

AVANT[®]

MAGAZINE

AVANT TECNON ASIAKASLEHTI 2/2013

Nyt esittelyssä:

**Avantin uusi
R-Sarja s. 4**

Menestystarina Tanskasta - Sorring Maskinhandel A/S s. 14

Reipasta meininkiä Avant-myyntissä s. 20



**Joulu Special
-tarjoukset!**

AvantShop

Lasten t-paita



15,00€

Norm. 16,50€
sis. alv.

Fleece



23,00€

Norm. 27,00€
sis. alv.

Talvityöasu



130,00€

Norm. 156,50€
Pakettitarjous!
sis. alv.

Avant kuljetus- ja sääsuojat



-25%

Junior DVD



10,00€

Norm. 15,00€
sis. alv.

Pääkirjoitus

Kun kirjoitan tätä tekstiä syyskuun viimeisenä lauantaina, meillä on aika joukko verstaalla tekemässä inventaaria. Tilikausi päättyy maanantaina ja luvut alkavat olla selvillä. Takana on haastava vuosi. Suhdanteet näyttivät viime vuonna siltä, että teimme budjetin lähes 10 %:n liikevaihdon laskulle. Tilikauden ensimmäisen puoliskon jälkeen olimmekin noin 6 % jäljessä edellisvuotta. Kauden jälkimmäinen puolisko menttiin kuitenkin jo 10 %:n kasvussa. Avant Tecno Oy:n liikevaihdoksi tällä tilikaudella tulee vähän yli 77 miljoonaa euroa, jossa on kasvua 4 %. Konsernitasolla, johon lasketaan lisäksi Leguan Lifts Oy sekä 3 myyntiyhtiötämme, liikevaihto on yhteensä noin 93 miljoonaa euroa. Uskomme tekevämme sellaisen tuloksen, jonka avulla firmaa voidaan edelleen reippaasti kehittää.

Päätimme pari vuotta sitten satsata entistä päättäväisemmin uusien vientimaiden löytämiseen. Sitkeän työn tuloksia on jo nähtävissä. Meillä on useita uusia, jo nyt merkittäviä vientimaita, joista mainittakoon parhaina esimerkkeinä Kazakstan, Azerbaidzan ja Lähi-itä. Myös oma myyntiyhtiömme USA:ssa on saanut myyntinsä käyntiin mukavasti. Odotuksia parempaan myyntiin on päästy myös siksi, että moni 'vanhoista' asiakkaistamme on pärjännyt hyvin. Yli 20 %:n liikevaihdon kasvuun ovat yltäneet mm. Venäjä, Tanska, Sveitsi, Etelä-Afrikka, Latvia sekä suurimmaksi vientimaaksemme noussut Norja.

Ehkä tärkein myyntiä vauhdittanut tekijä on ollut kuitenkin onnistunut tuotekehitys. Uudet konemallit, kuten Avant 640 ja R-sarja, uusi ohjaamovalikoima sekä uudet työlaitteet ovat tehneet Avantin entistä kilpailukykyisemmäksi. Myös tuotannon iskukyvyistä huolehditaan. Aiomme hankkia ainakin muutaman hitsausrobotin ja tehostaa alkupään tuotantoa hankkimalla automaattivarastomme kylkeen kolmannen automaattisen laserleikkauskoneen. Avantien tuotanto siis pysyy sijoiltaan Ylöjärvellä.

Ylläolevan pohjalta on helppo arvata, että odotamme seuraavaa tilikautta positiivisin mielin. Budjettiin laitamme 10 % kasvun. Ei mene kauan, kun ainakin näillä pohjoisilla markkina-alueilla päästään telmimään lumessa. Toivomme reipasta ja lumista talvea, jotta voimme kunnolla harrastaa talvisia lajeja, kuten hiihtoa, mäenlaskua tai vaikkapa lumiukkojen tekoa. Lumenluontihan ei ole avantilaisille mikään ongelma. Naapureilla, jotka eivät vielä ole konetta hankkineet, saattaa tietysti olla eri näkemys. Mutta se asiahan on korjattavissa...

