



# Finnboat NEWS 1

2005

## MARINETEK: Roimasti laiturimetrejä



SoundBoat-projektissa  
merkittäviä tuloksia

**Buster**



P E R Ä A A L L O I L L A

## Suomalaisten ihannevene

Suomalaisten venemaku on muuttunut. Veneiltä vaaditaan entistä enemmän kokoa, asuttavuutta ja suurempia moottoreita, väitetään. Näin sanovat ovat varmasti osittain oikeassa. Kun ne käyvät kaupaksi myös vientiin, mikäs sen parempi.

Kuitenkin suuria matkaveneitä myydään Suomessa vain muutamia satoja vuosittain. Valtaosa myydyistä veneistä on avoveneitä ja pieniä katettuja veneitä, vaikka nelihenkinen perhe ei enää 70-luvun tapaan lähdekään kesäloman viettoon 5-metrillä HT:llä.

Miksi siis suuria, hyvin varustettuja veneitä ei meillä myydäkään sen enempää, vaikka tarjontaa on tulevista messuistakin päätellen yllin kyllin?

Syytä on veneiden liian korkeaksi noussut hinta. Pitkään vallinneesta noususuhdanteesta huolimatta vain harva suomalaisista on Nokia- tai IT-miljonääri. Moni suomalainen haluaisi veneen, mutta kalliiden asuinkustannusten jälkeen siihen ei yksinkertaisesti ole varaa.

Järjestimme Kipparissa suunnittelukilpailun lukijoiden omasta ihanneveneestä. Ylivoimaisesti suurin osa ehdotuksista oli pieniä, alle 7-metrisiä matka- ja retki-veneitä, jotka pärjäävät pienillä, 30-60-hevosvoimaisilla moottoreilla. Raadin yksimielinen valinta voittajaksi oli nykyaikainen, hidas matkavene, joka on rakenteeltaan, varustukseltaan ja viimeistelyltään yksinkertainen, toteutukseltaan halpa.

Valmistajien ja myyjien innostuksen tehdä ja myydä yhä suurempia ja paremmin varustettuja veneitä ymmärtää, koska niistä saatava kate on parempi kuin pienten. Myös halpojen veneiden rakentamisen luulisi kannattavan, kun meillä muutenkin osataan erikoistua. Se edistäisi veneilyä kokonaisuudessaan!

Ihmettelenkin suuresti, mitä veneteollisuudella on tarjolla vaikkapa tuhansille kotkalaisille, turkulaisille ja raumalaisille veneilijöille, kun heidän puufiskareistaan aika jättää?

Kun suuri osa veneistä ja moottoreista myydään tunnetusti jopa yli 20 prosentin alennuksella, miksei suositusintoja lasketa realistiselle tasolle? Korkea lähtöhinta säikyttää uusostajat muille markkinoille ja väärin venneiden kallista hintamielikuvaa entisestään. Nykypäivän ostaja ostaa tuotteen, ei alennusta.

Vesa leppä  
Kirjoittaja on Kippari-lehden päätoimittaja

# Finnboat NEWS 1 2005

Näkymiä  
Düsseldorfista

5



Marinetek Finland Oy:  
Roimasti laiturimetrejä

8

SoundBoat-projektissa  
merkittäviä tuloksia

12

ICOMIA News

14

Huvivenedirektiiviä käsittelevä tiedotuskiertue

17

## PALSTAT

Peräaalloilla

2

Järjestöasiaa

4

Uutisia

6

Muualta poimittua

16

Kansainvälinen  
lehdistöseuranta

16

Svensk resumé

18



Jouko Huju

## Esilläolon **kullanarvoinen taito**

Tätä otsikkoa olen käyttänyt ennenkin ja jotenkin se tuntuu juuri nyt taas ajankohtaiselta. Viestinnän olemuksen kaikkein sisimmän ymmärtäminen on eräs menestymisen kulmakiviä.

Olemme eläneet viime vuodet suhteellisen hyviä aikoja. Liikevaihtolokuihin on kirjattu nousuprosentteja vuodesta toiseen ja kannattavuusluvutkin ovat olleet vähintään kohtalaisia. Kun muutama vuosi sitten saimme Helsingin Messukeskukseen kaksi uutta hallia, olimme hyvin iloisia koska ahtautta voitiin alkaa järjestelmällisesti purkaa. Nyt olemme taas tilanteessa, jossa seinät ovat vastassa eikä neliötäkään voida enää lisätä. Helsingin Uivassa eivät viime vuonna kaikki halukkaat enää mahtuneet mukaan. Nämä ovat harmillisia asioita. Ne ovat toisaalta myös merkki siitä, että usko tulevaisuuteen on alan sisällä melko vahva. Siihen on toki myös hyvät perusteet.

Veneala on kuitenkin viime vuosina hartiavoimin saanut tehdä töitä omien markkinaosuuksiensa säilyttämiseksi. Monenlaiset muut harrastukset tekevät vahvaa tuloa. Olemme kuitenkin pystyneet kertomaan kuluttajille monenlaisen eri median kautta vahvasta, asiansa osavasta teollisuudesta ja kauppiaista, jotka tuovat maahan korkealuokkaisia ja luotettavia tuotteita. Olemme viestittäneet, että ala on yhtenäinen ja samaan hiileen puhaltava. Olemme käyttäneet koulutukseen ja yleisen uskottavuusketjun kasvattamiseen aikaa ja valtaisan määrän muita resursseja. Asiat, joita kerromme viestinnäs-

sämme, mainonnassamme tai nettisivuillamme ovat totuudenmukaisia ja oikeita.

Mitä sitten tapahtuu venealan kuvalle, kun ryhdymme lehtien sivuilla keskustelemaan liiketoiminnan sisäisistä ongelmista? Ongelmista joiden ratkaisuun on kokonaan erilaiset kanavat, tavat ja ennen kaikkea foorumit, olkoon kyse sitten vaikkapa veneiden tekniikkaan liittyvistä erimielisyyksistä tai näyttelyihin liittyvistä yksityiskohdista. Juttuja lukeva kuluttaja ei tunne asioiden oikeita taustoja ja tekee helposti kokonaan väärä johtopäätöksiä kokonaisuuksista. Tällaisen prosessin seurauksena venealan kokonaiskuva ei sulkia hattuunsa saa ja pääsääntöisesti ne, joilla on tarve tällä tavalla hoitaa omia ongelmiaan, eivät saavuta toiminnallaan haluttua tavoitetta. Päinvastoin. Myös oma uskottavuus pitkässä juoksussa karisee. Lieneekö mahdotonta se, että istutaan alas, pohditaan asioita ja haetaan ratkaisuja, olisi oikea tie? Ei kaikkia tyydyttäviä ratkaisuja aina löydy. Esilläolo on meille kullanarvoisen tärkeä. Eikä se ole mitenkään helppo asia. Se vaatii jatkuvaa, tarkkaan harkittua ja oikein suunnattua työtä. Jokaisen meistä tulee kantaa osamme kokonaisvastuusta.



### Finnboat NEWS

#### 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

#### Päätoimittaja/Chefredaktör

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

#### Venealan Keskusliitto Finnboat ry:n jäsenlehti

#### Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf:s medlemstidning

#### Toimitus/Redaktion

Toimitussihteeri Lena Mickelsson (Finnboat),  
lena@finnboat.fi  
Puh./Tel. (09) 6962 1620  
Kari Wilén, kari.wilen@seakari.fi  
Katja Simola-Saarilahti, katja@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 2/2005, vko/v. 20, aineisto/material 6.5.

SSN 0789-7332

Aikakauslehtien liiton jäsen

#### Kansikuva/Pärmbild

Jouko Huju



## JÄSENISTÖSSÄ TAPAHTUNUTTA

**Sea-Star –veneiden valmistuksen** siirrettyä Hjalmar Oy:ltä Port Arthur Oy:lle on Hjalmar Oy:n jäsenyys Suomen Veneteollisuusyhdistyksessä päätynyt 31.12.2004. Samalla on Port Arthur muuttanut Helmarinin naapuriksi S-Mariniin Turkuun ja uusi osoite on Tammistontie 256, 20900 Turku, puhelin- ja telefaxnumerot ennal-

laan. Suomen Vuokraveneyhdistyksen jäsenyys Finnboatissa on päätynyt ja venevuokraamot ovat nyt yksittäisinä yritysinä Venealan Kauppiat ry:n jäseniä. Vuokraveneyhdistyksen internet-sivut on siirretty osaksi Finnboatin nettisivuja ja sieltä löytyvät – kuten aiemminkin – vuokraamoja koskevat tiedot jaettuna merialueen, Saimaan ja Päijänne-Keiteleen mukaan. Liiton internet-sivuja uudistettiin samassa yhteydessä niin, että nyt sivustomme on toteutettu myös saksankielisenä ja sivut palvelevat entistä paremmin kuluttajia eri vientitapahtumissa.

