



# Finnboat NEWS 2

2005



**| Ammattilaiset esillä. |**



Finnboat Floating Show 1976 Airistolla. Kuvassa toimittajien keskellä tuore miss Skandinavia Anneli Björkling.

## Tiesitkö historiasta että:

- 1946 perustetun Veneveistämöyhdistyksen ensimmäinen tehtävä oli hankkia valtiolta puutavaran ostolupia.
- ensimmäinen suomalainen yhteisosasto kansainvälisessä venenäyttelyssä oli jo vuonna 1949 Pariisissa Jussi Nemeksen johdolla.
- Vuonna 1963 kevätkokouksessa esiteltiin ensimmäiset veneiden kuormitussäännöt ja Finnboatin myöntämä Vihreä Kilpi kiinnitettiin samana vuonna jo 2200 veneeseen.
- Nimitykset kuten perämoottori, sisämoottori ja sisäperämoottori ovat Suomen Vene- ja moottorihdistyksen tuottamia ja ne saivat vuonna 1964 Suomen Akatemian Kielitoimiston suosituksen.
- 1965 aloitettiin moottorien tukkutoimitustilastointi.
- 1967 Finnboat oli mukana ICOMIAN perustavassa kokouksessa.
- 1968 Finnboat aloitti venenäyttelyjen järjestämisen yhdessä Suomen Messujen kanssa.
- 1969 Suomen Vene- ja moottorihdistyksen aloitteesta perustettiin Veneturvallisuusliitto (josta myöhemmin muodostui Veneilyasiain Neuvottelukunta).
- 1970 ICOMIA hyväksyi ensimmäiset pienveneidien turvallisuusmääräykset Suomen ja Ruotsin esityksestä.
- 1972 järjestettiin ensimmäinen Finnboat Floating Show kansainväliselle lehdistölle.
- 1973 toimitettiin ensimmäinen Veneilyn Aapinen.
- 1978 järjestettiin ensimmäinen uiva venenäyttely Helsingissä.
- 1982 tyyppihyväksyntä siirtyi VTT:n laivatekniikan laboratoriolle.
- 1991 perustettiin Venealan Keskusliitto Finnboat ry nykymuodossaan.
- 1995 järjestettiin Tukholmassa kaikkien aikojen suurin suomalainen yhteisosasto; noin 4000 m<sup>2</sup> ja 74 venettä.
- Vuoden 2005 toukokuussa Finnboatissa on jäsenenä yli 220 yritystä ja yhteisöä.

Taattua tavaraa	4
Jäsenyydessä on voimaa	8
Suomen Veneteollisuusyhdistys ry	10
Suomen Vuokraveneyhdistys ry osaksi Finnboatia	13
Venealan Kauppiat ry	14
ICOMIA	17
Venenäyttely jossa kauppa todella käy!	18
Kiitos hyvästä yhteistyöstä	20
Rannat puhtaiksi	21
Venealan Osatoimittajat ry	22
Veneala Telakka- ja Korjaamoyhdistys ry	24
Finnboat-jäsenyydestä hyötyy Castello Yachtsin kokemukset	25
Venealan Suunnittelijat	26
Tekninen yhteistyö	26
Suomen Venetarkastajat SVT	28
Pätevää apua Finnboat-jäsenille lakiasioissa	28
Croatia Boat Show, Split	33

## PALSTAT

Järjestöasiaa	6
Uutisia	30
Muualta poimittua	32
Kansainvälinen lehdistöseuranta	32
Svensk resumé	34



Jouko Huju

## Vauhdilla eteenpäin ja ylöspäin

Pääosa toimialoista pitää huolta ja kehittää yhteisiä asioita erilaisin yhteenliittymien. Veneala on tehnyt sitä jo vuosikymmenet. Yrityksiä on erilaisia ja ne toimivat alan eri sektoreilla, jolloin yhteisen linjan ylläpitäminen on joskus työlästä. Yrityksiä on myös kovasti eri kokoisia. On yhtäällä yhden miehen maahantuontifirma ja toisaalla valmistaja, jolla on 500 työntekijää. Finnboatin jäsenkunnassa on löytynyt valtaisa määrä yhteisiä tavoitteita, joilla alaa ja harrastusta viedään eteenpäin. Toiminnan rahoitusmallit mahdollistavat sen, että pienemmät yrittäjät ovat mukana oman kokonsa mukaisella panoksella mutta kaikki palvelut ovat tasaisesti jäsenyritysten käytössä. Järjestötoiminta koostuu hyvin monista eri ulottuvuuksista. Tärkeää on osata nähdä koko ketjun toiminnan tehokkuus. Suunnittelu-valmistus/maahantuonti-vähittäismyynti-korjaus-huolto-talvisäilytys on yksi ketju. Sen lisäksi kaikkien näiden tulee olla edustettuna viranomaisten ja valtiovalan kanssa käytävässä keskustelussa. Unohtaa ei myöskään sovi sitä, että elämme globalisoituvassa maailmassa, jossa

meitä koskevia päätöksiä tehdään välillä aivan muualla, kuten Brysselissä. Ilman, että koko em. ketju on osallisena rakentamassa mielipidettä ja riittävän laajalla rintamalla niitä puolustamassa saatamme jäädä altavastajiksi. Venekauppiaan huolena saattavat olla kuluttajasuoja tai sopimustekniikka tai vaikkapa takuuasiat. Valmistajilla eri puolilla maailmaa on säännöksiä ja määräyksiä, joita ei voi jättää vain viranomaisten päätettäväksi.

Veneala Suomessa, kuten Finnboatin jäsenkuntakin on pääsääntöisesti pk-yrittäjiä. Kun näitä yrittäjiä on riittävästi syntyykin melko vahva yksikkö. Tärkein tavoitteemme on edesauttaa alan myynnin kehitystä. Siinä yhteistyö juuri osoittaa voimansa.

Tämä lehti kannattaa lukea melko tarkkaan. Sieltä myös sellaiset yrittäjät, jotka eivät vielä ole toiminnassamme mukana löytävät varmasti elementtejä, jotka omaa toimintaa edesauttavat.

Kerron mielelläni lisää.

De flesta branscher sköter och utvecklar sina gemensamma ärenden via olika sammanslutningar – båtbranschen har gjort det i flera årtionden. Finnboats medlemmar har funnit en mängd gemensamma målsättningar, genom vilka vi befrämjar både branschen och båtlivet. Finansieringsmodellerna för vår verksamhet gör det möjligt, att också de minsta företagarna kan medverka med en insats som korrelerar till deras storlek, medan alla tjänster står jämlikt till alla medlemsföretags förfogande.

Vi lever i en tid av globalisering, där beslut som berör oss ibland tas på helt annat håll, såsom i Bryssel. Ifall vi

inte på bred front bygger upp och försvarar våra åsikter, hamnar vi lätt i underläge.

Båtbranschen i Finland, såsom också Finnboats medlemskår, är smi-betonad. Men då vi är tillräckligt många är vi också starka. Samarbetetsstyrkan visar vi i våra strävanden att utveckla branschens försäljning.

Läs denna tidskrift noga. Också sådana företagare, som inte ännu är med i vår verksamhet, finner säkert nyttiga element i den. Jag berättar gärna mera.

### 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

#### P toimittaja/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 2600 kpl

#### Ilmestymis- ja aineistopäivät/ Utgivningsdagar och deadline

nro/nr 3/2005, vko/v. 25, aineisto/material 8.6.

#### SSN 0789-7332

Aikakauslehtien liiton jäsen

#### Kansikuva/Pärmbild

Kari Wilén





# Taattua tavaraa



Kim Örthén  
hallituksen puheenjohtaja  
Venealan Keskusliitto Finnboat ry



**Vene 05 Båt** on tämän vuoden pohjoismaisista venenäyttelyistä parhaiten näyttänyt, mitä pitkäjänteinen työ tuo tullessaan. Kun tapahtumaan saadaan oikeat elementit mukaan ja tehdään järkevät, oikein kohdistetut sekä mitasuhteiltaan järkevät markkinointitoimenpiteet, niin saadaan aikaan onnistunut kokonaisuus. 94.000 kävijää on korkein luku siten vuoden 1990. Oslossa mentiin alas lähes 15 % ja Tukholmassakin 10 %.

Täsmälleen yhtä tärkeää on se, että messuilla on kuluttajalle näytettävää. Helsingin Messukeskuksen jokainen neliö oli käytössä nyt ensimmäistä kertaa. Vene 05:n tapainen näyttely on kävijälle näyteikkuna, elämysmatka ja tavartalo samalla kertaa. Haluan tässä yhteydessä kiittää kaikkia näyt-

teilleasettajia heidän panoksestaan. On tärkeää, että kehitämme tapahtumaa nimenomaan yhdessä, mutta kuluttajan tarpeita ensisijaisesti mieltien. Per capita laskettuna oli Vene 05 ylivoimaisesti suurin venenäyttely maailmassa. Suhdeluku väkilukuun verrattuna on 1:55 eli joka 55. suomalainen käy helmikuisilla messuilla. Vastaava luku esim. Tukholmassa on 1:89 ja Oslossa 1:75. Kävijämääriltään maailman suurimmilla venemessuilla kuten Düsseldorfissa vastaava luku on 1:245, Genovassa 1:175 ja Pariisissa 1:212.

Mitä tämä siis tarkalleen kertoo? Se kertoo sen, että Vene 05 Båt tapahtumana, koko valtaisan tarjontansa myötä, toimii samalla nimenomaan myös erittäin tehokkaana veneilyn edistäjänä sanan koko laajuudessa. Kuluttajan mak-

samalla pääsymaksulle löytyy taattu kate. Näille messuille tullaan olemaan, kokemaan ja viihtymään. Siellä viivytään todella monta tuntia.

Hyvin kehittyneellä tapahtumalla ja hyvin tehdyllä työllä on myös varjopuolensa. Kun tila on rajattu ja seinät vastassa, syntyy tilanteita, jolloin aivan kaikki näytteilleasettajat eivät saa juuri omasta mielestään heille parhaiten sopivaa paikkaa. Suomen Messujen tekniset suunnittelijat ovat alansa ammattilaisia ja tekevät välillä melko mahdottomaltakin näyttävästä palapelistä joka kerta kuitenkin onnistuneen kokonaisuuden. On myös melkoinen tehtävä ohjata kävijävirrat löytämään koko tarjonta oikealla tavalla.

Kävijä- ja näytteilleasettajatutkimuksen mukaan siinä on onnis-



tuttu hyvin. Vene 05 -messujen jälkeä tehty näyttelleasettajatutkimus kertoo, että 92 % näyttelleasettajista oli tyytyväinen tai erittäin tyytyväinen tapahtumaan. Kriittisiä äänensävyjä tuli lähinnä aukioloajoista, jotka onkin näiden kommenttien valossa muutettu ensi vuodeksi siten, että arkisin näyttely on auki päivittäin klo 11-19 ja viikonloppuina klo 10-18. Näin noudatetaan näyttelleasettajien toiveita. Myös hallien keskinäisissä tuoteryhmäajoina oli tyytyväisyyttä. Parannusmahdollisuuksia tutkitaan perusteellisesti. On esitetty mm. toiveita saada yksittäiset suuret moottoriveneet yhden tai useamman laiturin varrelle tai muodostaa pienveneille kokonaan oma alueensa. Molemmat ehdotukset ovat näyttelyvieraan kannalta hyviä ja niiden toteutta-

mismahdollisuutta tutkitaan nyt tarkoin. Ehkä kaikkia muutoksia ei kuitenkaan voida toteuttaa kerralla.

Olemme aina olleet valmiita kuuntelemaan näyttelleasettajien toiveita ja muutosehdotuksia ja siksi olenkin hieman hämmentynyt toimista, joita eräs näyttelleasettaja lähti puuhaamaan näyttelyn aikana. Kovasti erikoisella viestillä varustetussa kirjeessä, jota messuilla levitettiin, suomittiin merkillisin sanakääntein näyttelyn järjestelyjä. Samaa on vielä toistettu lehdistössäkin. Kaiken lisäksi tässä ollaan tekemässä sitä, mitä ainakin jäsenkuntamme kaikki keinoin yrittää välttää, eli rakentamassa lisää ja vieläpä samanaikaisia venenäyttelyitä melko pienelle alueelle. Venenäyttelyn järjestäminen kun ei ole vasemman käden toimintaa. Sen taakse tarvitaan osaavaa ja kokenutta joukkoa, joka on valmis kantamaan myös taloudellisen vastuun, jos kaikki ei menekään suunnitelmien mukaan. Toki jokainen yritys itse päättää mihin tapahtumiin osallistuu. Meidän

asiamme ei ole puuttua tai vaikuttaa tällaisiin päätöksiin.

Globalisoituvaa maailmaa ympärillämme muuttuu kovaa vauhtia. Ala kokonaisuutena joutuu hakemaan uusia tapoja pitää huolta tulevaisuudestaan. Siihen tarvitaan erityisesti viranomaisten suuntaan riittävän laaja ja yhtenäinen ääni. Kuluttajan suuntaan tarvitaan jatkuvasti uusia ponnistuksia, jotta veneily säilyisi kasvavana harrastuksena. EU:ssa ala puhalttaa yhteen hiileen, jotta kaikkia koskevat säännökset olisivat edes jotenkin järkeviä.

Voisin lopuksi todeta, että oman osaamisen ja tekemisen kautta yritystoiminta ja kaikki muukin toiminta onnistuu parhaiten. Muualla tässä lehdessä kerrotaan niistä toimista, joita Finnboat pitkäälle jäsenkunnan aloitteista tekee. Ne puhunevat puolestaan. Pk-voittoinen jäsenkuntamme ansaitsee suuren kiitoksen siitä yhteishengestä, jota ala on rakentanut jo vuodesta 1946. Tästä on erittäin hyvä jatkaa.



## UUSIA JÄSENYRITYKSIÄ

**Finnboatin jäsenmäärä on kasvanut** taas roimasti, kun kaikkien yhdistysten johtokunnat pitivät kokouksensa Helsingin venemessujen aikana ja käsitteivät ison pinon hakemuksia.

Uusiksi jäseniksi Suomen Veneteollisuusyhdistykseen ovat liittyneet Aerodyne-, Rondo-, Santer- ja Tempo-pursien valmistaja Bellamer Oy (joka jo aiemmin on myös maahantuontipuoella Venealan Kauppiat ry:n jäsen), Finkari-veneiden tekijä HS-Makes Oy, Suomi-veneitä valmistava Kesälahden Muovi Oy sekä tiikkikansimaakari Scandinavian Teak Deck Ab. Uusi jäsenyritys Venealan Osatoimittajat –yhdistyksessä on mm. merikarttoja, plottereita ja navigointiohjelmia myyvä helsinkiläinen Troil Marin Oy sekä Multimarine Oy. Venealan Kauppiat ry:n uusia jäsenyrityksiä ovat puolestaan Keskon Vantaalla sijaitseva Yamaha Center, Valkeakoskella sijaitseva Perämoottorihuolto Eronen Ky, venevuokrausta harjoittava kuopiolainen Vesimatkailu Savolax Oy, mm. Etap-pursia myyvä ja charterpurjehduksia tekevä helsinkiläinen Sailit sekä Salona-, Skippi- ja Arion-pursien maahantuojaja ja nettikauppaa pitävä Aquantum Oy.

Kaikkien uusien jäsenyritysten yhteys- ja tuotetiedot päivitetään liiton kotisivuille yritysten antamien tietojen perusteella. Yhdistysten täydelliset jäsenluettelot on niinkään saatavissa netistä.

## SYYSKOKOUSPÄIVÄT ÄHTÄRISSÄ

**Liiton ja yhdistysten syyskokoukset** sekä veneparlamentti järjestetään perjantaina 25. ja lauantaina 26.11. Ähtärissä hotelli Scandic Mesikämmenessä. Perjantaina käsitellään yhdistyslain mukaiset asiat, käydään tehdasvierailulla sekä Fiskarsin että Silver-Veneiden tehtailta ja vietetään Pohjalaista iltaa hyvässä seurassa. Lauantaina on luvassa jylätysohjelmaa ennen kotiinlähtöä.

## ENNÄTYSJOUKKO OSALLISTUJIA KEVÄTKOKOUKSESSA

**Liiton ja yhdistysten kevätkokouspäivä** pidettiin 8.4. Siuntion kylpylässä. Kokous vahvisti vuoden 2004 tilinpäätöksen, myönsi hallitukselle tili- ja vastuuvapauden ja hyväksyi liiton toimintakertomuksen. Sääntömääräisten asioiden jälkeen päivän aikana keskityttiin asianajotoimisto Forum Partnersin johdolla lain koukeroihin, aiheina mm. jälleenmyynti- ja jakelusopimukset, kauppaehdot, kaupan vastuu ja tuotevastuu venealalla, immateriaalioikeudet jne. Osallistujia tässä Finnboatin kustantamassa kokouspäivässä oli kevätkokousten ennätysmäärä, kaikkiaan 80 yritysedustajaa.



