



Venealan Keskusliitto Finnboat ry

Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf

# FINNBOAT

## News

1 | 2004



*Liite*



*Toimiiko liivisi?*

*IN MEMORIAM*

*Walter Johansson*

*Jaakko Kuiski*



Jouko Huju

## TIEDON LISÄÄMINEN

Alan yleinen uskottavuus kuluttajan silmissä koostuu monesta palasta. Kauppiaan tulee tietää ja tuntea omat tuotteensa, niiden ominaisuudet ja osata verrata omiaan alan muuhun tarjontaan. Kuluttaja olettaa, että venealalla työskentelevät tuntevat myös ainakin periaatteet lainsäädännöstä, veneitä koskevista direktiiveistä ja ympäristösäädöksistä. Alan yleisen viiteympäristön ja kaupan volyymin tunteminen ei sekään ole pahasta.

Tammikuussa ensimmäistä kertaa Lontoon uudessa ExCel-näyttelykeskuksessa pidetty London International Boat Show keräsi ennätysyleisön. Näyttelyjärjestäjä selvitti pitkin viikkoa näyttelyvieraiden tunteja uudesta tapahtumasta. Positiivista palautetta saivat lähes kaikki muut järjestelyt, mutta hämmästyttävän usein tuli esiin kommentti siitä, että osastojen henkilökunnilla oli puutteelliset tiedot tuotteista tai että he eivät olleet olleenaan kiinnostuneita asiakkaista.

Veneala on Suomessa yhteisin ponnisteluin luonut maamme kokoon nähden valtaisan hienon ja kattavan näyttelyn Helsinkiin - tai itse asiassa kaksi näyttelyä. Toisessa myös kävijämäärä väkilykuun suhteutettuna on maailman korkein! Yli 50 kauppiasta osallistui Finnboatin ennen messuja järjestämään tietoiskuun, jossa edellä mainittuja tausta-asioita käsiteltiin. Tarvitsemme yksittäisten tietoiskujen lisäksi kuitenkin jatkuvaa, uusiutuvaa ja kattavaa tiedonjakoa ja myös tiedon hakua. Yhdessä sekin on helpommin toteutettavissa.

**B**ranschens allmänna trovärdighet hos konsumenten består av flere beståndsdelar. Handlaren skall kunna sina egna produkter, deras egenskaper och han skall också kunna jämföra dem med det övriga utbudet. Konsumenten antar, att de som arbetar inom båtbranschen behärskar åtminstone principerna inom lagstiftningen, direktiven som berör båtar samt miljöbestämmelserna. Det skadar inte heller att känna till branschens referensmiljö och handelsvolym.

London International Boat Show, som i januari för första gången arrangerades i det nya ExCel-utställningscentret, uppvisade en rekordpublik. Mässarrangörerna utredde under utställningsveckan gästernas åsikter om det nya evenemanget. Nästa alla andra arrangemang fick positivt gensvar men förvånansvärt ofta framkom kommentarer över monterpersonalens bristfälliga kunskaper om produkterna och dens ointresse för kunderna.

Båtbranschen har med gemensamma ansträngningar skapat en i förhållande till vårt lands storlek väldigt fin och heltäckande utställning i Helsingfors – i själva verket två utställningar. Den ena utställningens besökarantal är i proportion till befolkningen den högsta i världen! Drygt 50 marinhandlare deltog i informationstillfället Finnboat arrangerade innan mässan, där tidigare nämnda bakgrundsomständigheter behandlades. Utöver dessa infotillfällen behöver vi kontinuerlig, uppdaterad och heltäckande kunskapsförmedling. Också denna är lättare att förverkliga tillsammans.

Pääkirjoitus	2
Toimiiko liivisi?	4
In memoriam	6
Walter Johansson Jaakko Kiiski	
Pienvenevalmistaja Termalin Ky	8
Venenäyttelyjä 2004	11
Pohjoismaiset työvene- säännöt uusitaan	12

## Vakiopalstat

Peräaalloilla	3
Järjestöasiaa	4
Uutisia	9
Muualta poimittua	10
K.v. lehdistöseuranta	10
Svensk resumé	14

## HALUATKO LUKEA NEWSIÄ JATKOSSAKIN?

**Finnboat Newsin 4/2003  
välissä on lomake, jonka  
asianmukaisesti täyttämällä  
ja palauttamalla Finnboatin  
toimistoon varmistat sen,  
että saat Newsin jatkossa-  
kin. Postimaksu on jo mak-  
settu puolestasi.  
TOIMI HETI!**

### Venealan Keskusliitto Finnboat ry:n jäsenlehti

**Julkaisija/Utgivare**  
Venealan Keskusliitto Finnboat ry  
Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf  
Käenkuja 8 A 47  
FIN-00500 Helsinki  
Puh./Tel. (09) 696 2160  
Telefax (09) 696 2161  
www.finnboat.fi

**Päätoimittaja/Chefredaktör**  
Jouko Huju (Finnboat), jhjuu@finnboat.fi  
Puh./Tel. (09) 6962 1610

**Toimitus/Redaktion**  
Toimitussihteeri Lena Mickelsson (Finnboat),  
lenamick@finnboat.fi  
Puh./Tel. (09) 6962 1620  
Kari Wilén, Kari.Wilen@seakari.pp.fi  
Katja Simola-Saarilahti, info@finnboat.fi  
Toimituksen osoite kuten yllä  
Redaktionens adress som ovan

**Toteutus/Utformning**  
Oy Sea-Kari Ab, Kari Wilén  
Sinikalliontie 14 A, 02630 Espoo  
Puh./Tel. (09) 502 3490  
Telefax (09) 502 3486

**Paino/Tryckeri**  
Laakapaino Oy  
Painos 2500 kpl

**Ilmestymis- ja aineistopäivät/  
Utgivningsdagar och deadline**  
nro/nr 2/2004, vko/v. 20, aineisto/material 30.4.

**ISSN 0789-7332**  
Aikakauslehtien liiton jäsen

**Kansikuva/Pärbild:** Kari Wilén



## Veneitä liikkeellä

**Meille kotkalaisille meri, saaristo ja satama ovat aina merkinneet hyvin paljon. Nämä teemat esiintyvät hyvin usein myös Junnu Vainion lauluissa. Sunnuntaiaamuisin kotkalaiset vieläkin suuntaavat mielellään kävelyretkensä koko perheen voimin satamaan laivoja katsomaan.**

Saha- ja paperiteollisuuden ohella satama ja siihen liittyvät palvelut ovat aina olleet hyvin merkittävä Kotkan seudun työllistäjä. Oma työurani alkoi vuonna 1959 John Nurminen Oy:n palveluksessa. Kotkan satamassa sain ensimmäisen kosketuksen Suomen veneteollisuuteen; M & A Seppälän Veneveistämön veneitä vietiin Kotkasta USA:han Finnlinesin laivoilla ja nuorena huolintatyönjohtajana olin valvomassa niiden lastausta. Seppälän veneet saivat osakseen aina suurta ihailua satamassa, sillä poikkesivathan ne täysin perinteisestä meriläismallisesta keskimoottorilla varustetusta veneestä, joka oli yleisin silloin käytössä olleista veneistä. Ajat ovat muuttuneet – Finnlinesin laivat eivät enää purjehdi Suomen lipun alla Amerikkaan eivätkä taida suomalaiset puuveneetkään olla yleinen näky amerikkalaisten venekerhojen laitureissa.

Kehitys näiden 40 vuoden aikana, 1960-luvulta tähän päivään, on ollut huimaa joka alalla. Kun tietoliikenteessä telex syrjäytti sähkösanomien lähettämisen, tuntui se minusta silloin sellaiselta mullistukselta, ettei yhteydenpito maailmalle tästä enää voisi parantua. Tämän päivän nuori ei edes tiedä, mikä telex on.

Kuljetussektorilla puhuttiin ja puhutaan edelleen meri-, maa- ja ilmakuljetuksista. Kansainväliset maakuljetukset käsitettiin 50-luvulla vielä ainoastaan rautatiekuljetuksiksi. Kun 60-luvulla ensimmäiset kansainväliset autokuljetukset Suomesta Saksaan toteutettiin Tornion kautta kiertäen, oli sisämaan tavarantoimittajilla mahdollisuus saada tuotteensa suoraan tehtaalta vastaanottajalle ilman tavaroiden uudelleenkäsitelyä.

Varustamat kehittivät vastaavasti omia palvelujaan, ja Suomen ja Saksan välille saatiin autolauttaliikenne. Eipä voi muuta kuin hymyillä, kun vertaa ensimmäisistä autolautoista otettuja kuvia nykyisiin moderneihin lauttoihin. Autokuljetusten kuljetuskalusto kehittyi nopeaa tahtia ja lauttaliikenteeseen tulivat tilavuudeltaan aina suuremmat ja suuremmat ja kantavuudeltaan isommat yksiköt. Korean sodassa käytetyt konttikuljetukset otettiin käyttöön myös kaupallisella sektorilla. Tämä toi merenkulkuun uudentyypiset laivat, konttilaivat sekä ro-ro-alukset, joissa kaikki lasti kulki pyörillä – joko omilla tai pyörillä varustetuilla lauttavaunuilla.

Kuljetusmuotojen monipuolistuminen ja kaluston kehittyminen ovat omalta osaltaan olleet auttamassa myös veneteollisuuden vientimahdollisuuksia. Vaikka venekoot ovat kasvaneet,

ovat uudet kuljetusmuodot voineet tarjota turvallisempia kuljetuksia esim. vähentämällä välikäsittelyä. Monet venevalmistajat ovatkin kehittäneet omille veneilleen sopivaa kalustoa joko itse tai yhdessä alihankkijansa kanssa. Kalustolla hoidetaan niin kotimaan siirrot kuin veneiden vienti ulkomaisille ostajillekin.

Vaikkakaan minulla ei ole käsitystä siitä, millä sylkillä veneiden koot ovat kasvaneet, jonkinlaisena mittarina voitaneen kuitenkin käyttää sitä tahtia, miten Helsingin Messukeskuksen hallien ovia on suurennettu. Mieleeni on jäänyt tapaus 70-luvulta, jolloin jouduimme levittämään lattialle liukastetta, jotta suuri betonivene saatiin vedetyksi sisälle halliin. Ovien korkeus ei nimittäin riittänyt kuljetuskaluston halliin ajoon. Tämä betonivene taisi jäädä lajinsa viimeiseksi, aivan kuin Junnun laulussa Ensio Miikkulainen ja Saimaan norppa.