Risto Käkelä
Toimitusjohtaja

Avant Tecno Oy:n asiakaslehti 2/2013

Päätoimittaja: Ella Lahtinen / Avant Tecno Oy
Julkaisija: Avant Tecno Oy
Taitto: Saila Kurtti / Viestintätoimisto Tulus Oy
Paino: Offset Ulonen Oy, Tampere
Painosmäärä: 5500

AVANT

Ylötie 1, 33470 Ylöjärvi, Finland
P. +358 3 347 8800
E-mail: sales@avanttecno.com

Osoitteisto: Avant Tecno Oy:n asiakasrekisteri

Sisällys

- 3 Pääkirjoitus**
- 4 Nyt esittelyssä: Avantin uusi R-sarja**
- 8 Suomen ensimmäinen asiakkaalle toimitettu R-sarjan Avant löytyy Pohjanmaalta**
- 9 Niklas Ajon lopullinen läpimurto Moto3-sarjassa**
- 10 Uutuustyövälineet esittelyssä**
- 12 Käytävät kuntoon keräävällä harjalla**
- 12 Avoharja opetuskäytössä**
- 14 Menestystarina Tanskasta - Sorring Maskinhandel A/S**
- 16 Agritechnica - Maatalouskoneiden ykkösnäyttely esittelee alan uusia innovaatioita**
- 18 Ravibaanan kuulumisia**
- 19 Lypsykarjan hyväksymä Avant**
- 20 Reipasta meininkiä Avant-myyntissä**
- 22 Maahantuojat Avant-maailman ytimessä**



Nyt esittelyssä:

Ava



Avantin uusi R-sarja

Avantin kuormaajatarjonta laajentui kesällä uudella R-sarjalla. Heinäkuussa 2013 markkinoille tuotiin kaksi uutta mallia: R28 ja R35. Vuonna 2014 R-sarja saa jatkoa R20 konemallista. R-sarja poikkeaa muista Avant-malleista erilaisella runko-ohjausratkaisulla; kuormaajan ohjaamo on sijoitettu takarunkoon eturungon sijaan. Käytännöllinen suunnittelu, tehokkuus ja kestävät komponentit ovat R-sarjassakin Avantin taattua laatua.