Kevätkokous Siuntiossa 8.4.2005

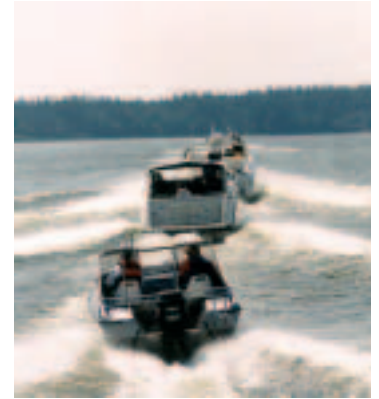
## MIEHISTÖNVAIHDOKSIA

**Uusi vuosi toi mukanaan uusia tuulia ja "gastien" vaihtoja.** Mika Brandt siirtyi tammikuussa Vatorilta Keskolle uuteen Yamaha Centeriin. Tommi Troberg puolestaan on vaihtanut Ekström Powerilta Vatorille ja Kim Tigerstedt siirtyi Helsingin Bella-Marinan palveluksesta Maritimille.

## AMMATTILAiset ESILLÄ

**Helsingin Sanomissa toteutettiin** lauantaina 9.4. jäsenkunnan yhteinen ilmoituskampanja otsikon "Ammattilaiset esillä" –alla. Ilmoitusruutuja kertyi kokonaiset puolitoista sivua. Seuraavan kerran saman otsikon alla oltiin Tam-

pereen seudulla Aamulehdessä 22.4. ja uudestaan 23.4. Ilmoittelun toteutusta myös Turun alueella suunnitellaan.



## LEHDISTÖN VENEILYPÄIVÄ

**Finnboat järjestää Helsingissä yhdessä eri veneilyjärjestöjen kanssa** kotimaisille tiedotusvälineille tarkoitetun Lehdistön Veneilypäivän torstaina 2.6. Tilaisuus on päivän mittainen ja sen aikana toimittajille kerrotaan eri mahdollisuuksista aloittaa veneilyharrastus, alan kotimaan näkymistä jne. Toimittajilla on myös mahdollisuus lähteä koeajoille ja –purjehduksille tapahtumaan osallistuvilla veneillä. Veneilypäivästä tiedotetaan tarkemmin toukokuun aikana. Seuraava alueellinen Veneilypäivä järjestetään Turussa 9.8.

## OLETHAN JO ILMOITTAUTUNUT HELSINGIN UIVAAN?

**Muistatthän, että ilmoittautumisaika** Helsingin uivaan venenäyttelyyn päättyy 10.6. Kannattaa varata paikka mahdollisimman pian, etenkin purjehdeneipakat täyttyvät hurjaa vauhtia! Ilmoittautumislomakkeen saa pyytämällä osoitteesta info@finnboat.fi tai sen voi printata netistä osoitteesta www.finnboat.fi/uiiva, missä ovat esillä myös osallistumisehdot ja paikanvuokrat.



## Satavuotias Otto Brandt -konserni ja yhteistyökumppanit lahjoittivat: SOTAVETERAANEILLE 106 000 EUROA.

Otto Johan Albin Brandtin vuonna 1905 Helsinkiin perustama pieni urheiluliike on sadan vuoden ja neljän omistajasukupolven aikana kasvanut alansa johtavaksi konserniksi. Siihen kuuluvien yritysten maahantuomia tuotteita ovat mm. Honda-moottoripyörät, -perämoottorit, -mönkijät, generaattorit, -viher- ja pienkoneet sekä Polaris-moottorikelkat ja mönkijät.

Pyysimme yhteistyökumppaneitamme suuntaamaan 100-vuotisjuhliemme huomionosoitukset Suomen Sotaveteraaniliitto ry:n tilille, jolle konsernimme lahjoitti juhluvuoden alkajaisiksi 80 000 euroa. Kaikkiaan tilille kertyi 106 000 euroa, joka on yhteinen kiitoksemme sotaveteraaneille siitä, että meillä on lähtökohdat elämällemme ja tulevaisuutemme rakentamiselle itsenäisessä Suomessa.

Olemme julkaisseet myös historiateoksen "Otto Brandtin tie", joka on paitsi kertomus Oy Otto Brandt AB:n satavuotisesta matkasta myös läpileikkaus moottoripyöräilyn kehityksestä sekä Helsingin historiasta viime vuosisadan alusta aina 2000-luvun alkuvuosiin asti. Kirjaa myyvät kirjakaupat sekä Honda- ja Polaris-kauppiat (ovh. 29 €).



### LAHJOITUKSEEN OSALLISTUJAT:

AJO MOTORSPORT	HUOLTO-KAKSIKKO J-P LAINE	LAHDEN BIKE POINT	MP-RACING	TAISTO HIRVONEN
A-LEHDET	ILKKA KOPONEN	LAKEUDEN KONE JA MAATALOUSTARVIKE	MULTIMARINE	TERHI
APEX	INHAN TEHTAAT	LAPIN SAFARIT	MÄNTYHARIJUN KÄRKIPYÖRÄ	TEKNISEN KAUPAN LIITTO
AULIS MYLLYLÄ	INS.TSTO P SAVOLAINEN	LEKE-MYYNTI	NORDEA	THL-MEDIA
AUTOTALO SAVUSALO	JARI VENEMIES	LINDQVIST REPARATION & SERVICE	NORDEA RAHOITUS	TORBJÖRN LINDFORS
BRANDT GROUP	JOKIKONE	LINNAN KONE IKONEN	PIILINEN	TR-PYÖRÄ
CASAGRANDE-NYLUND	JOUKO HEIKKINEN	MARENGO	PICKALA PORT	T. ÖRTHEN
CROSSIPYÖRÄ	JUANITA SAARELAINEN	MARSH	PREMARIN	URHEILU-KOSKIMIES
DOMINOVA	JUHA BERNER	MARTTI KORSUMÄKI	PROFILE PROMOTION	URHEILU JA KONELIKE M VILPONEN
E3-MARIN	JYVÄSKYLÄN PUUTARHA-JA KIINTEISTÖKONE	MARTTI PESONEN	PRO WHEEL	VEHO GROUP
FINIB	JÄRVISEN KONE	MATTILAN PYÖRÄ JA PIENKONE	PURTSIMOTORS	VENE P. KORHONEN
FINNBOAT	JÄSPIN PYÖRÄ- JA URHEILULIIKE	MEHILÄINEN TERVEYSPALVELUT	RAIMO VALTONEN	VENESUNI
FLEXO-POWER	KONE-KETOLA	MENOKONE	RAKENTAJAIN KONEVUOKRAAMO	VENE-TAURIAINEN
FRANK NYMAN	KONELIKE E. OLENIUS	MÉRIMARINA	RIDEMEDIA	VIESTILEHDET
GUMMERUS KIRJAPAINO	KONELIKE VUORENPÄÄ	MIKKELIN SR-KONE	RIIHIMÄEN TEOLLISUUSPALVELU	VIKKALAN URHEILULIIKE
HAKIN HUOLTO	KONE-RUUSKANEN	MOTARI	SAARISTOUUTISET	VML SPONSOR
HANSBACK MEDIA	KONE WUORIO MASKIN	MOTO-RAUMA	SIEMEN JA KONE	VOLVO FINLAND
HELSINGIN BELLA-MARINA	KOSKIKONE	MOTO-SEINÄJOKI	SILVER-VEENEET	WASA AUTORAPID
HONKASEN KONE	KPMG WIDERI	MOTO-SUOMI	SIX-CAP	WIKRO SYSTEMS
H.S. PITKÄNEN	KUSTANNUSOSAKEYYHTIÖ ILTALEHTI	MOTO 10	STARIA CONSULTING	YHTYNEET KUVALEHDET
HUFVUDSTADSBLADET	K-KYLÄKAUPPA KAULAMO P	MOTTIMAJA HEIKURA	TAKATALO	YLÄ-KAINUUN KONE JA VARAOSA

# Jäsenyydessä on **VOIMAA**

Teksti: Lena Mickelsson



**Kirstyvän kilpailun maailmassa nopealiikkeisyys on tärkeää ja se jolla on parhaimmat tiedot, ammattitaito ja verkosto pärjää paremmin kuin yksinäinen puurtaja. Kuuluminen isompaan porukkaan tuo tietoa ja tietohan on valtaa. Venealan Keskusliitto Finnboat ry ja sen jäsenyhdistykset ovat alan ammattilaisten itsensä luoma organisaatio joka palvelee heitä itseään.**

**J**äseneksi johonkin Finnboatiin kuuluvaan yhdistykseen haetaan täyttämällä jäsenhakemuskaavake, jonka saa tilaamalla liiton toimistosta (jäsenyyttä suoraan liiton alaisuuteen haetaan vapaamuotoisella kirjeellä). Hakemukseen liitetään oikeaksi todistettu jäljennös viimeisimmästä tilinpäätöksestä sekä kaupparekisteriote. Jäsenyyttä voivat hakea kaikki alan yritykset, joiden kotipaikka on Suomessa. Kussakin neljässä yhdistyksessä on oma johtokuntansa, jotka kaikki käsittelevät vain oman yhdistyksensä jäsenhakemukset. Liiton hallitus ei käsittele tai ota kantaa yhdistyksille tuleviin hakemuksiin. Jäsenhakemuspaperit ovat aina luottamuksellisia.

Kun jäsenyys on hyväksytty, lähetetään yritykselle lasku liittymismaksusta. Se on suuruudeltaan 170 euroa, eikä sen lisäksi liittymisvuonna peritä enää erillistä jäsenmaksua. Suunnittelija- ja tarkastajajäsenten liittymismaksu on 150 euroa. Kun yritys on maksanut jäsenmaksunsa, se on oikeutettu mm. saamaan veloituksetta Venemyynnin lomakeohjelma-cd:n. Niin ikään esimerkiksi uu-

den huvivenedirektiivin mukainen Omistajan Käsikirja maksaa nyt yritykselle 190 euroa, kun se Finnboatiin kuulumattomalle firmalle maksaa 380 euroa.

## **Jäsenmaksun määräytyminen**

Liittymistä seuraavina vuosina yrityksen jäsenmaksu muodostuu sen edellisen vuoden venealan nettoliikevaihdon mukaan. Jäsenmaksun suuruudesta päättää liiton vuosikokous aina marraskuussa ja tänä vuonna se on 0,03 %. Perusmaksu on 170 euroa. Jos siis esim. yrityksen veroton venepuolen liikevaihto vuonna 2004 oli 500 000 euroa, maksaa se jäsenmaksua vuonna 2005 ensin perusmaksun 170 euroa ja sen lisäksi 0,03 % liikevaihdostaan eli 150 euroa. Jäsenmaksu on arvonlisäveroton. Maksimijäsenmaksu muille kuin Venealan Kauppiaille on kuitenkin 2000 euroa (170 euroa + 1830 euroa), Kauppioiden maksama maksimimaksu on 850 euroa. Henkilöjäsenet, eli tarkastajat ja suunnittelijat, maksavat kiinteän summan 150 euroa. Yritys tai henkilö voi toimintansa luonteen vuoksi

olla jäsenenä yhdessä tai useammassa Finnboatoin yhdistyksessä. Tällöin peritään kuitenkin aina vain yksi jäsenmaksu.

(170+150) euron jäsenmaksu saattaa tuntua suurelta, mutta entäs kun ajattelee, mitä sillä oikein saa? No, sillä voi saada vaikkapa 54 kansainvälistä venealan toimittajaa testaamaan yrityksen valmistamaa uutuusvenettä kolmen päivän ajaksi. Tai sillä voi saada näyttelypaikan Helsingin uivasta venenäyttelystä 25 % halvemmalla kuin Finnboatiin kuulumaton yritys. Tämän lehden sivuilta löytyy useita esimerkkejä palveluista, joita liiton toimisto tuottaa jäsenkunnalleen pelkkää jäsenmaksua vastaan.

Viimeisenä mutta ei suinkaan vähäpätöisimpänä täytyy muistaa jäsenyritysten välinen tiedonvaihto, yhteiset tapaamiset, mukava yhdessäolo ja mielipiteiden vaihto. Esimerkkeinä mainittakoon liiton syys- ja kevätkokouspäivät, joihin osallistuu yleensä yli sata jäsenyritysten edustajaa.



## JÄSENHAKEMUS

ALLEKIRJOITTANUT YRITYS HALUAA LIITYÄ JÄSENEKSI SEURAAVAAN  
VENEALAN KESKUSLIITTO FINNBOAT RY:N JÄSENYHDISTYKSEEN:

- Suomen Veneteollisuusyhdistys ry       Venealan Osatoimittajat ry  
 Venealan Kauppiaat ry                       Venealan Telakka- ja korjaamoyhdistys ry

Toiminimi: \_\_\_\_\_

Y-tunnus: \_\_\_\_\_

Jakeluosoite: \_\_\_\_\_

Postitoimipaikka: \_\_\_\_\_

Puh: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Internet: \_\_\_\_\_

Toimitusjohtaja tai muu toiminimen merkitsijä: \_\_\_\_\_

Yhteyshenkilö: \_\_\_\_\_

Venealan tuotteiden liikevaihto viimeisen kokonaisen tilivuoden aikana: \_\_\_\_\_

Osakemääöoma: \_\_\_\_\_ Perustamisvuosi: \_\_\_\_\_

Henkilökunta: \_\_\_\_\_ henkilöä.

Pankkiyhteydet: \_\_\_\_\_

### YRITYKSEN TOIMIALAKUVAUS:

	veneet	moottorit	tarvikkeet	muut alan tuotteet
Valmistus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vienti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tuonti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tukkumyynti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vähittäismyynti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Huolto/säilytys/telakointi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Muu, mikä: \_\_\_\_\_

Tuotteet ja tuotenimet: \_\_\_\_\_

**ALLEKIRJOITTANUT ON TIETOINEN SIITÄ, ETTÄ JÄRJESTÄYTYNEESEEN VENEALAAN KUULUMINEN EDELLYTTÄÄ**

- \* hyvien kauppatapojen noudattamista alan yleisen arvostuksen kohottamiseksi
- \* sellaisten tilasto- ym. tietojen luovuttamista, joiden avulla toimialajärjestö laatii yhteenvetoja, toimialakatsauksia ym.
- \* työskentelyä veneilyn ja sen turvallisuuden edistämiseksi
- \* yhteistyötä muiden toimialajärjestöön kuuluvien jäsenten kanssa

**HUOM!** Oikeaksi todistetut jäljennökset kaupparekisteriotteesta sekä viimeisestä taseesta ja tuloslaskelmasta on liitettävä mukaan.

Päiväys: \_\_\_\_\_

Allekirjoitus: \_\_\_\_\_

Lisätietoja: puh. (09) 696 21610, fax (09) 696 21611, e-mail: jouko@finnboat.fi tai lena@finnboat.fi

**PALAUTETAAN:** Venealan Keskusliitto Finnboat ry/jäsenyysasiat,  
Käenkuja 8 A 47, 00500 HKI



Venealan Keskusliitto Finnboat ry  
Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf

# Suomen Veneteollisuusyhdistys ry



Puheenjohtaja Tor von Zweybergk,  
Terhi Oy

*"Venealan vienti on nelinkertaistunut viimeisen 13 vuoden aikana. Yhteistyö luo vankan pohjan tulevaisuudelle."*

**T**or von Zweybergk tietää mistä puhuu. Hän on johtanut Finnboatin suurinta yhdistystä jo 7 vuoden ajan. Yhdistyksessä on nykyisellään 89 jäsentä, joista kuutisenkymmentä veneentekijöitä ja loput tarvikevalmistajia. Von Zweybergk on toiminut alalla kolmattakymmentä vuotta ja nähnyt sinä aikana myös kaikkein pahimmat ajat. "Yhteistyön kautta erityisesti vientitoiminnassa rakensimme Suomen veneteollisuudelle uuden alun 90-luvun laman jälkeen". Ilman määrätietoisia ponnistuksia ja Finnboatin kautta koordinoitua yhteistyötä ei maassamme olisi nykyisenlaista veneteollisuutta.

Suomalaisia veneitä vietiin vuonna 2004 yli 10.000 kpl 37 eri maahan ja viennin arvo lähentelee 200 miljoonaa euroa.

## Kansainväliset näyttelyt

Ehkä ulospäin näkyvin osa työtämme ovat kansainväliset vene näyttelyt ja lehdistötoiminta. Finnboatin koordinoimana ovat jäsenyrityksemme tänä vuonna mukana 13 eri näyttelyssä ympäri maailman. Sen lisäksi, että yritykset saavat Suomen ja Finnboatin lipun alla lisää näkyvyyttä, on näyttelyissä usein myös muuta liisääarvoa. Esimerkiksi Tukholman venemessuilla tänä vuonna leh-





#### SUOMEN VENETEOLLISUUSYHDISTYS RY:N JOHTOKUNTA

**puheenjohtaja:** Tor von Zweybergk/ Terhi Oy  
**muut jäsenet:** Ben Fagerström/Oy Marino Ab  
 Kaj Gustafsson/Siltala Yachts Oy  
 Stig Nordblad/Fingulf Yachts Oy  
 Lillemor Sarin/Ab Sarins Båtar Oy  
 Raimo Sonninen/Bella-Veneet Oy  
 Esko Syrjäsoo/Veneveistämö Syrjäsoo Oy

distö, eri sidosryhmämme ja maahantuojaat sekä kauppiaat kutsuttiin yhteisiin avajaisiin. Suurlähettiläs Torstilan arvokkaalla avulla saatiin näyttely hyvään vauhtiin. Myöhemmin tänä vuonna tulemme kutsumaan ruotsalaiset maahantuojaat ja kauppiaat yhteiseen suurlähettilään isännöimään illanviettoon. Näin luomme lisää Suomi-henkeä ja vakuutamme jälleen kerran tärkeimmän vientimaamme yhteistyökumppanit laajasta osaamisestamme.