Osallistuminen kansainvälisiin näyttelyihin on aina ollut viennin edistämisen kannalta elinehto. Kaupan kansainvälistymisen myötä näyttelyosallistumisia on nykyisin runsaasti ja kohdemaita on aina Kiinaa myöten. Eräs näyttelyarkkitehti onkin todennut, että ”Näyttely on nopeasti etenevä ja lyhyessä ajassa ohi menevä tapahtuma, josta on pyrittävä saamaan mahdollisimman suuri hyöty”. Onnistunut kuljetus varmistaa, että näyttelyesineet ovat perillä oikea-aikaisesti ja hyväkuntoisina.

Keskitalvi on kiireisintä aikaa näyttelyrintamalla ja Helsingin Vene 2004 Båt –messut on selvä merkki kevääseen valmistautumisesta. Vaikka itse en olekaan veneen omistaja, on Venemessut minulle yksi niitä vuoden ”must”-tapahtumia, etenkin nyt kun olen saanut kokea veneilyelämän todellista nautintoa. Viime kesänä minulla oli harvinainen mahdollisuus päästä osallistumaan paimiolaisen venekunnan miehistöjäsenenä ICCY 2003 purjehdukseen Pietariin. Se oli ikimuistettava matka. Sellaisia muistoja on varmasti myös teillä kaikilla ja uusia muistoja syntyy taas ensi kesänä. Toivotankin kikille lukijoille suotuisia tuulia!

### **Pentti Flink**

Kirjoittaja on jäänyt vuoden alusta eläkkeelle Nurminen Prima Oy:n toimitusjohtajan tehtävistä. Hän on toiminut kansainvälisen kuljetusteollisuuden, erityisesti näyttelykuljetusten parissa yli 40 vuotta.





## UIVA 2004 FLYTANDE

Tämän Newsin välissä on Helsingin uivan venenäyttelyn myyntikansio ilmoittautumis- lomakkeineen. Näyttely järjestetään Lauttasaareissa HSK:n kerhosatamassa 19.–22.8. ja ilmoittautumisaika menee umpeen 11.6. Kannattaa kuitenkin ilmoittautua jo nyt, sillä parina viime vuotena on yrityksiä jäänyt jonoonkin ja varsinkin laituripaikat täyttyvät nopeasti. Paikanvuokrat ovat ennallaan, mutta aikuisten pääsylipun hintaa olemme korottaneet yhdellä eurolla 8 eurosta 9 euroon.

## JÄSENISTÖSSÄ TAPAHTUNUTTA

Markku Sotamaan vetämä Hamarkku Ky:n jäsenyys Venealan telakka- ja korjaamoyhdistyksessä päättyi 31.12.2003 kun Markku vetäytyi eläkkeelle ja möi liiketoimintansa Emsalö Båtupplagille.

Nobilis Oy puolestaan siirtyi Vestekin omistukseen ja yrityksen jäsenyys Venealan Kauppiat ry:ssä päättyi niinkään 31.12.2003.

Wihuri Oy on siirtänyt Johnson Pump-, Heatercraft-, Racor-, Refleks- ja TBS-tuotteet Wihuri Oy Power Productsilta Wihuri Oy Autolan Lämmitinosaston alaisuuteen 1.1.2004 alkaen. Tuotepäällikkönä jatkaa Reijo Lahtinen. Juha Joensuu on siirtynyt Wihuri Oy Power Productsilta Volvo Penta Europan palvelukseen. Uudet yhteystiedot varustemyyntiin ovat Wihuri Oy Autola, Manttaalitie 9, 01530 Vantaa [www.autola.wihuri.fi](http://www.autola.wihuri.fi), puh. (09) 415 815, fax (09) 4158 2207, [etunimi.sukunimi@tt.wihuri.fi](mailto:etunimi.sukunimi@tt.wihuri.fi)

Navix Oy on muuttanut ja uusi osoite on 1.1. alkaen Lenkkitie 3, 21530 Paimio. Fax- ja puhelinnumerot ovat entisellään.

# Toimiiko liivisi?

**Timo Lampén on huolissaan. Hänen arvionsa mukaan suomalaisten huviveneilijöiden käytössä on noin 20 000 ilmatäytteistä pelastusliiviä. Niitä on ollut jo pitkään markkinoilla ja suuri osa liiveistä on ollut ahkerassa käytössä. Mutta toimivatko kaikki kun tositilanne on käsillä?**

**Pelastusliivien maahantuojana Lampén tuntee vastuunsa. Hän korostaakin huollon ja tarkastusten tärkeyttä ennen kuin vesillä tapahtuu jotain todella ikävää.**

• Kari Wilén •



Timo Lampénilla on pitkä kokemus pelastusliiveistä, sekä niiden maahantuonnista yrityksensä Oy Rymaco Ab:n kautta että aktiivisena kilpapurjehtijana. Hän on hyvin huolissaan ilmatäytteisten pelastusliivien toimivuudesta, koska huviveneilijät ovat käytännössä kokonaan laiminlyöneet yhden asian – liivien huollon.

Ilmatäytteiset pelastusliivit on 90-luvun puolivälistä alkaen tyyppitarkastettu ja hyväksymisen jälkeen CE-merkitty. Liiveissä tulee olla standardin mukaiset valmistusmerkinnät ja ne kuuluvat henkilösuojaimien 2. ryhmään. Suomessa myydään eniten 100 N pelastusliivejä, jotka kääntävät veteen joutuneen tajuttoman henkilön selälleen. Nämä voivat olla joko perinteisiä kauluksellisia tai ilmalla täytettäviä pelastusliivejä. Käytännössä seuraava koko eli 150 N liivit ovat tällaisia varmasti, kuten myös ammattikäyttöön tarkoitettut 275 N liivit.

## Toimiiko?

Ilmatäytteiset liivit tulisi Timo Lampénin mukaan huoltaa vuosittain ja tarkastaa aina, kun sellaisen pukee päällensä. Mikään standardi ei vaadi vuosihuoltoa ja tätä seikkaa Lampén pitääkin valitettavana, jopa vaarallisena.

Hänen mukaansa tiedossa on hätätapauksia, joissa ”paukkuliivi” ei jostain syystä ole laennut. Eräs epävirallinen testi, jonka pari venekuntaa suoritti muutama vuosi sitten, antoi myös huolestuttavan kuvan tilanteesta. Kolmen eri valmistajan yhteensä 11 liiviä laukaistiin ja näistä peräti viisi toimi vajaavaisesti.

”Timi” Lampén luettelee viisi tavallisinta syytä siihen, miksi ilmalla täytettävä pelastusliivi ei toimi kunnolla. Ylivoimaisesti yleisin syy on se, että ponnekaasupullo eli CO<sub>2</sub>-säiliö on tyhjä tai väärin asennettu. Tämä taas voi johtua siitä, etteivät kaikki veneilijät ole sisäistäneet, että pullo on kertakäyttöinen. Kun liivi on laukaistu on siihen vaihdettava uusi, tähän tarkoitukseen valmistettu panos. Yleensä liivin laukaissut ja sen uudestaan pakanut käyttäjä on joko unohtanut tai muuten laiminlyönyt velvollisuutensa kertoa seuraavalle käyttäjälle, että kaasupanos on tyhjä. Lampénin mukaan näin saattaa käydä herkästi, kun käyttäjät ovat nuorempia henkilöitä. Hän ei suosittele paukkuliiviä lapsille, koska liivi saattaa laueta vahingossa esimerkiksi vesileikkien yhteydessä.

Toiseksi yleisin vika koskee liivin laukaisumekanismia; automaattiliivin sulake joko puuttuu tai on vioittunut. Liivin ilmakammiot ovat myös

suhteellisen herkkiä vahingoittumaan ja pieniä, esimerkiksi kulumien johdosta syntyneitä vuotokohtia voi olla vaikea havaita. Puhallusputken venttiili voi olla vioittunut jos liiviä on yritetty tyhjentää painamalla sitä esimerkiksi kynällä. Liivi on myös puettava oikein päälle, muuten se ei täyty kunnolla. Se pitää olla tukevasti ja tiukasti remmeillä kiinni, koska liivin nostovoima on hyvin suuri.

## Huolto ja tarkastus

Timo Lampén on sitä mieltä, että myös huviveneilijöiden liivit on syytä huoltaa vuosittain. Näin ei kuitenkaan näytä tapahtuvan. Rymacon huoltopisteessä on esimerkiksi noin kymme-

tarkoitettuja varaosasarjat, joilla laukaistu liivi voidaan täydentää. Lampén tähdentää erityisesti, että liiveissä tulisi aina käyttää alkuperäisvaraosia.

Ilmatäytteisen pelastusliivin vuosihuolto maksaa veneilijälle 15–20 euroa, joten hinnan ei pitäisi muodostaa estettä sen tekemiseen. Koska paukkuliivejä on vuosien varrella myyty melko paljon on Timi Lampénin mukaan veneilijöiden käytössä varmasti satoja liivejä, jotka eivät tarpeen tullessa toimi kunnolla.

Siitä huolimatta Rymacon huoltopisteen edessä ei ole jonoa. Jotain tarttis tehdä ja nopeasti, ennen kuin tapahtuu kauheita!



nen vuotta vanha paukkuliivi, joka nyt ensimmäistä kertaa oli tuotu huoltoon.

Sen sijaan hyllyssä on iso määrä ammattikäytössä olevia ilmatäytteisiä pelastusliivejä, jotka ovat olleet määrysten mukaisessa vuosihuollossa.

Vuosihuolto on aina tehtävä valtuutetussa huoltopisteessä. Huollon yhteydessä liivin kammio täytetään kompressorilla, paine tarkistetaan ja liivi saa levätä 16–24 tuntia, jonka jälkeen paine tarkistetaan uudestaan. Kaasupullo punnitaan tarkkuusvaa'alla ja todetaan, että paino on pulлон kylkeen stanssatun arvon mukainen. Tiivisteet vaihdetaan ja laukaisumekanismi kiinnitetään momenttiavaimella ja kaasupanoksen puhkaisevan iskurin toiminta tarkastetaan huoltolaitteella. Sen jälkeen tarkastetaan myös vaateosan ja liivin varusteiden kunto. Tämän jälkeen liiviin tehdään huoltomerkintä ja asiakas saa mukautetun huoltotodistuksen.

