahantuoja on Oy Maritim Ab. Kunniamaininta meni Vetus Fuelsafe polttoainevarkaussuojalle, jota edustaa Oy Vator Ab. Toinen kunniamaininta jaettiin Yanmarin (Ekströmin Koneliike Oy) ja Nannin (Tapimer Oy) vauhtipyörägeneraattorien kesken. Vuoden Venetarvike -palkinnon valitsee raati, johon kuuluu yksi moottorivenevalmistaja, yksi purjevernevalmistaja, yksi alan median edustaja ja yksi meripe-lastusjärjestön edustaja.

Vuoden 2008 Venekauppias -palkinto myönnettiin niinikään Helsingin venemes-suilla ja palkinnon sai tänä vuonna Oy Waltic Ab Helsingin Herttoniemestä. Vuoden Venekauppiasta valittaessa erityistä huomiota kiinnitetään yrityksen ansioihin asiakassuhteiden hoidossa, liiketilojen ja liiketoiminnan kehittämisessä sekä mm. yritystoiminnan pituuteen. Waltic on perustettu vuonna 1958 ja täyttää tänä vuonna 50 vuotta. Vuoden Venekauppias -palkinnon myöntää Venealan Kauppiat -yhdistyksen esityksestä Finnboat ry.

Veneilytoimittajat ry - Båtjournalisterna rf valitsi Vuoden 2007 Veneilyteko-palkinnon saajaksi Kaj-Erik Löfgrenin. Hänet palkittiin vuosikymmeniä kestäneestä ja edelleen jatkuvasta työstä suomalaisen vapaa-ajan veneilyn hyväksi. Hänen ansionsa ulottuvat navigaatiokoulutukseen, veneily- ja nähtä-



Kansanedustaja Pertti Salovaara luovutti Veneilytoimittajien tunnustuspalkinnon Kaj-Erik Löfgrenille Vene 08 Båt -messujen lehdistötilaisuudessa.

NÄYTTELYJÄ 2008

Ajankohta	Kaupunki	Maa	Nimi
17.-18.5.2008	Kokkola	Suomi	Kokkolan Kalamarkkinat
22.-25.5.2008	Sanctuary Cove	Australia	Sanctuary Cove International Boat Show
18.-22.6.2008	Pietari	Venäjä	Boat Show St. Petersburg
3.-7.7.2008	Melbourne	Australia	Club Marine Melbourne Boat Show
16.-18.7.2008	Las Vegas	USA	Marine Aftermarket Accessories Trade Show (MAATS)
17.-20.7.2008	Adelaide	Australia	Adelaide Boat Show
31.7-5.8.2008	Sydney	Australia	Sydney International Boat Show
6.-10.8.2008	Oulu	Suomi	Oulun Suurmessut
8.-10.8.2008	Kokkola	Suomi	Kokkolan Uiva
15.-17.8.2008	Kolding	Tanska	Kolding Flydende Bådudstilling
21.-24.8.2008	Helsinki	Suomi	Helsingin Uiva Venenäyttely UIVA-FLYTANDE
22.-24.8.2008	Orust	Ruotsi	Öppna Varv på Orust
28.-31.8.2008	Tukholma	Ruotsi	Stockholms Flytande Båtmässa
2.-7.9.2008	Ijmuden	Alankomaat	Amsterdam Seaport Boat Show
4.-7.9.2008	Atlantic City	USA	Atlantic City In-Water Power Boat Show
4.-7.9.2008	Oslo	Norja	Båter i Sjøen
10.-15.9.2008	Cannes	Ranska	Festival International de la Plaisance
10.-15.9.2008	La Rochelle	Ranska	Grand Pavois de la Rochelle
11.-14.9.2008	Toronto	Kanada	Toronto In-Water Boat Show
11.-14.9.2008	Newport	USA	Newport International Boat Show
12.-21.9.2008	Southampton	Iso-Britannia	Southampton International Boat Show
18.-21.9.2008	Norwalk	USA	Norwalk International In-Water Boat Show
20.-28.9.2008	Friedrichshafen	Saksa	Interboot-International Watersports Exhibition
24.-27.9.2008	Monaco	Ranska	Monaco Yacht Show
3.-5.10.2008	Kapkaupunki	Etelä-Afrikka	Cape Town International Boat Show
4.-12.10.2008	Genova	Italia	Genoa International Boat Show
6.-8.10.2008	Miami	USA	IBEX
9.-13.10.2008	Annapolis	USA	United States Sailboat Show
9.-12.10.2008	Mandurah	Australia	Club Marine Mandurah Boat Show
16.-19.10.2008	Annapolis	USA	United States Powerboat Show
17.-19.10.2008	Turku	Suomi	Turun venemessut
25.10-2.11.2008	Hampuri	Saksa	Hanseboot
30.10-3.11.2008	Fort Lauderdale	USA	Fort Lauderdale International Boat Show

vyysoppaiden ja navigaatio-oppikirjojen kirjoittamiseen, satamaoppaiden kokoamiseen sekä Suomen kaikkien vierassatamien luokittamiseen. Löfgren on kirjoittanut Nähtävyyksiä-sarjan Suomen rannikoilta ja sisävesiltä sekä toimittanut Suomen käyntisatamien palvelutiedot vuodesta 1985 lähtien. Lisäksi hän on kirjoittanut kaikki Suomen Navigaatioliiton perusoppikirjat. Löfgren on toimittanut myös 17 vuoden ajan venesatamien tiedot Merenkulkulaitoksen merikarttasarjoihin. Palkinnon Löfgrenille luovuttivat Helsingin venemessujen lehdistötilaisuudessa Eduskunnan Veneily- ja vesistöjen suojeluryhmän puheenjohtaja Pertti Salovaara ja Veneilytoimittajat ry:n puheenjohtaja Markku Kuronen.

HELSINGIN UIVA LÄHESTYY - OLETHAN MUKANA?

Helsingin uiva venenäyttely järjestetään HSK:lla Lauttasaassa 21.-24.8. ja ilmoittautumisaika menee umpeen juuri nyt, eli 19.5. Tämän jälkeen alkaa veneiden ja maaosastojen sijoittelu näyttelyalueelle ja paikkojen vahvistus yrityksille. Mikäli haluat mukaan näytteilleasettajaksi, mutta et vielä ole ilmoittautunut, nyt on viimeinen hetki toimia! Ilmoittautumislomake löytyy netistä osoitteesta www.finnboat.fi/uiva. Virallisen ilmoittautumisaajan umpeuduttua ilmoittautuneet yritykset otetaan jonoon ja näiden paikat vahvistetaan vasta, kun muut ilmoittautuneet on sijoiteltu.



FINNBOAT FLOATING SHOW 2008

Järjestyksessä 20. kansainväliselle venelehdistölle tarkoitettu suomalaisten venei-

den testaustapahtuma Finnboat Floating Show järjestetään tänä vuonna jo 20. kerran. Tapahtuma pidetään 7.-11.6. Nauvossa ja mukana on ennätysmäärä lehdis-

töä - peräti 64 toimittajaa 25 eri maasta. Toimittajien testattavina on 11 uutta purjevenettä sekä 42 moottorivenettä. Mukana on myös yksi tarvikevalmistaja. Finnboat Floating Show on suljettu vain kutsuvieraille tarkoitettu tapahtuma, jonka kaikkista kustannuksista vastaa Finnboat yhdessä tapahtumaan osallistuvien valmistajien kanssa. Tapahtumalle on myönnetty Työ- ja elinkeinoministeriön kansainvälistymistuki.

JUHA HURME 27.1.1967 - 9.3.2008



Midnight Sun Sailing Oy:n toimitusjohtajana vuoden 2006 päättymiseen asti työskennellyt Juha Hurme menehtyi yllättäen mökireissullaan Turun saaristossa maaliskuun alussa. Juha aloitti Midnight Sun Sailingissa myyntipäällikkönä vuonna 2001 ja jo seuraavana vuonna hänet nimitettiin yrityksen toimitusjohtajaksi. Hänen aikanaan yritys laajensi toimintaansa vuokravenevälitykseen lämpimimmissä vesissä, hankki omistukseensa Sail A Round -yrityksen ja aloitti Dufour-veneiden maahantuonnin. Juha Hurme toimi myös aktiivisesti Venealan Kauppiaat -yhdistyksessä sen johtokunnassa sekä yhdistyksen Vuokravenejaoksessa vuosina 2004-2006. Meri, saaristo ja purjehdus olivat tärkeitä Juhalle ja hän oli kokenut veneilijä ja ansioitunut kilpapurjehtija. Juhaa kaipaamaan jäivät vaimo ja kolme lasta.

ASPENSEC

KIPINÄNILMAISU- JA SAMMUTUSJÄRJESTELMÄT
puu- ja muoviteollisuuteen



Suojaa pölynpolstojärjestelmät pölyräjähdyksiltä ja tulipaloilta!

Kipinänilmaisujärjestelmään integroidut pintalämpötilavahdit estävät pölyräjähdysten lisäksi sähkömoottorien ylikuumentumisesta aiheutuvat tulipalot.

Loistavin ominaisuus:

- Kotimaiset tuotteet
- Helppokäyttöinen järjestelmä
- Suomenkielinen tekninen tuki
- Edullinen
- Alansa huippua

Aspensec Oy Lunkintie 9, 90460 Oulunsalo Puh:0400 570 573
myynti@aspensec.com, www.aspensec.com

NUKU HYVIN.

Anna yritysjuridiset ongelmasi
meidän ratkaistavaksemme ja nukut hyvin.
Käy tutustumassa www.borenius.com



Asianajotoimisto | (09) 615 333 | www.borenius.com



BORENIUS & KEMPPINEN
CONSIDER IT SOLVED.

Harrastuksesta tuli työ

Joni Leeve alkoi jo teininä kunnostaa ja korjata veneitä Lindgrenin venetelakalla Ourit-saarella Lapinlahden kupeessa, Helsingin läntisillä vesillä. Harrastuksesta muodostui vähitellen leipätyö ja tänä päivänä Leevene Oy on yksi Suomen arvostetuimmista venekorjaamoista.