Kaikessa tässä työssä kauppiaja teollisuusministeriöltä saatu kansainvälistymistuki on tärkeässä asemassa. Sen avulla pienetkin yritykset saavat selvästi kokoaan

suurempaa näkyvyyttä. Vientituki voi pk-yrityksille olla jopa 50 % ja suurille yrityksille 30 % syntyneistä kustannuksista. Finnboatin viennin johtoryhmä määrittelee kaksi kertaa vuodessa, mitkä ovat sellaisia tapahtumia, joissa yhteisesiintyminen tuo lisäarvoa. Ryhmän tekemän listan mukaisesti käydään keskustelut KTM:n kanssa ja anotaan tapahtumiin tarvittava tuki.

Suurlähettiläs Veikko Torstila avaa yhteis-osastomme Allt för sjön -näyttelyssä 2003. Yllä MV-Marinin toimitilat Lappeenrannassa ja Nautorin suuri tuotantohalli Pietarsaaren Boatbuilding Technology Centerissä.

### Kansainvälinen lehdistötyö

Messujen lisäksi näkyvyyttä haetaan mm. vankalla lehdistötyöllä. Finnboat Floating Show kerää joka kerta 40-50 toimittajaa paritakymmenestä maasta testaamaan suomalaisia veneitä. Tuloksena on yleensä 250-300 sivua erittäin arvokkaita artikkeleita. Tänä vuonna toteutetaan myös toista kertaa vain pienille avoveneille tarkoitettu Small Boats Floating Show. Näiden tapahtumien lisäksi yritykset tekevät myös näkyvää yhteismainontaa. Viime aikoina Finnboatin ilmoitusaukeamia on näkynyt mm. Blue Wingsissä, Scanoramassa, Dagens Nyheteris-



90-luvulla venevalmistajia koulutettiin useissa seminaareissa omaksumaan EU:n huvivenedirektiivin asettamat uudet vaatimukset. Ensimmäisenä syksynä direktiivikoulutusta on tarkoitus jatkaa.

Finnboat Floating Show 2004 –tapahtumaan osallistui 54 toimittajaa 19 eri maasta. Tapahtumassa oli mukana yhteensä 24 venevalmistajaa 55 veneellä sekä kolme tarvikevalmistajaa.

sä ja Boote-lehdessä. Kun näkyvyyttä on oikeissa tiedotusvälineissä, sopivin väliajoin ja riittävän laajasti, saadaan aikaan kokonaisefekti, joka tukee saumattomasti yritysten omaa markkinointistrategiaa.

## Veistämövierailut ja markkinaselvitysmatkat

Markkinaselvitysmatkat ja veistämökäynnit ovat olleet tärkeässä asemassa, kun yritykset ovat tehneet omia toimintasuunnitelmiaan. Finnboatin "Kaukopartiomiehet" ovat käyneet viimeisten 9 vuoden aikana lähes sadassa eri veistämössä ympäri maailmaa. Skandinavian ja Euroopan veistämöiden lisäksi on tutustuttu mm. USA:n, Kiinan ja Kaakkois-Aasian veistämöihin. Matkoja on tehty alan huomattaviin yrityksiin kuten Sea Ray, Bavaria, Island Packet, Nimbus, Contest Yachts, Najad, Hallberg Rassy, Azimut, Sessa Marine, Oyster, Moodys, Windy ja Regal vain muutamia mainitakseni. Näillä matkoilla ala voi keskenään vaihtaa mielipiteitä ja kuulla miten erilaisia ongelmia on ratkottu eri maissa. Tekeksen tapa ja tyyli ajatella asioita vaihtelevat maittain melko paljon. Kunkin markkina-alueen erityispiirteissä on opittavaa. Vastavuoroisesti käyvät monet kollegamme Suomessa. Vuonna 2004 meillä

vierailivat mm. Puolan ja Norjan veneteollisuusdelegaatit.

## Tilastoja

Veneteollisuus seuraa tarkkaan venemyynnin kehitystä ja kerran kuussa yritysten tietojen perusteella tuotetaan pienvene- ja moottorivenetilasto, jossa kokoluokittain puolen metrin välein tilastoidaan sekä venevalmistus että kotimaan myynti ja vienti. Lisäksi tilastossa erotellaan uppoumarunkoiset,



puoliliukuvat ja liukuvat veneet. Tämä tilasto on siihen tietojen antavien yritysten käytössä ja sen tarkkuusaste paranee koko ajan. Se antaa yrityksille erinomaisen kuvan kulloisestakin markkinatilanteesta.

**Suomen Veneteollisuusyhdistys ry:** Alamarin-Jet Oy, Arifin Oy, Astra-Marine Oy, Oy Baltic Yachts Ab, Bellamer Oy, Bella-Veneet Oy, Vene-Björndahl Ky, Boomeranger Boats Oy, Botnia Marin Oy Ab, Castello Yachts Oy, Degerö Boat Oy/Kristeri ja Kumpp., Ab Ess-Ma Oy, Eurofinn Marine Oy Ltd, Fagerdala Termonova Oy, Finngulf Yachts Oy, Oy Finn-Marin Ltd, K. Hartwall Oy Ab, Heinlahden Veistämö Oy, Oy Hjalmar Ab, HS-Makes Oy, Ilmarin Vene Oy, In Time Yachts Oy, Fiskars Inhan Tehtaat Oy Ab, Veneveistämö B-H Johansson, Joros Oy, Jukova Oy, Jussin-Veneet Lohtaja Ky, Käyrän avovankilaosasto, Kesälahden Muovi Oy, Konekesko Oy Marine, Varvet på Kråkö-Veistämö Oy Ab, Kulkuri-Veneet Oy, Oy Lahnakoski Ab, Lahtec Oy, Lamor Corporation Ab, Lasikuiturakenne Lehtonen & Laihorinta, Linex-Boat Oy, Maestro Boats, Majavatuote Oy, Marinetek Finland Oy, Oy Marino Ab, Matsmarin Oy, Mobimar Oy, MV-Marine Oy, M-Yachts, Oy Nautor Ab, Navix Oy, Puuveneveistäjät ry, Rollsmarin Oy, Rolls-Royce Oy Ab, Sailfish Boats Ab, Saint Boats Ky, Ab Sarins Båtar Oy, Scandi Yacht Ab Oy, Scandinavian Teak Deck Ab, SERA Oy, Siltala Yachts Oy, Silver-Veneet Oy, Silver-Veneet Oy, Sky Mirror Oy, Juha Snell Oy, Suunto Oy, Veneveistämö Syrjäsuo Oy, Tarmarin Oy, Oy Tekno-Marine Ab, Tennis Fin Oy, Terhi Oy, Termalin Ky, TG-Boat Oy, Tristan Boats Oy, Veneveistämö S. Valkonen, VA-Varuste Oy, Veravene Ky, Vihe Oy, Wallas-Marine Oy. Lisäksi Suomen Veneteollisuusyhdistys ry:hyn kuuluu 11 suunnittelijajäsentä.





Kansainvälisissä veneäyttelyissä yhteisosastoilla käytetään yhteneviä vientisomisteita.

(melu- ja päästörajoitukset) muutoksista puhuttiin ensimmäisen kerran 23.9.2004 Innopolissa järjestetyssä koulutustilaisuudessa, jossa oli mukana yli sata yrittäjää. Direktiivitiedotusta jatketaan taas syksyllä.

## Tekniikkaa

Muualla tässä lehdessä puhutaan Suomen Veneteollisuusyhdistyksen ja VTT:n yhteistyöstä, joka takaa sen, että maamme eturivin asiantuntijat ovat edustamassa alaa kansainvälisesti sekä mukana kouluttamassa jäsenyrityksiämme sekä tuottamassa eri säännösten vaatimaa materiaalia. Kansallinen Tekninen Komitea toimii teolli-

suuden tiedonvälittäjänä. Viimeisin Finnboatin tuottama ja VTT:n tekemä projekti oli uusi ISO Standardin mukainen Omistajan Käsikirjan malli, joka tulee uuden kessällä lainvoiman saavan direktiivimuutoksen mukaan olla kaikissa uusissa veneissä. Käsikirjan malli on saatavissa omakustannushintaan Finnboatista. Huvivene-direktiivin sekä sen lisäosan

Kauppa- ja teollisuusministeriöltä saatavan vientituen avulla keväällä 2005 toteutetaan tai on jo toteutettu Suomen Veneteollisuusyhdistyksen yhteisesiintymiset Lontoon, Düsseldorfin, Frederician, Tukholman, Osloon, Amsterdamin ja Moskovan venemes-suilla sekä julkaistiin yhteisilmoitus Scanorama-lehdessä, järjestetään markkinatutkimusmatka Italiaan toukokuussa ja toteutetaan Small Boats Floating Show kesäkuussa. Syksyllä ovat yhteisesiintymiset Southamptonin, Friedrichshafenin, Hampurin, Tukholman ja Amsterdamin venemessuilla sekä markkinatutkimusmatka Ranskaan ja yhteisilmoittelua.

## Suomen Vuokraveneyhdistys ry osaksi Finnboatia

Vene 05 Båt -messujen aikana pidetyssä kokouksessa on sovittu, että joitakin vuosia itsenäisenä yhdistyksenä toimineen Suomen Vuokraveneyhdistys ry:n toiminnat sulautetaan osaksi Venealan Keskusliitto Finnboat ry:n toimintaa.

Venevuokraus on Suomessa selkeästi kasvava veneilyn osa-alue. Jo yli puolet asiakkaista tulee ulkomailta, erityisesti Keski-Euroopasta. Vuokrausyritykset haluavat terävöittää ja keskittää erityisesti yhteisesti tehtävää kansainvälistä markkinointiaan, sopimusteknisiä asioita sekä tarjonnan esittelyä sähköisessä mediassa. Tämä sopii erityisen hyvin jo muutenkin laajoihin Finnboatin kansainvälistymisprojekteihin.

Finnboatiin kuuluu nyt 9 alan merkittävintä vuokrausyrittäjää. Venevuokrauksen liikevaihto tulevana kautena tulee olemaan n. 1,5 milj. euroa. Vuokraveneyritysten mukaantulo vahvistaa alan kattojärjestön asemaa edelleen koko venealaa edustava liittona.



# Venealan Kauppiaat ry



Puheenjohtaja Jarmo Haakana,  
Oy Maritim Ab

**O**man koulutus- ja tietotason nostaminen ovat korkealla prioriteeteissa, kun kauppiat suunnittelevat omia toimiaan. Finnboat on jo vuosia kouluttanut kauppiaita erityisesti talousasioissa, markkinoinnissa ja ATK:ssa. Lisäksi yrittäjille on tehty tutuiksi erilaiset säännökset kuten mm. huvivenedirektiivi, kuluttajansuoja, mallisuoja jne. Ennen Helsingin venemessuja on kauppiaille esitelty tuoteuutuuksia ja luennoitu messutapahtuman hyödyntämisestä ammattilaisten ohjastamana. Vuoden 2004 alkupuolella koulutusta vietiin astetta pidemmälle. Tällöin käynnistettiin yhdessä MJK-Instituutin ja Linedrive Oy:n kanssa suunnittelutyö keskiasteen koulutusohjelman aloittamiseksi. Tämä johti siihen, että syksyllä 2004 aloitti 25 jäsenyrityksemme edustajaa 2,7 vuotta kestävä työhön ohessa tapahtuvan opiskelun, joka johtaa merkonomitutkintoon. Koulutusohjelmaan kuuluu myös venealan erikoisjaksoja.

Venekaupan sopimustekniikka, kuluttajansuoja sekä irtaimen kaupan direktiivi määrittelevät kauppiaille melkoisen määrän vastui-

*"Uskottavuusketju vaatii jatkuvaa uusiutumista ja uuden omaksumista"*

Venealaa verrataan usein autokauppaan. Myymme keskimääräisesti melko kalliita tuotteita. Panostusmahdollisuudet yleisen ulkoisen olemuksen ja oman osaamisen parantamiseen ovat rajalliset ja siksi meidän tulee tarkkaan miettiä, millä tavoin parhaiten voimme hyödyntää yhteistyötä. Siksi kauppiaasyhdistyksessä on keskitytty toimintaan, joka hyvin lyhyelläkin tähtämellä voidaan suoraan hyödyntää pk-yrittäjän arkipäivässä.



Kauppiaasyhdistyksen koulutustilaisuus  
Innopolissa

ta. Kauppiaasyhdistyksen toimeksiannosta Finnboat pitää kaupan yleiset ehdot, takuehdot, toimintuehdot, huolto- ja korjausehdot sekä talvisäilytykseen liittyvät ehdot jatkuvasti ajan tasalla. Tämän lisäksi liitto on tehnyt mallisopimukset jälleenmyyjä- sekä agenttisopimuksille. Ne on tehty neljällä eri kielellä, joten niitä voi käyttää sopimusten pohjina niin vien-

ti- kuin tuontikaupassa sekä kotimaan jälleenmyyjäsopimuksissa. Nämä kaikki ovat jäsenkunnalle ilmaisia palveluja.

## Lomakeohjelma cd:llä

Jotta jokainen venekauppa olisi sopimusteknisesti mahdollisimman yksinkertainen ja helppo tehdä, on myyntisopimus ja siihen



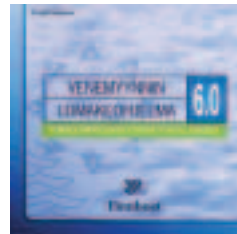
Bear & Waterin kauppa Espoon Keilaniemessä



#### VENEALAN KAUPPIAAT RY:N JOHTOKUNTA

**puheenjohtaja:** Iiro Haakana/Oy Maritim Ab  
**muut jäsenet:** Mika Feinik/Tammer-Vene Oy  
Marina Forsström/TG-Marin Oy  
Lassi Hellman/Helmarin-Hellman Trading Ky  
Juha Hurme/Midnight Sun Charter Oy Ab  
Jussi Purho/J. Purho Oy  
Mika Vitikainen/Lappeenrannan Vene- ja Autocenter

Kauppiasyhdistyksen johtokunta, takarivi vasemmalta: Lassi Hellman, Juha Hurme, Iiro Haakana, Marina Forsström ja Mika Vitikainen. Edessä vasemmalta Jussi Purho ja Mika Feinik.



Helsingin Sanomissa  
9.4. julkaistu yhteisilmoitus

kantaohjelma. Tämä uudistus mahdollistaa erilaiset haut, listaukset ja mm. postitustarjontien. Ohjelmaan tulee myös laskutusosio sekä suppea varastoreskontra. Lomakeohjelman avulla jäsenyrittäjä voi tyylikkään nopeasti tehdä tarjouksen, myyntisopimuksen (sis. myyntiehdot), osamaksusopimuksen (sis. ehdot), työmääräyksen, luovutussopi-

liittyvät asiakirjat koottu omaksi Veneilyn Lomakeohjelmaksi. Parhailaan on työn alla versio 7.0 DB, joka tulee olemaan tietokantaohjelma. Tämä uudistus mahdollistaa erilaiset haut, listaukset ja mm. postitustarjontien. Ohjelmaan tulee myös laskutusosio sekä suppea varastoreskontra. Lomakeohjelman avulla jäsenyrittäjä voi tyylikkään nopeasti tehdä tarjouksen, myyntisopimuksen (sis. myyntiehdot), osamaksusopimuksen (sis. ehdot), työmääräyksen, luovutussopi-

mukset (2 erilaista), rekisteri-ilmoituksen, vakuutushakemuksen, telakointi- ja huoltosopimuksen (sis. ehdot), venetarkastustokemsiannon ja -raportin sekä venevälityssopimuksen ja välitysmyyntisopimuksen. Ohjelma on kaksikielinen (suomi + ruotsi) ja sitä kehitetään jatkuvasti. Ohjelmaa on kehitetty vuosia ja siihen on uhrattu runsaasti aikaa ja varoja, jäsenistölle tämäkin palvelu on ilmainen. Uusin versio saataneen käyttöön syksyllä 2005, nyt on käytössä versio 6.0.

Venekaupassa tarvittavan rahoituksen järjestäminen kuluttajalle on tärkeää. Kauppiasyhdistys jatkaa sopimustaan A1-Rahoituksen kanssa ja jäsenyritykset saavat keskimäärin kolme kertaa

vuodessa yhdistykseen kuulumattomia yrityksiä edullisempaa rahoitusta asiakkailleen tarjottavaksi.

### Yhteisilmoittelua

"Ammattilaiset Esillä" -teemalla myös kauppiat esiintyvät lehdistössä yhteisilmoituksin. Näistä suurin kokonaisuus oli 9.4. tänä keväänä, kun lähes 50 jäsenyritystä oli mukana Helsingin Sanomien Venemarkkinat-ilmoittelussa täyttäen noin 1,5 sivua. Finnboat sponsoroit näistä ilmoitusruuduista jokaiselle yritykselle aina ensimmäisen. Tätä ilmoittelua jatketaan pääkaupunkiseudun ulkopuolella alkaen huhtikuun lopulla Tampereella.