Liivin tarkastus, jonka jokainen käyttäjä voi itse suorittaa, sisältää lähinnä kaasupullon kunnan tarkastuksen ja toteamisen siitä, että liivi on oikein pakattu. Kaasupullo kierretään irti ja varmistetaan, ettei sen päässä ole iskurin tekemää reikää. Laukaisumekanismissa on kaksi varmistinnastaa, joiden tulee olla paikoillaan. Liivien maahantuojilla on kuhunkin malliin



*Vuosihuoltoon kuuluu liivin ilmatiivyyden toteaminen painemittarilla, kaasupullon punnitus, laukaisumekanismien ja iskurin toiminnan tarkastaminen sekä vaateosan kunnan tarkastaminen.*

Myös US-Parts Oy on muuttanut. Uusi osoite on Holkkitie 10 (PL 156), 00880 Hki. Puhelin (09) 251 31 880 ja fax 251 31 881.

## KEVÄTKOKOUS HELSINGISSÄ

Finnboatin ja kaikkien yhdistysten sääntömääräiset kevätkokoukset oheisohjelmineen pidetään torstaina 22. päivänä huhtikuuta klo 8–16 Helsingissä, Pitäjänmäen teollisuusalueella sijaitsevassa Taitotalon Kongressikeskuksessa. Tarkempi ohjelma lähetetään kaikille myöhemmin. Luvassa on mielenkiintoisia ja ajankohtaisia luentoja, joten mukaan kannattaa lähteä.

## HOTELLIMAJOITUSTA JÄSENHINTAAN

Helsingissä messukeskuksen kupeessa sijaitseva Holiday Inn –hotelli tarjoaa tänäkin vuonna Finnboatilaisille listahintoja edullisempaa majoitusta. Yhden hengen huone maksaa arkisin 109 eur/huone/vrk (normaali 200 eur) ja kahden hengen huone maksaa 122 eur/huone/vrk (norm. 222 eur). Viikonloppuisin 1-hh hinta on 89 eur ja 2-hh hinta 105 eur. Viikonloppuhinnat eivät ole voimassa messu- ja kongressiajankohtina. Varaukset suoraan myyntipalveluun, puh. (09) 1509 6660, fax 15096665 ja email holidayinn@iaf.fi Huonevarauksia tehtäessä on mainittava tunnus ”Finnboat”.

**Holiday Inn®**

**WHAT'S GOING ON?**

**ICOMIA**  
INTERNATIONAL COUNCIL OF MARINE INDUSTRY ASSOCIATIONS

**BOATING INDUSTRY STATISTICS 2002**

**Details of the recreational boat market**

Statistics of the Boating Industry from 14 countries

2002 edition now available in hard or soft copy

ICOMIA, Marine House, Thorpe Lea Road, Egham, Surrey TW20 8BF, UK. Tel: +44(0) 1784 22 3700 Fax: +44(0) 1784 22 3705 info@icomia.com www.icomia.com



WALTER RUDOLF JOHANSSON  
1914 - 2004

**Oy Waltic Ab:n perustaja,  
toimitusjohtaja Walter  
Johansson kuoli Helsingissä  
2.1.2004 lyhyen ajan sairastet-  
tuaan 89 vuoden ikäisenä.**

*Walter Johansson* syntyi Äggskärin selällä Porvoon ulkopuolella hänen äitinsä ollessa matkalla Helsinkiin synnyttämään. Höyrylaiva Lovisan kapteeni Blomberg auttoi synnytyksessä ja kaikki sujui hyvin. Walter sai siis jo syntymälahjanaan vereensä meren, alituisen kiireen ja menemisen maun.

Walter Johanssonin mittava ja kunnioitettava ura venealalla alkoi 50-luvun alussa Lauttasaaren sillan kuppeessa, yrityksen nimi oli silloin vielä Drumsö Ved och koks. Kun veneala vei miehen kokonaan mennessään, vaihtui firman nimi vuonna 1958 ja nykyinen Waltic syntyi. Kaupunki vuokrasi Walterille tontin Veneentekijäntieltä, jonne hän itse rakensi halkovajan ja pienen konttorin ja myöhemmin paremmat toimitilat. Kaivaminen ja rakentaminen, kaikki tehtiin itse. Walter oli ensimmäisenä paikalla Lauttasaaren itärannalla, josta nykyään on kehittynyt todellinen veneilykeskus. Walterin rakentamassa vajassa toimii tällä hetkellä Targa Center.

Halkokaupan pikkuhiljaa muututtua puhtaasti venealan bisnekseksi Waltic möi Tammisaarella, Inkoossa ja Pellingissä valmistettuja puuveneitä sekä valmisti itse Kabbölessä 10-metrisiä kajuuttaveneitä, jotka varustettiin itse maahantuoduilla Chrysler-perämoottoreilla. Toimenkuvaan kuuluivat myös talvitelakointi sekä vene- ja moottorihuollot.

Vuonna 1974 Walter möi toimitilansa Volvolle ja siirtyi eläkkeelle. Eläkekokeilu päättyi kuitenkin kahden kuukauden jälkeen, koska Walter ei yksinkertaisesti osannut olla tekemättä mitään. Hän itse totesi eläkeajan ol-

• *Lena Mickelsson* •

leen hänen elämänsä kaksi kamalinta kuukautta. Vaikeinta oli se, kun ei tarvinnut herätä aamulla aikaisin. Niinpä Walter ryhtyi taas töihin ja hommasi uudet liiketilat Koskelantieltä, josta 70-luvun lopulla siirryttiin nykyiselle paikalle Herttoniemeen.

Walticista kehittyi nykyaikainen tukku- ja vähittäisliike ja tarvikemyymälässä oli – ja on edelleen – yli 2000 eri tuotetta, kun kaikki pienetkin nipelit otetaan mukaan laskuihin. Yritykseen palkattiin lisää henkilökuntaa, sillä eihän Walter nyt ihan kaikkea itse ehtinyt tehdä ja toiminta kehittyi edelleen niin, että vuonna 1997 liiketiloja Herttoniemessä laajennettiin huomattavasti. Silloin 83 vuoden iästään huolimatta Walter jatkoi edelleen töitä ja oli liikkeessään paikalla päivittäin. Aivan viime vuosina Walterin tahti hieman hiljeni, mutta kyllä hän oli esimerkiksi Helsingin uivassa venenäyttelyssä viime elokuussa kaikki päivät töissä. Elokuussa 2002 hän mm. totesi, että kunhan polvet saadaan leikatuksi niin pääsee taas menemään vanhaan malliin. Ja kyllä hän menikin.

Waltic liittyi Finnboatin jäseneksi vuonna 1972 ja siitä lähtien Walter Johansson nähtiin taatusti mukana kaikissa silloisen yhdistyksen ja nykyisen liiton vuosikokouksissa, koulutustilaisuuksissa ja muissa tapahtumissa. Hän ei henkilökohtaisesti osallistunut Finnboatin eri luottamuselimien toimintaan, mutta hän oli erittäin aktiivinen ja aina kaikissa tapahtumissa mukana, jos vain työt sen sallivat. Sillä työ oli Walterille aina se kaikkein tärkein asia.

Koko veneala arvostaa suuresti Walterin elämäntyötä ja ihaili hänen ikuista tarmoaan ja uteliaisuuttaan. Walter katsoi aina eteenpäin ja suunnitteli uutta, pieni pilke silmäkulmassa. Walter Johansson kutsuttiin Venealan Keskusliitto Finnboatin 13. kunniajäseneksi vuonna 1994.

*”Waltsu” viihtyi omalla osastollaan Helsingin venemes-suilla, tässä Guy Lönnbergin kanssa.*



VILJO JAAKKO KIISKI  
1919 - 2004

**Uusi vuosi alkoi venealan kan-  
nalta surullisissa merkeissä,  
kun melkein heti Walter  
Johanssonin jälkeen 7.1.2004  
nukkui pois Finnboatin perus-  
tajajäsen, kaikkien tuntema  
Kiiskin Jaakko eli Jaska, sairastet-  
tunaan vuoden verran.**

*Jaakko Kiiski* oli maamme ehkä tunnetuimpia venevalmistajia ja hänen vuodesta 1970 valmistamansa Tiiskeri-veneet ovat itsessään jo käsite. Suursaaren Kiiskin kylästä kotoisin ollut Jaskan isä Erkki Kiiski perusti Heinlahden Veistämön vuonna 1928 ja Jaakko pääsi pienestä pitäen seuraamaan isänsä puuhia. Veistämössä tehtiin pitkiä ja kapeita keskimoottorilla varustettuja nopeita puuveneitä ja kaikki tehtiin alusta alkaen komeasti mahongista. Virallisesti Kiiskit olivat maanviljelijöitä, mutta kieltolain aikaan tuli niin paljon venetilauksia, että pääelinkeinoksi muodostui pian veneenvalmistus. Veneet varustettiin kuusisylinterisillä lentokonemoottoreilla ja ne kulkivat yli 30 solmun vauhtia – ja kaikkiaan tiesivät mihin niitä veneitä käytettiin. Jaska itse ih-





metteli sitä, ettei tullia kiinnostanut yhtään se kun rannikolla sijaitsevalta veneveistämöltä tullaan oikein miesporukalla ostamaan Aero Oy:n huuto-kaupasta romutettuja lentokonemootoreita. Näiden nopeiden pirtuveiden lisäksi veistämöllä tehtiin mm. Hai-veneitä, yhteensä 117 kpl.

Jaskan isän kuoltua vuonna 1946 tuli 27-vuotiaasta nuorukaisesta ja tuoreesta aviomiehestä veneveistämön vetäjä. Jaska oli sodan aikana saanut lentokonemekaanikon koulutuksen ja palveli Hollolan laivueessa. Sodan aikana ja vielä sen päätyttyäkin Heinlahdessa valmistettiin laivastolle mm. yhdysmoottoriveneitä. Veistämölle oli komennettu asepalveluksesta vapautettuja miehiä töihin, sillä armeija tarvitsi uusia aluksia jatkuvasti. 40-luvulla veistämö oli myös merkittävä airojen valmistaja, mutta homma kuivui kokoon 50-luvulla tekijöiden puutteeseen.