Teksti ja kuvat: Kari Wilén

Leevene Oy toimii Lauttasaarissa, meren rannalla maamme vilkkaimmassa veneilyliikkeen keskittymässä Veneentekijäntien varrella. Yritys omistaa toimitilansa ja jakaa ne Oy Vestek Ab:n Captain's Shopin kanssa. Alivuokralaisena on lisäksi Derek Breitensteinin Targa Center.

- Tulimme tähän taloon vuonna 1993 ja melko pian Volvo Auto myi toimitilat meille itselleen tarpeettomina, Joni Leeve kertoo yrityksen alkuajoista. Vestek osti Olav Ulfvesin johdolla puolet kiinteistöstä ja minä toisen puolen. Korjaamon toiminta on kasvanut noista ajoista ja nyt liikevaihtomme on noin 1,5 miljoonaa euroa. Venevahinkokorjaukset ovat toimenkuvamme mukaan pääasiallinen tulolähteenämme, vaikka nykyään firmalla on muitakin toimintoja.

Alkoi pakettiautosta

Joni Leeve alkoi jo noin 15-vuotiaana harrastaa veneiden korjaamista Lindgrenin venetelakalla ja kiinnostui alasta niin, että ryhtyi itsenäiseksi yrittäjäksi 1980-luvun puolivälissä. Hän muistaa vielä senkin, että ensimmäinen suurempi oma korjauskohde telakalla oli Murena-purjevene. Siitä lähtien hän on aitiopaikalta päässyt näkemään, miten erilaiset veneet on

suunniteltu ja rakennettu. Kehut ja ylistyssanat ovat aika harvassa, kun tästä asiasta keskustelee Jonin kanssa.

- Kaikki alkoi siitä, että omistin pakettiauton ja perävaunun ja kiersin niillä korjaamassa veneitä, Joni Leeve kertoo. Olin myös 1980-luvun alussa pari vuotta Tallberg Nautican palveluksessa. Sieltä toin mukamani tähän taloon mastovalmistuksen, jonka kuitenkin lopetin, kun Pepe Toroi avasi oman verstaansa Merimiesammatikouluun Lauttasaarentien toiseen päähän.

Sen jälkeen Leevene on keskittynyt venevahinkokorjaamiseen. Yritys on yhteistyössä kaikkien vakuutusyhtiöiden kanssa ja Joni Leeve on myös käynyt luennoimassa näiden yhtiöiden koulutustilaisuuksissa. Leeveneellä on ollut Lloydsin myöntämä ISO 9001 -sertifikaatti vuodesta 2003 lähtien, jolloin vuoden kestänyt laatu-projekti saatiin päätökseen. Nyt työn alla on ympäristöjärjestelmän laatiminen.

Vaihtelevaa työtä

Joni Leeve kertoo, että vaikka vastaalla periaatteessa tehdään yhtä ja samaa työtä eli korjataan veneitä, tulevat haasteet ja mielenkiintoiset pulmat siitä, että jokainen työ on eri-



Yrityksessä korjataan vuosittain noin 60 karilleajovauriota. Joni Leeven mukaan moottoriveneiden karilleajot näyttävät vähentyneen, mutta purjeveneiden kohdalla kyse on usein varsin mittavista vauriokorjauksista.

lainen. Hän laskee, että Leeveneellä on tähän mennessä korjattu noin 3500 venettä.

- Oman haasteensa toiminnalle asettaa se tosiasia, että olemme ikään kuin asiakkaan ja vakuutusyhtiön välissä, Joni Leeve toteaa. Aina eivät asiakkaat täysin miellä sitä, että korjaamme vaurioituneen veneen vakuutusyhtiön ohjeiden mukaan, sillä tavalla ja siinä laajuudessa kuin vakuutusyhtiön kanssa on sovittu.

Leeve on pitkän uransa aikana nähnyt korjausalalla useita erilaisia trendejä. Yhteen aikaan korjattiin paljon huonosti tehtyjä jenkkiveneitä. Nykyään taas saatetaan joutua korjaamaan veneiden heikkoja rakenteita,



Joni Leeve (oik.) vetää yrityksen venevahinkokorjausta ja Juha Nieminen venevälitystoimintaa. Yrityksen satamassa on panostettu uuteen telakkakärryyn ja rakennettu uusi laitur.

jotka eivät ole kestäneet normaalia käyttöä kuten veneen telakointia ja pukille nostoa.

- Isojen nopeiden moottoriveneiden karilleajot ovat vähentyneet, ainakin mikäli meidän työtilastoihimme on uskomista, Joni Leeve kertoo. Tämän lukisin uudenaikaisten karttaplotterien ansioksi, niitähän käytetään jo lähes joka veneessä. Sen sijaan purjeveneiden karilleajot eivät ole vähentyneet, purjehtijathan luovivat mielellään ihan väylien reuna-alueilla ja myös väylien ulkopuolella.

- Korjaamoon tulee vuodessa 200-250 työtä, joista noin 60 johtuu karilleajosta. Vaikeimmat työt ovatkin ne, joissa köli on karilleajon yhteydes-



Leevene Oy sijaitsee Veneentekijäntien varrella, veneyritysten keskittymässä Lauttasaarella. Targa Center on alivuokralaisena ja Pencentra naapurissa. Leeveneellä on oma satama ja nosturi, jotka yksinkertaistavat sekä korjaus- että venevälitystoimintaa.



Joni Leeve on kilpaillut kevytveneissä mm. 505- ja 470-luokissa, voittanut Suomen mestaruuden Finnjollaluokassa vuonna 1978 ja purjehtii nyt pienen tauon jälkeen taas Star-veneellä. Tässä luokassa hän vei viime kesänä sekä Suomen mestaruuden että rankingsarjan voiton.

Jori Kaunisto hoitaa Leeveenen huoltopuolta ja myymälää, jossa on kaupan Yanmar-moottorien lisäksi varaosia ja erilaisia teknisiä varusteita.

sä tunkeutunut sisälle veneeseen ja rikkonut sekä pohjan että veneen sisäkalut, kuten rungon tukirakenteet, laipiot ja kalusteet.

Korjaamopäällikkönä toimii Nino Hallikainen, joka on Joni Leeven yhtiökumppani.

Muut toiminnot

Leevene on aloittanut uudelleen venevälitystoiminnan. Se kuului aikoinaan

yrityksen toimenkuvaan.

Tänään välitystoiminta on Juha Niemisen käsissä ja nyt yrityksellä on kolmisenkymmentä venettä välitettävänä. Suurin osa niistä on purjeveineitä.

- Aikaisemmin välitystoimintaa harrastaneet yritykset ovat yhä enemmän keskittyneet uusien veneiden myyntiin ja panostavat markkinointiin sillä puolella, Juha Nieminen toteaa.

Leevene on myös vuosia tehnyt yhteistyötä Finngulf Yachtsin kanssa ja toimii nyt "virallisesti" Finngulf Service Centerinä. Yritys välittää myös osan Finngulfin vaihdokeista, jotka eivät ole veistämön itsensä rakentamia.

Venekorjaus- ja välitystoiminnassa on Joni Leeven mielestä selkeää synergiaa. - Tiedämme veneiden "tyyppiviat" ja voimme täten tehokkaasti



tarkastaa ja tarvittaessa korjata välitettävät veneet. Voimme myös helposti nostaa veneet kuiville luovutustarkastuksen yhteydessä.

Leeveenen tiloissa on myös myymälä, jota hoitaa Jori Kaunisto. Yritys on vuodesta 2000 lähtien toiminut Yanmar-moottorien jälleenmyyjänä sekä ylläpitänyt huolto- ja varaosapalvelua. Muita myynnissä olevia teknisiä tuotteita ovat esimerkiksi Navixin maasähkölaitteet ja Vetus-tarvikkeet. Leevene myy myös Suzukin moottoreilla varustettuja pienveneitä.

- Kevään uutuus on liikkuva moottorihuoltoauto, joka palvelee akselilla Helsinki-Tammisaari, Joni Leeve kertoo. Se tarjoaa nopeaa apua korjausta tarvitseville, mutta myös moottorien talvihuoltoa varsinaisen veneilykauden ulkopuolella.

Hyötyä Finnboat-jäsenyydestä

Leevene Oy on Venealan Korjaamo- ja telakkayhdistyksen jäsen ja Joni Leeve näkee siinä useita hyötynäkökohtia yrityksen kannalta. Finnboat on aikaansaanut korjaamoille ja telakoille yhteiset toimintaehdot, jotka selkeyttävät toimintaa asiakkaiden suuntaan. Hän mainitsee myös laajan laatuprojektin, jonka tuloksena oli ISO-sertifikaatti yritykselle. Yhteiset markkinatutkimusmatkat ovat mielenkiintoisia ja keskusliiton toimesta on järjestetty tarpellista talous- ym. koulutusta. - Erittäin tärkeänä ja mielekkäänä koen myös yhdistyksen ja keskusliiton piirissä tapahtuvan yhteydenpidon ja ajatustenvaihdon kollegojen kesken, Joni Leeve päättää.



Webasto tuo lämpöä veneilyyn.

Kevät vesillä on kylmää talven jäljiltä ja syksyn tulo viilentää ilman. Webasto veneenlämmitin mahdollistaa aikaisemman vesille lähdön ja myöhemmän rantautumisen.

Webasto veneenlämmittimessä on automaattinen portaaton säätö, tasainen lämpö ja hiljainen käyntiääni. Webaston tekniikka takaa puhtaan palamisen ja luotettavan toiminnan. Webasto Air Top venelämmittimet tuovat laatua elämään – lämpöä veneilyyn.

Mallit	Air Top 2000 S	Air Top 3500	Air Top 5000
Lämmitysteho Kw	0,9-2,0	1,5-3,5	1,5-5,0
Käyttösuositus	alle 9,0 m veneet	9-13 m veneet	11,5-15 m veneet
Sähkönkulutus W	9-22	12-36	12-80
Ulkomitat PxLxK mm	322x120x121	425x148x148	425x148x148

Myynti: Valtuutetut Webasto-palvelupisteet.
Lisätietoa: www.kaha.fi



KEVÄÄN

KUVASATO

Vuoden alku tuntuu joskus olevan pelkkiä venemessuja yksi toisensa jälkeen, mutta on sentään tapahtunut paljon muutakin; menty naimisiin, käyty matkoilla, opiskeltu jne. Tässä lyhyt läpileikkaus.