Fingulf Yachts Oy on muuttanut helmikuun alussa uusiin tiloihin osoitteeseen Pohjankurun satama, 10210 Pohjankuru. Puh. (019) 245 4200, fax (019) 245 4205.

Otto Johan Albin Brandt perusti vuonna 1905 Helsinkiin pienen Aktiebolaget Otto Brandt Osakeyhtiö –nimisen urheiluväline liikkeen. Neljän omistajasukupolven jälkeen yrityksessä on kasvanut menestyksekkäs konserni, joka viettää satavuotisjuhliansa nyt vuonna 2005. Finnboatin toimiston väki ja koko jäsenkunta onnittelee lämpimästi ja toivottaa onnea ja menestystä jatkossakin!



## UUDISTUNUT HUVIVENEDIREKTIIVI

**Huvivenedirektiivihän uudistui** vuoden alussa ja sen myötä myös Omistajan Käsikirjaa koskeva standardi muuttui. Muistatthän, että nyt voimassa olevan direktiivin mukaan kaikissa uusissa veneissä on oltava uudet standardit täyttävä Omistajan Käsikirja. Uusi käsikirjamalli on tilattavissa liiton toimistosta, ks. Finnboat News 4/2004.

## VENEMYYNIN LOMAKEOHJELMA 6.0

**Uusin versio (6.0) venemyynnin** lomakeohjelmasta on vihdoinkin valmis ja koekäytetty. Uuden ohjelman voivat tilata kaikki Finnboatin jäsenyritykset veloituksetta, ohjelmia luovutetaan kuitenkin vain yksi kpl/yritys. Huomatkaa, että Finnboat ei automaattisesti lähettä uutta ohjelmaa yrityksille, joilla on olemassa sen vanhempi versio Ohjelman tilaaminen käy kätevimmin lähettämällä tilaus osoitteeseen info@finnboat.fi.

## LIITON KEVÄT- KOKOUPÄIVÄ

**Liiton ja kaikkien yhdistysten sääntömääräiset kevätkokoukset** ohjelmineen pidetään tänä vuonna perjantaina 8.4. klo 9.30-15.00 Siuntion kylpylässä. Luvassa on virallisten osioiden lisäksi mielenkiintoisia luentoja, maukas lounas sekä kokouspaikkaan sopivaa rentouttavaa ohjelmaa. Kokouspäivä ohjelmineen ja kahveineen on vain 46 euroa/hlö (sis. alv), joten ainakaan hinta ei voi olla esteenä kenenkään osallistumiselle. Merkitkää päivä kalenteriin, lisäinfoa tulee postissa lähiaikoina.

## YHTEISESIINTYMISIÄ VENEMESSUILLA

**Suomen Veneteollisuusyhdistyksen** jäsenyritykset ovat mukana useilla kevään kansainvälisillä venemessuilla. "Finnboatilaiset" osastot tunnistaa helposti yhteisistä sinivalkoisista Finland-somisteista. Tammikuussa olivat jo Lontoon ja Düsseldorfin messut, jonka jälkeen näyttävästi yhdessä esiinnyttiin Frederician, Amsterdamin, Tukholman, Osloon ja Moskovan venemessuilla. Näyttävimmillään jälleen kerran Tukholmassa, jossa pidetään Suomen osaston viralliset avajaiset perjantaina 4.3. klo 12.00 avaajana suurlähettiläs Pertti Torstila. Yhteisesiintymisten lisäksi järjestetään 11.–15.6. järjestyksessä toinen lehdistölle tarkoitettu Finnboat Small Boats' Floating Show Petäyksen lomakeskuksessa Vanajaveden rannalla. Edellisessä tapahtumassa oli testattavana 45 venettä, osallistuneita toimittajia oli 17. Small Boats' Floating Show'ssa testattavina on ainoastaan avoveneitä, joiden maksimipituus on 6 m.



Finnboat Small Boat's Floating Show järjestetään Vanajavedellä 11.–15.6.2005. Ensimmäinen pelkästään pienveneille tarkoitettu Floating Show -tapahtuma oli kesäkuussa 2001 Kallavedellä.

# Näkymiä Düsseldorfista



## UUSI VIENTIESITE

**Suomen Veneteollisuusyhdistys** on julkaissut uudet venealan teollisuuden vientiesitteen 2005-2006. Esite valmistui parahiksi Düsseldorfin venemessuille, ja siinä on mukana yhteensä 9 purjeventajaa, 26 moottori- ja pienvenevalmistajaa sekä 19 tarvikevalmistajaa ja palveluyritystä. Esitteen toteutti Kari Wilén/Sea-Kari Oy. Vientiesitteen voi tilata veloittuksetta Finnboatin toimistosta ja sen on saatavissa myös PDF-tiedostona nettisivuiltamme [www.finnboat.fi](http://www.finnboat.fi)



Yhteisosastolla hallissa 11 ryhmittyneenä Finnboatin infon ympärille olivat mukana Bella-Veneet Oy, Finn-Marin Oy, Fiskars Inhan Tehtaat Oy, Konekesko Oy Marine, Sarins Båtar Ab, Silver-Veneet Oy, Terhi Oy ja TG-Boat Oy. Lisäksi omilla osastoillaan muissa halleissa olivat Lamor Corporation Oy, Marinetek Finland Oy, Midnight Sun Sailing Oy, Nautor Oy, Saimaan Solmu Ky, Siltala Yachts Oy ja Wallas-Marin Oy.



Finnboatin yhteisosastolla Düsseldorfissa hallissa 11 oli tuttuun tapaan Lena Mickelsson, tässä apunaan Tor von Zweybergk Terhiltä ja Tapio Ekola Fiskarsilta.

## APUA AASIAAN

**Viime tapaninpäivänä maailmaa** kohtasi katastrofi, jonka uhrien auttamisessa Finnboatilaisetkin ovat yhdessä olleet mukana. Uuden vuoden aattona käynnistettyyn avustuskeräykseemme osallistuivat Chris Bergenheim, Botnia Marin Oy, Ess-Ma Oy, K. Hartwall Oy, Hjalmar Oy, Båtbyggeri B-H Johansson, Jotiko-Marine Oy, Kul-kuri-Veneet Ky, Leevene Oy, Kenneth Lindberg, Marino Oy, Maritim Oy, Nafco Trading Oy, Navix Oy, Sarins Båtar Ab, Siltala Yachts Oy, Esko Syrjäsuu, Tennis Fin Ky, Terhi Oy, Termalin Ky, TG-Boat Oy, Wallas-Marin Oy, Vator Oy ja Finnboat. Lisäksi useat jäsenyritykset lahjoittivat varoja suoraan SPR:n Katastrofirahastolle. Finnboatin keräyksen tuotto 8175 euroa luovutettiin lyhentämättömänä Suomen Punaiselle Ristille. Kiitämme kaikkia keräykseen osallistuneita!



MTV3:n kanavalla sunnuntai-iltapäivisin nähtävää Navigare-venelyohjelmaa tehtiin myös Düsseldorfissa. Haastatteluvuorossa Terhin maahantuojana Ari Pohjanlehto, B.A.F. GmbH, haastattelijana ohjelman tuottaja Tero Jokinen.

## TILAA UUSI OMISTAJAN KÄSIKIRJA!

### Omistajan Käsi kirja -standardi muuttuu 1.1.2005

Huvivenedirektiivi edellyttää, että jokaisen uuden CE-merkityn veneen mukana toimitetaan Omistajan Käsi kirja. Käsi kirjan tulee täyttää uuden 1.1.2005 voimaan astuvan standardin ISO 10240 vaatimukset.

**TILAA!**  
Finnboat  
jäsenet 190,-  
Muut 380,-

Uusi standardi vaatii merkittäviä laajennuksia tietoihin verrattuna aikaisempaan Omistajan Käsi kirjaan. Uudessa käsi kirjamallissa on erityisesti kiinnitetty huomiota veneen vakavuuteen ja uppoamattomuuteen, paloturvallisuuteen sekä sähkölaitteiden turvallisuuteen.

**Finnboat on yhdessä VTT:n kanssa tehnyt uuden käsi kirjamallin.** Se helpottaa suuresti markkinoitavan veneen yksilöllisen Omistajan Käsi kirjan tekemistä. Käsi kirjamalleja on kahden eri kokoluokan venelle.

Nyt voit tilata uuden käsi kirjamallin käyttöohjeineen sähköisessä muodossa suomen-, ruotsin-, englannin- ja saksankielisenä hintaan 190 € (+alv) Finnboat-jäsenille ja 380 € (+alv) muille. Tilaa osoitteesta [info@finnboat.fi](mailto:info@finnboat.fi) tai soittamalla Finnboatin toimistoon puh. 09 696 2160.

**Toimi ajoissa** 1.1.2005 huvivenedirektiivi vaatii kaikkiin uusiin veneisiin uudet standardit täyttävän Omistajan Käsi kirjan!