Venepörssi-lehden kanssa tehty sopimus jatkuu ja jäsenemme saavat ilmoituksistaan Venepörssissä lisäetuja, eli ilmaisia ilmoitusruutuja "Finnboat-Kauppiaan Varma Valinta" -sivuille. Lisäksi Venepörssin nettisivut ovat yritysten käytössä tietyin ehdoin.

## Runsaasti muuta toimintaa

Vuonna 2006 on suunnitelmassa järjestää todella laaja Veneilyn Päivä, jolloin tarkoituksena on yhdessä eri harrastusjärjestöjen kanssa saada teollisuus- ja kauppa sekä venekerhot ja satamat laajasti mukaan Viihdy Vesillä Veneillen -viikonloppuun, jolla veneilyä harrastuksena ja elämäntapana tuodaan voimakkaasti esiin.

Kesäkuun alussa 2005 järjestetään lehdistölle oma tietoisuus, johon kutsutaan koko valtakunnan lehdistö. Aikaisempiin tapahtumiin on osallistunut 40-50 toimittajaa. Tässä tilaisuudessa kerrotaan lehdistölle laajasti veneilyn tarjoamista mahdollisuuksista sekä kaupan ja teollisuuden tarjonnasta ja toimittajat pääsevät myös koeajoille. Pienveneillä, matkaveeneillä ja purjeveneillä on tapahtumassa omat ohjelmansa. Tämänkin tapahtuman kustannuksista vastaa Finnboat. Jäsenistö tuo paikalle veneet ja oman henkilökuntansa. Näitä lehdistötilaisuuksia tullaan järjestämään myös paikakuntakohtaisesti ja työn alla ovat ainakin Turun ja Tampereen tapahtumat.

Projekteja siis riittää. Mitä enemmän meitä on niitä tekemässä sitä enemmän saamme näkyvyyttä ja viemme harrastustamme eteenpäin.

Syksyllä 2005 järjestetään Finnboat-kauppiaiden omat ensimmäiset neuvottelupäivät, joiden aikana pyrimme kiireettömästi käymään läpi tulevia haasteitamme sekä sellaisia projekteja, jotka hoituvat paremmin yhdessä tehtyinä kuin jos jokainen

työskentelisi yksin. On tärkeää saada kaikkien jäsenyritysten ääni laajasti kuuluville.

## Vuoden Venekauppias

Venealan Kauppiat -yhdistyksen johtokunta totesi viisi vuotta sitten, että alan pitäisi jotenkin pystyä palkitsemaan tai positiivisesti huomioimaan oman alansa yrittäjiä. Alan kauppiat ovat usein yksinään tai pienessä porukassa pitkää päivää puurtavia ammattilaisia, joita julkisuus harvoin noteeraa. Monesti kyseessä ovat perheyrietykset, joissa työtä on tehty uuteraasti jo useamman sukupolven ajan. Nämä yritykset ovat usein varsin hyvin tunnettuja kuluttajien keskuudessa, mutta niiden toiminta harvemmin ylittää julkisuuskynnyksen.

Tästä syystä yhdistyksen johtokunta päätti vuonna 2000 perustaa "Vuoden Venekauppias" -tunnustuksen. Se myönnetään vuosittain alan kauppiaille, joka merkittävällä tavalla on kehittänyt asiakaspalveluaan, on erityisen tunnettu palvelualltiudestaan, jossa henkilökunnalla on hyvä tiimihenki jne. Vuoden Venekauppias -ehdokkaista voivat esittää kaikki Finnboatin jäsenyhdistyksiin kuuluvat yritykset, mutta eh-



Vuoden Venekauppias 2004 -palkinnon ja kunniakirjan on vastaanottanut Tony Vuorio, Oy Kone Wuorio Maskin Ab.

dokkaan täytyy olla Venealan Kauppiat ry:n jäsenyritys. Lopullisesta tunnustuksen saajasta päättää Kauppiaiden johtokunnan esityksestä liiton hallitus.

Vuoden Venekauppias julkistetaan Helsingin venemessujen ensimmäisenä päivänä ja tunnustus myönnetään aina edellisen vuoden ansioista. Siten Vene 05 Båt -messuilla julkistettiin Vuoden Venekauppias 2004, joka oli Oy Kone Wuorio Maskin Ab. Aikaisemmat Vuoden Venekauppiat ovat Jokikone Oy (2003), J. Purho Oy (2002), Venemarkkinointi J. Pälviranta Ay (2001) ja Helsingin Bella-Marina Oy (2000).

**Venealan Kauppiat ry:** Oy Aquamar Ab, Aquastore (Aquantum Oy), Baltic Cruising, Baltic Rigging Oy, Oy Bear & Water Ab, Bellamer Oy, CL Båt Center Oy Ab, Coremar Oy, E3-Marin Oy, Oy Eke-Marin Ab, Elvström Sails Finland Oy, Perämoottorihuolto Eronen, Ertec Trading Oy, Grevia Marin (Grebland Group Oy Ab), Hartman Rauta Oy, Helmarin - Hellman Trading Ky, Helsingin Bella-Marina Oy, Helsingin Venla Oy/Pienkone- ja venehuolto Oy, Oy Holland Steel Yacht Ltd., Interbarco Oy, JL-Boatshop Oy Ab, Jokikone Oy, Kapukaija Oy, Kemiön Venekeskus Oy, Kesmotors Kouvola, Kimmotor Oy, Oy Kone Wuorio Maskin Ab, Kuopion Venevälitys Ky, Lappeenrannan Vene- ja autocenter Oy, Marengo Oy, Oy Marino Ab, Oy Maritim Ab, Menokone Oy, Meredin - Ulkoiluaitta Oy, Merimarina Oy, Midnight Sun Charter Oy Ab, Nafco-Trading Oy, Nautic Trading Oy, Nautikarlsson - Oy Leif Karlsson Ab, Nautikulma Oy, Normark Suomi Oy, Venemarkkinointi J. Pälviranta Ay, Pencentra Oy, Port Arthur Oy, J. Purho Oy, Puula-Sport Oy, Raison Auto- ja venekeskus Oy, Rigano Oy/Venemyynti Rekonen, Sailit Finland, Saimaan Solmu Ky, Saimaan Vuokravenho Oy, Vesimatkailu Savolax Oy, Sumeko Oy, Tamholt Oy, Tammer-Vene Oy, Tammisaaren Venevälitys, Targa Center/Oy Botnia Marin Ab, Oy Telva Ab, TG-Marin Oy/Ab, Top-Boat Ky, Venepori Oy, Oy Waltic Ab, Wihuri Oy Power Products, F:ma Guy Wikström, Wilhelmina Sailing Oy, Oy Yacht Market Ab, Yamaha Center.



# Globalisoituvassa maailmassa

## on kuljettava silmät auki



**Icomia (International Council of Marine Industry Associations) on huvivenealan kansainvälinen kattojärjestö, jolla on jäseniä 26 maasta. Järjestön päämaja on Lontoossa. Jäsenkunta on pääsääntöisesti Finnboatin sisarjärjestöjä, mutta jäsenenä on myös veneilyn harrastajajärjestöjä, venealan julkaisuja ja mesuorganisaatioita.**

Teksti: Jouko Huju

Icomian, jonka perustavassa kokouksessa Finnboat oli mukana vuonna 1967, tehtävänä on toimia alan kansainvälisenä äänitorvena mitä moninaisemmissa alamme teollisuutta koskevissa asioissa. Ilman Icomiaa olisi esim. EU:n huvivenedirektiivi teollisuudelle huomattavasti hankalampi noudattaa. Järjestöön ovat ryhtymäneet myös mm. alan suuret moottorivalmistajat, jotka oman komiteansa IMECin kautta hoitavat moottoriteollisuuden suhteita niin Brysseliin kuin muihinkin maailman laajuisiin organisaatioihin. Paineet erilaisten ympäristöasioiden hoitamiseen kasvavat koko ajan ja Icomialla onkin oma ympäristöjohtaja, jonka tehtävänä on huolehtia alan eduista mm. biosidien, styreenipäästöjen tai rantarakentamisen kyseessä ollessa.

Icomialla riittää työkenttää edelleen myös mm. kansainvälisen tilastoinnin kehittämisessä.



### Icomian hallitus 2005

Ylärivi vasemmalta Claus-Ehlert Meyer, DSBV (Saksa), Graeme Avers, Eastern Engines (Australia), David Lewin, Compass UK (UK), Jouko Huju, Finnboat, Björn Lagerqvist, BRF (Ruotsi) ja Tony Rice, Icomian pääsihteeri. Alarivi vasemmalta, kuvassa olevan Pierre Barbleun tilalla Ranskaa edustaa nyt Annette Roux, Beneteau, Lorenzo Selva, Selva Engines (Italia) ja Thom Dammrich, NMMA (USA).

Kaikissa maissa ei tilastointi ole aivan yhtä tehokasta kuin Suomessa. Kattavan ja uskottavan tilastoinnin ylläpito on kuitenkin kaiken lobbaustoiminnan perusta. Ilman tarkkoja tietoja alamme koosta ja kehityksestä on hyvin vaikea viedä yhteisiä asioita eteenpäin. EU-asioita hoitamaan on Icomiaan kaksi vuotta sitten perustettu oma EURMIG-ryhmä, jonka tehtävänä on koordinoida komission ja eurokansanedustajien suuntaan tehtävää vaikuttamista. Ryhmä on palkannut yhteisen belgialaisen lobbausfirman Logoksen hoitamaan tätä päivittäistä työtä. Venetekniikkaan liittyvissä asioissa Finnboatia edustavat VTT:n Markku Hentinen ja hänen asiantuntijajoukkonsa, joiden päätehtävänä on pitkälti ollut ISO TC 188-työryhmän direktiiviin liittyvä standardityöskentely. Yhtälailla kansainvälisen kaupan määräyksiä ja rajoituksia varten on oma työryhmänsä (TARA). Ico-

mia tekee myös erittäin läheistä yhteistyötä kansainvälisen venemessujärjestäjien oman organisaation IFBSO:n kanssa. Tätä kautta saadaan teollisuuden ääni kuulumaan oikealla tavalla kun näyttelyitä kehitetään; ovathan ne selkeästi alamme tärkein markkinointikanava.

Suomella on juuri tällä hetkellä tärkeä rooli alan kansainvälisessä kehityksessä Finnboatin toimitusjohtajan ollessa järjestön hallituksen puheenjohtaja. Tässä työssä ovat kaikki maat mukana todella täysipainoisesti. Puola ja Turkki ovat Icomian uusimmat jäsenet. Icomian toimintaan voi tutustua mm. osoitteessa [www.icomia.org](http://www.icomia.org).

**Jäsenmaat:** Australia, Belgia, Espanja, Hollanti, Irlanti, Iso-Britannia, Italia, Japani, Kanada, Kreikka, Kroatia, Kypros, Libanon, Norja, Puola, Portugali, Ranska, Ruotsi, Saksa, Suomi, Sveitsi, Tanska, Turkki, Unkari, Uusi-Seelanti, USA

# Venenäyttely

## jossa kauppa todella käy!

**Finnboat on järjestänyt vuosittain uivan vene-  
näyttelyn Helsingissä jo vuodesta 1978 alkaen.  
Kahtena ensimmäisenä vuonna oltiin Suomalai-  
sen Pursiseuran Sirpalesaarella Kaivopuistos-  
sa, vuonna 1980 siirryttiin NJK:lle Valkosaaren  
Eteläsatamaan. Yhteistyössä NJK:n kanssa  
näyttely toteutettiin 18 kertaa ja vihdoin vuonna  
1998 näyttely siirrettiin ”Suomen puolelle” eli  
mantereelle, HSK:n kotisamaan Lauttasaaren.**

**J**o aivan alusta alkaen oli sel-  
vää, että syksyiselle uivalle  
näyttelylle oli selkeä tilaus.  
Heti ensimmäisessä näytte-  
lyssä oli kävijöitä yhteensä 7152  
henkilöä ja tiedotteen mukaan  
”kauppa kävi kuin siima”. Valko-  
saaren siirryttäessä saavutettiin  
välittömästi 10.000 kävijämäärä.  
Kävijäennätys siellä tehtiin vuon-  
na 1987 (14053) ja eniten osallis-  
tuneita veneitä (285 kpl) oli Val-  
kosaarella vuonna 1990. Sekä  
osallistuvien veneiden määrä että  
yleisöluvut alkoivat kuitenkin hil-  
jalleen hiipua 90-luvun alussa.  
Synnä oli alkava lama, mutta vah-  
va syynä oli myös sillä, että näyt-  
tely sijaitsi saarella hankalien kul-  
kuyhteyksien päässä ja että Etelä-  
satamassa ei ollut minkäänlaista  
paikoitustilaa. Käytännöllisesti  
katsoen kaikki tarvike- ja mootto-  
rivalmistajat jäivät pois näyttelys-  
tä, sillä esiteltävien tuotteiden  
kuljetus saareen oli todella han-  
kalaa.

### Uiva siirtyi Lauttasaaren

Sopimuksen umpeuduttua NJK:n  
kanssa solmittiin suht’ nopeassa  
tahdissa uusi sopimus Uivan jär-  
jestämisestä Helsingfors Segelk-  
lubbin kerhosatamassa Lauttasaar-  
en Vattuniemessä ja näin oli vih-

doinkin saatu näyttelylle sen tar-  
vitsema kunnollinen tila. Mante-  
reelle siirtyminen takasi myös sen,  
että Uivaa oli mahdollisuus kas-  
vattaa isommaksi ja saada laajasti  
mukaan myös tarvike-, asuste- ja  
moottorivalmistajat. Ensimmäi-  
sessä Hoskilla pidetyssä näytte-  
lyssä olikin heti taas yli 10.000 kä-  
vijää ja kauppoja tehtiin niin hy-  
vin, että yritykset alkoivat ilmoit-  
tautua seuraavaan Uivaan jo näyt-  
telyn aikana.

Niin Uivan kävijämäärä kuin  
veneiden ja osallistuvien yritys-  
tenkin määrä on kasvanut tasai-  
sesti vuosi vuodelta ja viime vuon-  
na kaikki halukkaat yritykset ei-  
vät enää mahtuneet näyttelyyn.  
Uivaan tutustui yhteensä 15212  
henkilöä. Osallistuneita veneitä  
oli 286 kpl, maaosastoja 2155 m<sup>2</sup>.  
Varsinkin purjeveneiden määrä  
näyttelyssä on merkittävä, Hel-  
singin Uiva onkin pursivalmista-  
jien ja -maahantuojien vuoden yk-  
köstapahtuma. Niinikään tarvike-  
ja asustemaahantuojat sekä  
-kauppiat ovat tyytyväisiä; ylei-  
söä on paljon ja se on hyvin osto-  
voimaista. Messuvieraille Uivaan  
saapuminen on tehty mahdolli-  
simman helpoksi. Näyttelyalue on  
lähellä kaupungin keskustaa, sin-  
ne pääsee helposti joko omalla au-  
tolla, yleisillä kulkuneuvoilla tai



vaikkapa Finnboatin järjestämällä  
ilmaisella messubussilla. Parkkiti-  
laa löytyy.

### Järjestelyt

Näyttelyn käytännön järjestelyis-  
tä (näyttelytoimisto, varaukset,  
laskutus, osastojen pystytys, säh-  
kötyöt, lehdistö) vastaa Finnboa-  
tin henkilökunta ja HSK:n sata-  
mamestari, joten kustannuksia ei  
synny ulkopuolisen järjestäjän  
palkkaamisesta ja näin paikan-  
vuokrat on saatu pysymään hyvin  
edullisina. Nykyään kaikissa ta-





pahtumissa niin yleistä ilmoittautumismaksua ei myöskään peritä. Lisäksi Finnboatin jäsenyritykset saavat paikanvuokrasta 25 % alennuksen.

Uivaan ilmoittaudutaan palauttamalla täytetty ilmoittautumislomake Finnboatin toimistoon 10.6. mennessä. Lomakkeen voi printata netistä tai sen saa tilaamalla Finnboatin toimistosta. Ilmoittautumisajan umpeuduttua näyttelytoimikunta sijoittelee veneet ja osastot pyrkien mahdollisuuksien mukaan noudattamaan määräajan puitteissa ilmoittautu-

neitten näytteilleasettajien toiveita. Jokainen vene ei kuitenkaan voi olla se ensimmäisenä laiturissa oleva, joten kompromisseja on pakostakin tehtävä. Kasvavat yritykset ja kävijämäärät osoittavat kuitenkin, että aina on onnistuttu aikaansaamaan edellistä parempi näyttely. Uiva 2005 Flytande järjestetään 18.-21.8.







## Kiitos hyvästä yhteistyöstä!

**O**n aika kiittää teitä, jotka olitte kanssamme rakentamassa Vene 05 Båt -messuja. Vene-messut oli jälleen kerran menestys. Näyttelyssä nähtiin venealan parhaimmisto paraatiasussaan. Kauppa kävi ja suomalaisten veneilyinnostus oli käsin kosketeltavaa. Tapahtuman paikka suomalaisten sydämissä ja kalenterissa on edelleen kiistaton. Veneilyn ystävät ovat ottaneet tapahtuman omakseen, mistä kertoo korkea kävijätyytyväisyys (90 % kävijöistä tyytyväisiä) sekä entisestään kasvanut kävijämäärä. Nyt jo 94 000 kävijää saapui Messukeskukseen avaamaan uutta veneilykautta, tutustumaan uutuuksiin, tekemään kauppaa ja hakemaan veneilyyn liittyvää hyötytietoa järjestöiltä ja viranomaisilta.