Ensimmäisen veneen itselleen Jaska rakensi vuonna 1948. Veneeseen hän laittoi 110 hv Fordin keskimoottorin, jolla saavutettiin 30 solmun nopeus. Näin sai alkunsa Jaskan huima kilpailu-ura. Matkavenekilpailut olivat siihen aikaan suosittuja ja Helsinki-Loviisa Ajot, Tammisaaren Ajot sekä Norrkullaloppot olivat Jaskan juhlaa. Veneeseen oli tässä vaiheessa vaihdettu jo 150 hv:n moottori. Jaskan vene kulki 50-luvulla yli 40 solmua ja palkintokaappiin kerääntyikin yli 200 erilaista pokaalia ja kolme Suomen mestaruutta. Jaska kertoi yhden hurjimmista kokemuksista olleen, kun hän ajoi kahden veneen kanssa kilpaa Helsingistä Kotkaan ja Hevossalmen sillan alla kapeassa rännissä kaikki kolme venettä olivat rinnakkain ja vauhtia oli 30 solmua!

Sodan jälkeen oli huutava pula kaikenlaisista veneenvalmistuksessa

tarvittavista tarpeista kuten mm. kuparinaloista, vernissasta ym. Jaskan ja muutaman muun veneveistäjän ehdotuksesta perustettiin jo 1946 Suomen Veneveistämöiden Yhdistys – nykyinen Finnboat ja siitä lähtien oli Jaska aktiivisesti mukana Finnboatin toiminnassa, mm. johtokunnassa 60-luvulla. Sellaista Finnboatin tapahtumaa ei ollutkaan, missä ei Jaakkoa olisi näkynyt. Vuodesta 1972 lähtien järjestetyssä Finnboat Floating Show:ssa oli Jaska aina itseoikeutetusti mukana omalla veneellään, ei kuitenkaan esittelemässä Tiiskeriään lehdistölle, vaan Finnboatin ”kommandoalukseksi”. Jos joku oikein kauniisti pyysi, saattoi hän tosin päästä ihan veneeseen sisällekin asti ja toimittajalle piti kääntää englanniksi Jaskan toteamus ”ai sie tulit sitte oikeetakin venettä katsomaan”.

50-luku oli veneviennin kulta-aikaa ja Heinlahden Veistämökin alkoi viedä veneitä Yhdysvaltoihin. Töissä oli välillä jopa 28 miestä. Saaduilla varoilla tuotiin Suomeen vastaavasti venemootoreita. Jaska vei Amerikkaan sekä Hai-veneitä että itse suunnittelemaansa 4- ja 5-metrisiä avoveneitä. Veneitä meni kaupaksi niin paljon kuin niitä vain ehti valmistaa ja Jaska kävi itsekin New Yorkin venemessuilla vuonna 1957. Jaska sanoikin, ettei omien veneiden menekissä ollut mitään ihmettelemistä; hän kertoi nähneensä näyttelyssä limisaumaisena veneen, jossa laudat oli kiinnitetty pulteilla ja muttereilla. Niitä voi sitten kiristää, kun vene alkoi vuotaa! Vientikaupat hiipuiivat 60-luvulla ja Jaska alkoi kehittää uutta isompaa venemallia. Omien sanojensa mukaan Jaska pyysi Leon Basilieria ”piirtämään miulle vähän viiruja, joista mie sitten jatkan”. Ja näin vuonna 1970 syntyi Tiiskeri, vene, joka on melkein

*Tiiskeri syntyi vuonna 1970 ja se valittiin aikanaan vuonna 1992 Suomen kauneimmaksi puuveiseksi. Vuonna 1975 valmistui ensimmäinen lujitemuvorunkoinen Tiiskeri. Jaska ja Tiiskeri olivat tuttu näky saaris-tossamme etenkin Finnboat Floating Show-tapahtumien yhteydessä.*

kuin osa Jaskaa itseään. Veistämön valmistus onkin sen jälkeen ollut pääasiassa isojen ja pienten Tiiskerien valmistusta, tosin 80-luvulla tehtiin armeijalle parikymmentä uiskoa.

Venenäyttelyissä ja erilaisissa tapahtumissa oli enemmänkin sääntö kuin poikkeus, että paikalla oli Jaska, Tiiskeri, konjakkipullo ja ehtymätön määrä toistaan hauskempiä kasukuja. Tiiskerin salongissa on kuultu paljon mielenkiintoisia juttuja veneenteosta entisaikaan, naurettu Jaskan jutuille vesissä silmin ja luonnollisesti nautittu konjakkitarjoilusta. Jaakko oli lähes poikkeuksetta iloisella päällä ja aina valmis auttamaan. Samaan aikaan hän seurasi kuitenkin tarkasti alan tapahtumia ja oli aina ajan hermolla ja tarpeen tullen tiukkakin. Veistämön käytännön työt siirtyivät jo muutama vuosi sitten Jaskan poikien ja pojanpoikien harteille, mutta Jaska oli aktiivisesti mukana yrityksen toiminnassa sairastumisensa asti. Finnboatin syyskokouksessa marraskuussa 2002 juuri ennen sairastumistaan Jaakko oli muuten se tuttu Jaska, mutta hänen vaimonsa Saaran sairastuminen painoi selvästi Jaskan mieltä. Samaisessa kokouksessa eräs osanottaja totesi, että Jaskan tietomäärä venevalmistuksesta ja maamme alan historiaa on niin valtava, että jutut pitäisi kirjoittaa muistiin ja tehdä historiikki ennen kuin se on myöhäistä... Koko veneala ja Finnboat jäävät kaipaamaan Jaskan vahvaa persoonaa – tuntuu kuin näyttelyistä ja yhteisistä kokouksista puuttuisi jotain hyvin olennaista.

Venemestari Jaakko Kiiski oli Finnboatin 5. kunniajäsen ja tasavallan presidentti myönsi hänelle vuonna 1995 Suomen Leijonan Ritarikunnan ritarimerkin.

# Pienvenevalmistaja Termalin Ky

**Kuten moni muukin suomalainen venealan yritys on Termalin Ky syntynyt pikkupojan unelmasta ryhtyä veneenkentäjäksi, isänsä jalanjalkia seuraten. Yritys on parissa vuosikymmenessä kasvanut pohjatulppia valmistavasta pikkupajasta yhdeksi maamme merkittävistä pienvenevalmistajista. Viime vuonna myytyjen veneiden lukumäärä nousi jo yli 2000 kappaleeseen.**

• *Kari Wilén* •

Vuonna 1982 perustetun yrityksen kolme ensimmäisä vuotta kuuluivat venetarvikkeiden parissa. Pienessä mittakaavassa valmistettiin ja markkinoitiin mm. pohjatulpia ja valmiiksi pakattuja lujitemuovikorjaussarjoja. Nämä tarvikkeet kuuluvat edelleenkin Termalinin tuotevalikoimaan ja tarvikemyynti on osa yrityksen toimintaa. Toimintaa laajennettiin kuitenkin varsin nopeasti käsittämään myös toisten venevalmistajien tuottamien veneiden myynti. Nykyään Termalin myy ja markkinoi omia venemallejaan pääosin kotimaassa, mutta vie veneitä myös Ruotsiin ja Norjaan. Toimitilojen yhteydessä on vähittäisliike, joka myy tarvikkeita ja perämootoreita. Lisäksi yritys tekee veneiden kunnostuksia ja korjauksia.

## Isän jalanjalkia

– Jo pikkupoikana tuli vietettyä aikaa Hirvensalmella ja veneet tulivat tutuiksi Hirvensalmen Veneveistämöllä, jonka isäni perusti 1960-luvulla, Termalin Ky:n omistaja ja toimitusjohtaja Terho Liukkonen kertoo. Veistämöllä valmistettiin Hirvasveneitä huomattaviakin määriä. Kun pienestä pitäen olin kasvanut veneiden parissa oli ammatinvalinta loppujen lopuksi varsin helppoa.

Terho Liukkonen on alusta alkaen ollut nyt 22-vuotiaan yrityksen vastuullinen yhtiömies ja perheen parista on löytynyt äänetön yhtiömies. Omistuspohja on säilynyt ennallaan eikä toistaiseksi ole suunnitelmia sen laajentamiseksi.



*Toimitusjohtaja Terho Liukkonen tehtävät ovat varsin moninaiset, mutta päätyönä on veneiden tukkumyynti.*

Ensimmäinen oma venemalli oli Suvi 410 -moottorivene, joka tuli markkinoille vuonna 1985. Sitä valmistettiin hyvällä menestyksellä aina vuoteen 1992 saakka, jolloin tämän mallin valmistusmäärä nousi yli 1000 kappaleen.

Kun päänavaus oli tehty, laajeni mallisto ripeästi. Suvi 445 ja Suvi 390 tulivat markkinoille ja vuonna 1986 kokonaisynti oli jo yli viisisataa venettä vuodessa kun markkinoille saatiin myös kaksi soutuvenemallia.

Seuraava merkittävä myynnin lisäys tapahtui 80-luvun lopun ja 90-luvun alun paikkeilla. Viiden vuoden jakson aikana markkinoilta poistui muutama suuri valmistaja, kuten Lohi, Muovilami sekä Rihu. Myös Hirvaksen toiminta päättyi ja Termalin pystyi laajennetun malliston avulla kasvattamaan myyntinsä vuositason yli tuhanteen veneeseen. Sen jälkeen myynti on kehittynyt tasaisesti ja viime vuonna se oli 2150 venettä.



*Toimitusjohtajan ”oikea käsi” Outi Hotanen hoitaa toimistoasiat ja paljolti myös yrityksen ostot.*

## Toimintaperiaatteet

Termalinin venemallit ovat syntyneet yrityksen oman henkilökunnan toimesta eikä ulkopuolista suunnitteluapua ole juuri tarvittu. VTT:n kanssa tehtiin kuitenkin tiivistä yhteistyötä kun mallistolle haettiin CE-hyväksyntä. Suvi-mallisto olikin ensimmäisten joukossa, jolle myönnettiin uusi CE-kilpi. – Teimme työn vuoden etujassa, jolloin saimme siitä irti koko markkinointihyödyn, toteaa Terho Liukkonen.