Sveboatin uutena toimitusjohtajana on vuoden alusta aloittanut Mats Eriksson.



Buster-joukkue osallistui Osloon venemessujen yhteydessä perinteiseen tapaan Holmenkollenin mäkihyppykisoihin. Mäkimonttuun matkalla vasemmalta Jari Peltola, Markku Uotinen, Jukka Telatie ja Gitte Fjellhaug. Lipun takaa kurkistaa Anne Salmela.

Venealan Eurooparyhmä EURMIG järjesti 9.4. EU:n parlamentissa suuren lobbaustapahtuman mepeille ja virkamiehille. Paikalla oli kaikkiaan lähes 150 henkilöä kuulemassa venealan haasteista



Helsingin venemessuilla Yamaha-perämootorit ja Yamarin-veneet keräsivät kiinnostunutta yleisöä ruuhkaksi asti.

Toimitusjohtaja Jouko Huju päivitti osaamistaan 2,5 vuoden opiskelulla. MBA-hattu painettiin 5.4. päähän Oxfordissa.



Finnboatin 16 henkilön teollisuusdelegaatio tutustui 30.11.-8.12.2007 välisenä aikana 21 venealan yritykseen Australiassa ja Uudessa-Seelannissa.





Buster-osaston näyttävyyteen oli panostettu todella paljon Oslon venemessuilla.



Finnboatin kahdeksan henkilön teollisuusdelegaatio osallistui maaliskuussa Gulf Boating Congressiin Dubaissa.

Suuri Korjaamopäivä veti 12.2. jälleen salin täyteen Helsingin Messukeskuksessa



Liiton puheenjohtaja Kim Örthén tapasi Red Carpet Night'ssa viehättävän juontajan Bettina "S" Sågboomin.



Liiton hallituksen jäsen, Targa Centerin vetäjä Derek Breitenstein sukelsi avioliittoon Caroline (Ippa) Segercrantzin kanssa 1.3. Uudessa Seelannissa. Kuten kuvasta voi päätellä, oli tilaisuus henkeäsalpaava! Pariskunta on tuntenut toisensa purjehduksen tiimoilta jo 60-luvulta lähtien.

Meremess-näyttelyssä Tallinnassa kävi järjestäjän mukaan n. 10 000 vierasta ja veneitä oli esillä n. 200 kappaletta.



Moottorivenemyynti:

Matalalento jatkuu...

Kotimaan venemyynti on jo vuosia kasvanut vauhdilla, joka huimaa jopa vahvapäistä tilastonikkaria. Finnboatin kokoamat myyntitilastot ovat alan toimijoille mukavaa luettavaa, käyrät ovat pitkään osoittaneet ylöspäin. Kysyimme tämän kevään tilannetta muutamalta venekauppiaalta ja utelimme samalla tulevaisuuden näkymistä.

Finnboatin tilastojen mukaan kotimaan venekauppa oli viime vuonna vahvin nousija. Venemyynti kasvoi melkein 39 prosenttia. Kasvu oli reipasta myös kahdena edellisenä vuonna ja kun myynti oli vuonna 2005 noin 100 milj. euron tasolla, nousi se viime vuonna runsaaseen 162 milj. euroon.

Voiko näin huima vauhti jatkua? Monet ovat sitä mieltä, että ei voi. Finnboatin toimitusjohtaja Jouko Huju on ties monenko Helsingin uivan venenäyttelyn lehdistötilaisuudessa joutunut toteamaan, että hän on ollut väärässä ennustaessaan kasvun taittumista. Tavoittamamme venemyyjät pitivätkin näkymiä edelleen hyvinä, vaikkakin pientä varovaisuutta on ilmassa.

Suurten veneiden kauppa kukoistaa

Kun tarkastelee viime vuoden tilastoja niistä ilmenee, että suuria yli kymmenmetrisiä veneitä on myyty noin kolminkertainen määrä edellisiin vuosiin verrattuna. Kun niitä on aikaisemmin myyty noin 25 veneen vuosivauhtia, hypähti myynti vuonna 2007 peräti 76 kappaleeseen. Monet suuret moottorivenet tulevat Iso-Britanniasta, joka rahalla mitattuna nousikin viime vuonna suurimmaksi

tuontimaaksemme, vaikka sieltä tulitilastojen mukaan tuotiin vain 27 venettä.

Tästä huolimatta on todettava, että kotimaisten veneiden osuus venemyynnistä on kasvanut. Se oli viime vuonna noin 80 prosenttia, kun se kahtena edellisenä vuonna on ollut 65-70 %.

Myös pienempien veneiden myynti oli viime vuonna erinomaisen hyvä. Alle kuusimetrisiä veneitä myytiin tilastojen mukaan selvästi tiuhempaan tahtiin kuin vuonna 2006, noin 1500 kappaletta enemmän. Myös veneilijöiden panostus keskikokoisiin asutaviin retki- ja matkaveneisiin näkyy tilastoissa selvästi. Finnboatin pien- ja moottorivenetilastointiin osallistuvien yritysten antamien tietojen mukaan 6-8-metrisiä veneitä myytiin viime vuonna 1215 kpl, joka on runsaat 36 prosenttia enemmän kuin edellisenä vuonna. 8-10-metrinen veneiden kokoluokassa kasvu oli peräti 78 prosenttia.

Yhteensä näiden tilastojen mukaan myytiin viime vuonna 14 715 venettä, joista puolitoistasataa oli purjeveneitä. Lisäys edelliseen vuoteen oli noin 2000 kappaletta. Nähtäväksi jää, minkälaisiksi kuluvan vuoden tilastot muodostuvat. Ainakin dieselpolttoaineen hinnan roima nousu saattaa



moottorivenepuolella olla kasvun jatkumista rajoittava tekijä. Pienemmät veneet ja myös hyötykäyttöön soveltuvat mallit saattavat tänä vuonna olla vahvoilla.

Göran Wahlberg, Oy Telva Ab

Vuonna 1936 perustettu Telva avasi viime talvena uuden myymälänsä Veneentekijäntien varteen ja laajennetut tilat mahdollistavat sekä pienten että suurten veneiden ympäri-





vuotisen esittelyn. Tämä edistää kaupantekoa ja uudessa toimipisteessä työskenteleekin keskimäärin 14 henkeä. Telva on myös ollut päämiestensä kanssa mukana televisiomainonnassa ja osallistui Vapun jälkeen Veneentekijäntien yritysten yhteistempaukseen.

Telvan tärkeimmät tuotteet ovat Storebro ja Nimbus suurten veneiden puolella, pienveneissä päätuotteet ovat AMT, Buster ja Honda sekä moottoripuolella Honda ja Evinrude.

- Vuosi 2007 oli meidän myyntimme kannalta erittäin hyvä, kertoo toimitusjohtaja Göran Wahlberg.

Nimbus-veneet kiinnostavat Telvan uudessa näyttelyhallissa Veneentekijäntiellä

Perämoottoriveneiden kauppa kehittyi maltillisesti ja Nimbus-veneiden myynti kasvoi lähes 50 %, sekä kapalemääräisesti että rahassa mitattuna. Etenkin Nimbus 340 -veneitä meni hyvin kaupaksi. Suuria Storebro-veneitä myymme vähintään yhden joka vuosi.

Telva oli tänä vuonna mukana Helsingin ja Turun venenäyttelyissä. Helsingissä omalla osastolla esiteltiin tuontiveneitä ja uusi Nimbus 27 Nova S oli yrityksen vetonaulana. Wahlbergin mukaan kauppaa tehtiin messujen aikana edellisen vuoden tahtiin.

Wahlbergin mukaan uutuuksia

voitaisiin aina myydä enemmänkin, jos vain valmistajat pystyisivät toimitamaan niitä heti alkuryssä. Tämän kevään venemyynti on alkanut hyvin, mutta käytettyjen veneiden puolella on ollut hiljaisempaa.

Jatkossa Wahlberg odottaa myynnin hurjan kasvuvauhdin tasoittuvan. - Tähtäämme luonnollisesti parempaan myyntiin kuin viime vuonna, mutta uskon, että viime vuoden hurja nousutahti taittuu, Telvan toimitusjohtaja toteaa. Odotamme vaihtovenemyynnin elpävän ja toivottavasti hyvä kesä edistää loppuvuoden myyntiä.

Jouko Viljamaa, Venepori Oy

Venepori Oy on venealan yritys, joka on 25 vuodessa kasvanut yhden miehen yrityksestä keskimäärin viisi henkeä työllistäväksi laajavalikoimaiseksi vapaa-ajantaloksi. Ensimmäiset viisi vuotta Porin keskustassa toiminut liike laajensi talvella tilojaan tuntuvasti, mutta toimitusjohtaja Jouko Viljamaa pitää siitäkin huolimatta tilanahtautta vilkkaan kevätkaupan vaivana.

- Viime vuosi näytti juhannukseen saakka tosi hyvältä, mutta sen jälkeen asiakkaita on ollut havaittavissa tiettyä varovaisuutta, Jouko Viljamaa kertoo. Tämä varovaisuus näkyy mielestäni tämän vuoden puolella vielä suurempien veneiden kaupassa, meidän tapauksessamme yli kuusimetrisissä veneissä.

Yrityksen venevalikoimaan kuuluvat Yamarin-, Buster-, Finnmaster-, Rönqvist- ja Suvi-veneet sekä Yamaha-perämoottorit ja -vesijetit. Tämän lisäksi peräkärriä ja trailereiden myynti on kasvanut merkittävästi.

- Vuodessa myymme noin 200 kärriä ja traileria ja niidenkin varastointi vaatii paljon tilaa, Viljamaa toteaa.



Tilaa tarvitaan reilusti ja meillä veneitä säilytetäänkin jo kahdessa kerroksessa.