Venealan Keskusliitto Finnboat ry  
Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf

## CASTELLO-VENEILLÄ UUSI VALMISTAJA

**Castello Yachts Oy on Kirkkonummella toimiva uusi Castello-lasikuituveneiden valmistaja. Castello-veneitä on tehty Kirkkonummella vuodesta 1973.**

Toimitusjohtajana ja pääomistajana toimii Tuukka Hakanen, joka toimii edellisen valmistajan teknillisenä johtajana.

Vuonna 2005 Castello-veneitä valmistuu 160 kpl, pääsääntöisesti kahden mallia Castello Amazon HT ja RR. Päämarkkina-alueita ovat Norja, Tanska, Ruotsi ja Suomi. Viennin osuus tuotannosta on noin 60 %. Valmistuskapasiteetti kasvaa jatkuvasti ja vuoden 2006 tuotannoksi on budjetoitu 240 venettä.

Castello-veneiden valmistaja Castello Yachts Oy ja Evinrude ja Johnson perämoottoreiden valmistaja Bombardier Recreational Products ovat solmineet yhteistyösopimuksen. Castello-veneet markkinoidaan Suomessa Evinrude- ja Johnson-kauppiasverkoston kautta.



### NIMITYSUUTISIA

**Tauno Wiljasen toimittua Meredin Oy:n toimitusjohtajana sen perustamisesta vuodesta 1952 asti, on yhtiön toimitusjohtajaksi vuoden 2005 alusta lukien nimitetty seuraavan polven edustaja elektr. ins. Petteri Wiljanen. Täysi omistajuus yhtiössä on siirretty Petterille jo vuosia sitten.**



Meredinin tärkeimmät henkilöt vasemmalta lukien: Petri Kottelin, myymälän hoitaja, Leena Allen, konttoritoimi, Tauno Wiljanen, senior tj, Petteri Wiljanen, toimitusjohtaja, Reima Seesto, myyntipäällikkö, Nina Lenihan, myynti ja markkinointi, Anne Laaksonen, konttoritoimi.



**Silver-Veneet Oy:n** toimitusjohtajaksi on nimitetty insinööri **Timo Raiskinmäki**, 41.

Hän aloitti tehtävässään

10.1.2005. Ai-

emmin hän on toiminut kansainvälisissä myynti- ja markkinointitehtävissä teknologia-alalla. Nimityksellä halutaan vahvistaa yrityksen kasvua, kehitystä ja kansainvälistymistä. Nykyinen toimitusjohtaja Eero Johde siirtyy Silver-Veneet Oy:n tuotantojohtajaksi.

### ASTRA-MARINE OY VAHVISTAA MYYNTIÄÄN

**Turun liepeillä Maskussa sijaitsevan Astra-Marine Oy:n Masmar-veneiden myynnistä ja markkinoinnista vastaavaksi on palkattu vuoden alusta Petteri Lehtovaara, 37. – Nyt aiomme aktiivisesti avata kanavia myös vientiin, sanoo yrityksen toimitusjohtaja Timo Järvinen.**

Lehtovaara on toiminut venealalla muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta vuodesta 1989, viimeiset kolme vuotta hän on toiminut Veikkausliigan jalkapalloseura FC Interin markkinointijohtajana.

– Kohderyhmä Masmar-veneille ovat ihmiset, jotka haluavat ja joutuvat liikkumaan vesillä myös muulloin kuin heinäkuussa. Myös riittävä nopeus on veneidemme yksi vahvuustekijä, kertoo Lehtovaara

Veistämön veneet ovat Masmar 33, Masmar 47 ja Masmar 75. Vene tuotannon lisäksi yhtiön toimialaan kuuluu toisena tukijalkana laivojen taa-vettien ja pelastusveneiden huolto, korjaus ja varaosatoimitukset. Asiakkaina ovat kotimaiset ja ulkomaiset varustamot ja telakat, merenkulkuviranomaiset, laivastot, pelastuskeskukset, yritykset ja yksityiset henkilöt.

Astrassa pitkään viihtynyt myyntipäällikkö Kari Sakström siirtyi eläkkeelle loppukesällä. Sakströmin työt ovat siirtyneet Ville Villikalle.

### FEELING & SAILS LOPETTAA

**Perhettään kohdanneen vakavan sairauden vuoksi Atte Laakso on lopettanut Feeling & Sails –yrityksensä toiminnan ja virolaisten Ridas-pursien edustuksen 31.12.2004. Yritys on myynyt Ridaksia suomalaisille asiakkaille lähes 40 kpl ja sitä ennen ranskalaisia Feeling-purjeveneitä useita vuosia hyvällä menestyksellä. Atte Laakso haluaakin näin Finnboat Newsin välityksellä kiittää kaikkia yhteistyökumppaneitaan, ystäviään ja asiakkaitaan monivuotisesta hyvästä yhteistyöstä ja toivottaa menestystä jatkossa.**

### UUSIA RIB-VENEITÄ Interbarco Oy on laajentanut

toimintaansa kumivenetuonnista amerikkalaisen OPS-JET-Pack moottoreiden maahantuontiin ja alkanut valmistaa Söderkullassa alumiinirunkoisia RIB-kumiveneitä, joiden suunnittelijana on Love Still.

Venemallisto on INTER 380RIB, IN-



Kuvassa alumiini-pohjainen INTER 565 RIB -kumivene, jossa on OPS JetPac 150 hv moottori.

Terhi Vario



TER 485RIB, INTER 565 RIB, INTER 610RIB ja uusin VENE-05 messuille INTER 665 RIB. Veneet soveltuvat erikoisesti pelastuskäyttöön järvi- ja jokivesistöille sekä matalille kivikkoisille rantavesille.

## UUSI MEREDIN-CALENDAR 2005 ILMESTYNYT

Meredinin uusi tuoteluettelo on ilmestynyt ja se sisältää yli 20 000 venetarviketta ja 8 000 kuvaa yli 400 sivulla. Luettelossa oleviin tuotteisiin pääsee käsiksi hakemalla joko aakkosellisesta hakemistosta suomeksi, tuotteiden pää- ja alaryhmittelyn kautta suomeksi, ruotsiksi ja englanniksi tai tuotebrandien kautta. Meredinin luettelo on myös kokonaisuudessaan internetissä osoitteessa [www.meredin.fi](http://www.meredin.fi)

Luettelon saavat automaattisesti ilmaiseksi kaikki yrityksen tukkuasiak-

kaat. Asiakkaaksi voi ilmoittautua faxilla numeroon 02-275 2760, puhelimitse 02-275 275 tai sähköpostitse [meredin@meredin.fi](mailto:meredin@meredin.fi)

## TERHI OY:LLE LAATUJÄRJESTELMÄ- SERTIFIKAATTI

ABS-muovisia pienveneitä Rymättylässä valmistavalle Terhi Oy:lle on 9.12.2004 myönnetty ISO 9001:2000 laatujärjestelmäsertifikaatti. Sertifikaatin myönsi Det Norske Veritas ja se kattaa ABS-veneiden ja tyhjiömuovattujen alihankintatuotteiden kehityksen, valmistuksen ja markkinoinnin. Laatujärjestelmän kautta parannetaan merkittävästi yrityksen toiminnallista logistiikkaa, henkilöstön toimintatapoja sekä tehokkuutta ja varmistetaan lopputuotteen laadun tasaisuus.

Terhi Oy on ollut mukana Venealan Keskusliitto Finnboat ry:n, Uudenmaan ja Varsinais-Suomen TE-Keskusten sekä konsulttiyritys Melti Oy:n laatujär-

jestelmän kehittämiseen tähtäävässä projektissa vuosina 2002-2004.

Terhi Oy on Euroopan johtavia pienvenevalmistajia. Rymättylässä valmistuu 30 henkilön voimin vuosittain lähes 5000 venettä, joista noin puolet päätty kansainvälisille markkinoille. Yrityksen liikevaihto vuonna 2004 oli n. 6,2 milj.eur.

## VENEILYN AAPISIA SAA TAAS

**Finnboatin julkaisemasta Veneilyn Aapinen** –teoksesta on valmistunut uusi päivitetty painos sekä suomen-että ruotsinkielisenä. Aapisia voi tilata Finnboatin toimistosta omakustannushintaan 0,29 Eur/kpl + alv 22 %. Minimitilasmäärä on 20 kpl. Yksityishenkilöille lähetämme Aapisen luonnollisesti ilmaiseksi. Veneilyn Aapinen – Båtlivets ABC on oiva teos annettavaksi asiakkaalle esim. veneenoston yhteydessä tai hyödynnettäväksi erilaisten veneilykursien yhteydessä.