Yrityksen perusajatuksena on se, että valmistaja keskittyy pelkästään veneiden tuottamiseen ja Termalin hoitaa kaiken muun. Näin jokainen pystyy hoitamaan mahdollisimman tehokkaasti sen työn, jonka parhaiten taitaa. Veneiden valmistus onkin keskitetty kahdelle alihankkijalle, jotka työllistävät yhteensä 12 henkeä. Termalinin palveluksessa on viisi henkeä jotka hoitavat veneiden markkinoinnin, materiaalihankinnat, kuljetukset ja vähittäismyynnin Mikkelin alueella. Jälleenmyyjien lukumäärä on noussut jo 80:een.





*Suvi 4900 SR DUO (kuva ylh.vas.) ja Soutu-Palta (oik.) ovat Termalin uusimmat mallit. Ylhäällä oikealla yrityksen vähittäismyymälä Mikkelissä, jossa kaupan on omien venemallien lisäksi venetarvikkeita ja perämoottoreita.*

– Tuotekehitys lähtee pitkälti asiakkaiden tarpeista, toimitusjohtaja Liukkonen kertoo. Pyrimme luomaan ja valmistamaan tuotteita, joilla on kysyntää. Emme pyri mullistamaan markkinoita hienoilla uutuuksilla, vaan pelaamme varman päälle. Kaikki veneemme ovat yksikuorirakenteisia.

Termalinin veneet tehdään ruiskulamallilla. Myös gelcoat ruiskutetaan muottiin. Liukkonen mielestä pienveneitä ei kannata laminoida käsin, koska niitä valmistetaan suurissa sarjoissa. Lämpimenoajat on saatava mahdollisimman lyhyiksi.

### **Painopiste kotimaan markkinoissa**

Veneiden markkinointi tapahtuu jälleenmyyjäverkoston kautta, johon kuuluu kaikkien moottorimerkkien myyjiä. Termalin esittelee mallistonsa sekä erikoismessuilla, että jälleenmyyjien omissa myyntinäyttelyissä, joita keväisin on ainakin parikymmentä. Sesonkiaikaan tehdään töitä käytännössä jokaisena viikonloppuna. Yrityksen veneet ovat esillä Helsingin venemes-suilla helmikuussa, Kallavesi-näyttelyssä sekä myös Jyväskylän Vapaa-aikanäyttelyssä.

– Markkinoinnin painopiste on selkeästi kotimarkkinoilla, Terho Liukkonen toteaa. Vienti on vain noin 10 % liikevaihdostamme ja pääosin veneitämme menee Ruotsiin sekä Norjaan. Olemme kuitenkin viime aikoina saaneet kyselyjä muutamista muistakin maista ja selvittelemme nyt vientinäykymiä niihin. Vientinäyttelyiden hoitaminen ja yhteistyö Finnboatin kanssa on sujunut hienosti.

– Tulevaisuuden näkymiä pidämme kohtalaisen hyvinä, hän jatkaa. Pienveneiden kauppaa suhdanteet eivät heiluttele yhtä paljon kuin isompien veneiden. Tulemme edelleen kehittämään omaa mallistoaamme, mutta suurempien veneiden tuottamiseen ei ole tarkoitus ryhtyä. Suvi-malliston veneet mielletään edullisiksi pienveneiksi ja sellaisena haluamme niiden säilyvän.

Termalinilla on tällä hetkellä 15 eri venemallia, jotka esitellään yrityksen nettisivuilla. Uutuuksia on kaksi, moottorivene Suvi 4900 SR DUO sekä Soutu-Palta.

– Venemallistona olemme aina pyrkineet olemaan se edullisin vaihtoehto, Terho Liukkonen sanoo. Asetimme jo vuosia sitten tavoitteeksemme olla sarjassamme maamme ykkönen. Keskitymme tekemään niin hyviä, hyvän näköisiä ja toimivia käyttöveneitä kuin suinkin osaamme.

– Haluamme myös kiittää Finnboatia siitä sitkeästä työstä jota järjestömmekin teki sen hyväksi, että perinteinen suomalainen savolaismallinen soutuvene yleensä enää on olemassa ja valmistettavissa.

### **BOTNIA H-BÅTEN PASSERAR MILSTOLPE**

Under hösten har Botnia Marin passerat en milstolpe i företagets historia genom att tillverka H-båt nr 1000. Med den bedriften gör man Artekno i Finland sällskap i ”1000 H-båtsklubben”.

Botnia Marin grundades under H-båtens guldperiod år 1976 – främst med tanke på att tillverka H-båtar och utveckla H-båten så långt som möjligt. Vid grundandet av bolaget hade VD Johan Carpelan redan gedigen erfarenhet av H-båtar. Som segelbåtsförsäljnings- och exportchef hos Artekno 1973-1976, hann Johan Carpelan sälja över 500 H-båtar. Sommaren 1976 grundade han Botnia Marin, som snabbt fick luft under vingarna med H-båten. Alla betydelsefulla tävlingar vanns de första åren med Botnia Marins H-båt. Segerraden fortsatte och av totalt 24 seglade VM har 13 vunnits med Botnia H-båtar.

Som båttillverkare har Botnia Marin alltid stått på två ben – både segel- och motorbåtar har tillverkats. Efter 1985 har motorbåtarna helt tagit hand om tillväxten i företaget, som idag sysselsätter totalt 120 personer på två båtvarv.



### **TAMHOLT JA NAUTIKARLSSON YHTEISTYÖHÖN**

Turkulainen Venevälitysliike Tamholt Oy ja helsinkiläinen Oy Leif Karlsson Ab/NautiKarlsson ovat solmineet yhteistyösopimuksen. Sopimuksen mukaan Tamholt Oy laajentaa toimintaansa vastaten jatkossa uusien Beneteau- sekä Najad-purjeventeiden jälleenmyynnistä Länsi-Suomen alueella. NautiKarlsson jatkaa edelleen veneiden maahantuojana ja päämyyjänä alueena muu Suomi.

Tamholt ja NautiKarlsson osallistuvat Vene 04 Båt -messuille yhteisosastolla 6B31 sekä NautiKarlssonin osastoilla 1d16,18,20.

### **UUSI VENE-JA MOOTTORIMYYMÄLÄ**

Helsingin Puotilaan osoitteeseen Meripel-lontie 11 C (entiset Telva Oy:n tilat) avattiin 2.2.2004 uusi vene- ja moottorimyymälä.

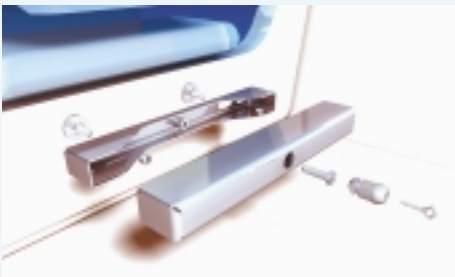
## MUUALTA POIMITTUA PRESSÖVERSIKT

lä. Edustuksiin kuuluvat mm Nymar- ja Seiskari-veneet, Inter-kumiveneet, Steyr-, Bukh-, FNM- ja Solé-moottorit, Furunon merielektroniikka, Mastervoltin sähkötuotteita sekä A-laiturien laiturituotteita. Steyr-, Bukh-, FNM- ja Solé-moottoreiden huolto ja varaosat sisältyvät myös palveluihin. Liikettä vetää René Blomster, Niklas Rönning sekä Simon Rönning. Lisätietoja Grebland Group Oy Ab, sähköposti niklas.ronning@grebland.fi.

### NAVA-PERÄMOOTTORILUKOLLE VAT-HYVÄKSYNTÄ

Sipoolaisen K.Hartwall Oy Ab:n Nawa-perämoottorilukko on ensimmäisenä kotimaisena perämoottoareiden lukitusratkaisuna saanut suomalaisten vakuutusyhtiöiden (VAT) hyväksynnän.

Vuonna 2003 Suomessa varastettiin toista tuhatta perämoottoria, joiden yhteenlaskettu arvo ylitti 3.300.000 eur. Paras tapa suojautua varkautta vastaan on ennaltaehkäisy lukitsemalla moottori asianmukaisella ja hyväksytyllä perämoottorilukolla.



Nawa-perämoottorilukko on valmistettu vahvasta ja kestävästä ruostumattomasta erikoisteräksestä ja sen lukkomekanismi on tunnettua Abloy-laatu. Lukon rakenteelle on haettu patenti. Nawa-lukon kestävyys ja varkautta ennalta ehkäisevä kyky on tunnustettu suomalaisten vakuutusyhtiöiden hyväksynnän muodossa. Myöskin Ruotsin vastaava taho (Stöldskyddsföreningen) on antanut hyväksyntänsä lukolle.

Lisätietoja K.Hartwall Oy Ab/Nawa, Stefan Svanljung, sähköposti nawa@k-hartwall.fi.

### LÄMMITINHUOLTOA

Mustikkamaan telakka Oy on vahvistanut rivejään: Ari Peltola on aloittanut telakalla ja huoltaa ja asentaa venelämmittimiä, merkeiltään mm. Wallas, Webasto ja Eberspächer. Myös muut venesähkötyöt ja laiteasennukset järjestyvät joko telakan tiloissa tai tarvittaessa myös asiakkaan veneen luona muualla.