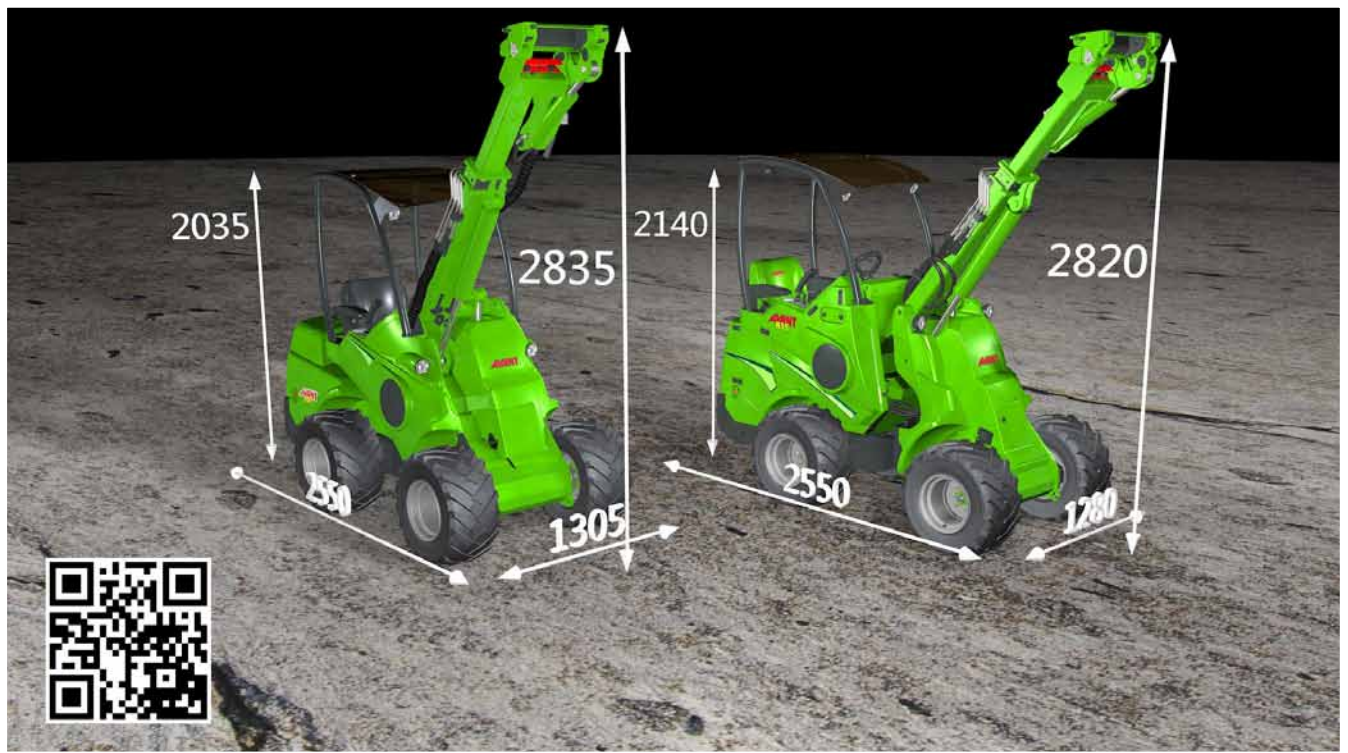


”Ajokokemus on hyvin samankaltainen kuin normaalin Avant-kuormaajan kanssa”

” Haluamme uudella mallilla tarjota Avant-kuormaajien etuja niillekin asiakkaillemme, jotka ovat tottuneet ajamaan kuormainta takarunkoon sijoitetusta ohjaamosta. Pyrimme siihen, että R-sarjan ajokokemus olisi mahdollisimman samankaltainen kuin normaalin Avantin kuormaajan kanssa. Nyt on mahdollista saada lähes kaikki Avant-kuormaajan hyödyt joutumatta opettelemaan ja vaihtelevaan kahden eri ajotavan välillä”, kertoo Avantin myyntijohtaja Jani Käkelä.

Uusi R-sarja eroaa ohjaustavallaan muista Avantin kuormaajista, mutta muutoin uudet mallit perustuvat tekniikoiltaan ja ominaisuuksiltaan pitkälti tuttuihin Avant-malleihin 528 ja 635. Vuonna 2014 myyntiin tuleva R20 konemalli vastaa teknisiltä ominaisuuksiltaan Avant 520 mallia. Suuri kuormankäsittelykyky, sivusuunnassa jäykkä keskinivel, teleskoopipuuomi ja kompaktit ulkomitat tekevät siitä erinomaisen kuormaajan erityisesti maataloilille ja hevostalleille. ”Uuden R-sarjan ohjaustavasta on hyötyä erityisesti käytävillä ja ahtaissa sisätiloissa. Vaikka kääntöympyrä on sinällään täysin sama kuin Avantin tutuilla sisätiloilla, uusia R-sarjan koneita on helpompi kääntää ahtaissa tiloissa, sillä niiden ohjaamo ei käänny ohjatessa pyörälinjan ulkopuolelle”, Käkelä selventää.

”Tuttuun Avant-kuormaajakonseptiin nähden jouduimme tekemään suunnittelussa muutaman kompromissin, mutta olen



Katso Avant sarjojen vertailuvideo QR-koodin kautta tai Avantin youtube-kanavalta osoitteesta <http://www.youtube.com/user/avanttecono>

erittäin tyytyväinen uuteen, hienosti Avantin koneenrakennustyyliä edustavaan kuormaajaamme. Vaikka R-sarjassa on hieman muita Avanteja huonompi näkyvyys eteen työlaitteelle, se on silti selvästi parempi kuin monissa markkinoilla olevissa vastaavan käyttötarkoituksen kuormaimissa. R-sarjassa on myös noin 10 cm muita Avanteja suurempi kokonaiskorkeus sekä hieman heikompi kaatokuorma”, Käkälä kertoo.

Avantin vankat kuormaimet on suunniteltu käyttäjien tarpeisiin, työtehtävien ehdoilla. R-sarja täydentää Avantin mallivalikoimaa ja palvelee asiakkaita, jotka työskentelevät hyvin ahtaissa tiloissa tai jotka ovat tottuneet muista Avanteista poikkeavaan ohjaustapaan. ”R-sarjan myötä Avant pystyy vastaamaan kuormaajien kokonaisvalikoimalla yhä paremmin markkinoiden ja eri asiakassegmenttien tarpeisiin”, Käkälä summaa.