## WEMA-anturit

polttoaine-, vesi- ja septitankille

[www.wema.no](http://www.wema.no)

## GT Malmström Ky

puh. (09) 588 2380, fax (09) 587 1227

**Laiturivalmistaja Marinetek Finland Oy on pitkään panostanut voimakkaasti vientiin. Menestys on ollut erinomainen ja yhtiö toimii jo 25 maassa. Tällä hetkellä tähyillään idän suuntaan; Venäjällä kauppa kasvaa ja Aasian maista odotetaan uusia vientikohteita. Voimakasta kasvua haetaan kansainvälistymisen kautta, mutta myös kotimaassa etenkin huvilalaiturien myynti vetää hyvin.**

# Rutkasti laiturimetrejä

Hummeri on tilava ja erittäin tukeva laiturimoneen käyttötarkoitukseen. Se voi olla yhtä hyvin huvilarannan ylpeys kuin taloyhtiön kotisatama.



**M**arinetek perustettiin vuonna 1994, mutta yrityksen pääomistajalla Ilkka Seppälällä oli jo silloin 12 vuoden kokemus laiturivalmistuksen alalta. Laman syövereissä hänen entinen työnantajansa ajautui vaikeuksiin, jolloin Ilkka päätti yhdessä Markku Rantasen kanssa perustaa oman yrityksen.

## Ensimmäiset ”referenssit”

- Lähdimme alusta alkaen voimakkaasti kehittämään tuotteitamme sekä laajentamaan tuotevalikoimaamme, Marinetek Finland Oy:n toimitusjohtaja Ilkka Seppälä kertoo. Kehitimme tuotteet erityisesti vientiä varten ja vuonna 1995 saimmekin ensimmäiset kolme tilausta Englantiin, Saksaan ja Hollantiin, joista kaksi viimeksimainittua olivat merkittävän kokoisia hankkeita.

Kotimaassakin päästiin hyvin alkuun ja ensimmäinen suurempi projekti oli Raisionlahden venesataman rakentaminen.

- Toiminta-ajatuksemme mukaisesti kehitämme ensin tuotteemme valmiiksi, sen jälkeen ne testataan ja projektien valmistuttua käytämme niitä markkinoinnissa referensseinä, Sep-

pälä jatkaa. Toimivat laiturirakenteet ja käytännölliset satamaratkaisut takaavat asiakkaiden tyytyväisyyden, mikä vuorostaan tukee markkinointia jatkossa. Olemmekin saavuttaneet hyvän uskottavuuden luotettavana ja täsmällisenä toimittajana.

Tuotekehitystä tehdään sekä yrityksen sisällä että alihankkijoiden toimesta. Eräs tärkeä yhteistyökumppani on Satamatekninen Oy, joka tekee vaativia laskelmia esimerkiksi raskasponttoonien ja allonvaimentimien suunnittelussa.

Marinetekillä on tänä päivänä myyntiohjelmassaan ainakin 500 vakiotuotetta, joista läheskään kaikkia ei valmisteta itse. Esimerkiksi laitureissa käyte-

Suomessa näyttävät kunnat tällä hetkellä pitävän taukoa venesatamien rakentamisessa. Marinetekin suurimmat hankkeet ovat ulkomailla ja esimerkiksi Moskovaan valmistuvat kevään ja alkukevään aikana laiturit purjehduksen MM-kisoja varten.

tään Seaflex-ankkurointivarusteita ja Rolecin vesi- ja sähkönjakelupylviä. Venepuomit muodostavat suuren tuoteryhmän ja myös ne tulevat asennusvalmiina alihankkijoilta.

Yrityksen liikevaihto on runsaat 6 milj.euroa ja Suomessa se työllistää 23 henkeä.

## Maailman laajin laiturimallisto

Marinetekin mallisto kattaa laiturit tavallisista puisista mökkilaitureista aina betonirunkoisiin raskasponttooneihin asti. Raskasponttoonit ovat yhtiön tärkein tuote ja niistä on nyt olemassa vieläkin tuhdimpi vaihtoehto, Super Yacht -ponttoonilaiturit. Ne on kehitetty aallon-

Kuvassa vuonna 2004 valmistunut Marinetekin rakentama Porslahden satama.







Raskasponttooneja valmistuu Marinetekin uudessa tehtaassa Vantaan Kuninkaanmäessä. Menossa on puukannen asennus betoniponttoonin päälle.



murtajaponttooneista ja varustettu huoltokanavilla sekä erikoisvahvoilla kiinnityksillä. Ponttoonit painavat jopa 42 tonnia ja ne voidaan kiinnittää joko ketteillä, paaluilla tai Seaflex-kumiankkurointijärjestelmällä.

Raskasponttooneja on kolmea eri mallia ja sellaiset on esimerkiksi New Port Marinassa Espoossa ja Kreikan Porto Carrassa.

Aallonvaimentimien valmistajana ja toimittajana Marinetek on johtavassa asemassa maailmassa. Näissä ponttooneissa on eri rakenne kuin tavallisissa laituriponttooneissa ja tuotteen kehittäminen on vaatinut runsaasti sekä laskennallista osaamista, että käytännön tutkimustyötä. Ponttoonien hitausmomentti on suurempi kuin tavallisissa laitureissa, ne ovat kiertojäykkiä ja joustavan kinnityksen ansiosta ne sitovat itseensä aallokon energian.

Teräslaiturit ovat uusi tuote, jota Marinetekin italialaistet ja englantilaiset alihankkijat valmistavat. Sen sijaan alumiinilaitureiden rungot tehdään Suomessa.

Puurunkoisten laitureiden kysyntä keskittyy lähinnä kotimaahan ja niistä rakennetaan etenkin pienissä kunnissamme edullisia pienvenesatamia. Niissä voi olla joko betoni- tai muoviponttoonit. Seppälän mukaan erikoisponttoonilaiturien kysyntä on Suomessa hyvää vauhtia kasvamassa, koska vapaa-ajan asunnoille tahdotaan nykyään huolettomat, talviolojakin kestävät laituriratkaisut. Marinetekillä onkin parikymmentä jälleenmyyjää ympäri Suomea.

Erikoislaiturit tehdään Suomessa, mutta lähiaikoina myös Latviassa toimiva yhteisyritys alkaa valmistaa niitä. Huvilalaitureiden kysyntä on ollut vilkasta myös Laatokan ja Karjalan

Porto Carras Marina Kreikassa valmistui viime vuonna ja satamassa on 200 luksuluokan venepaikkaa. Marinetek on toimittanut satamaan raskas- ja teräsponttoonien lisäksi kolme Super Yacht-ponttoonia, kaksi ylikulkusiltaa sekä polttoainejakeluponttoonin.

suunnalla.

Taloponttoonit alkavat yleistyä ja Marinetek on menossa mukaan tähänkin businekseen. Taloponttooneja on kolmea eri vakiokokoa ja ne on tehty täyttämään kelluvia rakennuksia koskevat vaatimukset. Niitä voidaan käyttää satamien palvelu- ja huoltorakennuksina, kesämökkeinä tai jopa ympärivuotisia asuintoina.

## Uusi strategia

- Ennen raskaita betoniponttooneja kannatti kuljettaa melkein kuinka kauas tahansa, Ilkka Seppälä selvittää. Kuljetuskustannus oli vain prosenttien luokkaa hankkeen kokonaishinnasta edellyttäen, että onnistuimme hyvin logistiikan hoitamisessa. Nyt etsimme muutamaa tuotantopaikkaa Välimeren seudulta, koska tämä on voimakkaimmin kasvava markkina-alue Euroopassa. Tähtäin on asetettu runsaan vuoden päähän.

Marinetek Finland keskittyy entistä vahvempaan projekti-osaamiseen ja markkinointiin. Konserniin kuuluu yhteensä kahdeksan tytä- ja osakkuusyritystä. Lisenssivalmistusta on Puolassa, Hollannissa, Portugalissa, Abu Dhabissa ja Dubaissa. Suomessa tuotanto siirtyi viime syksynä Vantaalle Kuninkaanmäessä sijaitsevaan tuotantolaitokseen.

Kilpailijoita on useassa Euroopan maassa ja Seppälän mukaan esimerkiksi Ruotsiin on vaikea saada "päättä avattua".

- Metrimäärällä mitattuna olemme kuitenkin Euroopan suurin laiturivalmistaja, toteaa Marinetekin myyntijohtaja Markku Rantanen.



Ole mukana!

# Venen jossa kaupp

**18.-21.8.**

HSK:lla Helsingin  
Lauttasaarella

*Veneet ja asiakkaat  
oikeassa ympäristössä.*

Venenäyttelyihin ei enää poiketa vain ihastelemaan hienoja veneitä ja tarvikkeita. **Noin 60% koko alan kaupasta tapahtuu venenäyttelyissä.**

Helsingin Uiva on veneiden ja tarvikkeiden määrällä mitattuna Suomen toiseksi laajin venealan näyttely ja **ehdottomasti suurin ulkonäyttely**. Vuosittain näyttelyyn tutustuu **viitisentoista tuhatta näyttelyvierasta**, joista suuri osa on todellisia asiakkaita.