*I början av december testade Oy Botnia Marin Ab en ny infusionsteknik i laminering av större glasfiberbåtar. Testet gjordes hos underleverantören Scandi Yacht i Nykarleby och testskrovet var 38 fot långt. Tekniken är till synes enkel; torr glasfiber placeras i båtformen. Allt kläs i lufttät plast. Innanför den skapas vakuum, som suger in hartsen i glasfibertäcket. Med den gamla metoden skulle 38-fotaren ha krävt 500 kilo glasfiber och 1 000 kilo harts. Nu går det åt 600 kilo glasfiber och 400 kilo harts. Den här nya tekniken ger alltså lättare glasfiberbåtar. Fler båtar kan också produceras med samma personal. Dessutom blir arbetsmiljö bättre, berättar Botnia Marins vd Johan Carpelan. Företaget kommer troligen att övergå helt till infusionstekniken. För Botnia Marin blir det en investering om 100 000–150 000 euro att införa metoden i produktionen. Carpelan tror att fler tillverkare kommer att införa tekniken inom fem år. (Vasabladet 6.12.2003)*

*Nautor genomför omfattande permitteringar i Österbotten. De berör i det första skedet 120 anställda inom produktionen och 30 inom tjänstemannakåren. Bolaget har verksamhet i Källby, Larsmo, Jakobstad och Kronoby men sämst kommer situationen att bli i Kronoby eftersom enhetens verksamhet befinner sig i början av produktionen. Hela personalen där har fått permitteringsvarsel. Nautor ska också säga upp nio personer och pensionera fjorton. Olika lösningar undersöks hela tiden såsom tillfälliga omplaceringar av personalen. Detta kan vara möjligt eftersom två nya pluggar skall tillverkas. (Österbottningen 3.1.2004)*

Veneen säilyttäminen omalla pihalla ei välttämättä ole ilmaista. Heinolassa eräälle veneilyn ystävälle tuli siitä 170 euron lasku oikeudenkäyntikuluja muodossa. Naapuri oli vaatinut häiritsevän veneen siirtämistä pois tontilta. Paikallinen rakennuslautakunta kuitenkin salli säilytyksen pi-



*Hollantilainen Zeilen-lehti on julkaissut nelisisvuisen testin Fingulf 28e -purresta.*

halla marraskuun alusta toukokuun puoleen väliin kunhan venettä ei peitetä. Tämä ei tyydyttänyt naapuria, joka vei asian eteenpäin Kouvolan hallinto-oikeuteen. Siellä lautakunnan päätös kumottiin. Tämä päätös ei puolestaan tyydyttänyt veneen omistajaa, hän valitti korkeimpaan hallinto-oikeuteen. Sieltä tuli myönteinen päätös veneen omistajan kannalta. KHO:n mielestä veneen säilyttäminen ei ole laissa kiellettyä ”pitkäaikaista ja laajaa tavaroiden ulkosäilytystä” varsinkin kun säilytysaika on rajoitettu eikä venettä peitetä. (Keskipohjanmaa 1.11.2003)

**Osuuskunta Kotkan puuvenekeskus** on painiskellut talousvaikeuksien kanssa. Käynnissä onkin monia tervehdyttämistoimia. Talouden parantamiseksi Kotkan kaupunki korottaa osuuspääomaansa osuuskunnassa 84.000 eurolla ja Kotka-Haminan seudun Portti sekä viisi osuuskunnan veistäjää osallistuvat 8400 euron lisä-sijoituksilla. Jatkossa on myös tarkoitus keskittyä vain ydin- eli veistotoimintaan. Toimenpiteisiin kuuluu niin ikään puuvenemessujen siirtäminen pois osuuskunnan hoidosta, ehkä Meripäivät Oy:lle. (Kymen Sanomat 2.12.2003)

### KANSAINVÄLINEN LEHDISTÖSEURANTA JOULUKUU 2003 – TAMMIKUU 2004 JÄSENISTÖSTÄ KIRJOITETTUJA ARTIKKELEITA

Kaikkia artikkelikopioita voit tilata Finnboatin toimistosta. Liiton toimistoon tulee yli sata venelehteä ympäri maailmaa ja niiden kirjoittelua suomalaisista tuotteista seurataan jatkuvasti. Oheisena on luettelo 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
Kazi/Japani	12	Nauticat 331 esittely/testi	76-80
IBI/UK	11	Industry insider (Joel Nemes, haastattelu)	132
Zeilen/Hollanti	1	Fingulf 28e, testi	118-121

## VENENÄYTTELYJÄ 2004

Aika	Paikka	Näyttely
6.-15.2.	Helsinki/Suomi	Helsingin Kansainväliset Venemessut
7.-15.2.	Gent/Belgia	Belgian International Boat Show
12.-17.2.	Miami/USA	Miami International Boat Show & Strictly Sail
13.-22.2.	Istanbul/Turkki	Turkish International Boat Show
17.-22.2.	Amsterdam/Hollanti	HISWA Amsterdam Boat Show
18.-22.2.	Zagreb/Kroatia	Zagreb Sports and Nautical Fair
21.-29.2.	Kööpenhamina/Tanska	Copenhagen International Boat Show
27.2.-7.3.	Tukholma/Ruotsi	Allt för Sjön
28.2.-7.3.	Lissabon/Portugali	Lisbon Boat Show
4.-7.3.	Tulln/Itävalta	Boot Tulln
5.-7.3.	Osaka/Japani	Osaka International Boat Show
6.-14.3.	Venetsia/Italia	Salone Nautico di Venezia
11.-14.3.	Moskova/Venäjä	The 9th Moscow International Boat & Yacht Show
12.-14.3.	Turku/Suomi	Meri Kutsuu
12.-21.3.	Oslo/Norja	Sjøen for Alle
17.-20.3.	Dubai/UAE	Dubai International Boat Show
24.-27.3.	Shanghai/Kiina	China International Boat Show
30.3.-4.4.	Split/Kroatia	Croatia Boat Show
15.-18.4.	Singapore	Boat Asia
16.-18.4.	Gdansk/Puola	Polyacht
16.-25.4.	Rio de Janeiro/Brasilia	Rio Boat Show
22.-25.4.	Odessa/Ukraina	International Odessa Boat Show
24.4.-2.5.	Palma de Mallorca/Espanja	Saló Nàutic Internacional Palma
20.-23.5.	Sanctuary Cove/Australia	Sanctuary Cove International Boat Show
26.-30.5.	Beirut/Libanon	Beirut Boat Show

SUZUKI-perämootorit ovat olleet Suomen markkinoilla 33 vuotta. Viime vuosina SUZUKI on panostanut voimakkaasti tuotekehitykseen, ja nyt uudestisyntyneen 2000-luvun mallistosukupolven ensimmäinen vaihe on valmis. Tämä tarkoittaa sitä, että SUZUKILLA on maailman laajin ja uusin 4-tahtimallisto (4-250 hv) sekä laajin 4-tahti-EFI-mallisto (40-250 hv) ja lisäksi tehokkain 4-tahtinen perämoottori (250 hv). SUZUKI on myös Suomen markkinoiden nopeimmin kasvava 4-tahtimerkki! Suomalaiset veneilijät haluavat edistyneimpiä, nykyaikaisimpia sekä laadukkaimpia perämootoreita veneisiinsä ja juuri niitä SUZUKI tarjoaa. He haluavat myös testivoittajia, jotka ovat ominaisuuksiltaan edellä kilpailijoitaan. SUZUKI-myyntiverkoston tehtävänä on toimittaa nämä vesistöjen luotettavimmat perämootorit suomalaisille veneilijöille. Tähän tehtävään tarvitsemme ammattitaitoisia, innokkaita ja palvelevia

## SUZUKI - JÄLLEENMYYJIÄ

*Hämeen, Kymenlaakson, Etelä-Karjalan, Etelä-Pohjanmaan, Keski-Suomen ja Lapin alueille. Myös muut alueet ovat mahdollisia.*

Jälleenmyyjältä edellytämme tarvittavaa panostusta SUZUKI-toiminnan kehittämiseen alueellaan sekä pitkäaikaista sitoutumista. Toivomme, että jälleenmyyjällä on hyvät vene-edustukset (Suzukilla mahdollisuus avustaa) ja terve talous sekä mahdollisuus hoitaa myös huolto- ja varosapalvelut. Muu perämoottoriedustus ei välttämättä ole este yhteistyölle.

SUZUKI tarjoaa tehokkaan ja palvelevan organisaation, joka tukee ja kehittää jälleenmyyjän toimintoja. Tehtaan maahantuoja tarjoamme etuja logistiikassa ja kilpailukyvyssä. Jälkimarkkinointimme työkalut ja palvelut ovat kehittyneet alan parhaimiksi. Tuomme perämoottoerien lisäksi maahan SUZUKI-moottoripyöriä, -maastonelikoita ja -mopoja sekä Suzumar-kumiveneitä. Näistä tuoteryhmistä uudet jälleenmyyjät voivat mahdollisesti saada myös edustuksia.

Jos olet kiinnostunut tästä mielenkiintoisesta mahdollisuudesta ja tunnet olevasi uusi SUZUKI-jälleenmyyjä, soita heti: tuotepäällikkö Marcus Bergholm 040-7223 965 tai sähköposti: suzuki@suzukifinland.com



SUZUKI INTERNATIONAL  
EUROPE GMBH  
Suomen sivuliike  
Ahventie 4 A, 02170 Espoo  
Puh. (09) 4393 730

www.suzuki.fi

# MESSUMATKALTA OPPIA JA ELÄMYKSIÄ !

RP BUSINESS TRAVEL JÄRJESTÄÄ  
MESSUMATKAT ALAN TÄRKEIMMILLE  
MESSUILLE EUROOPASSA:

**Amsterdam  
Seaport Boat Show**  
31.08. - 05.09.2004



**Hanseboot  
International Boat Show  
Hamburg**  
23. - 31.10.2004



**Barcelona  
International Boat Show**  
06. - 14.11.2004



**Scandinavian  
Sailboat & Motorboat Show**  
Stockholm  
10. - 14.11.2004



**METS Amsterdam  
Marine Equipment  
Trade Show**  
16. - 18.11.2004



Kysy tarjous!



Oy RP Business Travel Ltd  
Kuninkaankatu 38 • 70100 Kuopio  
tel. 017 - 580 44 70 • fax 017 - 580 44 72  
sales@rpbusinesstravel.fi

## UUSI ILMAVENTTIILI



Forsbom Yacht Design Oy on kehittänyt uuden ilmaventtiilin helpottamaan tuotteiden irrottamista muoteista. Automaattisesti

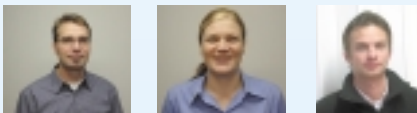
jousella sulkeutuva ja paineilmalla avattava venttiili aukeaa vain noin 2 mm, joten se ei vaurioita tuotetta. Venttiilin halkaisija on 20 mm, jolloin tuotteeseen jäävä jälki on pieni ja siisti. Muotteja valmistettaessa venttiilin väliaikainen kiinnittäminen lestiin on erittäin helppoa. O-rengastiivistyksen ansiosta venttiiliä voidaan käyttää perinteisten käsinlaminointimuotteiden lisäksi suljetuissa alipainemuotteissa. Lisätietoja Forsbom Yacht Design Oy, puh. (02) 4870258, sähköposti sales@forsbom.net.