”Uuden R-sarjan ohjaustavasta on hyötyä erityisesti ahtaissa tiloissa”



AVANT R20	AVANT R28	AVANT R35
850 kg	900 kg	1050 kg
20 hv diesel	28 hv diesel	37,5 hv diesel
2,8 m	2,8 m	2,8 m
12 km/h	12 km/h	14 km/h
AUX 31 l/min	AUX 38 l/min	AUX 66 l/min
1390 kg	1400 kg	1480 kg
2550 mm	2550 mm	2550 mm

Suomen ensimmäinen asiakkaalle toimitettu R-sarjan Avant löytyy Pohjanmaalta

Pohjanmaan Lehtimäelle toimitettiin uusi Avant R28 elokuun lopulla. Tätä tekstiä kirjoittaessa kone on ehtinyt olla uudessa kodissa kolme viikkoa ja siinä ajassa koneeseen on kertynyt yli 20 käyttötuntia. Kone on siis ollut päivittäisessä käytössä.

Ilari Hautala pyörittää karjatilaa Lehtimäellä ja tilan uusi Avant R28 on hankittu pääasiassa rehunjakoon ja paalien siirtämiseen. Ilari uskoo kuitenkin, että Avantin kyvykkyys voi yllättää ja käyttökohteita löytyy lisää. Tähän mennessä Avantilla on tehty jopa hieman puutarhatöitä emännän iloksi ja avuksi.

Ilari ehti miettiä koneen hankintaa jonkin aikaa ja kävi koikeilemassa Avanteja Ylöjärvellä. Perinteinen Avant tuntui hankalalta hallita, kun oli tottunut ajamaan pyörökuormajatyypisillä koneilla. “On hyvä, että hankintapäätökseni venyi, niin ehti tulla tämä uudenmallinen Avant markkinoille. Kun kokeilin R28:aa ensimmäistä kertaa, se tuntui heti käteen sopivalta. Ei siinä sitten enää niin tarvinut miettiä - olin löytänyt oikean koneen”, Ilari kertoo.

Avantin valintaan johtivat monet syyt: koneen monipuolisuus sekä huollon helppous, ammattitaitoisuus ja paikallisuus. “Lisäksi täytyy sanoa, että koneen valinnassa kotimaisuus oli painava asia. Kun itse tuottaa kotimaisia tuotteita, tulee väkisinkin omissa valinnoissaan suosittua kotimaista. Se on se, mikä tätä maata kantaa”, tuumaa Ilari.

Avant R28:n ajotapaa Ilari kehuu. “Oli mahtavaa saada laatukone tarvitsematta opetella uutta ajotyylä. Kyllähän perinteisen Avantin ajotyyläinkin olisi ajan myötä tottunut, mutta aina parempi, kun on heti semmoinen kone, jota

osaa hyvin hallita ja joka tuntuu sopivalta. Tällä kun ajaa, niin ei tunnu siltä, että olisi karusellissa. Pysyy vakaammin paikallaan eikä heilu eikä keiku. Tulee koneeseenkin paljon vähemmän kolhuja navetassa”, Ilari nauraa.

Uuteen koneeseen ollaan Hautalan perheessä hyvinkin tyytyväisiä, kone on vastannut täysin odotuksia ja toiminut moitteettomasti. Tällä hetkellä R28:aan on olemassa työlaitteena vain rehupihti, mutta lisähankinnat ovat vain ajan kysymys. Isännän on myös tarkoitus rakennella itse sovite, jotta Avantissa voi käyttää samoja työlaitteita kuin tilan etukuormaimen on jo ehditty hankkia.

“Avant R -malli on ollut meille nappivalinta ja tarkoitus on käyttää konetta paljon myös navetan ulkopuolella tilan töiden helpottamiseksi. Tilalla on toki muitakin koneita, mutta Avant on nyt varmastikin ketterin ja liikkuu sujuvasti ulkona ja sisällä. Saimme koneen loistavaan aikaan, se saapui juurikin samalla hetkellä, kun vanha rehunjakovaunumme meni rikki”, Ilari kertoo hymyillen.