Laajennuksen takia Veneporin henkilökunta ei ole liiemmin ehtinyt keskittymään markkinointiin, mutta kevään aikana järkevän hintaiset ilmoituskampanjat paikallislehdissä ovat

tuoneet hyviä tuloksia. Etenkin kerrykauppaa ne ovat vauhdittaneet.

Tämän kevään kaupassa Viljamaa ei näe suurta eroa viimevuotiseen. Nyt on todella kiire, mutta juhannuksen jälkeen nähdään, minkälaiseksi koko vuosimyynti muodostuu.

- Selvästi on ainakin meillä nähtävissä se, että pienempien perämoottoriveneiden kauppa on vilkastunut, Jouko Viljamaa sanoo. Dieselpolttoaineen hinnannousulla on varmasti vaikutuksensa ja pienemmät bensamoottorilla varustetut veneet ovat nyt entistä kilpailukykyisempiä.

- Osa asiakkaista on selvästikin uusia veneilijöitä, paikkakunnalle muuttaneita ihmisiä, jotka haluavat ulos merelle, hän jatkaa. Tämä on tervetullut ilmiö, kun vanhatkin asiakkaat ovat pysyneet uskollisina.

Viljamaa ennustaa, että Venepo-

"Nyt valmistuneen laajennuksen myötä remontoitiin koko myymälä lattiasta kattoon, niin sanotusti siirryimme selvästi 2000-luvulle. Uudistetun Yamaha-tuotevalikoiman kanssa pystymme paremmin palvelemaan asiakkaitamme," kertoo Jouko Viljamaa Venepori Oy:stä.

rin myynti pysyy entisellä tasolla, vaikka yleinen suuntaus venemyynnissä olisi laskeva. Tämän vuoden myynti on budjetoitu noin kolmeen miljoonaan euroon ja kevään aikana yrityksessä on seitsemän henkeä töissä.

John Catani, TG-Marin Oy Ab

TG-Marin, med sin verkshetsutrymme på Ölstens industriområde intill Borgå, fick sin nuvarande form hösten 1989. Bolaget sysselsätter tre personer, Marina Forsström, Robert Mattsson och John Catani, och fungerar som återförsäljare av både båtar, basutrustning och motorer till dem. Yamarin-, Buster- och Rönqvist-båtar kan man köpa hos TG-Marin, men också Kulkuri 21-båtar och Yamaha-utombordare.

Företaget säljer färdiga båtpaket enligt konceptet "nyckeln i handen", men också en del utombordare. Systembolaget TG-Trading, som finns på





TG-Marin säljer småbåtar såsom Yamarin, Buster och Rönnqvist samt basutrustning och reservdelar till både båtar och motorer.

samma ställe och drivs av samma personer, säljer å sin sida TG- och Suvi-båtar. Den sammanlagda omsättningen uppgår till drygt två miljoner euro.

- Fjolåret var utan vidare ett rekordår, säger John Catani på TG-Marin. Vi sålde bra av de större båtarna, vilket hos oss betyder Yamarin 760 och TG-7200, och det kändes ju fint i kassan.

Under mässorna i Helsingfors - Flytande 07 och Vene 08 Båt - sålde TG-personalen Yamarin-båtar på Keskos avdelningar. - Vintermässan var försäljningsmässigt lysande för oss, fortsätter Catani, liksom också tiden efter mässan, då affärerna avslutade.

Däremot minns Catani, att juli år 2007 var lugn, så tyst att man undrade tidvis vad som stod på, innan försäljningen igen kom igång på hösten. Därefter drog den jämt hela vintern.

De senaste veckorna har igen varit lite lugnare efter det, att de affärer som grundlades redan senaste höst och vinter nu avslutats. Jontte Catani tycker, att det är ett tecken på att kunderna nuförtiden planerar sina anskaffningar i god tid. Impulsköpen har minskat och med dem sådana kunder, som undrar varför de inte får sin båt redan samma vecka.

- Vi har haft väldigt mycket kunder som inte ägt båt tidigare, berättar en nöjd Catani. Men även om de inte har tidigare båterfarenhet har de vanligen gått på navigationskurs eller fått annan skolning, vilket är fint. Man känner att de tar båtlivet på allvar.

Om höstförsäljningen och årsslutet vill John Catani inte sia stort. - Men vi är realister, man måste inse fakta: någon dag svänger det. Vi är inga spågubbar och erfarenheterna från de senaste åren visar, att det också kan svänga kraftigt inom själva båtsortimentet. Senaste år sålde vi mycket av de större båtarna, nu har åtgången på 5-6 meters båtar ökat märkbart. Detta försvårar ju planeringen av förhandsbeställningarna till båttillverkarna.



DEFA
BoatSecurity

www.kaha.fi

Älä anna
varkaan
viedä kesääsi.



Hinta 271€

BG201

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



Hinta alkaen 327€

BG300

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



Hinta alkaen 1073€

BG600

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

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

Myynti venealan liikkeitä ja hälytinasentamot

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

KAHA BOAT
SYSTEMS

VA-Varuste Oy sai kunnian olla Vene-ohjelman ensimmäinen rahoituspäätöksen saanut yritys. Projektin aiheena on verhoilutekniikan ja 3-D suunnittelun yhdistämisen tutkiminen veneteollisuuden tuotteen muotoiluun, suunnitteluun ja valmistukseen. Yrityshankemuksia on tätä kirjoitettaessa tullut Tekesiin yhteensä kahdeksan kappaletta. Mukaan mahtuu vielä hyvin, ja suunnitteilla onkin useita hyviä hankkeita.

Yrityshankkeiden koordinoimiseksi yritysten kannattaa ottaa yhteyttä Finnboatiin tai ohjelman koordinaattoriin ennen hakemuksen jättämistä Tekesiin. Näin voidaan varmistaa, että samaan aihepiiriin liittyvien projektien hakijat tietävät toisistaan ja voivat niin halutessaan yhdistää voimansa.

Tutkimushankkeilla suuri suosio

Tutkimuslaitoksille suunnattu haku päättyi 31.3. Hakemuksia tuli yhteensä 21 kappaletta. Näistä neljä oli rinnakkaishakemuksia, joten hakemukset koskivat 17 eri aihetta. Suosituimpia teemoja olivat sarjatuotannon tehostaminen, uudet teknologiat venesovelluksissa ja pk-valtaisen venealan liiketoimintamallien kehittäminen.

Rahoitushakemusten yhteenlaskettu volyymi on lähes kuusi miljoonaa euroa. Kun käytettävissä tänä vuonna on 1,5 milj. Eur, tulee karsinta olemaan kova. Ensimmäiset linjaukset rahoitettavista hankkeista on tehty ja hakemukset olivat myös esillä ohjelman johtoryhmän kokouksessa 5.5. Varsinaiset päätökset Tekes tekee toukokuun aikana.

Ensimmäiset Tekesin Vene-ohjelman projektit saaneet rahoituspäätöksen



Ohjelman avausseminaari oli yleisömenestys

Ohjelman avausseminaari järjestettiin Helsingin Venemessujen yhteydessä 15.2. Tilaisuudella oli suuri suosio, paikalla oli runsaat 200 osallistujaa eivätkä tuolitkaan riittäneet kaikille. Heti seminaarin jälkeen saatiin runsaasti kyselyjä osallistumismahdollisuuksista ja erilaisten kehityshankkeiden soveltumisesta Vene-ohjelmaan. Kiinnostusta yrityksiltä siis löytyy. Seminaarissa jaettu aineisto löytyy Vene-ohjelman [www-sivuilta](http://www.sivuilla) www.tekes.fi/vene.

Alueelliset seminaari-työpaja -yhdistelmät uusien yritysryhmäprojektien löytämiseksi tullaan järjestämään alkuperäisestä suunnitelmasta poiketen vasta syys- ja lokakuussa. Tarkemmat ajankohdat tulevat esille Vene-ohjelman [www-sivuille](http://www.sivuille) ja ne ilmoitetaan myös Finnboatin jakelulistasta kautta.

Rahoitusmalleista

Tekesillä on tarjolla useita erilaisia rahoitusmalleja kehityshankkeiden tukemiseen. Veneohjelmassa rahoituksen päämuodot ovat

- Tutkimusrahoitus, joka on tarkoitettu kaikille tutkimusorganisaatioille (yliopistot ja korkeakoulut, tutkimuslaitokset, ammattikorkeakoulut). Näissä edellytetään myös yritysrahoitusta, mutta vaadittava rahoituksen määrä on pieni (min. 5 %, jos pk-yrityksiä). Yritysosuuden tulee rahaa, muuta panostusta ei lasketa mukaan.

- Yritysrahoitus, joka on tarkoitettu Suomessa toimiville tuotteitaan, palveluitaan tai muita liiketoimintansa edellytyksiä kehittäville yrityksille. Näissä kehityshankkeissa avustusta voidaan myöntää 25-50 % (aidosti kansainvälisiin hankkeisiin max. 65 %) tai lainaa 70 %. Lainan korko on alhainen, eikä vakuuksia vaadita. Hyväksytyihin kustannuksiin sisälty-

vät omat työtunnit, materiaalit, ostopalvelut jne.

- Avustus asiantuntijapalvelujen hankintaan. Avustuksen tarkoituksena on kannustaa pk-yrityksiä hankki-



maan parasta mahdollista asiantunte-
mista ja osaamista kehittämis- ja in-
novaatiotoimintansa tueksi. Avustus
kohdistuu pelkästään ostopalveluihin
ja on suuruudeltaan enintään 70 %
ostopalvelun hinnasta. Ostopalvelu
voi kohdistua strategisen tason kon-
sultointiin, tutkimukseen perustuviin
palveluihin ja menetelmiin, markki-
natutkimukseen tai kaupallistamisen
spesifisiin palveluihin (kuten testa-
us- ja sertifiointipalvelut, standardien
käyttöä koskevat selvitykset). Huo-
mattakoon, että mikäli yksittäisen os-
topalveluhankinnan arvonlisäveroton
hintaa on 15000 euroa tai enemmän,
täytyy hankinta kilpailuttaa hankin-
talain (348/2007) edellyttämällä taval-
la.