### Vuodesta 1931

Suomen Messut on järjestänyt venemessutapahtumia jo vuodesta 1931. Näyttelyn nimi ja tapahtumapaikka ovat vuosien aikana

Håkan Löfgren

vaihtuneet, mutta pitkä perinne on elänyt vuosikymmenestä toiseen. Vuodesta 1968 tapahtuma on järjestetty hyvässä yhteistyössä venealan ja Finnboatin kanssa. Venemessujen tärkein tehtävä on edistää venealan kauppaa. Toivomme, että myös jatkossa messut palvelee toimialan kannalta tärkeitä tarpeita.

Moniin muihin toimialoihin verrattuna veneala panostaa messuihin vahvasti. Helmikuinen Vene 05 Båt oli pinta-alaltaan kaikkien aikojen suurin Helsingin Messukeskuksessa ja siis samalla koko Suomessa järjestetty messutapahtuma. Monille venealan yrityksille messut ovat tärkein markkinointi- ja myyntiponnistus. Eikä turhaan, sillä Venemessuilla TNS Gallup Media-yksikön tekemän tutkimuksen mukaan 85 prosenttia näytteilleasettajista oli sitä mieltä, että messuosallistumisen tulokset vastasivat erittäin tai mel-

ko hyvin panostusta. Tyytyväisyys on vuosi vuodelta noussut: vuonna 2004 vastaava luku oli 83 % ja vuonna 2003 se oli 80 %. Olemme siis löytäneet yhteisen sävelen!

Pian on aika laskea veneet vesille. Kevätaurinko lämmittää jo lupaavasti. Siis vielä kiitokset yhteistyöstä näytteilleasettajille ja oikein hyvää alkavaa veneilykautta!





**Kuusakoski Oy ja Finnboat ovat käynnistämässä ensimmäistä veneiden kierrätysprojektia. ”Rannat puhtaiksi” -projekti käynnistyy jo tulevana kesänä koeluontoisesti Varsinais-Suomessa.**



**S**uomessa on noin 800 000 vapaa-ajan venettä, joista käyttökänsä päähän alkavat tulla erityisesti 1960- ja 70-luvuilla valmistetut tuotteet. Nykylainsäädännön mukaan veneiden asianmukainen hävittäminen on veneen omistajan vastuulla. Käytössä olevat veneiden hävitystavat ovat monesti kyseenalaisia. Usein ne on poltettu, upotettu tai toimitettu käsittelemättöminä kaatopaikoille.

## Tuottajavastuujärjestelmä

EU:n myötä erilaisille käytöstä poistuville tuotteille, kuten autoille ja sähkö- ja elektroniikkalaitteille on muodostettu ns. tuot-

tysprojekti on tässä vaiheessa koeluontoinen.

Finnboat on lähtenyt yhdessä kierrätyspalveluihin erikoistuneen Kuusakoski Oy:n kanssa aktiivisesti kehittämään käytöstä poistettujen veneiden kierrätysjärjestelmää, jolle olisi helppo rakentaa toimiva tuottajavastuujärjestelmä.

Finnboat ry tulee toimimaan tuottajayhteisön asemassa, jonka alla kierrätyspalveluyritys Kuusakoski Oy hoitaa varsinaisen kierrätyksen.

Kierrätysjärjestelmän toimintamalli:

1. Koko maan kattava vastaanottopistejärjestelmä

# Rannat puhtaiksi

tajavastuujärjestelmä. Tämä tarkoittaa, että tuottaja eli maahantuojaja/ valmistaja on vastuussa tuotteen ja sen osien uudelleen käytöstä ja kierrätyksestä.

Myös jätehuollon järjestäminen tulee kuulumaan tuottajalle. Toistaiseksi lainsäädäntöä ei ole olemassa veneille. Kierrä-

2. Veneiden esikäsittely (ongelmajätteiden poisto)
3. Veneiden murskaus
4. Teollinen materiaalien erottelu
5. Materiaalien hyötykäyttö/ loppusijoitus
6. Raportointi tuottajayhteisölle ja ympäristöviranomaisille.

Aikataulullisesti veneiden kierrätys aloitetaan Suomessa koeluontoisesti jo tänä kesänä. Kuusakoski Oy ja Finnboat ry järjestävät kampanjaluontoisen veneiden keräyksen Varsinais-Suomen alueella. Vuonna 2006 veneiden kierrätysjärjestelmä on toiminnassa koko Suomessa.

Kuusakoski Oy on Itämeren alueen johtava kierrätyspalveluihin erikoistunut yritys ja yksi maailman suurimmista kierrätysmetallien jalostajista ja toimittajista. Päämarkkina-alueina ovat Eurooppa, Aasia ja Pohjois-Amerikka. Teollisen kierrätyspalvelutoiminnan lisäksi Kuusakoski kehittää ja valmistaa korkealaatuisia kierrätys- ja ympäristöteknologian ratkaisuja eri kierrätysmateriaaleille. Koko Kuusakoski Group Oy:n liikevaihto vuonna 2003 oli 501 milj. euroa ja se työllistää yli 2600 henkilöä. Kuusakoski on perustettu vuonna 1914.

### Lisätietoja:

Jaakko Savolainen  
jaakko.savolainen@kuusakoski.com  
www.kuusakoski.fi

# Venealan Osatoimittajat ry



Puheenjohtaja Kari Vainio,  
Reichhold Oy

*“Osatoimittajilla on tärkeä rooli venevalmistajien ja kauppiaiden välillä”*

**E**räs yhdistyksen tärkeistä tehtävistä on edistää kaupan tervettä kehitystä sekä yhdessä muiden yhdistysten kanssa valvoa yhteisiä etuja ja vastuuta niin kuluttajan kuin teollisuuden ja kaupankin suuntaan. Erityisesti EU:n sisällä huvivene-direktiivi on tuonut mukanaan kasvavan tarpeen kouluttaa yritysten henkilökuntaa. Finnboatin sisäisissä tilaisuuksissa tämä onnistuu helposti ja mm. syys- ja kevätkokouspäivien yhteydessä yrityksillä on mahdollisuus esitellä uusia tuotteitaan. Erilaiset tietoisuuskurssit mm. Korjaamopäivien yhteydessä ovat myös erinomaisia tilaisuuksia saada uutta tuotetietoa esille.

Osatoimittajat ovat tehneet yhteisiä markkinointiponnisteluja mm. Viroon, jossa on kierretty yhdessä veneveistämöitä ja haettu sitä kautta uusia kontakteja. Kasvava mielenkiinto yhteisiin projekteihin löytyy myös Venäjältä. Tarkoituksena onkin rakentaa Finnboatin Internet-sivuille venäjänkielinen informaatiopaketti ja mainostaa tätä sivua ennen vene-

**Osatoimittajayhdistys koostuu melko monentyyppisistä yrittäjistä. Yhdistyksessä on varustemaahantuoja, raaka-ainevalmistaja ja moottorimaahantuoja. Mukana on myös venemaahantuoja siltä osin kun niillä on tukkutoimintaa. Jäsenyrityksiä on kaikkiaan 40 kpl**

näyttelyitämme sekä Pietarissa että mahdollisesti myös Moskovassa. Yhdistys on myös aktiivisesti mukana kehittämässä alan messutoimintaa; mm. Helsingin venemessuilla keskittämällä tarvike-tarjonta yhteen halliin saadaan näyttelystä kuluttajan ja myös näytteilleasettajan kannalta mielekäs kokonaisuus. Erityisesti moottorimaahantuojaat ovat aktiivisesti olleet mukana teollisuuden lehdistötapahtumissa kuten Finnboat Floating Showssa, joka antaa erinomaisen mahdollisuuden myös omiin moottoritesteihin.

## Tilastotietoa

Venemoottorien tukkutoimitustilastointi on erittäin tärkeä osa yhdistyksen toimintaa. Kerran kuussa tilastoidaan perämoottorien sekä sisä- että sisäperämoottorien toimitukset maahantuojilta jälleenmyyjille ja neljännesvuosit-



tain laaditaan lisäksi talousaluettelot. Samoin tilastoidaan vesijettien toimitukset neljännesvuosittain. Tilastoinnin kehittäminen koskemaan laajemmin myös venetarvikkeiden myyntiä on suunnitelmassa.

Osatoimittajat myönsivät vuonna 2005 ensimmäistä kertaa Helsingin venemessujen yhteydessä Vuoden Venetarvike -palkinnot. Kaikkiaan ehdolla Vuoden Venetarvikkeeksi oli 13 tuotetta, joista yhdistyksen ulkopuolinen raati valitsi voittajan sekä kaksi kunniamaininnan saanutta tuotetta. Raadissa ei ole liiton edustajaa. Tätä kilpailua tullaan vuodeksi 2006 kehittämään siten, että kukin

**Venealan Osatoimittajat ry:** Ahlström Glassfibre Oy, Ashland Finland Oy, Atoy Oy, Bang & Bonsomer Oy, Oy Brandt Ab, BRP Finland Oy, Oy Ekström Power Ab, Elvström Sails Finland Oy, Farsons Ky, Furuno Finland Oy, Hempel (Finland) Oy Ab, Oy Jotiko-Marine Ab, Konekesko Oy Marine, Lance Ltd, Machinery Oy, GT Malmström Ky, Marinetek Finland Oy, Oy Maritim Ab, Meredin - Ulkoiluaitta Oy, Multimarine Oy Nautikulma Oy, NavSystems Oy, Normark Suomi Oy, Old Ark Ky, Oy Reichhold Ab, Oy Rymaco Ab, Sail Tech Oy, Suzuki International Europe GmbH Suomen sivuliike, Tapimer Oy, Tarmarin Oy, Oy Tekno-Marine Ab, Oy Telva Ab, Trans-Auto Marin Oy, Troil Marin Oy Ab, US-Parts Oy, Vator Oy, Oy Vestek Ab, Volvo Penta Europe Office Finland, Waeco Finland Oy, Wallas-Marin Oy, Wihuri Oy Witraktor.





#### VENEALAN OSATOIMITTAJAT RY:N JOHTOKUNTA

**puheenjohtaja:** Kari Vainio/Oy Reichhold Ab  
**muut jäsenet:** Cay Bärlund/Volvo Penta Europe Office Finland  
 Lars Juslin/Trans-Auto Marin Ab  
 Klaus Koskimies/Oy Jotiko-Marine Ab  
 Timo Lampén/Rymaco Oy  
 Pekka Paajanen/Oy Brandt Ab  
 Olle Wikström/Oy Hempel (Finland) Ab

Vuoden Venetarvike -palkintoa ja kunniamainintoja vastaanottamassa (vasemmalta) Marko Kallionpää Ursukilta, Reijo Lahtinen Wihurilta ja Calle Nyman Volvo Pentalta sekä palkinnot luovuttanut Osatoimittajien puheenjohtaja Kari Vainio.



yritys voi halutessaan osallistua kilpailuun kahdella tuotteella. Ehdokkaista kymmenen valitaan short-listalle ja näiden joukosta sitten valitaan voittaja sekä kaksi

kunniamaininnalla palkittavaa tuotetta. Kaikki short-listalle päässeet tuotteet asetetaan venemessuilla näkyvälle paikalle yleisön nähtäviksi.



**A1**<sup>®</sup>  
Venerahoitus

**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)

# Venealan Telakka- ja Korjaamoyhdistys ry



Puheenjohtaja Ole Sandman, Pencentra Oy

*”Korjaamot ovat tärkeä lenkki alan kehittämisessä”*

**F**innboatissa on jäsenenä vajaat 30 telakka- ja korjaamoyrittäjää. Kun yhdistyksen toiminta vuonna 2000 lähti käyntiin oli alusta asti selvää, että päätavoitteena tulee olla korjaamotoiminnan yhteisten pelisääntöjen luominen, yritysten osaamistason nostaminen ja yleisen kuluttajille suunnatun palvelutason kohottaminen. Pelisäännöt on jo vuosia sitten saatu luotua yhteisillä ”Veneiden ja moottoreiden ja niiden osien korjaamoehdoilla”, jotka ovat kuluttaja-asiamiehen hyväksymät. Finnboatin Venemyynnin Lomakeohjelmassa ovat mukana niin telakointiehtodot kuin huoltosopimuksetkin.

## Suuri Korjaamopäivä

Jäsenyritykset ovat yhdessä käyneet jatkuvaa keskustelua mm. vakuutusyhtiöiden kanssa ja sen myötä ala itse parantaa sujuvaa yhteistyötä veneen korjaajan, maksajan ja omistajan välillä. Yhdistys haluaa parantaa omaa ja myös yhdistyksen ulkopuolella olevan yritysjoukon – niin veistämöiden kuin tavarantoimittajienkin – ymmärrystä korjaamotoiminnan ongelmiin. Tärkeänä työ-

kaluna tässä viestittämissä on ollut Helsingin helmikuisten venemesujen yhteydessä järjestettävä Suuri Korjaamopäivä. Nyt neljä kertaa järjestettyyn tilaisuuteen on osallistunut lähes 500 henkilöä. Se lie nee selvä merkki tällaisen koulutuksen ja tiedonjaon tarpeesta. Materiaalit, tekniikka, koneet, määräykset, lainsäädäntö jne. muuttuvat kovaa vauhtia ja kaikki uusi tieto tulisi pystyä omaksumaan.

Telakka- ja Korjaamoyhdistyksellä on yhdistyksen toimintaa pohtiva kehitystyöryhmä. Eräs ryhmän aikaansaamista tuloksista on järjestää tulevana syksynä alan oma Neuvottelupäivä. Päivän aikana voidaan rauhassa riittävässä

laajuudessa miettiä alan tulevaisuuden haasteita; oppimista, tiedonsaantia, vakuutusyhtiöyhteistyötä, markkinointia ym.

## VENEALAN TELAKKA- JA KORJAAMOYHDISTYS RY:N JOHTOKUNTA

**puheenjohtaja:** Ole Sandman/ Pencentra Oy

**muut jäsenet:** Karl-Johan Janhonen/Emsalö Båtupplag Ab, Sixten Heinonen/ Dalsbruks Båtservice Ab  
Aulis Meri/Satavan Venepalvelu Oy  
Petteri Saxberg/Mustikkamaan Telakka Oy  
Klaus Selén/Selboat Oy



Yhdistyksen hallituksen jäsenet Petteri Saxberg (vas.) Klaus Selén, Ole Sandman, Aulis Meri ja Karl-Johan Janhonen. Kuvasta puuttuu Sixten Heinonen.



Suuri Korjaamopäivä järjestetään Helsingin vene näyttelyn yhteydessä.

**Venealan Telakka- ja korjaamoyhdistys ry:** Dalsbruks Båtservice Ab, Oy Eke-Marin Ab, Emsalö Båtupplag, Ex-Boat Oy, Hangö Motorservice Kb, Helsingin Venla Oy/Pienkone- ja venehuolto Oy, Jack-Marine Oy, Laitaatsillan telakka Oy, Lee-vene Oy, Jouko Lindgren Oy, Marengo Oy, Marinepalvelu Oy, Mustikkamaan Telakka Oy, Paattimaakarit Oy, Pencentra Oy, Ranmarina Oy, Rimito Marin Oy, Venetelakka Salmeri Oy, Satavan Venepalvelu Oy, Selboat Oy, Oy Telva Ab, Top-Boat Oy, Veleiro Oy, Oy Vikom Marina Ab.



# Finnboat-jäsenyydestä hyötyy



## *Koska olet aloittanut yrittäjänä olon ja mitä teet?*

- Valmistan sarjavalmisteisesti Castello-merkkisiä lasikuituveneitä tahtiin neljä venettä viikossa, eli 160 venettä vuodessa.

Castello veneitä on tehty jo vuodesta 1973. Perustin Castello Yachts Oy:n vuonna 2004 ja ostin kaikki Castello veneisiin liittyvät oikeudet ja valmistustyökalut edelliseltä valmistajalta Castello Marinelta. Aiemmin toimin Marinen teknillisenä johtajana. Tämänhetkinen Castello-mallisto on pääsääntöisesti itseni suunnittelema ja tuotantoon saattama.

## *Missä vaiheessa oma vientisi on nyt?*

- Viennin osuus on liiketoiminnassani merkittävä, noin 65% tuotannosta. Suurin vientimaamme tällä hetkellä on Norja. Tanskassa asiat ovat lähteneet erittäin hyvin liikkeelle ja Ruotsi kasvaa lähivuosina todennäköisesti suurimmaksi vientimaakseni. Norjassa ja Tanskassa meillä on oma jälleenmyyntiverkko. Ruotsissa lyöttäydin markkinointiyhteistyöhön BRP Swedenin kanssa, eli Ruotsissa Evinrude- ja Johnson-kauppiat myyvät Castelloja, kuten täällä Suomessakin. Ulkomaan markkinat ovat syntyneet oikeastaan itsestään. Erittäin modernit ja

Castello Yachts Oy:n toimitusjohtaja Tuukka Hakanen

hyvät venemallimme myyvät itse itsensä. Piste iin päälle on, kun kauppiat pääsevät ajamaan veneillämme, he tietävät asiakkaidensakin tulevan olemaan erittäin tyytyväisiä. Tärkeää onkin koko ajan pysyä tuoreena ja kilpailukykyisenä malliston kanssa.