Teksti: Kari Aho

Niklas Ajon lopullinen läpimurto Moto3-sarjassa

Suomalaisen Avant Tecno-tiimin kuljettaja Niklas Ajo, 19, on tehnyt tällä kaudella lopullisen läpimurtonsa ratamoottoripyöräilyn parrasvaloja merkkäavassa Moto3-sarjassa. Niklas on noussut kolmannella täysipainoisella MM-kaudellaan todella tasaisen ja kilpaillun Moto3-luokan kärkipään kuljettajien kastiin.



Moottoriurheilu on tunnetusti monessakin mielessä varsin herkkä ja vivah-teikas laji, mutta ehdottomasti se tärkein elementti, eli vauhti on KTM:n tehdaspyörällä tyylikkäästi ratoja kiertävän Niklaksen hallussa.

– Jokainen GP on aina omansa ja erilaiset radat sekä olosuhteet tuovat vaihtelevat haasteensa, mutta tunnen kuuluvani luokassani kymmenen nopeimman joukkoon, jonne olen tällä kaudella tavoitteeni asettanut, sanoo kohti 50 GP:n rajapyykkiä kovaa kyytiä kiitävä Niklas.

Kokemus kasvaa koko ajan ja Niklakselle on tarjoutunut tällä kaudella tilaisuus kartuttaa sitä myös kärkijoukossa ajettaessa. Sillä on suuri merkitys pyrittäessä ottamaan se seuraava suuri askel, joka johtaa taisteluun podiumsijoituksista parhaimmillaan yli 100 000 katsojan silmien edessä.

– Moto3-luokan taso on todella kova, jopa kovempi kuin viime vuonna. Ja luokka on myös huipputasainen. Aivan terävimmistä kärjestä on löytynyt kolme, ehkä neljäkin muista hieman erottuvaa kuljettajaa, mutta sen jälkeen tuleekin jo sellainen 10-15 kuskin nippu, joista jokainen pystyy taistelemaan onnistuessaan vähintäänkin viidennestä sijasta.

Niklaksen akilleen kantapäänä ovat tällä kaudella olleet aika-ajot, joissa sijoitukset eivät ole aina peilanneet omaa tasoa. Tosin Niklas on osoittanut useaan otteeseen todellisen taistelijan ja kisakuljettajan luonteensa tekemällä tavoilleen tyypillisten terävien starttien sekä väkevien ensimmäisten kierrosten siivittämänä komeita nousuja tukevasti MM-pisteille.

Pisteille, joita hän on kerännyt kaudella 2013 enemmän kuin koskaan aiemmin urallaan.

– Isossa ryhmässä ajettaessa kamppailu on äärimmäisen haastavaa ja siellä sattuu ja tapahtuu, mutta se kuuluu oleellisesti racingin luonteeseen. Olen kuitenkin pystynyt kääntämään tilanteen useasti edukseni, vaikka ajoittain se kuuluisa rouva Fortuna onkin kääntänyt selkensä minulle. Oman ryhmän voittaminen on aina hieno asia.

Se merkitsee samalla myös steppiä kohti sitä seuraavaa suurta tavoitetta, joka siintää kuohujuomasta kostealla korokkeella.

Podiumsijoitus on maailman parhaiden kuljettajien joukossa kunnianhimoinen ja vaikeasti saavutettava tavoite, mutta Niklaksella alkaa olla koossa kaikki eväät siihen.

Niklas Ajolle ominainen määrätietoinen ja kova työ kantaa hedelmää. Ja se työ tehdään oikopolkuja tuntematta sillä tinkimättömällä asenteella, jonka hän on saanut jo verenperintönä.

– Iso kiitos tästä kaikesta kuuluu hienoille yhteistyökumppaneille, jotka ovat minulle tämän upean tilaisuuden mahdollistanneet, Niklas tähdentää.