Mikäli kehityshankkeen aihe siis on
tutkimuksellinen eikä yrityksellä ole
itsellään resursseja tai osaamista ai-
heen eteenpäin vientiin, kannattaa

osallistua tutkimusorganisaatioveto-
iseen projektiin. Näin yritys pääsee
pienellä summalla ohjaamaan suuren
hankkeen linjauksia ja hyödyntämään
tuloksia ensimmäisenä. Tulokset täy-



Vene-ohjelman koordinaattori
Markku Hentinen

tyy kuitenkin suurelta osin julkaista.

Jos taas kehityshankkeeseen liit-
tyy paljon omia työtunteja, materiaa-
leja tms., kannattaa lähteä tekemään
asiasta yritysprojekti. Tällöin Tekesin
avustuksella voidaan kattaa osa näistä
kuluista tai ostettavista palveluista.

Pienuhkoissa tiedonsiirto-, selvi-
tys- tai testaustarpeissa pk-yritysten
kannattaa muistaa Tekesin helppo-
käyttöinen avustus asiantuntijapalve-
lujen ostoon.

Yhteistyöstä

Yhteistyötä eri yritysten välillä voi-
daan tehdä sekä tutkimushankkeissa
että yritysryhmäprojekteissa. Mitkä
sitten ovat yhteistyön hyödyt? On to-
dettu, että

- näin saavutettava suurempi tutkimus- ja kehitysvolyymi tuottaa enemmän innovaatioita kuin pienempi
- useammat rajapinnat eri toimi-

joiden (yritykset, tutkimuslaitokset)
välillä kasvattavat innovaatioiden
syntymisen todennäköisyyttä.

Keskenään kilpailevatkin yritykset
voivat tehdä yhdessä tutkimus- ja
kehitystyötä, jos työn aihe on esikil-
pailullisella alueella (ns. horisontaa-
lihankeet). Tämä tarkoittaa uutta
osaamista ja esim. teknologia-alusto-
ja, joiden päälle yksittäiset yritykset
rakentavat omat sovelluksensa ja tuot-
teensa. Luottamuksellista tuotetietoa
ei silloin tarvitse tuoda projektissa
esiin. Luottamuksellisuus ei yleensä
ole ongelma alihankintaketjua kos-
kevissa yritysryhmähankkeissa (ns.
vertikaalihankeissa), joissa yritykset
eivät kilpaile keskenään vaan kehit-
tävät kumppanuutta. Näissäkin pro-
jekteissa tulee tulosten luottamuksel-
lisuudesta ja käytöstä kuitenkin aina
sopia etukäteen.

Yrityshankehakemuksia toivotaan
Vene-ohjelmaan vielä runsaasti. Kan-
nustan kaikkia halukkaita yrityksiä
lähtemään mukaan kehittämään lii-
ketoimintaansa. Ohjelmaan toivotaan
myös innovatiivisia uusia avauksia.
Näin saamme ohjelman tuloksena
kuluttajille entistä parempia veneitä
ja palveluja, joita tuottavat kannat-
tavat ja kilpailukykyiset suomalaiset
yritykset.

Lisätietoja:

Markku Hentinen
Vene-ohjelman koordinaattori
markku.hentinen@vtt.fi
puh. 040 552 6212

Liity mukaan Vene-ohjelman tiedotteiden
jakelulistalle:
www.tekes.fi/vene/
kohta: liity postituslistalle

Koonneet: Lena Mickelsson-Ouru ja Kari Wilén

WÜRTH MAASÄHKÖ- PANEELI 302

Bavarian veneisiin asennetuissa Würthin 220V maasähköpaneeleissa (panel model 302) on testitilanteessa havaittu toimintahäiriöitä, joissa täydellä kuormituksella kyseinen maasähköpaneeli saattaa ylikuumentua. Maasähköpaneelia ei tule käyttää ennen kuin se on maahantuojan toimesta vaihdettu.

Boatman Group on lähettänyt asiakstiedotteen kaikille niille Boatshopin ja Boatman Groupin kautta veneen ostaneille Bavaria -purjeveneiden omistajille, joita asia koskee ja heidän osaltaan sähköpaneelin vaihto on käynnissä. Muuta kautta hankittujen uusien ja käytettyjen Bavaria-purjeveneiden ostajia kehoitetaan olemaan yhteydessä veneen myyjään/maahantuojaan pikimmiten ja varmistamaan koskeeko asia heitä. Maasähköpaneelia ei tule missään nimessä käyttää ennen kuin se on vaihdettu.

DEGERÖ-VENEET RUOTSISSA

Degerö-purjeveneet on vihdoinkin saanut edustajan Ruotsiin. Yritys on Riddarfjärdens Marina aivan Tukholman keskustassa. Osoite löytyy Degerö-veistämön kotisivuilta. Degerö nähtiin nyt ensimmäisen kerran 10 vuoden tauon jälkeen myös Allt för Sjön -näyttelyssä ja veistämöllä on rakenteilla Degerö 331 DS -pursi ruotsalaiselle tilaajalle. Tämä vene tulee olemaan esillä Orustin näyttelyssä elokuussa.

Valmistaja on myös pitkän tauon jälkeen saanut Japanin yhteydet elvytettyä. Maahantuoja on Winckler Yachts, jonka tiedot myös löytyvät Degerön kotisivuilta.

OY WALTIC AB - 50 VUOTTA VENEALAN AMMATTITAITOA

Herttoniemessä toimiva Oy Waltic Ab on maamme vanhimpia veneliikkeitä täyttessään tänä vuonna pyöreät 50 vuotta. - Olemme syystäkin ylpeitä kantaessamme



Degerö 28 MS

näiden vuosikymmenien perinteitä mukamme. Toimintamme yhtenä maamme vanhimmista alan liikkeistä on ehdottomasti kunnia-asia. Tänä vuonna toteutettavista uusista tapahtumista yms. toivommekin muodostuvan uusia pitkäkestoisia perinteitä, Walticin toiminnasta vastaava Ville Lehti kertoo.

Isot vuonna 2004 laajennetut toimitilat mahdollistivat Walticin paluun juurilleen täyden palvelun venetalona. Saman katon alla on kattava myyntinäyttely sekä veneille että perämoottoreille. Huollolla on toimivat ja asianmukaiset tilat. Walticin tarvikemyymälässä on tuhansia eri tuotteita, isoista tarvikkeista pieniin nippeleihin.

Tällä hetkellä erilaisten venealan tuotteiden ja palveluiden tarjonta on keskittynyt suurelta osin Lauttasaareen, vaikka Itä-Helsingin alueella on yhä kasvava kysyntä niille. Tähän haasteeseen Waltic vastaa.

VOLKSWAGENIN MERI- MOOTTORIEN EDUSTUS WIHURI OY WITRAKTORILLE

Wihuri Oy Witraktor ja saksalainen Volkswagen Marine ovat sopineet merimoottoriedustuksesta Suomessa ja Baltiassa.

Volkswagen Marine -tuotteet, jotka kattavat tällä hetkellä tehoalueen 40-265 hv, perustuvat ajoneuvoissa käytettäviin



Audin ja Volkswagenin pienipäästöisiin dieselmootoreihin. Volkswagen Marinen merimoottorit ovat ulkomitoiltaan pienikokoisia ja käyntiääneltään hiljaisia. Moottorit toimitetaan perävetolaitteella, saildrive-veltolaitteella tai alennusvaihteella varustettuna täydellisinä paketteina.

Volkswagen Marinen tuotteet täydentävät erinomaisesti Wihuri Oy Witraktorin edustamien Caterpillar-merimoottoreiden valikoimaa.

FASTER-VENEIDEN MYYNTI BRANDTILLE

Otto Brandt -konserniin kuuluva Oy Brandt Ab ja Faster-veneiden valmistaja Juha Snell Oy ovat sopineet Faster-huviveneiden myynti- ja markkinointiyhteistyön aloitta-

misesta kaudelle 2009. Faster-alumiini-venemallisto käsittää nykyisellään viisi eri mallia kokoluokissa 4,6-6,1 metriä. Ensimmäistä kertaa uudet kumppanit esiintyvät yhdessä Helsingin Uivassa venenäyttelyssä elokuussa 2008. Juha Snell Oy jatkaa Faster-työveneiden myyntiä ja valmistusta omalla organisaatiollaan.

Faster-veneitä on valmistettu ja myyty Suomessa jo vuodesta 1978. Juha Snell Oy on tunnettu erityisesti vaativien työveneiden valmistajana. Veneitä on tehty poliisille, palolaitoksille ja muille viranomaisille ympäri maailman. Faster-huvivenemallisto on kehitetty samojen teknisten ratkaisujen pohjalta kuin äärimmäistä suorituskykyä ja kestävyyttä vaativat työveneet.

- Brandtilla on erinomaiset näytöt venemerkkien kehittämisestä ja markkina-aseman vahvistamisesta. Uusi yhteistyösopimus kattaa Suomen, Ruotsin ja Norjan markkinat, sanoo tuore toimitusjohtaja Jani Snell. Faster-venemallisto on uusiutunut viime vuosina, mutta nyt tuotekehityksen rytmi tulee kiihtymään entisestään.

BRP JA FISCHÉ MARINE YHDISTÄVÄT VOIMANSA SUOMESSA JA RUOTSISSA

BRP ja norjalainen Fische Marine AS ovat allekirjoittaneet yhteistyösopimuksen, joka koskee Evinrude E-TEC -perämootoreiden jakelua BRP:n jälleenmyyjille Suomessa ja Ruotsissa. BRP toimittaa sopimuksen mukaisesti Fische Marine AS:lle Evinrude® E-TEC® -perämootorit ja tarjoaa yritykselle myös hallinnollista tukea. Fische Marine AS puolestaan vastaa moottoreiden, varaosien, lisävarusteiden ja vaatimalliston markkinoinnista sekä jakelusta.

Fische Marine AS:llä on takanaan jo yli 40 vuoden kokemus ja nykyään se on veneily- ja meriteollisuusmarkkinoiden vaikuttavin tekijä Norjassa. Bombardier Recreational Products Inc. (BRP) tarjoaa perämootorimalliston, johon kuuluu eri teholuokkia alkaen 40-hevosvoimaisista aina 300-hevosvoimaisiin perämootoreihin.