Viennin osuutta rajoittaa tällä hetkellä oikeastaan vain kapasiteettimme rajallisuus. Olen kasvattamassa kapasitettia ja uusia mallejakin on tiedossa ensi vuodelle, mutta niistä sitten lisää Vene 06 Båt -messuilla. Venebisneksessä täytyy muistaa koko ajan pitää jalat maassa, taloussuhdanteiden ennustaminen ei ole vahvinta alaani. Uskon kuitenkin keskittymisen vientiin ja sen kunnolla hoitamisen olevan turvallinen valinta; jos yksi markkina-alue taantuu, toinen vetää kuitenkin jollakin tavalla. Pelkona on tietysti Skandinaavinen lama, mutta onneksi takataskussa on Venäjä, jonne aiemmin veimmekin melko paljon veneitä. Sitten kuitenkin dollarin kurssi pompsahti ja halvemman pään Euroveneeet kallistuivat liiaksi ja nyt jenkit jyräävät Venäjällä. Myös Saksasta on tullut paljon kyselyjä ja seuraammekin miten se markkina kehittyi, kunhan

**Castello Yachts Oy on ollut aktiivinen Finnboat-jäsen tämän vuoden alusta alkaen.**

saamme omaa valmistuskapasiteettiamme kasvatettua niin että pystymme toimittamaan veneitä uusillekin asiakkaille.

## *Oletko ollut mukana Finnboatin vientiprojekteissa ja jos olet niin missä?*

- Olemme olleet mukana Skandinavian suurimmissa venenäyttelyissä, markkinatutkimusmatkalla Puolassa sekä suuressa kansainvälisessä lehdistötapahtumassa Finnboat Floating Show'ssa. Näiden tapahtumien kustannuksiin olemme saaneet vienninedistämistukea Finnboatin kautta KTM:ltä. Tulevana kesänä olemme mukana myös pikkuveneille tarkoitettussa Finnboat Small Boats Floating Show'ssa.

## *Mitä hyötyä olet em. tapahtumista mielestäsi saanut?*

- Näyttelyihin taloudellinen tuki on erittäin tärkeää. Mielestäni Finnboatin mukanaolo messuilla myös luo uskottavuutta hyvin rakennetun suomalaisen venebrändin rakentamisessa.

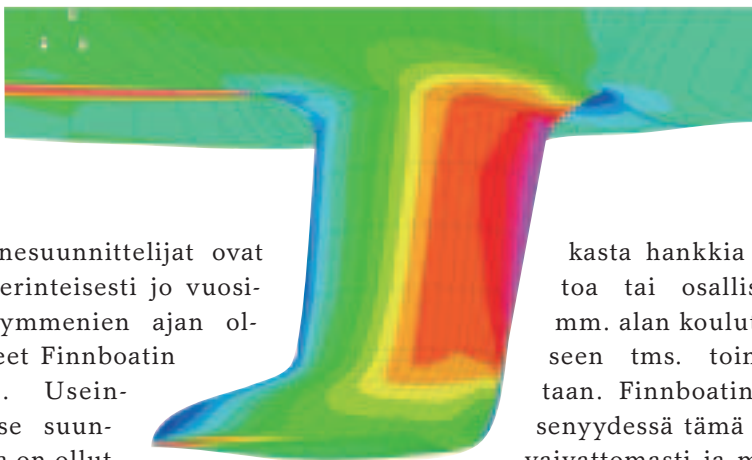
## *Millaista palvelua toivot Finnboatilta pienevenevalmistajalle jatkossa?*

- Taloudellinen tuki luonnollisesti on merkittävää, jotta valmistus-kannattaa pitää jatkossakin Suomessa. Olen myös erittäin kiinnostunut kuulemaan ja oppimaan erilaisten vientimallien rakenteesta, kuinka muut, isommat yritykset ovat asiansa järjestäneet. Miten ja millä perusteilla yhteiskunta voisi myöntää vientitakuuta ja muita vientikauppaa edesauttavia "työkaluja". Jos tällaisia kursseja järjestetään, minä olen jo ilmoittautunut mukaan!

# Suomen Venesuunnittelijat Finlands Båtkonstruktörer FYR

**V**enesuunnittelijat ovat perinteisesti jo vuosikymmenien ajan olleet Finnboatin jäseniä. Useinhan itse suunnittelija on ollut myös veneen valmistaja. Finnboatin organisaatiouudistuksen yhteydessä vuonna 1991 myös suunnittelijat saivat oman yhdistyksensä Suomen Venesuunnittelijat ry - Finlands Yachtkonstruktörer rf FYR. Kuten tarkastajienkin yhdistykseen, malli otettiin naapurista Ruotsista. Yhdistyksen ensimmäinen puheenjohtaja oli maineikas venesuunnittelijamme Hans Groop.

Nykyään venesuunnittelijat toimivat omana jaoksenaan Suomen veneteollisuusyhdistyksessä. Venesuunnittelijat toimivat hyvin itsenäisesti ja Finnboatin rooli on lähinnä tarjota suunnittelijoille ja teollisuudelle yhteinen informaatiokanava ja keskustelufoorumi. Kuten tarkastajillakin, on yksittäiselle suunnittelijalle usein hankalaa tai taloudellisesti hyvin ras-

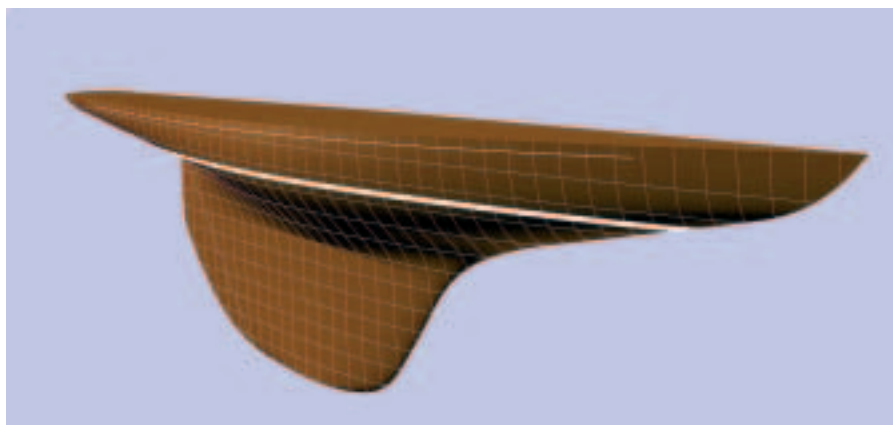


kasta hankkia tietoa tai osallistua mm. alan koulutukseen tms. toimintaan. Finnboatin jäsenyydessä tämä käy vaivattomasti ja mah-

dollisimman pienin taloudellisin kustannuksin. Ja jos suunnittelija tai tarkastaja haluaa, tarvittaessa hänen mielipiteensä painaa liiton sisäisessä toiminnassa aivan yhtä paljon kuin sen suurimman maksimijäsenmaksua maksavan yrityksenkin mielipide.

## Suomen Veneteollisuusyhdistykseen kuuluvat venesuunnittelijat ovat:

Chris Bergenheim, Forsbom Yacht Design Oy, Hans Groop, Eero Harilainen, Kai Ilmanen, Jussi Mannerberg, Ab R&J Design Oy, Olli Salmela, Eivind Still Yacht Design, Yacht Design Sven Ståhle sekä Karl-Johan Stråhlmann.



Eri teknisten alojen osaamista yhdistävien ratkaisujen sanotaan olevan entistä tärkeämmässä roolissa, kun tänä päivänä luodaan menestystuotteita. "Naval Architecture" -toiminnan luonteeseen kuuluu selkeästi erilaisia taitoja ja teknisiä osa-alueita. Näiden tasapuolinen ja älykäs hyödyntäminen on siten avainasemassa. Haasteena pk-voimalla alalla on se, riittävätkö sen resurssit omaan kehitystyöhön. Tähän on ratkaisuna suurimpien ongelmien ratkaisu yhteisvoimin ja yhteistyöllä. Hyvä henki, yhteistyökyky ja toimeliaisuus ovat tärkeimmät elementit, kun yhdessä vie-dään venetekniikkaa eteenpäin.

## Yhteistyö laajojen ongelmien ratkaisuun

Tekniikan kehittyminen, asiakkaiden toivomusten painopistemutokset tai uusi lainsäädäntö voivat olla yhteisten kehityshankkeiden lähtökohdia ja käynnistäjiä. Näiden tarpeiden huomioiminen ja oikeiden ratkaisumallien luominen tehdään VTT:n ja veneveistäjien välillä.

Yrityskohtaisessa tuotekehityshankkeessa voi tulla esiin jokin tarve, joka on myös muualla tiedostettu. Silloin kannattaa yhdessä lähteä pohtimaan, kannattaisiko suuremmissa porukassa hakea ratkaisua tähän ongelmaan. Ratkaisumallin pohjalta työstetään sitten projektisuunnitelma ja näin saattaa syntyä yhteishanke, jolla ratkaistaan jokin "esikilpailullinen" tekninen ongelma. Voidaan myös keskittyä kehityshankkeisiin, joissa tuotteen koko toimitusketju on mukana. Ketjun voivat muodostaa raaka-ainetoimitta-



# TEKNINEN YHTEISTYÖ

## – Vuorovaikutuspohja kehitystyölle

ja, alihankkija, kokoonpanija, jälleenmyyjä ja jopa loppukäyttäjät.

Vaikka edellä mainitut hankkeet useimmiten syntyvätkin suoraan yritysten ja jonkin osaajatahon kuten VTT:n välillä on muistettava, että toimialajärjestö Finnboat yleensä avustaa projekteja julkisuuskuvaan rakentajana sekä kirjallisen aineistonsa että messutoiminnan kautta. Joissakin hankkeissa Finnboat toimii projektin hallinnollisena keskuksena ja huolehtii tarvittavasta rahoitusbyrokratiasta.

### Kansainvälinen yhteistyö

Yllämainittujen yritys- ja yritysyhdykkohtaisten hankkeiden lisäksi toimii kansainvälisellä kentällä muutama taho, joiden kautta venealan tekninen yhteistyö hoidetaan. Keskeisimmät näistä ovat ICOMIA:n tekninen komitea, ISO TC 188 Small Craft -komitea sekä sen alaisuudessa toimivat standardisointiryhmät. Finnboat ja VTT:n välisen yhteistyösopimuksen mukaan VTT/Laiva- ja konekonekniikka edustaa Suomen veneeteollisuutta näissä ryhmissä. Laajimmat työt näissä elimissä on tehty veneiden vakavuutta käsittelevässä WG 22 Stability -työryhdyssä ja WG 18 Scantlings -mitoitustyöryhdyssä. VTT:n veneekninen asiantuntemus sekä sen laajat kontaktit veneeteollisuuteen

ovat erityisen tärkeitä standardisointityössä.

Tekniseen yhteistyöhön sisältyy myös raportointia, lausuntokierroksia ja selvityksiä. Finnboatin perustama Kansallinen Tekninen Komitea kokoontuu pari kertaa vuodessa ja se käsittelee ja ohjaa tätä työtä. Veneeteollisuuden selkeä edustus ja vaikuttaminen sekä kansallisesti että kansainvälisesti on tärkeitä, kun poliittisella kentällä päätetään esim. säädöksiin liittyvistä merkittävistä reunaehdoista. Edellä mainitut komiteat toimivat ICOMIA:n jäsenmaiden kattojärjestöjen tukipilareina ja asiantuntijoina.

### Yhdessä saadaan enemmän aikaan

Vaikka omaan toimintaan liittyvät kysymykset ovatkin luonnollisesti kaikkein tärkeimpiä ja aivan keskeisiä yrityksen taloudellista tulosta ajatellen, kannattaa välillä pohtia sitä hyötyä, joka saavutetaan yhteishankkeilla. Panostamalla esimerkiksi 20.000 Eur yksin saadaan toki jotain aikaiseksi, mutta jos yhdistää voimavaransa vaikkapa neljän muun yrityksen kanssa ja yhdessä näiden kanssa hakee esim. TEKES- tai EU-tukea, kehityspotti voi kasvaa jo 200.000



Gunnar Holm  
VTT Tuotteet ja tuotanto

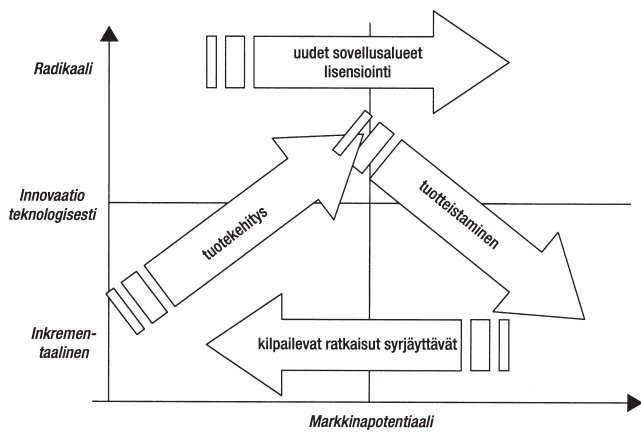
euroon! Hyöty on siten helposti moninkertainen riippuen siitä, kuinka samansuuntaisia omat ja kollegojen intressit itse asian ratkaisunhaussa ovat ja miten hyvin yhteistyö heidän kanssaan sujuu. Avoimella vuoropuhelulla ja yhteistyöllä saadaan aikaiseksi paljon, kun kilpailu-

kykyä pyritään vahvistamaan veneteknisiä ominaisuuksia parantamalla.

### Uusia hankkeita veneeteollisuuden kehittämiseksi

TEKES on juuri hyväksynyt nk. VENE-TUPAS -tutkimuspalvelun. Palvelun idea on muotoiltu seuraavaksi: "Vene-tutkimuspalvelussa siirretään veneenrakennusliiketoimintaan liittyvää, uusinta tutkimusosaamista pk-yrityksille. Vene-TUPAS-palvelun lähtökohtana on aihealueella tehdyssä tutkimuksessa syntyneiden tulosten siirto hyödyttämään alan pk-yritysten tuotetta tai toimintaa." TUPAS rahoituksen saamiseksi riittää pienimuotoinen hakemus ja se on tarkoitettu pienille ja TEKES:iltä ensimmäisiä kertoja tukea hakeville yrityksille. Lisätietoja löytyy osoitteesta: <http://www.tekes.fi/rahoitus/yritys/tupas.html>.

Ensimmäisiä toimenpiteitä on myös tehty "Sustainable Boating" -nimisen (kestävä veneily) hankkokonaisuuden rakentamiseksi Eurooppaan. ICOMIA:n Eivind Amble, joka toimii ympäristöasioiden konsulttina, kokoaa yhdessä mm VTT:n kanssa hankkeesta hakemuksen EU:n komissiolle. Toivomus on, että pitkällä tähtäyksellä ja noudattaen kestävä kehityksen mukaisia periaatteita voidaan rakentaa veneille ja veneilylle parempi tulevaisuus.



Vaiheittainen innovointi suhteessa radikaaliin innovointiin. Tekemällä riittävän suuria ponnistuksia kilpailukyky pitemmällä tähtäyksellä varmistuu. ("Kaupallistaminen ja innovaatiotavoitteet teknologiaohjelmissa", TEKES 2004)

# Suomen Venetarkastajat SVT



**Finnboatin pienin jäsenryhmä ovat liiton auktorisoimat Venetarkastajat. Tämä pieni ryhmä toimii itsenäisenä jaoksena liiton alaisuudessa.**

Venetarkastajien ryhmän muodostaminen sai alkunsa jo 80-luvulla, kun Ruotsissa joukko autokatsastusmiehiä alkoi erikoistua venepuolelle ja perusti oman yhdistyksensä. Se kasvoi Ruotsissa hyvin nopeasti ja sai myös painoarvoa valtiovaltaan ja mm. vakuutusyhtiöihin päin. Yhdistyksen edustaja kävi myös Finnboatin vuosikokouspäivillä kertomassa tarkastajien toiminnasta ja "pelisäännöistä". Finnboatin tarkastajaryhmä omaksui tiettyjä periaatteita ruotsalaisilta kollegoiltaan, mutta paljon myös englantilaisilta ja amerikkalaisilta virkaveljiltään. Näissä maissa auktorisoidut venetarkastajat ovat jo vuosikymmeniä olleet itsestäänselvyys.

Finnboatin venetarkastajille luotiin oma tarkka johtosääntö ja perusteet tarkastajaksi hyväksymiselle tehtiin varsin tiukiksi. Pelkkä jäsenhakemus ei riitä, tarkastajaehdokkaalle tehdään myös henkilökohtainen haastattelu ja tarkoin selvitetään hänen ammatitaitonsa ja tietämyksensä mm. eri valmistusmateriaaleista. Eri-laisissa vahinkotarkastuksissa tai veneen arvon arvioinnissa täytyy myös tuntea veneiden korjaukseen

ja korjauskustannuksiin liittyvistä asioista riittävästi. Jäseneksi hyväksytty tarkastaja saa Finnboatin auktorisointia osoittavan diplomin ja hänen on toiminnassaan noudatettava yhteisesti hyväksyttyä johtosääntöä. Kaikki venetarkastajat toimivat itsenäisesti, eikä Finnboat esim. määritä heidän tarkastuksista veloittamiaan palkkioita tms. Liitto tai sen hallitus eivät myöskään mitenkään osallistu tarkastajien jäseneksi hyväksyntään tai haastatteluihin, vaan siitä vastaa tarkastajien oma johtoryhmä, jota tällä hetkellä vetää puheenjohtajana Kai Ilmanen.