*Suomen suurin  
venealan ulkonäyttely*





# Ukana! näyttely ja todella käy!

**Suomen tärkein markkina-alue  
haltuun - edullisesti!**

Suomessa myydään vuosittain lähes 20 000 vesikulkuneuvoa, joiden arvo varusteineen ja moottoreineen on lähes 200 miljoonaa euroa. **Nelisenkymmentä prosenttia tästä kaupasta tehdään pääkaupunkiseudun välittömässä läheisyydessä.** Uiva 2005 Flytande on ainutlaatuinen venealan näyttely- ja myyntitapahtuma, johon pääset mukaan erittäin edullisesti. Näytteilleasettajana hyödyt myös tapahtuman laajamittaisesta markkinoinnista ja sen saavuttamasta vahvasta imagosta.

**Ole mukana!**

**Lisätietoja, esitteen  
ja ilmoittautumis-  
lomakeen saat  
Finnboatin  
toimistosta puh.  
(09) 6962 1620  
Lena Mickelsson  
(lena@finnboat.fi).**

**“Kesän ehdoton  
myyntitapahtuma!**

Ajankohta on kuin meille vene-  
kauppiaille räätälöity, asiakkaat  
ovat todella valmiita kaupante-  
koon elokuussa. Tosiasiakkaat  
ovat täällä ja heidän tavoittami-  
sensa on edullista!”

Kim Tigerstedt  
Helsingin Bella-Marina Oy

**“Mukava välitön ilmapiiri.**

Meille tämä näyttely on ehdoton  
huippu, myyntimme suhteutettu-  
na kävijämäärään on loistava!”

Markku Ravaska  
Länsi-Suomen KLTM Oy

**“Purjeverene on  
parhaimmillaan  
vesillä!**

Esittelyhinnat ovat kohtuullisia ja  
koska teemme jopa puolet vuo-  
den liikevaihdosta tässä näytte-  
lyssä, on tämä meidän ykkösta-  
pahtumamme!”

Stig Nordblad  
Finn Gulf Yachts Oy



# SoundBoat-projektissa merkittäviä tuloksia

Teksti: Markku Hentinen

Huvivenedirektiivin päästölisäys toi rajoja äänipäästöille. Rajat sinänsä ovat kohtuullisia ainakin pienille ja keskikokoisille veneille, mutta vaatimustenmukaisuuden todentaminen ohiajomittausten avulla on herkkää mm. sääolojen vuoksi. Tilanteen parantamiseksi käynnistettiin EU:n CRAFT-projekti SoundBoat, johon VTT osallistui (kts. Finnboat News 1/03). Projekti on nyt päättymässä ja sen tulokset esitettävissä. Uusia menetelmiä on ehdotettu sisällytettäväksi standardin ISO 14509 osiin 1, 2 ja 3.

## Tausta

Direktiivissä on äänipäästön maksimiarvolle asetettu raja-arvoksi 75 dB(A) mitattuna 25 m etäisyydeltä, kun vene ajaa ohi täydellä nopeudellaan (kuitenkin enintään 70 km/h tunnissa eli n. 38 solmua). Enintään 10 kW koneella varustetulle veneelle raja on 67 dB(A) ja 10-40 kW koneille 72 dB(A). Mikäli veneessä on useampi kuin yksi kone, on hyväksyttävän äänenpainetaso raja 3 dB suurempi.

Vaatimustenmukaisuuden todentamisvastuu on veneveistämöllä, paitsi jos veneessä on perämoottori tai vetolaitteeseen integroidulla pakokaasu-järjestelmällä varustettu sisäperämoottori; tällöin vastuu on konevalmistajalla. Todentamiseen on tällä hetkellä tarjolla kolme eri keinoa:

1. teho-oppoumasuhteen avulla
2. ohiajotestillä 25 m etäisyydeltä (ISO 14509 osa 1)
3. vertailuvenemenetelmällä (ISO 14509 osa 2).

Näistä ensimmäinen sopii hitaille veneille ja osalle puoliliukuvista veneistä. Koska vertailuvenemenetelmän käyttöön ei aina-

Kuva 1: Äänitason mittausta peräpeilin takaa



kaan toistaiseksi ole saatu riittävästi sertifioituja vertailuveneitä, on ohiajotesti käytännössä ainoa todentamiskeino liukuville veneille, joissa on sisäkoneasennus.

Äänipäästön mittaaminen ISO 14509:n mukaan on kokeena melko yksinkertainen: Mitattavalla veneellä ajetaan mikrofonin ohi 25 m etäisyydeltä. Mittaus tehdään kaksi kertaa veneen kummallekin sivulle. Laittevaatimuksetkin ovat kohtuulliset. Standardin vaatimat olosuhteet ovat kuitenkin ongelma:

- ei sadetta, aallonkorkeus alle 100 mm, tuulen nopeus alle 5 m/s mikrofonin korkeudella (3,5 m)
- mittauspaikan läheisyydessä (30 m) ei saa olla suuria pintoja, joista ääni heijastuisi takaisin mikrofoniin
- taustamelu ei saa olla liian voimakas.

Suomessa tällaisia olosuhteita löytyy kesällä kohtalaisen usein,

mutta talvella mittauksia ei voi tehdä jääpeitteen takia. Muualla Euroopassa erityisesti aallonkorkeusvaatimuksen täyttämisen on vaikeaa. Jos mikrofonille tarvitaan tukivene (sopivan laiturin tai rannan löytäminen mikrofonille on useissa maissa ongelma), voi vuorovesi vaikeuttaa veneen ja 25 m merkki-pojun ankkurointia. Näistä syistä SoundBoat-projektissa on kehitetty veneiden äänipäästöjen mittaamiseksi menetelmiä, jotka eivät ole herkkiä olosuhteille tai mittausympäristölle yleensä.

## Mittaukset veneestä

Ohiajotestin korvaaminen on-board mittauksilla todettiin heti projektin alussa lupaavaksi tieksi mittausten tekemiseen myös kovemmassa tuulessa ja aallokossa ja ilman merkkipoijun tai apuveneiden tarvetta. Kun äänitason mittausta tehdään lähellä venettä, on pakoputken tai -putkien ääni hallitseva ja ym-

päristöolojen vaikutukset jäävät akustisessa mielessä merkityksättömiksi. Siirtofunktion avulla tulokset muunnetaan vastaamaan 25 m etäisyydeltä mitattua äänitasoa. Tätä työtä on tehty erityisesti Southamptonin yliopistossa.

Työn tuloksena on menetelmä, jossa äänitaso mitataan peräpeilin lähetyville määritetyissä seitsemässä eri pisteessä, kts. kuva 1. Nämä äänitasot ja veneen perustiedot syötetään projektissa tehtyyn pc-ohjelmaan, joka laskee siirtofunktion avulla vastaavan äänitason 25 m etäisyydellä ja lisää siihen erikseen keula-aallon ja roiskeen aiheuttaman laskennallisen äänitason. Näin tehtyjen ennusteiden on todettu pitävän paikkansa  $\pm 2$  dB tarkkuudella.

On-board -menetelmällä ei vielä ole virallista asemaa, mutta siitä on tarkoitus tehdä standardin ISO 14509 osa 3. Lisäksi on esitetty, että menetelmää voitaisiin käyttää veneperheen (kts. Finnboat News 4/2004) vaatimustenmukaisuuden osoittamisessa. Tämä tapahtuisi siten, että vain esim. suurimmalla moottorivaihtoehdolla varustettu vene mitattaisiin ohiajotestin avulla ja muita malleja verrattaisiin siihen on-board -mittausten avulla.

## SoundBuoy

Tukiveneen ja 25 m merkkipoijun ankkurointi todettiin SoundBoat-projektin aikana hankalaksi ja hitaaksi toimenpiteeksi. On-board -mittausten rinnalle päätettiin kehittää myös vapaasti kelluva poiju, johon mikrofoni ja äänitasomittari kiinnitetään. Äänitasomittarin lukema siirretään radioteitse veneessä olevaan kannettavaan tietokoneeseen.

Ohiajavan veneen ja mikrofonin välinen etäisyys tulee mitata riittävän tarkasti. SoundBooy:ssa tämä on ratkaistu kah-

den GPS-vastaanottimen avulla, joista toinen sijaitsee poijussa ja toinen veneessä. Näiden antamat paikkatiedot syötetään karttaohjelmaan ja sen päälle tehtyyn sovellukseen, joka piirtää kartalle veneen, poijun ja sen ympärille 25 m säteisen ympyrän. Ohjelma antaa korvakuulokeeseen ohjeita veneen ohjaamiseksi niin, että 25 m ympyrää sivutaan.