Maailmanympäriennätystä havitteleva Earthrace-alus on varustettu Navicon navigointisysteemillä. Swan-veneisiin tulee vakiona Brookes & Gatehousen elektroniikka.



maan tai pyörittää ympäri - yhdellä joystickin liikkeellä.

MERCURY MERCUISER ESITTELEE AXIUksen

Mercury MerCruiser esitteli helmikuussa 2008 virallisesti Axiuksen, kahden sisäperämootorin sovelluksiin sopivan ohjauksen ja navigointijärjestelmän. Axius-ohjauksen ja navigointijärjestelmän joystick-toiminto takaa tarkan ohjattavuuden. Axius Plus -versio sisältää ylimääräisiä ohjaustoimintoja, kuten VesselView®-näytön, automaattisen Auto Heading -ohjauksen ja kehittyneen automaattisen suunnanvalvontajärjestelmän. Axius-ohjauksen ja navigointijärjestelmä parantaa veneilykokemusta entisestään ja täydentää MerCruiser CMD Zeus -vetolaitesovellusta.

Sisäperämootorit ovat tunnettuja tehokkuudestaan. Axiusohjauksen ja navigointijärjestelmässä on kaksi itsenäisesti kääntyvää MerCruiser® Bravo Three® -sisäperämootoria, jotka takaavat tehokkuuskäyrän huipulla pysymisen. Järjestelmään kuuluu lisäksi digitaalisesti ohjattava kaasun ja vaihdinjärjestelmä (DTS) sekä elektroninen/hydraulinen ohjauksen ja navigointijärjestelmä, joiden ansiosta suuren veneen ohjauksen ja navigointi on vaivatonta ja intuitiivista. Axius-järjestelmällä varustettuja veneitä voidaan ohjata sivusuunnassa, eteen- ja taaksepäin, kääntää tiettyyn kul-

NAVICO SUOMESSA JA MAAILMALLA

Navico on solminut kaksivuotisen sopimuksen Nautorin kanssa laitteistojärjestelmien toimittamisesta Swan-pursiin. Brookes & Gatehousen vene-elektroniikka on nyt vakiovarusteena Pietarsaareissa valmistettavissa veneissä. Matkapursiin asennetaan B&G:n H3000 Hydra -järjestelmä ja kilpailuihin osallistuviin veneisiin H3000 Hercules -järjestelmä. Molemmissa vaihtoehdoissa on uudet 30/30-näytöt ja täydellinen autopilotti-, anturi- ja tiedonkäsittelyvarustelu.

Bella-Veneet Oy tarjoaa keväällä seitsemän suosittua malliansa erikoishintaan sisältäen moottorin ja Northstar Explorer 550 -karttaplotterin, jossa on sisäänrakennettu moottorin hallintajärjestelmä.

Navico on myös varustanut 23,8-metrin Earthrace-aluksen Northstar 6100i-navigointisysteemillä, joka sisältää korkearesoluutioisen tutkan ja Navman 3380-autopilotin. Earthrace kulkee 40 solmua polttoaineenaan biodiesel ja sen tarkoituksena on tehdä uusi moottorialusten nopeusennätys maailmanympärireitillä. Oy Maritim Ab on Navico-laitteistojen maahantuojana Suomessa.



BOATMAN GROUP LAAJENI MUSTIKKAMAALLE

Boatman Group on löytänyt itselleen ja Bavaria -purjeveneille oman kotisataman, joka sijaitsee Helsingissä Mustikkamaalla. Tällä hetkellä paikalla toimii Mustikkamaan telakka Oy. Hopeasalmen rannalla, Korkeasaaren ja Kulosaaren välissä sijaitsevalla Mustikkamaan saarella on sijainnut vene-telakka samassa paikassa jo lähes 100 vuotta.

Mustikkamaalle valmistuu Boatman Groupin uusi täyden palvelun satama, josta löytyvät veneiden asennus-, huoltopalveluja ja luovutuspisteet, mastopaja, telakointipalvelut sekä ympärivuotinen myyntinäyttely. Maahantuotavat Bavariat kulkevat Mustikkamaan kautta ja täällä tehdään uusien veneiden kasaus, pohjamaalaukset, laite-asennukset ja kaikki viimeistelytyöt.

Mustikkamaan telakka Oy jatkaa toimintaansa Mustikkamaalla entiseen tapaan toukokuun loppuun asti. Sen jälkeen yhtiö tarjoaa huolto-, korjaus- ja asennuspalveluja venealalla. - Boatman Groupin voimin perinteinen telakka-alue voi nyt kehittyä veneilijää entistä paremmin palvelevaksi "Mustikkamaan Marinaksi", toteaa Mustikkamaan telakka Oy:n toimitusjohtaja Petteri Saxberg.

Laiturikapasiteettia tullaan laajentamaan jo kesäksi 2008 ja Mustikkamaalla on jatkossakin tarjolla vuokrattavia vene-paikkoja. Boatman Groupin uuden kotisataman on tarkoitus valmistua ensi syksyn aikana. Hallinnolliset asiat ja asiakaspalvelu säilyvät Lauttasaaren pääkonttorilla jatkossakin.

HELMARIN KESKITTYY PURJEVENEISIIN



Jeanneau-purjeveneitä maahantuova ja markkinoiva turkulainen perheyrittäjä Helmarin keskittää toimintonsa. Helmarin luopuu kokonaan uusien moottoriveneiden myynnistä, koska yritys haluaa keskittyä purjevenemallistoon ja kehittää Jeanneau-brändin tunnettua Suomessa. Näin Hel-

marin pystyy palvelemaan asiakkaitaan entistä paremmin.

Helmarin on kutsunut strategiamuutoksensa läpiviejäksi ja yrityksen kehittäjäksi **Iiro Kinnasen**, joka aloitti Helmarinissa myynti- ja markkinointijohtajana 3.3.2008. Iiro on harrastanut purjehtimista lähes koko ikänsä ja yritys on hänelle entuudestaan tuttu. Hänellä on lisäksi takanaan pitkä kokemus työskentelystä markkinointiviestinnän ja digitaalisten palveluiden alalla.

Jeanneau-purjeveneiden nykyisille ja uusille omistajille on tulossa ainutlaatuisia tapahtumia. Ensimmäinen näistä, Jeanneau Rendez-Vous 2008 -regatta kerää yhteen Jeanneau-purjehtijoita ympäri Eurooppaa. Elokuussa järjestettävän tapahtuman satamia ovat muun muassa Korppoo ja Kökar.

MARINETEKILLE SUURIA SATAMAURAKOITA

Marinetek Finland Oy on saanut useita merkittäviä venesatamaurakoita eri puolilta Eurooppaa. Näistä suurin on Carrickfergus Marina Pohjois-Irlannissa. Marinetekin urakkaan kuuluu koko vanhan venesataman purkamisen sekä uuden ja entistä suuremman sataman rakentaminen. Elokuussa valmistuvan suururakan rakennustyön toteuttaa Marinetekin englantilainen tytäryhtiö, Marinetek UK. Pääsatamassa on yli 350 vene-paikkaa ja viereiseen altaaseen Marinetek rakentaa vierasvene- ja huoltolaiturit.

Marinetek on tehnyt myös sopimuksen suuresta venesatamaurakasta Turkkiin. Marinturk Gocek Marinan ensimmäinen rakennusvaihe valmistuu tämän vuoden toukokuussa Turkin Iomaranin kunnalle, Gocekin kylään, lähelle Fethiye'n kaupunkia.

Mustanmeren suurin ja nykyaikaisin venesatama valmistuu Mangaliaan syyskuussa 2008. Marinetek aloitti rakennustyöt kohteessa jo viime kesänä paikallisen yhteistyökumppaninsa kanssa. Urakan tilaaja on Mangalian kaupunki ja se toteutetaan EU-projektina.

Suomessa Marinetek rakentaa mm. Paraisille valmistuvaa Marina Pargas-ve-

nesatamaa sekä Inkoon Strömsön vapaa-ajankeskukseen liittyviä monimuotoisia laituri- ja satamaratkaisuja.

AVAJAISET OULUSSA

Oululainen veneilyn erikoisliike Pohmarin avasi lauantaina 10.5. uuden myymälän ja huoltotilat Oulun Alppilassa osoitteessa Kaarnatie 20. Myymälän avajaispäivän vetonaulana nähtiin ensimmäistä kertaa Oulussa noin 10-metrinen vene Skorgenes Sonic 335 Fly. Lisäksi paikalla oli maahan-tuojien edustajia esittelemässä kauden 2008 uutuuksia. Yleisöllä oli lisäksi mahdollisuus tutustua Pohmarinin 250 neliön suuruiseen ja nykyaikaisella laitteistolla varustettuun huoltohalliin, jonka kuuden metrin korkuisesta ovesta mahtuvat sisään suuremmatkin veneet. Viime vuonna Pohmarinin uutena vetäjänä aloittanut Kari Auranaho haluaa kehittää Pohmarinista palvelevan erikoisliikkeen, joka ei tyydy ainoastaan veneiden ja perämoottoreiden myymiseen vaan kantaa vastuuta veneilyn turvallisuudesta ja tarjoaa kattavat oheispalvelut helpottamaan mm. veneiden kuljetuksia, huoltoa ja talvisäilytystä.

UUSIIN TILOIHIN



Porilainen Venepori Oy vietti uusittujen tilojensa avajaisia perjantaina 14.3. Uusitut liiketilat mahdollistavat myös uusien tuoteryhmien ympärivuotisen esilläpidon asianmukaisissa tiloissa ja jatkossa Veneporin valikoimat täydentyvätkin mopo-, moottorikelkka- ja ATV-valikoimilla. Uusien tilojen avajaisia vietettiin 25-vuotissyntymäpäivien merkeissä. Ensimmäiset viisi vuotta keskustassa toiminut liike laajensi nykyisiä

Karjarannantiellä sijaitsevia tilojaan reilusti. Laajennuksen myötä tilaa on saman katon alla kaikkiaan 900 neliötä. Tämän lisäksi on kylmää tilaa 1000 neliötä. Lisäksi pihaan valmistunut "Amerikanmallinen" vaihtoveneiden varastointikatos mahdollistaa tuotteiden sijoittelun ja tarkastelun kahdessa kerroksessa.