## VATOR JRC-TUTKIEN JA VENE-ELEKTRONIIKAN MAAHANTUOJAKSI

Vator Oy ja JRC (Japan Radio Corporation Ltd.) ovat solmineet merenkulku- ja kommunikaatiovälineiden maahantuontisopimuksen. Vator ryhtyy JRC-tuotteiden maahantuojaksi ja tukkumyyjäksi.

## NIMITYSUUTISIA

Haminalaisessa J.Purho Oy:ssä on tehty nuerennusleikkaus siten, että kauppiaspari Sami ja Raisa Purho astuvat remmiin. Sami on nimitetty toimitusjohtajaksi ja Raisa myymäläpäälliköksi. Jussi Purho jatkaa kauppiana ja on nimitetty yrityksen hallituksen puheenjohtajaksi. Helena Purho jatkaa kauppiana ja hallituksen sihteerinä. J.Purho Oy myy Hamina-Kotkan talousalueella perämooottoreita ja pienveneitä sekä veneilytarvikkeita.



Sami Purho Raisa Purho Toni Okkonen

Henri-Lloydin ja Harkenin maahantuojia Sail Tech Oy on nimennyt Henri-Lloyd tuotepäälliköksi Toni Okkonen lokakuun 2003 alusta alkaen. Kokenut 27-vuotias kilpapurjehtija Toni Okkonen (KTM) on aikaisemmin toiminut Nyländska Jaktklubbenin Match Race Center vetäjänä.

Navix Oy:n kasvavan viennin tueksi on nimitetty tradenomi Peter Engblom. Hän toimii teknisenä myyjänä vastuualueenaan Ruotsi ja Norja. Peter Engblom on työskennellyt Navix Oy:ssä kevästä 2003 alkaen.

# Pohjoismaiset työvenesä

Karl-Johan Furustam • Markku Hentinen

**Työveneidän hyväksyntä Pohjoismaisen venenormiston (NBS-Y) mukaan jatkuu aktiivisena. Sääntöjen voimassaoleva versio on jo vuodelta 1990 ja se kaipaa päivittämistä tekniikan kehittyessä ja venetyyppien muuttuessa. VTT on tehnyt merenkulkulaitoksen ja Suomen ympäristökeskuksen toimeksiannosta työvenesääntöjen päivitys- ja uudistamistyötä, jonka tuloksena sääntöteksti on uusittu, osin hyvinkin radikaalisti.**



Lamor Corporation Ltd:n työvene Kiinaan

## Miksi uudet säännöt?

Pohjoismaisen venenormiston on kehittänyt tekninen työryhmä pohjoismaiden merenkulkuviranomaisten mandaatilla. Myös tulkinnat, joita tarvittiin sääntöjen julkaisemisen jälkeen, käsiteltiin tässä työryhmässä. Teknisen työryhmän lakkauttamisen (1992) jälkeen sääntöjen tulkinnat on jouduttu tekemään kansallisesti tarkastustyön yhteydessä. Vaikka tämä käytäntö on toiminut kohtuullisesti, selkeyttäisivät päivitetyt säännöt sekä suunnittelijoiden, rakentajien että tarkastajien työtä.

Puutteelliseksi NBS-Y 1990:ssä ovat jääneet mm. seuraavat kohdat:

- jotkut modernit venetyypit (RIB, monirunkoveneet) puuttuvat
- säännöt raskaaseen avomerikäyttöön (esim. luotsiveneet) puuttuvat
- NBS ei sovellu erityisen hyvin pieniin ammattiveneisiin

- sääntöjen pätevyysalue rajoittuu enintään 15 m pituisiin veneisiin
- luokkajako avoimiin ja suljettuihin veneisiin on liian karkea, tarvitaan myös välimuotoja.

Uusia mahdollisuuksia sääntökehitykseen antavat viime vuosikymmenen aikana kehitetyt kansainväliset venetekniset standardit, joita käytetään huviveneiden CE-sertifioinnissa. Jotkut näistä ISO-standardeista ovat relevantteja myös ammattiveneille. Rinnakkain työ- ja huviveneversioina tehtävien veneiden hyväksynnässä olisi myös eduksi, jos työvenenormistossakin viitattaisiin ISO-standardeihin.

Sääntöjen uudistamiseksi pyrittiin pitkään aikaansaamaan yhteispohjoismaainen projekti. Kun tämä ei kuitenkaan eri syistä onnistunut, käynnistettiin työ kansallisena projektina Suomessa syyskuussa 2002. Meillä

# Äänöt uudistetaan

uudistamistarve koettiin polttavimmaksi mm. NBS-Y -normiston aktiivisen käytön johdosta. Pyrkimys on kuitenkin edelleen saada uudelle säännöstölle mahdollisimman laaja tunnistettavuus.

*Merenkululaitoksen mittausalus Kaiku on rakennettu Uudenkaupungin Työvene Oy:n toimesta.*



## Laajennus 24 m pitkiin veneisiin saakka

Ehkä merkittävämpänä erona NBS-Y 1990:n ja uuden sääntöehdotuksen välillä on standardin soveltamisalueen laajentaminen yli 15 m pituisiin veneisiin, aina 24 m (load line length) saakka. Tämä on tuonut mukanaan uusia, "laivamaisia" sääntöjä mm. vuotovakavuuteen. Uuden säännön ylärajalla on pyritty siihen, että vaatimukset olisivat lähellä laivasääntöjä (lähinnä suurnopeusalussäännöstöä HSC Code). Raja, jossa säännöt asteittain alkavat muuttua "venemäisistä" "laivamaisiksi" on määritetty 15 metriksi. Alle 15 m veneissä on pyritty parannettuun NBS-Y -tasoon. Eri sääntöjen soveltamisalueita havainnollistaa alla oleva kaavio.

Uuden version muita tärkeitä eroja NBS-Y 1990:een verrattuna ovat mm. seuraavat seikat:

- Vaatimukset on porrastettu aallonkorkeuden ja tuulen nopeuden huomioon ottavien suunnittelukategorioiden mukaan
- Viittauksia ISO-standardeihin on lisätty runsaasti
- Uusia runkotyyppejä (katamaraanit ja RIB:t eli kovapohjaiset kumiveneet) on otettu mukaan
- Jäsentely ja esitystapa.

## Esimerkkejä uusista säännöistä

### 1. Rajoitettu uppoamattomuus

Uudessa sääntöehdotuksessa on vaatimus rajoitetusta uppoamattomuudesta. Se tarkoittaa veneen erityisen haavoittuvien alueiden suojaamista siten, että kaatuminen tai uppoaminen voidaan estää ja mahdollinen vuoto pitää kurissa pumppujen avulla. Tämä saavutetaan venekoosta ja kansijärjestelyistä riippuen soveltamalla seuraavia keinoja:

- Etäisyydelle  $[0,05 * LWL, 0,05 * LWL + 3 \text{ m}]$  lastivesiviivan keulimmaisesta pisteestä perään päin tulee asentaa törmäyslaipio (koskee yli 15 m veneitä)
- Pohjan alle asennetun peräsimen ja/tai potkurin pohjakosketuksessa mahdollisesti aiheuttamalta vuodolta tulee suojautua laipioilla tai vastaavilla, jotka rajoittavat vuodon etenemistä
- Konehuoneen laipioiden tulee olla vesitiiviitä yläpuoliseen kanteen saakka
- Lastiruuman laipioiden tulee olla vesitiiviitä.

Kannelliset veneet voivat saada myös lisämerkinnän "yhden osaston osastointi". Tällöin veneen tulee kestää minkä tahansa laipiokannen alapuolel-

la sijaitsevan osaston täyttyminen. Vuoto ei saa edetä seuraaviin tiloihin eikä vene upota eikä kaatua.

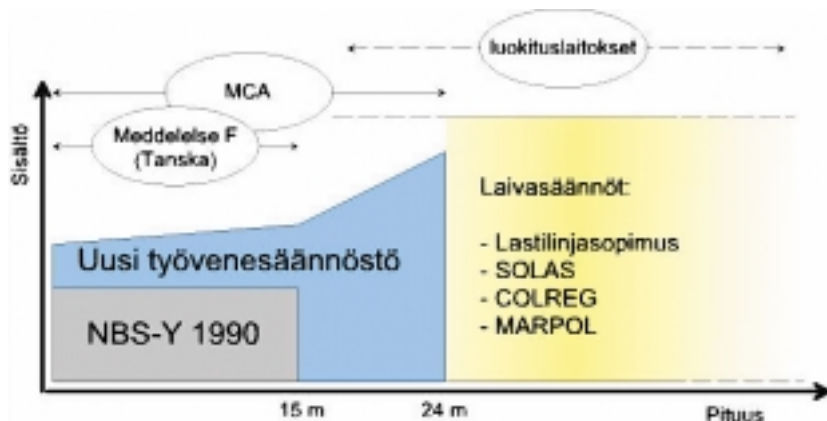
### 2. Paloturvallisuus

Uuden sääntöehdotuksen mukaan alle 15 m veneiden paloturvallisuusvaatimukset perustuvat pitkälti ISO-standardiin 9094, jossa määritellään mm. sammutusvälineet, polttolaitteiden asennus ja pakoreitit. Yli 15 m veneille esitetään vaadittavaksi paloa hidastava osastointi konehuoneen ympärille. Tämä tarkoittaa sitä, että konehuoneen laipioiden ja kannen tulee olla eristettyjä niin, että ne estävät palon leviämisen (kestävät 30 minuutin palotestin), ja että tuuletus- ym. aukot pystytään sulkemaan palopeltien avulla konehuoneen ulkopuolelta. Palavien ja paljon savua muodostavien materiaalien käyttöä rajoitetaan muissakin tiloissa.