Käytännössä mittausten teko on helppoa: Kalibroidaan mikrofoni, mitattavasta veneestä lasjetaan poiju veteen, ajetaan tarvittava määrä ohituksia (ohjelma informoi, tapahtuiko ohitus oikealla etäisyydellä ja mikä oli maksimi äänitaso) ja haetaan loppuksi poiju takaisin veneeseen.

Projektissa valmistettiin ja testattiin poijun prototyyppi. Standardin 14509 uusi versio sallii poijun käytön, joten tulokset tulevat olemaan päteviä vaatimustenmukaisuuden osoittamiseen. Poijun hinta muodostuu melko korkeaksi, mutta myös vuokrausmahdollisuuksia selvitetään.

## Parametrimenetelmä

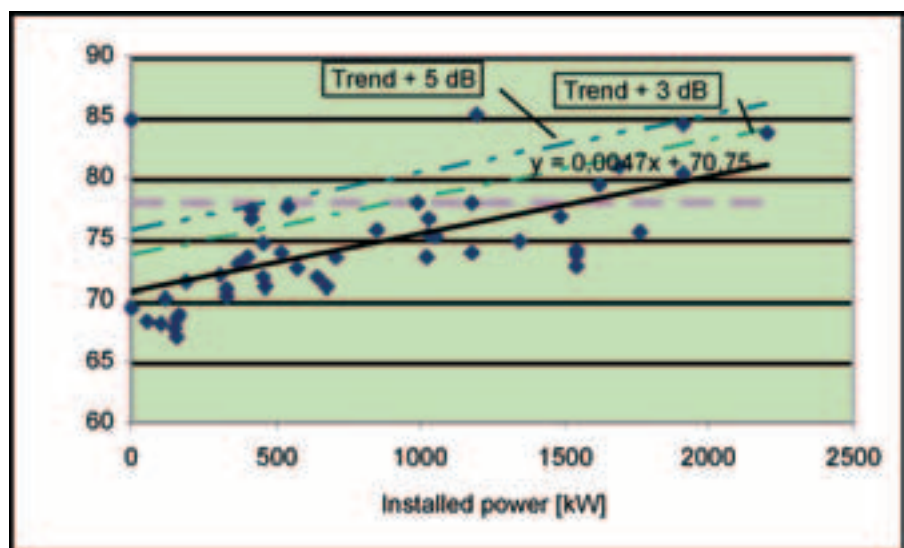
SoundBoat-projektin yhteydessä kerättiin yli 50 venettä käsittävä tietopankki, jonka päätarkoitus

oli verifioida on-board -mittausten pätevyyttä ohiajotestiin verrattuna. Lisäksi tietopankkia käytettiin vertailuvenemenetelmän testaamiseen, teho-oppumasuhde -menetelmän pätevyysalueen laajentamiseen, sekä uusiin parametrisuhteisiin perustuvien ennustemenetelmien etsintään.

Sellaisten pääparametrisuhteiden löytäminen, joihin ohiajomelu korreloisi riittävän tarkasti, osoittautui vaikeaksi. Toisaalta pelkkä koneteho näyttäisi olevan niin voimakas tekijä, että alle 350 kW teholla varustetut veneet täyttävät aina vaatimukset selvällä marginaalilla (kts. kuva 2). Tätä tulosta voidaan hyödyntää vertailuvenemenetelmässä olevien toleranssien kehittämiseen, mutta lisää tilastoa-aineistoa tarvittaisiin varmempien johtopäätösten tekemiseen.

## Yhteenveto

Projektin tuloksia on esitelty ICOMIA:lle, RSG-ryhmälle ja komissiolle sekä eri maiden veneteollisuusyhdistysten seminaareissa. Vastaanotto on ollut hyvä ja on huomattava, että SoundBoat on veneteollisuuden ensimmäinen laajempi monikansallinen EU-hanke.



Kuva 2: Ohiajomelun maksimiarvo konetehon funktiona

# ICOMIA News

Alan kansainvälinen kattojärjestö International Council of Marine Industry Associations (ICOMIA) on lisännyt panostustaan erityisesti Brysselissä. Viime vuonna perustetun Eurooppa-ryhmän (EURMIG) työ on nyt päässyt niin pitkälle, että alalle ollaan palkkaamassa omaa lobbaria Brysseliin. Jatkuvasti työstämistä vaativien asioiden määrä kasvaa koko ajan ja yksittäiset jäsenvaltiot eivät enää kykene hoitamaan tätä kokonaisuutta. Tammi-kuun aikana työryhmä haastatteli kolmea alan konsulttiyritystä, joiden joukosta jo helmikuussa valitaan tuleva yhteistyökumppani. Jatkossa - mikäli työmäärä edelleen kasvaa ja rahoitus saadaan järjestymään - on ajatuksissa myös kokonaan oman eurooppalaisen venealan toimiston perustaminen Brysseliin.

**L**obbarien työ on lähes loputtonta. Juuri nyt päällimmäisenä ovat venemoottorien päästödirektiivin edelleen kiristyvät raja-arvot (Stage 2), traileerijokorttikäytännöt, alv-asiat jne.

Ympäristöasioiden kokonaisuus on myös kasvanut niin suu-

reksi, että ICOMIA on palkannut konsulttipohjaiseksi ympäristöjohtajakseen norjalaisen Eivind Amblen. Hänen avukseen on vielä tänä vuonna tarkoitus saada ympäristöavustaja, jonka rahoitus on tulossa kansainväliseltä maaliteollisuudelta. Styreenipäästöt, antifouling ja ran-

## UUTUUS • NYHET

### QL trimmijärjestelmä



Marine Accessories  
By Volvo Penta  
[www.qlmarine.com](http://www.qlmarine.com)

QL-trimmi on täysin uusi patentoitu malli, joka asettaa uudet normit veneen trimmaukseen kaikkialla maailmassa.





**ICOMIA**  
INTERNATIONAL COUNCIL OF  
MARINE INDUSTRY ASSOCIATIONS

tarakentaminen ovat muutamia tärkeitä asioita veneilyn ympäristökehityksen asialistalla.

Icomian TARA (Trade & Regulatory) komitea on englantilaisen konsultin Arlene Baxterin johdolla parhaillaan kehittämässä alalle kansainvälistä tuotteiden kategorisointijärjestelmää. Ensimmäiset ehdotukset ovat tarkistuskierröksellä ja tämän vuoden aikana saataneen ulos ehdotukset laajempaa kommentointia varten.

Tekninen komitea miettii parhaillaan mm. parasta mahdollista kansainvälistä tapaa huvivene-direktiivin tulkintaoppaaksi. Tarkastelun alla on mm. hollantilaisen Marnix Hoekstran nettipohjainen versio joka, kun veneen kaikki parametrit on syötetty ohjelmaan sisään, antaa kaikki kyseiseen venetyyppiin sovellettavat standardit. Tästä kuullaan lisää kevään aikana.

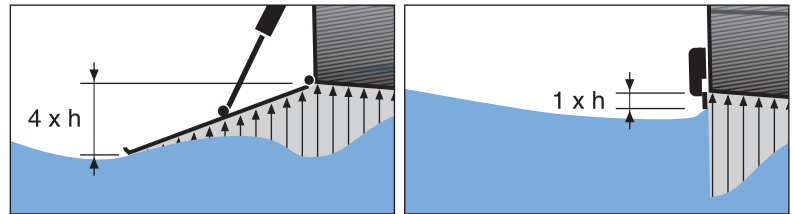
Jokaisen kiinnostuneen kannattaa silloin tällöin käydä ICOMIAN nettisivuilla lukemassa mm. teknistä kirjastoa sekä muita kansainvälisiä uutisia ([www.icomia.org](http://www.icomia.org)).



# UUTUUS • NYHET

## Ominaisuuudet:

- helppokäyttöinen, turvallinen ja tarkka ohjaus
- pieni virtausvastus
- reagoi nopeasti
- sisäänrakennettu trimmianturi
- ohjauspaneeli merkivaloineen näyttää trimmiasennot tarkasti
- automaattinen sisäänvetäytyminen
- sähköiset, ei hydraulikkaa
- täysin vedenpitävästi suojatut sähköiset osat
- voidaan varustaa rinnakkaisilla ohjauspaneeleilla
- trimmien rinnakkaisasennus mahdollisuus
- korroosiota estävä komposiittimateriaali
- nopea ja helppo asentaa
- pienikokoinen ja kevytrakenteinen
- täyttää CE- ja ABYC-vaatimukset.



Perinteiset trimmit

QL-trimmijärjestelmä

**MYynti • ASENNUS • HUOLTO:**  
**Volvo Penta - jälleenmyyjät kautta maan.**

Lähimmän jälleenmyyjän löydät: [www.volvopenta.com](http://www.volvopenta.com),  
puh. (09) 452 891 tai puhelinluettelon keltaisilta sivuilta.