## **Finnboatin auktorisoimat venetarkastajat ovat:**

Lauri Brummer, Kai Ilmanen, Jukka Lares, Joni Lieve, Kenneth Lindberg, Jouko Lindgren, Jussi Mannerberg, Juha Rasikannas, Niklas Rönnerberg, Klaus Selén, Raimo Selén ja Harry Thuneberg.

### **SUOMEN VENETARKASTAJAT SVT:n JOHTORYHMÄ**

**puheenjohtaja:** Kai Ilmanen

**muut jäsenet:** Kenneth Lindberg, Niklas Rönnerberg, Jukka Lares, Klaus Selén, Harry Thuneberg

Asianajotoimisto Forum Partners Oy toimii Finnboat r.y.:n sopimusjuristina. Yhteistyön puitteissa Finnboatin jäsenet saavat mm. veloitusetta puhelinneuvontaa juridisissa kysymyksissä. Laajempaa selvittelyä vaativat ongelmat ja riitatapaukset hoidetaan erillistä, tavanomaista edullisempaa veloitusta vastaan. Yhteyshenkilöinä Forum Partnersin puolella toimivat asianajajat Pekka Suominen ja Åsa Krook. Pekka Suominen antaa neuvontaa ensisijaisesti suomeksi ja Åsa Krook ruotsiksi. Molemmat hallitsevat kuitenkin kumpaakin kotimaista. Toiminnan kansainvälisestä luonteesta johtuen tarjoaa toimisto palveluita luonnollisesti myös englannin ja saksan kielellä.

Forum Partners jatkaa vuodenvaihteessa 2004 KPMG-konsernista irtautuneen KLegal Oy:n toimintaa. Yhtiön palveluksessa on tällä hetkellä 13 lakimiestä. Toimiston asianajajat kuuluvat Suomen Asianajajaliittoon. Forum Partners tekee tiivistä yhteistyötä maailmanlaajuisen kansainvälisen yhteistyöverkoston kanssa, joka toimii noin 3000 juristin voimin yli 50 maassa. Forum Partnersin toimisto sijaitsee Helsingin ydinkeskustassa, Forumin talossa, Mannerheimintie 20 B, 7. krs:ssa.

## **Kotimainen ja kansainvälinen sopimusoikeus**

Forum Partnersin asianajajilla on laaja kokemus niin kansainvälisestä kuin kotimaisestakin sopimusoikeudesta. Finnboatin sopimusmallit ovat Forum Partnersin edeltäjään KLegal Oy:öön aiemmin liittyneen UL Oikeuspalvelu



# Pätevää apua Finnboat-jäsenille lakiasioissa



Asianajajat Pekka Suominen ja Åsa Krook neuvovat Finnboat-jäseniä juriidissa kysymyksissä.

Oy:n laatimia, ja siten yhtiölle entuudestaan tuttuja. Käytännössä useimmin Finnboatin jäsenten kanssa esille tulleet sopimus- ja oikeudelliset kysymykset ovat kuitenkin liittyneet myyjän vastuuseen kaupan kohteen virheistä ja puutteista, sekä kuluttajakaupassa että yritysten välisessä kaupassa. Useat jäsenyritykset hyötyisivätkin sopimuskäytäntöjä koskevasta kehitystyöstä ja Forum Partnersin siihen liittyvästä osaamisesta, jolla kaupan vastuuseen liittyviä riskejä voisi tehokkaasti rajata.

## Immateriaali- ja IT-oikeus

Forum Partners palvelee ja edustaa asiakkaita tavaramerkki-, toimintamalli-, domainnimi-, malli-, patentti-, tekijänoikeus- ja muita immateriaalioikeuksia koskevissa rekisteröinti-, yksinoikeus-, loukkaus- ja lisenssikysymyksissä sekä näihin liittyvien sopimusten laadinnassa. Osaamiseen kuuluvat myös sähköiseen kaupankäyntiin, ohjelmistoihin, informaatioteknologiaan ja telekommunikaatioon liittyvät kysymykset.

## Yhtiöoikeus, yritysjärjestelyt ja sukupolvenvaihdokset

Forum Partnersilla on laaja koke-

mus yritysjärjestelyistä ja niihin liittyvistä legal due diligence -tarkastuksista. Yhtiöoikeudellisiin palveluihin kuuluvat mm. yhtiöiden perustaminen, sulautuminen, jakautuminen, purkaminen sekä muut liiketoimintajärjestelyt ja yrityskaupat. Yhtiö avustaa myös optio- ja osakkuusjärjestelyjä koskevien asiakirjojen laatimisessa sekä yhteydenpidossa ja neuvotte- luissa viranomaisten kanssa. Eri- tyisesti pk-yritysten osalta kiin- nostava asia on sukupolvenvaihdos, johon liittyvän verosuunnitelun Forum Partners toteuttaa tarvittaessa yhteistyössä Suomen joh- tavan veroasiantuntijan KPMG Oy:n kanssa.

## Kilpailuoikeus ja julkiset hankinnat

1.5.2004 voimaantulleiden EU:n ja kansallisten kilpailulakien uu- distusten myötä kilpailulakien valvonta tehostuu. Samalla yritysten itsekontrolli korostuu, kun yri- tyksille ei enää tarjota mahdolli- suutta saada järjestelyilleen poikeuslupaa tai puuttumattomuus- todistusta.

Esimerkkejä palveluista:

- Neuvonta lisenssisopimusten laadinnassa sekä kilpailijajayhteistyötä, hinnoittelua ja yri- tyskauppoja suunniteltaessa.

- Compliance-ohjelmien (lain- noudattamisohjelmia) yritysten yksilölliset tarpeet huomioon ottaen.
- Avustaminen asiakkaiden kil- pailijoiden kilpailua vääristä- vään toimintaan ja kilpailunra- joituksiin liittyvissä konfliktiti- lanteissa.
- Yrityskauppailmoitukset kilpai- luviranomaisille.
- Avustaminen julkisissa hankin- noissa ja niihin liittyvissä oikeusprosesseissa.

## Työoikeus

Työsuhdeasioissa väärät johtopää- tökset ja toimintatavat voivat ai- heuttaa työnantajalle huomattavia kustannuksia. Eryteisesti yritysjärjestelyjen yhteydessä vaaditaan vankkaa työoikeuden ja menette- lyjen tuntemusta. Yritykset voivat joutua turvautumaan irtisanomi- siin tai työehtojen tarkistamiseen, kun ne uudistavat ja muuttavat rakennettaan. Kun muutokset toteu- tetaan suunnitelmallisesti ja am- mattitaitoisesti, työnantaja välttyy tarpeettomilta kustannuksilta ja negatiiviselta julkisuudelta.

## Riitojen ratkaisu

Forum Partnersin tavoitteena on auttaa asiakkaitamme välttämään oikeudellisia riitoja. Mikäli liike- suhteessa kuitenkin ajaudutaan erimielisyyksiin, auttaa yhtiö rat- komaan syntyneet riidat nopeasti ja kustannustehokkaasti. Forum Partnersin asianajajilla on pitkä ja monipuolinen käytännön koke- mus riitojen ratkaisemisesta sekä neuvotteluteitse että myös tuo- mioistuimessa ja väliesmenet- telyssä. Laajan kansainvälisen verkoston avulla yhtiö kykenee hoitamaan myös ulkomailla syn- tyvät riidat sekä riidat, joilla on kansainvälisiä kytkentöjä.

## LEEVE NE LAAJENTANUT



**Vuonna 1986 perustettu, Helsingin** Lauttasaarella toimiva Leevne Oy on saanut valmiiksi korjaamohallinsa yhteyteen laajennusosan. Käyttöön on otettu myyntitöiden vastaanotto ja työjohtotilat. Leevne on erikoistunut venevahinkojen korjaamiseen ja toimii Yanmar myynti ja huoltopisteenä. Tänä keväänä on aloitettu myös Vetus -dieseleiden ja tarvikkeiden myynti. Leevne Oy:llä on ISO 9001 -laatusertifikaatti ja se kuuluu myös vakuutusyhtiöiden venevahinkotoimikunnan hyväksymiin luji-temuovikorjaamoihin. Yritystä vetää Joni Leeve.

## NIMITYSUUTISIA



Anders Kurtén

**KTM Anders Kurtén** (34) on nimitetty Finngulf Yachts Oy:n varatoimitusjohtajaksi 1.4.2005 alkaen. Kurténin vastuulle kuuluvat aluksi yrityksen kansainvälinen kasvu, vien-

nin kehitys sekä sisäiset prosessit. Työuransa ensimmäiset seitsemän vuotta Anders Kurtén toimi IT-alan johto- ja asiantuntijatehtävissä Suomessa ja Yhdysvalloissa. Viimeiset neljä vuotta hän on toiminut vene-alalla yrittäjänä ja puuveneeneistäjänä erilaisissa korjaus- ja uudisrakennusprojekteissa.

"Olen erittäin tyytyväinen siitä, että Anders Kurtén siirtyy yhtiömme palvelukseen. Tämä on osoitus siitä, että veneala ja Finngulf Yachts houkuttelevat

IT-maailmankin nähneitä ja siinä pätevöityneitä ihmisiä, yhtiömme on kansainvälinen, kasvuhakuinen ja tarjoaa runsaasti mielenkiintoisia haasteita. Uskon, että Andersin kokemus kansainvälisestä liiketoiminnasta tulee merkittävästi edesauttamaan yhtiömme kasvua" toteaa yhtiön toimitusjohtaja Stig Nordblad.



Heikki Rönqvist

Oy Ekström Power Ab:n tuotepäälliköksi on 1.3.2005 alkaen nimitetty Heikki Rönqvist vastualueenaan Yanmar- ja Perkins-meridieselmoottorit.



Jaakko Serola

Navix Oy vahvistaa suunnitteluosastoaan. Jaakko Serola on nimitetty 2.5. alkaen yrityksen teolliseksi muotoilijaksi vastualueenaan mittaristojen ja kytkintaulujen design sekä uusien

tyhjiömuovaus- ja muottitekniikoiden kehittäminen ja käyttöönotto. Hän on valmistunut Turun taideakatemia muotoilulinjalta.

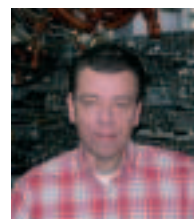
Konekesko Oy Marinessa on tehty seuraavat nimitykset: Veneilytarviketiimissä Muuli-autoperävaunujen ja -venetrailereiden tuotepäälliköksi on nimitetty Jarmo Heikkilä ja Muuli- sekä Selva-tuotteiden myyntikoordinaattoriksi Päivi Näriäinen. Myyntipäällikkö Ari Pajari vastaa Finnmaster-veneiden ja Selva-perämoottoareiden myynnistä. Mona Liikala on nimitetty tarvike-tiimin tuoteassistentiksi. Yamaha-tiimissä on myyntiasistentiksi nimitetty Irma Hynynen ja Yamaha-huoltotiimissä takuukäsittelijäksi Ville Toikkanen. Markkinointitiimissä Sanna Halttunen on nimitetty markkinointiasistentiksi.

## MARINETEKNIN UUDET TUOTTEET

**Marinetek Finland Oy on aloittanut** yhteistyön latvialaisen Pildne Ltd:n kanssa. Pildne valmistaa kelluvia polttoaineenjakeluasemia. Yhteistyöllään Marinetek pystyy tarjoamaan asiakkailleen entistä kokonaisvaltaisempia satamaratkaisuja. Pildne Ltd on ainoa yritys maailmassa, joka tarjoaa kompleksiratkaisun pienveneiden polttoaineenjakeluun täyttämällä kaikki tarvittavat vaatimukset. Pildne-asemat täyttävät polttoainejakeluasemilta edellytetyt tekniset vaatimukset sekä viimeisimmät ympäristönsuojelusäännökset, lisäksi ne ovat paloturvallisia ja vieläpä miellyttävät katsojan silmää. Polttoaineaseman kantavuus ja stabiileetti on suunniteltu siten, että aseman toiminta on turvallista vaativissakin sääolosuhteissa.



## VENETUKKU OY



Jari Hänti

**Venetukku Oy** on Meredin-Ulkoi-luaitta Oy:n sisaryhtiö, joka on perustettu jo 1960-luvulla. Yhtiö on keskittynyt ainoastaan tukku-

asiakkaisiin; teollisuuteen, jälleenmyyntiin ja huoltoyrityksiin. Yhtiön aktivointi tuli aiheelliseksi tarpeesta eriyttää tukku- ja vähittäisasiakkaiden palvelu. Yhtiön toimitusjohtajana toimii Kari Pette-ri Wiljanen ja myyntipäälliköksi on kutsuttu Jari Hänti. Venetukku Oy tuo maa-han laajan valikoiman korkealuokkaisia venetarvikkeita yli sadalta päämieheltä eri puolilta maailmaa.





## INHAN TEHTAAT INVESTOI BUSTER-VENEISIIN

**Buster-veneiden pintakäsittelyhalli** vihittiin käyttöön Fiskars-konsernin Inhan Tehtaalla 25.2. Tasavallan presidentti Tarja Halonen vihki hallin, jonka tuotantolinjalta valmistuu pintakäsittelyjä Buster-alumiiniveneitä. Uuden hallin lisäksi Inhan Tehtaat investoi levynleikkausjärjestelmään, automaattivarastoon ja särmäysrobotteihin. Kaikkiaan tuotantotekniikkainvestointien arvo on kahden vuoden aikana n. 4 milj. euroa.

Uudella tuotantolinjalla Buster-veneisiin tehdään pinnoite, joka suojaa alumiinia hapettumiselta ja kestää kovaa kulutusta. Buster on entistäkin helpompi pitää puhtaana ja sen ulkonäkö säilyy. Pinnoitteen sään- ja kulutusrasituksen kesto on testattu vaativissa olosuhteissa ja todettu erinomaisiksi. Kokonaan pintakäsittelyjä ovat mallit Buster M:stä Magnumiin.

## UUSIA TUOTTEITA

**Norjalaisen WEMA-mittari- ja anturitehtaan** septitankkianturiin on tehty huomattava parannus; entinen muovinen anturi on nyt terästä ja anturin pituuksia on lisätty. Lisätietoja osoitteesta [www.wema.no](http://www.wema.no) tai maahantuojalta, GT Malmström Ky.



nen anturi on nyt terästä ja anturin pituuksia on lisätty. Lisätietoja osoitteesta [www.wema.no](http://www.wema.no) tai maahantuojalta, GT Malmström Ky.



Interbarco Oy on kevään aikana tuonut markkinoille uusia laituripollareita ja mallistossa on alumiinirunkoiset FORT-ma-



jakat lukollisessa kotelossa sekä BREECE-sähkönjakelupylväät opaalivalaisimella. Lisätietoja [george@interbarco.fi](mailto:george@interbarco.fi)

Yhdysvaltalaisen Dagger:in

Baltic Yachtsin toinen hiilikuiturakenteinen megapursi, 141-jalkainen Canica, purjehtii Karibialla mutta siirtyy keväällä Välimerelle.

edustus on siirtynyt Bear & Water Oy:lle. Daggerin mallisto on hyvin laaja sekä korkealaatuinen kattava lajin kirjon Freestyle-kajakeista merten retkeilykannottariin. Haemme paraikaa jälleenyjiä mallistolle. Lisätietoja [www.bearwater.fi](http://www.bearwater.fi) tai [www.daggereurope.com](http://www.daggereurope.com).

## VENENÄYTTELYJÄ 2005

AIKA	PAIKKA	NÄYTTELY
29.4.-8.5.	Rio de Janeiro, Brasilia	Rio Boat Show
30.4.-8.5.	Palma de Mallorca, Espanja	Palma International Boat Show
10.-15.5.	Portoroz, Slovenia	Internautica International Boat Show
14.-15.5.	Kokkola	Kokkolan Erä- ja Kalamessut
18.-21.5.	Qingdao, Kiina	China International Aquatic Sports & Boat Show
18.-22.5.	Beirut, Libanon	Beirut Boat Show
19.-22.5.	Sanctuary Cove, Australia	Sanctuary Cove International Boat Show
19.-22.5.	Oulu	Pohjois-Suomen Erämessut
27.-29.5.	Tallinna, Eesti	Meremess
20.-22.7.	Las Vegas, USA	Marine Aftermarket Accessories Trade Show (MAATS)
2.-5.6.	Pietari, Venäjä	Boat Show St. Petersburg 2005
2.-6.6.	Auckland, Uusi-Seelanti	New Zealand Boat Show
30.6.-4.7.	Southbank, Australia	BIA Melbourne Boat Show
28.7.-2.8.	Sydney, Australia	Sydney International Boat Show
29.-31.7.	Kotka	Kotkan Puuvenemessut
18.-21.8.	Helsinki	Uiva 2005 Flytande
30.8.-4.9.	Ijmuiden, alankomaat	Amsterdam Seaport Boat Show
1.-4.9.	Sandvika, Norja	Norwegian International In-Water Boat Show
1.-4.9.	Tukholma, Ruotsi	Stockholms Flytande Båtmässa
3.-4.9.	Helsinki	Veneteri
7.-12.9.	La Rochelle, Ranska	Grand Pavois de la Rochelle
8.-11.9.	Atlantic City, USA	Atlantic City In-Water Power Boat Show
8.-11.9.	Oslo, Norja	Båter i Sjøen
14.-19.9.	Cannes, Ranska	Festival International de la Plaisance
15.-18.9.	Newport, USA	Newport International Boat Show
16.-25.9.	Southampton, UK	Southampton International Boat Show

# Muualta poimittua

## Pressöversikt

Paikallisten maistraattien ylläpitämään venerekisteriin tehtiin viime vuonna ensirekisteröintejä 4 895 kpl. Luku on neljänneksen suurempi kuin vuonna 2003. Suosituin rekisteröidyistä merkeistä oli Buster, jonka osuus oli n. 20 prosenttia. Sitä seurasivat Silver ja Yamarin.