UUSI MYRKYTÖN POHJAVÄRI

Neptune Formula on täysin myrkytön, patentoitu veneiden pohjamaali, joka estää kotiloiden ja muiden merieliöiden kiinnittymisen veneen pinnalle muodostamalla siihen hapettoman kalvon. Maalin on kehittänyt ruotsalainen Ekomarine Ab yhdessä Tjärnön meribiologian laboratorion kanssa. Kesän 2007 aikana tuotetta testattiin useissa muodoissa Ruotsin rannikolla ja Tanskassa, talven aikana myös Floridassa. Väri on tarkoitettu enintään 12 solmun nopeudella kulkeviin veneisiin ja sen voi maalata suoraan normaalin liukenevan tai kovapintaisen maalin päälle. Pohjamaalia myy Suomessa helsinkiläinen Aquastore.



NIMITYSUUTISIA

Troil Marin

KTM Karl-Johan Rosenström (s. 1957) on nimitetty Troil Marin Oy:n toimitusjohtajaksi. Purjehdusta ikänsä harrastanut "Jonte" istui toistakymmentä vuotta pankissa ja lähes yhtä pitkään mainostoimistossa ennen kuin ymmärsi yhdistää hovin ja hyödyn; Troil Marinin palvelukseen hän tuli vuonna 2003 markkinointia hoitamaan.

Yrityksen perustaja ja entinen omistaja Eric von Troil jatkaa yhtiön palveluksessa Senior advisorina vuoteen 2009 saakka. Eric myös edustaa Troil Marina konsernin (John Nurminen Oy) johtoryhmässä.



Juha Snell Oy

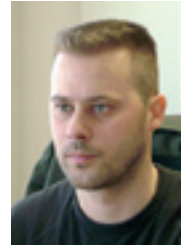
Juha Snell Oy:ssa on tehty seuraavat nimetykset 3.3.2008:

Yrityksen perustaja Juha Snell on siirtynyt yhtiön päätoimiseksi hallituksen puheenjohtajaksi ja yhtiön osaomistaja Jani Snell (34) on nimitetty yrityksen toimitusjohtajaksi.

Yrityksen toiminnan laajentuessa ja kehittyessä on vapaa-ajan veneiden ostoista vastaavaksi nimitetty ostopäällikkö Jussi Ilkas (32).

Steyr-Bukh Finland

Steyr-Bukh Finlandin toimintojen siirrettyä Helsingistä Alahärmään on tuotepäälliköksi nimitetty insinööri Tero Erkinheimo. Hänen vastuulleen kuuluvat Steyr- ja Bukh-meridieseiden sekä Alamarin-Jet vesisuihkupropulsoiden tuotetuki.



Konekesko Oy

Teknikko, merkonomi Tarmo Vuojärvi (60 v.) on nimitetty vapaa-ajankoneet-yksikön kehitysjohtajaksi 1.5.2008 alkaen. Tarmon keskeisinä vastuualueina ovat venetuotannon ohjaus, tuotekehitys ja vapaa-ajankoneverkoston kehittäminen. Tarmo työskenteli aiemmin vapaa-ajankoneiden myyntijohtajana.

Yo-merkonomi Antero Sundberg (42 v.) on nimitetty 1.5.2008 alkaen Tarmo Vuojärven seuraajaksi vapaa-ajankoneet-yksikön myyntijohtajan virkaan. Antero on toiminut aiemmin Nurminen Autologistics Oy:n toimitusjohtajana.

Marinen tuoteryhmäjohtaja Anssi Westerlundin ja Yamaha Motorin tuoteryhmäjohtaja Pertti Niinivaaran toimenkuvat säilyvät ennallaan.



Muualta poimittua

Pressöversikt



Finnboat otti kotimaisessa lehdistöseurannassa helmikuun alussa käyttöön M-Brain Oy:n uutis seurantalapalvelun. Tässä ja tulevissa Finnboat News -lehdissä olevat Muualta poimittua -osuudet ovat tiivistelmiä lehtien nettiversioissa ja muissa sähköisissä medioissa julkaistuista artikkeleista ja jutuista.

Kemiöläinen Oy Kone Wuorio Maskin Ab ja salolainen Astrum Vene Oy ovat solmineet esisopimuksen kaupasta, joka siirtää Kone Wuorion koko osakekannan Astrum Veneen omistukseen. Tällä tavoin perheyhtiöt pyrkivät rakentamaan venealan huippuyrityksen. Yhtiöiden venekaupan liiketoiminnat säilyvät entisellään. (Salon Seudun Sanomat, Turun Sanomat 20.2.2008)

Norrfiberin telakan tontti ja kiinteistö on myyty Herrforsin ja Pietarsaaren kaupungin omistamalle Alhoman



Venäjän presidentinkanslia on tilannut kaksi Aquador 32 C -venettä.

Vene Oy:lle 1,9 miljoonan euron hintaan. Norrfiberin toiminta puolestaan myytiin venealalla toimivalle Andersman Oy:lle. (YLE Radio Keski-Pohjanmaa 20.2.2008)

KANSAINVÄLINEN LEHDISTÖSEURANTA HELMIKUU - HUHTIKUU 2008 JÄSENISTÖSTÄ KIRJOITETTUJA ARTIKKELEITA

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

Lehti/Maa	Nro	Artikkeli	Sivu
Motorboot/Alankomaat	4	Targa 25.1, testi	148-151
Yate/Espanja	498	Baltic 66, lyhyt esittely	34
Afloat/Irlanti	4-5	Aquador 28 Cabin, lyhyt esittely	47-49
Vela/Italia	1	Swan 56, lyhyt esittely	71
Vela e Motore/Italia	2	Club Swan 42, testi	128-133
Kazi/Japani	1	Minor 21 WR, lyhyt esittely	31
Båtliv/Norja	2	Buster XXL, testi	60-61
Båtliv/Norja	2	Silver Eagle 630, testi	64-65
Båtmagasinet/Norja	3	Grandeza 23 DC, Grandeza 28 WA, Yamarin 59 DC, Minor 27 Range, Nord Star 26 Patrol, tiivistelmät testeistä	33, 36-38
Båtmagasinet/Norja		Yamarin 68 DC ja 68 C, testi	42-47
Båtmagasinet/Norja		AMT 185 R ja Yamarin 56 SC, vertailutesti	70-73, 75, 82-83
Vi Menn Båt/Norja		Nord Star 26 Patrol RF, testi	114-115
Vi Menn Båt/Norja	2	Masmar 33, testi	128-130
Båtnyt/Ruotsi	2	Yamarin 68 DC, testi	32-37
Båtnyt/Ruotsi	3	AMT 185 R ja Yamarin 56 SC, viiden veneen vertailutesti	32-43
Båtnyt/Ruotsi	5	Hyttivenetestissä TG 6500, Silver 650 Cabin, Sea Star 660 ja Bella 652	40-51
Båtnyt/Ruotsi	5	Aquador 26 DC ja 26 HT, vertailutesti	98-101
Praktiskt Båtagande/Ruotsi	4	Buster X, testi	36-38
Boote/Saksa	3	Buster M, testi	38-42, 44-45
Boote/Saksa	3	Korsö 610F, testi	46-50
Meer & Yachten/Saksa	3-4	Swan 100 S "Julie Marie", testi	58-64
Skipper/Saksa	2	AMT 185 BR, testi	24-27
Skipper/Saksa	4	Minor 31, testi	38-41
Bådnyt/Tanska	408	Grandeza 28 WA, testi	14-17
Bådnyt/Tanska	410	Yamarin 68 DC ja 68 C, testi	30-35
Marina World/UK	3-4	Marinetekin kelluva talo -projektin esittely	25
Cruising World/USA	3	Finn Gulf 46, testi	96-97
Sailing/USA	2	Finn Gulf 43, esittely	36
Katera y Jahti/Venäjä	2	Silver- ja Yamarin-malliston lyhyt esittely	37-38, 45-46



Amerikkalainen Cruising World on koepurjehtinut Finn Gulf 46 -purren.

Hollantilainen Motorboot-lehti on testannut Targa 25.1:n.





Aquador-veneiden Venäjän maahan-
tuoja Anton Nojonen kertoo, että Ve-
näjäns presidentinkanslia on tilannut
Bella-Veneet Oy:ltä kaksi Aquador-
venettä. Veneet menevät Pietarin ja



Moskovan jahtiklubeille presidentin
edustuskäyttöön. Veneet valmistetaan
Kokkolan tehtaalla. (Savon Sanomat
26.3.2008)

Nimbus Boats Ab on ostanut suoma-
laisen Paragon Yachts Oy:n koko osa-
kekannan. Janne Viitala Paragonilta
kertoo yhtiön laajentavan toimintaansa,
ja Nimbusin tulo omistajaksi an-

Paragon 25 valittiin Helsingissä Näyttelyn
moottoriveneeksi.

taa vielä enemmän mahdollisuuksia
laajentaa markkinoita. Nimbus työl-
listää 500 työntekijää ja sen liikevaihto
on noin miljardi kruunua eli 110
miljoonaa euroa. Viitala uskoo, että
Paragonin tulevat isommat mallit täy-
dentävät hyvin Nimbusen mallistoa.
(Pietarsaaren Sanomat 1.5.2008)



Vuosi taittuu kevättä kohden. Kaipuu
maailman merille jo käy. On aika
valmistautua vesille. On aika unelmien.

Millainen unelmavene onkaan,
A1-Venerahoitus voi auttaa sen
hankkimisessa. A1-Venerahoitus on
helpoin tapa toteuttaa unelmia.

www.nordearahoitus.fi/vene.