## Koekäyttö vuoden 2004 aikana

Sääntöehdotuksen jäsentely poikkeaa melkoisesti NBS-Y:stä ja voi siten näyttää työveneveistämöiden silmissä vieraalta. Toisaalta vaatimustaso noudattelee suurelta osin vanhaa normistoa ja CE-standardit taas ovat tuttuja niille veistämöille, jotka valmistavat myös huviveneitä. Suuremmille, 15-24 m veneille sääntöehdotuksen tarkoituksena on tarjota järkevä välimuoto "venemäiselle" ja "laivamaiselle" hyväksynnälle.

Uusien sääntöjen käyttöönotosta ei vielä ole sovittu yksityiskohtaisesti. VTT ottaa kuitenkin sääntöehdotuksen heti koekäyttöön rinnan NBS-Y version 1990:n kanssa. Näin testataan sääntöjen toimivuutta ja tarkoituksenmukaisuutta ennen virallista käyttöönottoa.



Uuden työvenesäännöstön soveltamisalue eräisiin muihin sääntöihin verrattuna

## UIVA 2004 FLYTANDE

Som bilaga i denna tidskrift finns anmälningsdokumenten för Helsingfors flytande båtutställning. Utställningen arrangeras på Drumsö i HSK:s klubbhamn 19–22.8 och anmälningsstiden går ut den 11 juni. Det lönar sig dock att anmäla sig redan nu ty under de senaste åren har företag hamnat på kölistan och speciellt bryggplatserna går åt som smort. Platshyran är oförändrad men inträdesbiljetten för vuxna kostar nu 9 euro i stället för 8 euro såsom senaste år.



## VÅRMÖTET I HELSINGFORS

Finnboats och alla förenings stadgeenliga vårmöten inklusive utfyllnadsprogram hålls torsdagen den 22 april kl. 8–16 i Helsingfors, i Taitotalos kongresscentrum på Sockenbacka industriområde. Noggrannare program sänds senare. Vi utlovar intressanta och aktuella föreläsningar, det lönar sig att delta!

## HOTELLINKVARTERING TILL MEDLEMSPRIS

Holiday Inn-hotellet invid Helsingfors mässcentrum erbjuder i år igen Finnboat-medlemmarna rabatterade inkvarteringspriser (se sid. 5). Reserveringarna direkt till försäljningstjänsten med referensen ”Finnboat”.

## IN MEMORIAM



Oy Waltic Ab:s grundare Walter Rudolf Johansson avled i Helsingfors den 2.1.2004 efter en kort tids sjukdom i en ålder av 89 år. Han föddes på Äggskärsfjärden utanför Borgå och inledde sin långa

bana i båtbranschen i början av 50-talet. Waltic tillkom år 1958 och anslöts till Finnboat 1972. År 1994 kallades Walter Johansson till Finnboats hedersmedlem. Båtbranschen högaktar hans livsverk och den enorma energi han besatt.

## Småbåtstillverkaren Termalin Kb

*Teamet i St. Michel: fr.v. Seppo Kiljunen (reparationer, försäljning), Tommi Ihalainen (minutförsäljning, ADB), Outi Hotanen (kontoret, inköp) och vd Terho Liukkonen. Chauffören Jari Valkonen var sin van trogen på leveranskörning.*



Såsom många andra företag i båtbranschen föddes Termalin Kb ur en liten pojkes dröm om att följa sin far i fotspåren och bli en båtbyggare. Inom loppet av två decennier har företaget vuxit till en av våra mest betydande småbåtstillverkare med en produktion på drygt 2000 båtar per år.

Termalin grundades år 1982 och verkade de tre första åren i båttillbehörsbranschen. Snart sålde man dock också andra tillverkares båtar. Nu marknadsför man och säljer egna båtmodeller huvudsakligen i Finland men har också en viss export till Sverige och Norge. Dessutom har företaget en minuthandelsbutik i samband med kontoret i St. Michel, där man säljer förutom sina egna båtmodeller också tillbehör och motorer.

– Som liten pojke tillbringade jag mycket av min tid på fars båtbyggeri Hirvensalmen Veneveistämö, berättar Termalins ägare och verkställande direktör Terho Liukkonen. Yrkesvalet föll sig därför naturligt.

Termalins första egna båtmodell var motorbåten Suvi 410, som kom ut på marknaden år 1985. Den tillverkades i över 1000 exemplar. Modellsortimentet utvidgades följande år med Suvi 445 och Suvi 390 samt två roddbåtsmodeller, varvid årsförsäljningen översteg 500 båtar. I slutet av 80-talet och början av 90-talet upphörde flere konkurrenter med båttillverkningen och Termalin kunde med ett utökat

sortiment öka försäljningen till drygt tusen båtar per år. Senaste år kom man upp till hela 2150 båtar.

Inom företaget planerar man själv sina båtmodeller, men de tillverkas av två underleverantörer. Där används sprutlaminering och Liukkonen anser, att handlaminering inte lönar sig i småbåtproduktionen, där man strävar efter en snabba genomgångstider. Produktutvecklingen utgår från kundernas behov och med sitt båtsortiment vill Termalin vara det fördelaktigaste alternativet.

Årets nyheter bland 15 olika modeller är motorbåten Suvi 4900 SR DUO och roddbåten Soutu-Palta. Termalin deltar på Helsingfors båtmässa, Kallavesi-mässan och fritidsutställningen i Jyväskylä. Man har nu ett 80-tal återförsäljare och den egna personalen uppgår till fem personer. Framtidsutsikterna ser enligt Terho Liukkonen rätt ljusa ut då konjunkturväxlingarna inte är lika kraftiga på småbåtsförsäljningen som på storbåtsmarknaden. Man har heller inga planer på att börja tillverka stora båtar.



*Sertifisering av arbetsbåtar enligt den Nordiska båtstandarden NBS-Y fortsätter aktivt. VTT har på uppdrag av sjöfartsverket och Finlands miljöcentral uppdaterat och förnyat reglerna delvis t.o.m. riktigt radikalt.*

## Fungerar din väst?

*Denna ca 10 år gamla väst har ingen anteckning om utförd service.*



Timo Lampén är bekymrad. Enligt honom finns ca 20 000 uppblåsbara räddningsvästar i användning hos fritidsbåtförare. De har länge funnits på marknaden och används flitigt. Men fungerar alla klanderfritt då det verkligen gäller?

”Timi” har lång erfarenhet av räddningsvästar, både som importör via sitt företag Oy Rymaco Ab men också som aktiv kappseglare. Han känner sitt ansvar och är mycket orolig över västarnas funktion ty en sak har båtmänniskorna i praktiken helt nonchalerat – servicen av västarna.

De uppblåsbara räddningsvästarna är sedan medlet av 90-talet typgranskade och CE-märkta. I Finland säljs det mest 100 N räddningsvästar, som vänder en medvetlös person på rygg i vattnet. Dessa är ofta liksom i praktiken alla 150 N räddningsvästar av uppblåsbar modell.

Det finns ingen standard som kräver, att räddningsvästarna årligen servas. Lampén tycker detta är beklagligt och rekommenderar starkt, att västarna årligen förs till en auktoriserad servicepunkt och att de vid varje påklädning kontrolleras av användaren. Enligt honom beror en malfunktion i första hand på att gaspatronen är tom eller fel installerad. Andra orsaker är fel på utlösningmekanismen, det saknas säkerhetsstift på ventilen eller autobobbin. Luftkammaren kanske läcker och dessutom kan inblåsningventilen vara sönder.

Under den årliga servicen kollar man lufttrycket i lungorna både vid ifyllning och 16–24 timmar senare. Gaspatronen vägs och uppblåsningsautomatiken kontrolleras. Man granskar också västens kondition och utfärdar ett serviceintyg åt kunden. Servicen kostar 15–20 euro, vilket Timo Lampén inte tycker är oöverkomligt, då båtfararens liv står på spel. Han anser, att det ute bland båtfolket måste finnas hundratals västar som inte fungerar korrekt. Det oaktat är det ingen köbildning utanför Rymacos servicepunkt.



Finnboats konstituerande medlem Viljo Jaakko Kiiski somnade in den 7.1.2004, efter en längre tids sjukdom. Han var en av våra mest kända båtbyggare och Jaska minns vi bäst genom de gedigna Tiiskeri-båtarna, vilkas tillverkning startade år 1970.

Heinlahden Veneveistämö grundades redan år 1928 av fadern Erkki och Jaska övertog ledningen av varvet år 1946. Hans mycket färgstarka karriär som tävlingsförare i inhemska motorbåtsslopp vidtog därefter. Jaska Kiiski deltog med sin ”kommandobåt” i Finnboat Floating Show ända fr.o.m. 1972 och i Tiiskeri-båtarnas salong har man kunnat avnjuta både Jaskas konjak och hans outsinliga lager av båthistorier. Båtmästaren Jaakko Kiiski var Finnboats 5. hedersmedlem och presidenten förlänade honom 1995 Finlands Lejons Riddarkårs riddartecken.



**A1-Venerahoitus. Helpoin tapa toteuttaa unelmia.**

Auta asiakastasi toteuttamaan unelmansa. Tarjoa A1-Venerahoitusta. [www.nordearahoitus.fi/vene](http://www.nordearahoitus.fi/vene).

Venepörssin  
irttolehtimyynnin  
kasvu -03 oli 22,9%  
(lähde Rautakirja)

# Suomen suurimmat venemarkkinat



## KAUPPIAS!

Kun olet vakioilmoittaja Venepörssissä saat lisäksi veloitusetta:

- Venemyyjän vihjeruutuja
- Käyttöoikeuden [www.porssilehdet.fi](http://www.porssilehdet.fi), sisältää mm. [www.veneporssi.fi](http://www.veneporssi.fi) (myös autot, prätkät, kelkat, ym.)
- Uutuuslehtemme "Pörssilehdet Magazineen" ilmaisia värikuvailmoituksia kerran kuukaudessa.

**MITÄÄN MUUTA ET ENÄÄN TARVITSEKKAAN  
VENEITTESI MARKKINOINTIIN SUOMESSA.**

Soita heti ja liity vakioporukkaan! puh. 09-682 0233



**kasvu -03 oli  
22,9% (lähde Rautakirja)  
- Kiitos lukijoille!**

Tiiskeri 770 -80  
33.500€

Koskelo 251 -88  
13.500€

Teräsvene -89  
85.000€

[www.veneporssi.fi](http://www.veneporssi.fi)