11. – 20.2.2005  
Volvo Pentan osastolla **6 f 30**

# Muualta poimittua

## Pressöversikt

Kellokoskella vietettiin joulukuun alussa *Juha Snell Oy:n* 30-vuotisjuhlapäivää. Perheyritys aloitti toimintansa 1974 ohutlevytuotannolla, mutta nykyään se valmistaa myös alumiiniveneitä ja teräsmuotteja. Niin ikään se on mukana valmistamassa puolustusvoimille maaliperälaitteita yhteistyössä Vantron Oy:n kanssa. Suurelle yleisölle tutuimpia lienevät kuitenkin Snellin FASTER-veneet. Vaikka yritys siis valmistaa perheveneitäkin, tärkeän osan tuotannosta muodostavat työveneet, joita tilaavat mm. pelastuslaitokset. Saksasta on tullut tärkeä vientimaa ja esimerkiksi saksalaisille pelastajille meneekin vuonna 2005 peräti 30 venettä. (Keski-Uusimaa 2.12.2004)

Veneiden tekninen varustelutaso nousee koko ajan ja sen vuoksi huolto- ja asennustöihin kaitavataan lisää ammattilaisia. Tähän tarpeeseen on osaltaan vastannut *Espoon tekniikan alan oppilaitos*. Sen Kirkkonummen toimipisteen venealan koulutustilojen viralliset avajaiset pidettiin joulukuussa. Itse veneiden korjaukseen ja huoltoon suuntautunut koulutusohjelma aloitettiin kuitenkin jo syyskuussa. Hakijoita uuteen koulutukseen oli 60, joista 40 valittiin. Opiskelijoiden ohjelmaan kuuluu mm. veneiden suunnittelua, purjehduksen ja navigoinnin perusteita sekä puoli vuotta työssä oppimista. (Kirkkonummen Sanomat 9.12.2005, Länsiväylä 12.12.2005)

*Seliö Boatsin* venetehtaan rakennus aloitettiin Sammatissa marraskuun alkupuolella. En-

Uusi viime syyskuussa vesillelaskettu Swan 46 on esitelty espanjalaisessa Yate-lehdessä



nen rakennustöiden aloittamista odotettiin valitusajan umpeutumisesta sekä maaperätutkimusten valmistumisesta, mikä myöhästyi töiden aloitusta noin neljä viikkoa. Leudon talven ansiosta rakentaminen on sujunut kuitenkin vauhdikkaasti ja tammi-

kuussa saatiin vesikatto valmiiksi ja päästiin seinäelementtien asentamiseen. Tehdas on tarkoitus saada valmiiksi toukuun loppupuolella. Rakennuksella on valmistuttuaan kokoa, sen pituus on lähes 90 m ja leveyskin noin 30 m. Neliöitä osit-

### KANSAINVÄLINEN LEHDISTÖSEURANTA JOULUKUUN 04 – TAMMIKUUN 05 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 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
Yate/Espanja	460	Swan 46, lyhyt esittely	30
Nautica/Italia	12	Swan 601, lyhyt esittely	66
Kazi/Japani	12	Nauticat 515, testi	52-57
Seil Magasinet/Norja	10	Lyhyet yritys esittelyt: Baltic Yachts, Degerö Boat, Siltala Yachts	79, 99, 161
Båtliv/Ruotsi	6	Lackad aluminium - ny giv från Buster	14
Båtnytt/Ruotsi	12	Buster Magnum, testi	26-29
Segling/Ruotsi	8	Första Swanen tillbaka till rötterna	22-23
Boote Exclusiv/Saksa	1-2	Swan 131, lyhyt esittely	30

### FINNBOAT FLOATING SHOW 2004 –ARTIKKELIT

Lehti/Maa	nro	Artikkeli	sivu
Motorboot/Hollanti	1	Floating Show 2004/Targa 27, 31 ja 35	86-88
Barche/Italia	12	Floating Show 2004 –raportti	139-144
Yacht Revue/Itävalta	12	Floating Show 2004/Finngulf 37	44-45
Seil Magasinet/Norja	9	Floating Show 2004/Maestro 40	25
Yacht/Saksa	25-26	Floating Show 2004/Finngulf 37, testi	56-62
Bådnyt/Tanska	378	Floating Show 2004/Finngulf 37	77-79





Timo Vaahterlinna vahaamassa kanootinmuottia Kirkkonummen tekniikan alan oppilaitoksessa. Muotti on veneenrakentajan ensimmäinen ja aiheutti sydämentykytyksiä ennen irtoamistaan onnellisesti lestistä.

tain kaksikerroksiseen halliin tulee vajaat 3000. Näissä tiloissa tavoitteena on valmistaa tuhat venettä vuodessa. Työntekijöitä tehtaalle tarvitaan noin nelisenkymmentä. Uutta työvoimaa on tarkoitus saada työllisyyskursilta, jonka Seliö Boats järjestää Lohjan työvoimatoimiston kanssa. Kurssin hakuaja jatkuu maaliskuun loppuun saakka ja kursseille otetaan noin 30 henkilöä. (Länsi-Uusimaa 6.1.2005)

15-24 m mittaiset luotsi-, partio-, öljyntorjunta- ja muut työveneet ovat saaneet omat **VTT:n** tekemät työveneiden lujutta, kelluvuutta, vakautta sekä palo- ja henkilöturvallisuutta käsittelevät säännöt. Uusi säännöstö perustuu VTT:n työvenetarkastuskokemusten lisäksi ISO-standardeihin, vanhaan Pohjoismaiseen venenormistoon ja kansainvälisen merenkululaitoksen IMO:n vaatimukseen. Säännösten avulla työveneiden valmistajat voivat välttää ylimitoitettuja vaatimukset suunnittelussa ja rakentamisessa ja säästää näin kustannuksissa. Lisätietoja saa Markku Hentiseltä/VTT Tuotteet ja tuotanto, puh (09) 456 6212. (Muovi-Plast 8/2004)

Huvivedirektiivi muuttui vuoden alusta:

## MKL, VTT ja Finnboat järjestävät tiedotuskierroksen huhtikuussa

**Huvivedirektiivin muutos tuli voimaan 1.1.2005. Muutokset tuovat mm. uusia rajoituksia veneiden pakokaasu- ja melupäästöihin. Myös perusedirektiiviin tuli runsaasti tarkennuksia. Ympäristöä ja terveyttä koskevien tavoitteiden lisäksi muutoksella halutaan tehostaa Euroopan sisämarkkinoiden toimintaa yhdenmukaistamalla lainsäädäntöä ja näin poistamalla kaupan esteitä.**

**M**uutokset koskevat ensi sijassa vene- ja moottorivalmistajia, mutta myös veneiden jälleenmyyjä, venekorjaamoita sekä EU:n ulkopuolelta veneitä ostavia. Pääsääntöisesti direktiivi ei koske omaan käyttöön rakennettavia veneitä.

Huvivedirektiivin muutoksesta järjestetään seminaareja venealalla toimiville. Seminaarit järjestetään Merenkululaitoksen, VTT:n ja Finnboatin yhteistyönä. Tarkoituksena on tiedottaa direktiivin muutoksesta ja sen vaikutuksista sekä siitä, mistä asiasta saa tarkempia lisätietoja.

Seminaarien ensisijaisina kohderyhminä ovat venevalmistajat, jälleenmyyjät ja korjaamot. Venealan oppilaitoksille järjestetään pyynnöstä omat yksipäiväiset seminaarit. Oppilaitokset voivat ottaa yhteyttä Merenkululaitokseen ja pyytää lisätietoja tällaisesta seminaarista.

Omakustannushintaiset seminaarit pidetään keskiviikkona 13.4. Helsingin Messukeskuksessa, tiistaina 19.4. Turun Messukeskuksessa, keskiviikkona 20.4. Pietarsaaresa/Kolpissa paikkana Hotel Polaris (ruotsinkielinen seminaari) ja perjantaina 22.4. vuorossa on vielä Mikkeli ja siellä Sokos Hotel Vaa-

kuna. Kaikki seminaarit alkavat klo 9.30 ja päättyvät klo 17.00. Tarkka ohjelma ja seminaarien hinnat selviävät maaliskuun alkuun mennessä ja niitä voi tiedustella Finnboatista Lenalta.

Seminaareissa käsitellään seuraavia asioita:

1. Miksi direktiivi muuttui?, kilpailukyky, ongelmattomuus markkinoilla
2. Kokonaiskuva sisältäen muutokset: Katsaus, tärkeät asiat, uudet asiat, haasteet
3. Markkinavalvonta: Mitä voi mennä pieleen, seuraamukset, ADCO
4. Esimerkki: Daycruiser-tyyppinen moottorivene tai purjeverene
5. Melupäästöjen todentaminen: Vaatimukset, mittaustavat, vaihtoehdot tarkastusmenetelyt
6. Vertailuvene ja -veneperheet: Vertailuvenedatat, tallennus, käyttö, veneperheen perustaminen
7. Moduulit: Moduulit ja rakentamisen jälkeinen arviointi
8. Vakavuus: Standardin pääkohdat, eri venetyyppien erikoisuudet, havainnollistava esimerkki
9. Laidan yli putoamisen ehkäisyminen: Standardin pääkohdat, eri venetyyppien erikoisuudet, havainnollistava esimerkki
10. Paloturvallisuus: Standardin pääkohdat, eri venetyyppien erikoisuudet, havainnollistava esimerkki.