LEDAREN

**Kontrollera båtens certifiering**

Speciellt från USA strömmar det på grund av den fördelaktiga dollarkursen ett rekordantal andrahandsbåtar till Europa. Huvudparten av dessa är helt korrekta båtar som uppfyller bestämmelserna i EU:s fritidsbåt direktiv, men de olagliga eller på fel grunder importerade båtarna har blivit ett problem i hela Europa. Många slags aktörer är i farten och båtköparna försäkras, att EU:s krav är uppfyllda. Man kan klargöra ifall båten är EU-godkänd eller inte till exempel genom att kontakta båtens ursprungliga tillverkare. En korrekt båt har förutom CE-märkning också en skriftlig försäkran om överensstämmelse. Sjöfartsverket kan vid behov hjälpa till vid utredningen (veneilytarkastajat@fma.fi). Sjöfartsverket samarbetar intimt med Tullverket för att förhindra dylik import.

Båtförsäljarna skall utgöra den mest yrkeskunniga och uppmärksamma gruppen, som alltid skall kontrollera de saluförda eller till utbyte inkomna båtarnas laglighet. Man skall kunna informera konsumenterna om det rätta sakförhållandet. Det är en lagvidrig handling att sälja ett ocertifierad båt.

Problemet växer sig stort också i Norden. Enligt vissa uppskattningar strömmar det årligen tusentals båtar till Europa, vilka inte uppfyller kraven i EU:s fritidsbåt direktiv. Att få en ocertifierad båt godkänd i efterhand kan ställa sig dyrt och kan till och med vara omöjligt, och vid olycksfall kan försäkringsbolaget vägra ersättning på den grund, att produkterna är olagliga.

För båtbranschens verksamhet är det viktigt att se till, att vi säljer och tar i utbyte endast behörigt godkända produkter.

Tekes Båt-program

VA-Varuste Oy fick äran att vara det första företag, som fick sitt finansieringsbeslut i Tekes Båt-program. Projektet går ut på att undersöka en kombinerad av garneringstekniken och 3 D-planeringen inom formgivning, planeringen och tillverkningen av produkter i båtbranschen. Forskningsprojektet har väckt intresse och då ansökningsstiden riktad till forskningsanstalterna gick ut den 31 mars hade 21 ansökningar inkommit. Programmets öppningsseminarium arrangerades 15 februari i samband med Helsingfors båtmässa och samlade drygt 200 deltagare.



Tekes programchef Vesa Kojola

FÖRENINGSNYTT

MEDLEMSANTALET ÖKAR

Båtbranschens Komponentleverantörer rf:s färskaste medlem är Oy Sika Finland Ab, representant för Sika Flex-produkter i Finland. Nya ordinarie medlemmar i Marinhandlarna rf är Forbina- och Skorgernes-båtarnas importör Nordec Nautic Oy samt Venesilta Ky från Nyslott, som idkar minutförsäljning av båttillbehör. Anders Hagman från Borgå är en ny båtsurveyor auktoriserad av Finnboat.

VÅRMÖTEN I HELSINGFORS MÄSSCENTRUM

Finnboats och alla medlemsföreningarnas stadgeenliga vårmöten hölls den 17.4 i Helsingfors Mässcentrum i samband med Plas-Tec-mässan. Mötet godkände förbundets bokslut och årsberättelse för år 2007. Följande gång samlas vi till höstmötesdagarna, som arrangeras i Åbo den 28-29.11.

FÖRÄNDRADE KONTAKTUPPGIFTER

Elvström Sails Finland Oy:s nya namn är Suomen Purjeentekijät Oy och bifirma Quantum Sails Finland Oy. Ny e-postadress är masa@quantumsails.fi och internet www.quantumsails.fi.

Port Arthurs nya adress är Västra Långgatan 20, 20100 Åbo. Telefon och fax som tidigare.

Norcap Oy Ab – Norcap Marine har flyttat till Drumsö till adressen Hallonvägsgatan 15, 00210 Hfors. Tel. 010 548 5600, fax 010 548 5609, www.norcap.fi

Kesälähdän Muovi har bytt namn och företagets nya namn är Suomi-veneet Ay. Kontaktuppgifter som tidigare.

BELÖNADE

Årets Båttutrustning valdes under Helsingfors internationella båtmässa, nu redan för fjärde gången. Huvudpriset gick till BEP Ultrasonic Tank Sender – en tankgivare med vilken man kan konstatera innehållsnivån i bränsle-, vatten- och septiktankar. Givaren importeras av Oy Maritim Ab. Hedersnämnden gick till Vetus Fuelsafe stölskydd för bränsle samt till en svänghjulsgenerator till marindieslar (priset delades mellan Yanmar och Nanni). Juryn utgöres av en segelbåtstillverkare, en motorbåtstillverkare, en redaktör för en branschtidskrift samt en representant för sjöräddningsorganisationen.

Till Årets Marinhandlare 2008 valdes Oy Waltic Ab från Helsingfors. Priset "Årets Marinhandlare", som nu utdelades för åttonde gången, beviljas av Finnboat rf på framställning av styrelsen för Marinhandlarna rf. Särskild uppmärksamhet fäste man på företagets förtjänster då det gäller sättet att upprätthålla kundförhållanden, utveckla affärsutrymmena och affärsverksamheten mm. Man beaktade också hur länge företagets verksamhet inom båtbranschen har pågått. Oy Waltic Ab grundades år 1958.

Från hobbyn till förvärvsarbete

Joni Leeve började redan som tonåring reparera båtar på Lindgrens varv på ögruppen Orarna utanför Lappviken i Helsingfors. Hobby blev så småningom ett förvärvsarbete och idag är Leevene Oy ett av Finlands mest uppskattade reparationsvarv.

Text och foto: Kari Wilén

Leevene Oy finns på Drumsö vid Båtbyggervägen, ett av de främsta centra för finländska företag i båtbranschen. Företaget äger sina verksamhetsutrymmen och delar på fastigheten med Oy Vestek Ab, samt har Targa Center som sin underhyresgäst.

- Vi har verkat här sen 1993 och kort därpå sålde Volvo Auto fastigheten till oss och Vestek, berättar Joni Leeve om sitt företags tidigare skeden. Verksamheten har utvidgats och vi omsätter nu 1,5 milj. euro. Båtskadereparationerna är vår viktigaste inkomstkälla, även om vi nu också har andra verksamhetsformer.

Omväxlande arbete

Joni Leeve började reparera båtar redan i 15-års åldern och blev så intresserad, att han inledde sin företagarverksamhet i medlet av 1980-talet. - Det började med att jag hade en paketbil och trailer, med vilka jag åkte runt och reparerade båtar. I början av 1980-talet var jag ett par år hos Tallberg Nautica men har efter det koncentrerat mig på båtskadereparationer.

Företaget samarbetar med alla försäkringsbolag och Leevene har haft ett ISO 9001-certifikat, utfärdat av Lloyds, från och med år 2003. Nu arbetar man på ett miljöcertifikat.

Utmaningarna och det intressanta ligger däri, att varje uppdrag är olikt, även om arbetet i huvudsak går ut på att reparera båtar. Hittills har man enligt Joni Leeve reparerat ca 3500 båtar.

- Det är också en utmaning att vi befinner oss så att säga mitt emellan kunden och försäkringsbolaget, säger Joni Leeve. Vi reparerar skadorna på båten enligt direktiv från försäkringsbolaget, vilket alla kunder inte har uppfattat.

Leeve har under sin långa karriär sett många trender. En gång i tiden reparerade man främst dåligt gjorda amerikanska båtar. Nu händer det att man måste reparera svagt byggda båtar, som inte står pall för normal användning och hantering.

- Stora motorbåtar kör numera inte så ofta på grund, troligen tack vare de nya plottrarna, konstaterar Joni Leeve. Däremot har inte grundstötningarna på segelbåtssidan minskat.

Till verkstaden kommer årligen 200-250 arbeten, varav ca 60 utgörs av grundstötningsskador. Som reparationschef fungerar Nino Hallikainen, som är Joni Leeves företagskumpan.

Övriga funktioner

Leevene har återupptagit förmedlingen av båtar och verksamheten handhas av Juha Nieminen. Just nu har man ett trettiotal båtar, främst segelbåtar, till förmedling.

- Företagen som tidigare idkade båtförmedling har i allt större utsträckning koncentrerat sig på nybåtsförsäljning, konstaterar Juha Nieminen. Leevene förmedlar också en del av Finnulf Yachts utbytesbåtar och fungerar nu "officiellt" som Finnulf Service Center.

Det finns en tydlig synergi i båt-service- och förmedlingsverksamheterna, anser Joni Leeve. - Vi känner till båtarnas "typfel" och kan sålunda



effektivt granska och vid behov reparera de båtar vi förmedlar. Vi kan också lyfta upp båtarna för kontroll vid överlåtelsegranskningen.

Leevene har också en butik, som sköts av Jori Kaunisto. Företaget har fr.o.m. år 2000 fungerat som återförsäljare av Yanmar-motorer samt upprätthåller service- och reservdelsbetjäning. Också annan tekniskt betonad utrustning finns till salu i butiken.

- Årets nyhet är en rörlig motor-servicebil, som ambulerar mellan Helsingfors och Ekenäs, berättar Joni Leeve. Den erbjuder snabb hjälp men också vinterservice utanför den egentliga båtsäsongen.

Medlemskapet i Båtbranschens Varvs- och serviceförening ser Joni Leeve som nyttigt ur företagets synvinkel. Finnboat har tagit fram gemensamma reparationsvillkor för serviceföretagen, ordnar skolning och marknadsundersökningsresor. Men Leeve värderar också högt det åsiktsutbyte och den kontakthållning, som sker inom medlemsföretagen emellan i förbundets och föreningens regi.





TERVETULOA NÄYTTEILLEASETTAJAKSI!

Suomen suurin venealan
tapahtuma näkyy taas horisontissa!
Edellisellä kerralla veneilystä ja vesielämästä
kiinnostuneita kävijöitä oli yli 89.000.
Lähes 90 % ilmoittaa tulevansa uudestaan.
Lisäksi kalastamme uusia kohderyhmiä
näkyvällä kampanjalla. Kannattaa siis
nostaa ankkurit ja rantautua Messu-
keskukseen. Varaa paikkasi jo nyt!
Ilmoittaudu netissä www.venemessut.fi

Hyvää kesää ja
laineiden liplatausta.

*Venemessujen
Mieliö*



6.-15.2.2009 HELSINGIN MESSUKESKUS

WWW.VENEMESSUT.FI