(Karjalainen 31.3.2005)



Merenkululaitoksen pääjohtaja Markku Mylly jakaa Vuoden veneilyteko -palkinnon Turun Partio-Sisseille. Toimitusta valvoo taustalla Veneilytoimittajat ry:n puheenjohtaja Eero Pöyhönen.

Ensimmäisen Veneilytoimittajat ry:n myöntämän Vuoden veneilyteko -tunnustuksen sai Turun Partio-Sissit -meripartioliippukunta Suuri Satamakirja -julkaisusarjastaan. Palkinto jaettiin Vene 05 Båt -messujen yhteydessä Helsingissä helmikuussa. Yhdeksi keskeisimmistä satamaoppaista nousutta Suurta Satamakirjaa on julkaistu jo 25 vuotta ja sitä päivitetään säännöllisesti. Sarja esittelee Suomen rannikkovesien keskeisimmät veneilyalueet itäiseltä Suomenlahdelta Saaristomerelle ja Ahvenanmaalle. Kaikista satamista on lähestymispiirroksot ja useimmista ilmakuva. Perusteluiksi valinnalle esitettiin mm. se, että Suuri Satamakirja on edistänyt suomalaista venematkailua ja saaristokulttuurin tuntemusta.

(Turun Sanomat 12.2.2005)

Venevalmistajat laajentavat tuotantotilojaan ahkerasti Suomessa. Alan suotuisa kehitys on lisännyt myös varustevalmistajien töitä. Se on huomattu mm. kuopiolaisessa VA-Varusteessa, joka on maan johtava venekuomujen valmistaja. Kolme vuotta sitten tehty laajennus on osoittautunut liian pieneksi tämän hetkisen kysynnän tyy-

dyttämiseen. VA-Varuste suunnittelee uuden yli 2 500 neliömetrin toimitilan rakentamista Kuopion Siikaniemen suuntaan, jossa olisi tarjolla sopiva kaupungin vuokratontti. Toimitusjohtaja Toivo Vainikainen kertoo, että jos rakennusprojektiin saadaan hinnaltaan oikeanlainen urakkatarjous, niin työt voitaisiin saada käyntiin jo toukokuussa. Työntekijöitä yrityksessä on määräaikaiset mukaan lukien 45 ja liikevaihtoa päättyneeltä tilikaudelta kertyy 3,5 milj. euroa. Lamavuodet koettelivat VA-Varustettakin, mut-

### KANSAINVÄLINEN LEHDISTÖSEURANTA HELMIKUU-MAALISKUU 2005 JÄSENISTÖSTÄ KIRJOITETTUJA ARTIKKELEITA

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
Nautica/Italia	2	Swan 75 FD ja Nauticat 385, lyhyet esittelyt	68, 70
Nautica Superyachts/Italia	4	Swan 100 S, lyhyt esittely	16
Vela/Italia	1	Swan 46, testi	84-91
Vela e Motore/Italia	2	Swan 46, esittely	100-105
Plefsi/Kreikka	62	Aquador 32, testi	78-81
Båtliv/Norja	1	Flipper 605 WA, testi	42-43
Yacht/Saksa	3	Swan 46, testi	64-69
Swiss Boat Yachting/Sveitsi	10	Bella 703, testi	34-37
Power & Sail Boats/Venäjä	4	Aquador 32 C, testi	23-25

### FINNBOAT FLOATING SHOW 2004 -ARTIKKELIT

Lehti/Maa	nro	Artikkeli	sivu
Varen/Belgia	2	Floating Show 2004/ Degerö 331 DS, Finnulf 33, In Time 40, Nauticat 42, s/y Iris, Buster Magnum, Finnmaster 7050 Sports family, Queen Albatross 1120, Nautico 370 Senator, Nord Star 31 Patrol, Targa 31, Yamarin 5920	72-74 76-78
Yate/Espanja	461	Floating Show 2004/Finnulf 37, Nauticat 42, In Time 40, Queen Albatross, Aquador 28 Cabin, Buster Magnum, Targa 27, Yamarin 6420	28-32, 34, 36, 38
Seil Magasinet/Norja	8	Floating Show 2004/In Time 40, Degerö 36	27
Vi Menn Båt/Norja	5	Floating Show 2004/Silver Shark, lyhyt esittely	14
Vi Menn Båt/Norja	5	Floating Show 2004/Flipper 605 WA, lyhyt esittely	16
Vi Menn Båt/Norja	5	Floating Show 2004/Minor 25 WR, Nord Star 24 Patrol	40-42 44
Zagle/Puola	10	Floating Show 2004/Degerö 331, Nauticat 42 ja 515, In Time 40, Maestro 40, Finnulf 33 ja 37, s/y Iris	40-43
Voile Magazine/Ranska	10	Floating Show 2004/Finnulf 33/37, Degerö 36, Maestro 40, Nauticat 515, In Time 40, s/y Iris	96-102
Båtbranschen/Ruotsi	4	Floating Show 2004 -raportti	14
Båtliv/Ruotsi	5	Floating Show 2004/Flipper 605 WA, Yamarin 5920, Pettersson	27, 51, 66
Segling/Ruotsi	7	Floating Show 2004/Degerö 331/36, Finnulf 37/33, In Time 40, Maestro 40, s/y Iris	31-32
Vi Båtgare/Ruotsi	9	Floating Show 2004/Flipper 605	44-46
Vi Båtgare/Ruotsi	10	Floating Show 2004/Minor 25	40-41
IBN/Saksa	11	Floating Show 2004/Finnulf 33	36-41
IBN/Saksa	11	Floating Show 2004/Targa, TG, Silver, Bella, C.G. Pettersson, Minor	44-45
Skipper/Saksa	10	Floating Show 2004/Linex Boat, Sarins Båtar	38-41
WasserSport/Saksa	11	Floating Show 2004/Buster Magnum, Aquador 21 WA	16-19 21-22
Yelken Dünyasi/Turkki	9	Floating Show 2004/Targa	18-20
Practical Boat Owner/UK	455	Floating Show 2004/Finnulf 33 ja 37, Degerö 36	94-99 115
Kapitan/Venäjä	5	Floating show 2004 -raportti ja Nord Star 31 Patrol -testi	62-66



ta pinnalla pysyttiin eikä irtisanomisia tarvittu. Nykyään yrityksen päätuotetta, venekuomuja, valmistuu vuodessa 8 000 kpl. (Savon Sanomat 3.4.2005)

Kotkan merivartiosto on koeajanut kevätjäillä uutta Arctic Ant -hydrokopterin prototyyppiä. Hydrokopterin on kehittänyt Glenn Fagerudd ja valmistuksesta on vastannut Arctic Ant Oy. Kulkuneuvossa on taivuttava runko, joka on keksintönä patentoitu monessa maassa. Ratkaisun ansiosta moottori ja matkustamo ovat erillisiä osastoja. Pituutta arktisella muu-



Arctic Ant

rahisella on 5,3 m ja leveyttä 2,7 m. Kuljettajan lisäksi matkustamossa on tilaa kolmelle hengelle, hätätilanteessa mukaan mahtuu yksi paripotilas. Arctic Ant soveltuu koeajoja tehneen alueupseeri Mikko Hirven mukaan keli-rikkoajan kaiken tyyppiseen siirtymiseen paikasta toiseen ja pieniin kuljetuksiin. Isoa ilmatyynyalusta uusi prototyyppi ei kuitenkaan voi korvata.

(Kymen Sanomat 25.2.2005)

*Borgåföretaget Lamor Corporation tog i mars emot Republikens Presidents internationaliseringspris. Andra pristagarna var CCC Group och Eltel Networks. Internationaliseringspriset är Lamors andra betydande premiering på en kort tid, då företaget förra hösten fick företagarnas nationella pris. Det ursprungligen år 1982 grundade företag gjorde comeback i början av 1990-talet och fokuserade på oljebekämpningstrustning. Nu kan man säga, att detta var ett riktigt beslut. Lamor är verksamt i sammanlagt femtio länder och omsättningen är ca 25 milj. euro, varav 90 procent kommer från utlandet. (Hufvudstadsbladet 5.3.2005)*

Teksti ja kuva: Lena Mickelsson



## Croatia Boat Show, Split 5.-10.4.2005

**Splitissä Adrianmeren rannalla järjestettiin jo 7. kerran kansainvälinen venenäyttely ([www.croatiaboatshow.com](http://www.croatiaboatshow.com)). Ensimmäistä kertaa mukana oli nyt myös autonäyttely sekä Southeastern European Mega Yacht Show. Tapahtumapaikkana on vanhan Splitin aivan ydinkeskustassa sijaitseva kaupungin satama ja rantaa kiertävä aallonmurtaja.**

**N**äyttelyllä on tosi hulppeat puitteet palmujen katveessa ja Rooman keisari Diolectianuksen temppelein raunioiden kuppeissa. Tämänvuotisilla messuilla oli mukana yli 300 venettä, joista noin 200 oli vedessä ja loput maisissa. Lisäksi näytteilleasettajina olivat kaikki tärkeimmät moottori- ja varustevalmistajat sekä asuste- ja maahantuojat ja erilaiset palvelut, etenkin charterfirmat. Kävijöitä oli messujärjestäjän mukaan näyttelyssä ollut viimeisen näyttelypäivän alkaessa yhteensä noin 45000. Määrää oli hieman rajoittanut pari päivää sitkeästi jatkunut sade. Näyttelyvieraat tulevat Kroatian lisäksi pääasiassa Italiasta, jonne on autolauttayhteys kaupungin satamasta. Myös saksalaisia liikkui näyttelyssä jonkin verran.

Messujen ehdottomasti vahvin puoli olivat moottoriveneet, joita olikin valtaosa kaikista veneistä. Purjeveneitä laskin näytteillä olevan yhteensä tasan 30 kpl, joista kolme katamaraania. Pursimer-

keistä vahvimmin olivat esillä Grand Soleil, Elan, Salona, Bavaria, Beneteau ja Jeanneau.

Moottoriveneissä hallitsevia olivat luonnollisesti paikalliset merkit, lisäksi mukana olivat italialaiset tunnetut isot valmistajat. Pääosa messujen veneistä oli joko takahytilisiä Targa-tyyppisiä veneitä tai puhtaasti kruisailuun tarkoitettuja isoja jahteja, merkkeinä mm. Pershing, Sea Ray, Princess, Azimut, Baia jne. Voisi hyvin olettaa, että meikäläisille valmistajille täältä löytyisi markkinoita ainakin Targalle, NordStarille ja Minorille sekä isoille Finnmasterille, Aquadoreille ja Yamarineille.

Palvelujen tarjoajista suuri osa tuli Italiasta, Saksasta, Sveitsistä tai Maltalta. Suomalaisväriä ainoana puolusti Marinetek Finland Oy.

Kroatian venenäyttely on hyvää kansainvälistä tasoa eikä kalpene pohjoiseurooppalaisille sisarilleen. Näyttely on alan kansainvälisen järjestön IFBSO:n jäsen.

## Garanterad täckning



Kim Örthén  
styrelseordförande  
Båtbranschens Centralförbund Finnboat rf

**Vene 05 Båt har av årets nordiska båtutställningar bäst utvisat, hur långt man kan komma med ett långsiktigt samarbete. Genom att kombinera de rätta elementen och marknadsföra evenemanget i förnuftig utsträckning blir slutresultatet en lyckad helhet. Det utvisar besökarantalet på 94 000 personer, den högsta noteringen sen 1990, samtidigt som man både i Oslo och Stockholm fick uppleva en kännbar nedgång.**

**M**inst lika viktigt är det, att mässan uppfyller konsumentens krav på innehållsrikt produktutbud. För första gången var varje kvadratmeter utnyttjad i Helsingfors Mässcentrum. Per capita räknat var Båt 05 den överlägset största båtutställningen i världen. Konsumenten får garanterad täckning för inträdesbiljetten.

Ett välutvecklat evenemang har också sina skuggsidor. Då utrymmet är begränsat och väggar kommer emot uppstår situatio-

ner, där alla utställare inte får den plats de anser vara bäst lämpad för sig. Finlands Mässas tekniska planerare utför en näst intill omöjlig uppgift, då de lägger ihop pusslet till en lyckad helhet. Det är också en utmanande uppgift att styra publikströmmen så, att den finner hela utbudet i hallarna. Enligt publik- och utställarundersökningar har man dock lyckats. Hela 92 % av utställarna var efter Båt 05-mässan nöjda eller mycket nöjda med evenemanget. De mest kritiska synpunkterna gällde närmast öppethållningstiderna, som i enlighet med kommentarerna förändrats till nästa år. Också uppdelningen av produktgrupperna mellan hallarna väckte ett visst missnöje. Ändringsförslagen undersöks men alla förändringar kan kanske inte verkställas på en gång.

Vi är lyhörda för utställarnas önskemål och förändringsförslag, och därför är jag smått förbryllad över de åtgärder en viss utställare tillskred under båtmässan. Av allt att döma strävar man med dessa att förverkliga något, som vår medlemskår i det längsta försökt undvika. Det vill säga att bygga upp flera och dessutom samtida utställningar inom en begränsad region. En båtutställning arrangeras inte på en höft, det behövs kunnigt folk som är berett att axla också det ekonomiska ansvaret, ifall allting inte utfaller som planerat. Varje företag beslutar dock själv i vilket evenemang det deltar. Det är inte vår sak att blanda oss i eller inverka på dylika beslut.

På grund av globaliseringen förändras världen runt om oss i snabb takt. Branschen måste kunna ta vara på sin framtid. Detta kräver, att vi gentemot myndigheterna kan framträda med tillräck-

lig och enhetlig pondus. Inom EU drar branschen i samma trådar för att säkerställa det, att alla nya förordningar är åtminstone tillnärmelsevis förnuftiga.

I denna tidskrift berättas det vidlyftigt om Finnboats verksamhet. Vår smi-dominerade medlemskår förtjänar ett stort tack för den samhörighetskänsla, som branschen byggt upp allt sedan 1946. Det känns bra att fortsätta härifrån.

### FÖRENINGSNYTT

Finnboat har fått ett stort antal nya medlemsföretag efter det, att alla förenings styrelser vid sina möten under Helsingfors båtutställning behandlade en stor bunt ansökningar (se sid. 6).

Ett rekordantal företagsrepresentanter deltog i förbundets och förenings vårmöten i Sjundeå den 8 april. Efter de stadgeenliga ärendena föreläste Forum Partners jurister om bl.a. återförsäljnings- och distributionskontrakt, handelsvillkor och produktansvar.

Den 9.4 förverkligades i Helsingin Sanomat en gemensam annonseringskampanj, som utsträckte sig över 1,5 sidor. Torsdagen den 2.6 arrangerar dessutom förbundet Pressens Båttag, under vilken redaktörerna bereds möjligheter till provkörningar och -seglingar. Den 9.8 arrangeras motsvarande jippo i Åbo.

Höstmötesdagarna arrangeras 25–26.11 i Etseri på hotell Scandic Mesikämmen. Vi besöker också såväl Fiskars som Silver-Veneets fabriker.

Du minns väl, att anmälningstiden till Helsingfors flytande båtutställning utgår den 10 juni? Det lönar sig att reservera plats möjligast snabbt, ty speciellt segelbåtsplatserna fylls i rasande takt. Anmälningssblanketten får du genom att maila [info@finnboat.fi](mailto:info@finnboat.fi) eller gå in på webbsidan [www.finnboat.fi/uitva](http://www.finnboat.fi/uitva).





## MARINE COLLECTION

Design Raimo Mäkinen

Since 1966



### Oy Ergo-Seats Ltd

P.O.Box 22, FIN-33251 Tampere  
Tel. +358 3 3443 311, Fax +358 3 3451 444  
ergo@ergo.fi

www.ergo.fi

**Paikat täyttyvät!**  
**Ilmoittaudu pikaisesti.**



# Venenäyttely

## jossa kauppa todella käy!

*HSK:lla Helsingin Lauttasaassa 18.- 21. elokuuta*

**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 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 ilmoittautumislomakeen saat Finnboatin toimistosta puh. (09) 6962 1620 Lena Mickelsson (lena@finnboat.fi).**

**“Vene on parhaimmillaan vesillä!”**

*Esittelyhinnat ovat kohtuullisia ja koska teemme jopa puolet vuoden liikevaihdosta tässä näyttelyssä, on tämä meidän ykköstopahtumamme!”*

Stig Nordblad, Finnulf Yachts Oy

**Paikat täyttyvät!**  
**Ilmoittaudu pikaisesti.**