**Tietoa löytyy jatkossa myös Merenkululaitoksen veneily.fi sivustolta. Kysymyksiä, jotka as-karruttavat ja joihin haluaa vastauksen seminaarissa, voi lähettää etukäteen osoitteeseen [veneylytarkastajat@fma.fi](mailto:veneylytarkastajat@fma.fi).**

LEDAREN



## Konsten att föra fram sig

Denna rubrik har jag använt tidigare, men just nu känns den igen aktuell. Att förstå sig på informationsförmedlingens innersta väsen hör till en av hörnstenarna i en framgångsrik verksamhet.

Vi har upplevt relativt goda tider med stigande omsättningsprocenter och mer än måttlig lönsamhet. Vi var glada då vi för några år sedan fick två ny hallar i Helsingfors Mässcentrum och kunde börja åtgärda trängseln. Nu är vi igen i en situation, där väggarna kommer emot och vi inte kan utöka kvadratmetrarna. Alla intresserade rymdes inte mera senaste år med på Helsingfors Flytande. Förargligt. Å andra sidan är detta också ett tecken på att man i branschen ser med förtroende på framtiden. Det finns även goda grunder för detta.

Båtbranschen har dock under de senaste åren fått jobba hårt för att bevara sina marknadsandelar. Många andra hobbyn går starkt framåt. Vi har också i olika media kunnat informera konsumenterna om en stark och kunig industri och båthandlare, som importerar högklassiga och pålitliga produkter. Vi har förmedlat det budskapet, att branschen är enhetlig och har en god sammanhållning. Vi har använt tid och andra resurser på skolning i avsikt att stärka förtroendet för branschen. Det vi går ut med i vår informationsverksamhet, i annonseringen eller på våra webbsidor stämmer och är riktigt.

Men hur går det med bilden av båtbranschen, då vi på tidskrifternas sidor börjar diskutera businessens interna problem? Problem, för vilkas lösning det finns helt andra kanaler, sätt och framför allt forum, må det sen gälla meningsskiljaktigheter om båtars teknik eller om detaljer förknippade med utställningar. Konsumenten, som läser artiklarna, känner inte till bakgrunden och drar lätt helt fel slutsatser om helheten. Båtbranschen får inte fjädrar i hatten till en följd av en dylik process. Och i regel når inte de, som på ett dylikt sätt behöver sköta sina egna problem, de målsättningar som man haft. Tvärtom. Också den egna trovärdigheten lider i det långa loppet. Måne den rätta lösningen vore det, att man tillsammans sätter sig ner för att begrunda problemen och söker lösningar till dem? Man finner inte alltid lösningar som tillfredsställer alla. För oss är det guld värt att vara framme i offentligheten. Men inte är detta lätt utan kräver kontinuerligt, väl överlagt och inriktat arbete. Var och en av oss borde bära sin andel av totalansvaret.

**Bryggtilverkaren Marinetek Finland Oy har länge satsat hårt på exporten. Framgångarna har inte låtit vänta på sig utan nu är företaget verksamt i 25 länder. För tillfället blickar man österut, mot Ryssland och Asien. Men också i hemlandet har speciellt villabryggorna god åtgång.**

## Långa pontonbryggor

**M**arinetek grundades år 1994 av den nuvarande huvudägaren Ilkka Seppälä tillsammans med Markku Rantanen. Seppälä hade redan då 12 års erfarenhet i branschen hos sin tidigare arbetsgivare.

- Vi gick redan från första början starkt in för att utveckla våra produkter och produktsortimentet, berättar Ilkka Seppälä, vd för Marinetek Finland Oy. År 1995 fick vi våra tre första betydande exportbeställningar och byggandet av Raisiolahtis båthamn utgjorde vårt första större projekt i hemlandet.

- Enligt vår verksamhetsidé utvecklar vi först våra produkter, testar dem och de färdiga projekten använder vi som referenser i marknadsföringen. Vi har uppnått en stark trovärdighet som en tillförlitlig leverantör.

Marinetek har idag åtminstone 500 olika standardprodukter i sitt försäljningsprogram. En hel del produkter görs monteringsklara hos underleverantörer och Satamatekniikka Oy utför de krävande beräkningarna vid planeringen av helbetongbryggor och vågbrytare. Bryggmodellerna täcker allt från stubbryggor i

trä till tunga helbetongpontoner, som nu också fås i en ännu stadigare Super Yachtversion. Helbetongpontoner finns i tre

Marinteks helbetongpontoner i den nya delen av HSK:s hemhamn på Drumsö.



## FÖRENINGSNYTT

olika versioner och har använts t.ex. vid byggandet av hamnarna New Port Marina i Esbo och grekiska Porto Carras Marina. Aluminiumbryggor tillverkas i Finland medan stålbryggorna görs hos italienska och engelska underleverantörer.

Marinetek Finland koncentrerar sig allt starkare på projektkunnande och marknadsföring. Till koncernen hör åtta dotterbolag och delägda företag. Senaste höst flyttades den finländska produktionen från Nordsjö till Vanda medan man har licenstillverkning i Polen, Holland, Portugal, Abu Dhabi och Dubai. Nu söker man ett par tillverkningsorter i Medelhavstrakten, som utgör det starkaste tillväxtområdet i Europa.

- Mätt med metermått är vi den största bryggstillverkaren i Europa, avslutar försäljningschef Markku Rantanen.

Båtuthyrarföretagen har nu anslutits som separata företagsmedlemmar i föreningen Marinhandlarna rf. Båtuthyrarföreningens medlemskap har upphört och dens nätsidor har fogats till Finnboats webbsidor, där man som tidigare finner uthyrarinformationen uppdelad på havsområdet, Saimen och Päijänne-Keitele-området.

Otto Johan Brandt grundade år 1905 i Helsingfors en liten sportaffär vid namn Aktiebolaget Otto Brandt Osakeyhtiö. I fjärde ägargenerationen har företaget vuxit till en framgångsrik koncern, som i år firar sitt 100-årsjubileum. Finnboat och hela medlemskåren gratulerar och önskar fortsatta framgångar!

Förbundets och föreningarnas stadgeenliga vårmöten inklusive övrigt program infaller i år fredagen den 8.4 kl. 9.30–15.00 i Sjundeå badinrättning. Utöver det officiella programmet utlovas intressanta föreläsningar, lunch och avslappnande program. Det hela kostar endast 46 euro/person,

ytterligare information kommer per post men anteckna datumet i kalendern reda nu.

Båtindustriföreningens medlemsföretag har deltagit på internationella båtmässor i London och Düsseldorf, och gemensamt uppträder man i fortsättningen i Frederica, Amsterdam, Stockholm, Oslo och Moskva. I Stockholm öppnar ambassadör Pertti Torstila Finlands avdelning den 4.3 kl. 12.00. Den andra Finnboat Small Boats' Floating Show för båtpressen arrangeras 11–15.6 i Petäys semestercentra på stranden av Vanajavesi

och då testar man båtar med en största längd på 6 meter.



**A1-Venerahoitus.  
Kun kaipuu maailman merille  
käy ylivoimaiseksi.**

Auta asiakastasi toteuttamaan unelmansa.  
Tarjoa A1-Venerahoitusta ja edullista  
A1-Venevakuutusta.

[www.nordearahoitus.fi/vene](http://www.nordearahoitus.fi/vene)

# Vihdoin käytännön venelehti Suomessa!

Nyt myynnissä 3000 lehtipisteessä kautta maan.

Venemestari 2/05 ilmestyy 17. maaliskuuta, ilmoitusvaraukset 18. helmikuuta mennessä:  
09-2310 6421 Kari Lallukka

KORJAA • HUOLLA • TEE-SE-ITSE • VENEENKÄSITTELY • NAVIGOINTI • SÄÄOPPI

# Venemestari

Numero 1 / 2005 • www.venemestari.fi • toimitus@venemestari.fi • hinta 6,95 euroa



VALINTA-  
OPAS

Onko kallein köysi aina paras?

## Daycruisereilla uusi kulta-aika

MARKKINAKATSAUS

ASKEL  
ASKELEELTA

Asenna rullagenua kolmessa tunnissa



HUOLLA  
ITSE

Veneen sähkötkä kerralla kuntoon



## Pertti kaipaa hidasta kyytiä

MINUN VENEENI

KORJAA

Uutta potkua vanhaan moottoriin



VIHDON KÄYTÄNNÖN VENELEHTI SUOMESSA!