UUTUUSTYÖLAITTEET ESITTELYSSÄ



Kauhaharja

Syksyn uutuus on kauhaharja, joka kerää harjatun materiaalin suureen, kauhahan muotoiseen säiliöön. Harjaustulos on paras taaksepäin ajettaessa, mutta kauhaharjaa voi käyttää myös eteenpäin ajaen. Eteenpäin ajettaessa harja soveltuu hyvin suurempien roskien kuten esimerkiksi rakennusjätteiden tai kevyiden ja suurikokoisten roskien, kuten pahvimukien ja muovipullojen keräämiseen.

Kauhaharja on varustettu kellunnalla, joka antaa keräyssäiliön huulilevyn levätä vapaasti maata vasten. Tästä syystä koneeseen asennettavaa puomin kelluntaa ei tarvita. Kauhaharjan säiliö tyhjennetään nostamalla ensin harjaosa hydraulisesti ylös, jonka jälkeen kerätty materiaali voidaan kipata pois kuten normaalista kauhasta. Harja-akselin korkeutta voidaan säätää yksinkertaisella pikalukituksella harjan kulumisen mukaan.

Lisävarusteena saatavissa oleva kastelulaite sitoo tehokkaasti harjaamisen aikana muodostuvaa pölyä ja minimoi pölyn aiheuttamat haitat. Kastelulaite voidaan myös tarvittaessa jälkiasentaa. Kauhaharja on saatavissa kahdessa koossa; 1100mm työleveydellä sekä 1500mm työleveydellä.

Tekniset tiedot

Malli	1100	1500
Työleveys	1100 mm	1500 mm
Kokonaisleveys	1356 mm	1764 mm
Keräyslaatikon tilavuus	370 l	500 l
Harjan halkaisija	500 mm	500 mm
Vesisäiliön tilavuus	120 l	120 l
Tuotenumero	A35945	A35689
Tuotenumero kastelulaitteella	A36023	A36024

Malli	218	220	313S	320S	320S+	419	420	520	525LPG	528	R28	R35	630	635	640	745	750
1100																	
1500																	

soveltuu hyvin

soveltuu

ei sovellu

UUDISTUNUT!



Lumilinko

Uudistuneet erittäin tehokkaat kaksivaiheiset lumilingot ovat saapuneet. Nämä uudet lingot sopivat erinomaisesti myös ammattikäyttöön, sillä niiden työteho on uskomattoman hyvä. Uusissa lumilingoissa on jopa 30% enemmän työtehoa kuin edellisissä malleissa.

Lumilingolla poistat tehokkaasti lumen paikoista, joissa lunta ei haluta kasa- ta isoiksi lumikasoiksi vaan levittää tasaisesti ja siististi käytävien reunoille. Uudistuneen lingon 2-vaiheisuus takaa tehokkuuden myös märkää suojalun- ta lingottaessa.

Heittotorvi on käännettävissä 270° suoraan koneen ohjaamosta vakiovarus- teisen sähkösäädön avulla. Heittokorkeuden säätö toimii kaksiosaisen lipan avulla mekaanisesti, mutta lisävarusteena linkoon on saatavissa myös säh- köinen heittolipan säätö. Lipan sähköinen korkeudensäätö lisää mukavuutta ja lisää työn tuottavuutta, koska lumen saa ohjattua juuri sinne mihin se ha- lutaan. Lingon hydraulijärjestelmä on rakennettu siten, että se ehkäisee tehokkaasti lingon tukkeutumista.

Uudistuneeseen linkoon saa lisävarusteena asennettua myös vallileikkurit, jotka kiinnitetään pulteilla lingon kylkiin. Vallileikkurit leventävät lingon työ- leveyttä 12 cm, joka tekee lingon työleveydestä sopivan myös silloin, kun kuormaajassa on leveämmät renkaat.

Tekniset tiedot

Malli	1100	1400
Työleveys	1100 mm	1400 mm
Kääntökulma	270 °	270 °
Paino	225 kg	255 kg
Tuotenumero	A35870	A35847

Uusi linkosarja

- Hydrauliiikan teho jopa +30%
- Heittopyörässä jäätymisen estävä rakenne
- Parannettu heittotorvi, jossa kaksi- osainen korkeudensäätölippa
- Nopeampi torven sähköinen kääntö
- Vallileikkurit lisävarusteena

Malli	218	220	313S	320S	320S+	419	420	520	525LPG	528	R28	R35	630	635	640	745	750
1100																	
1400																	

soveltuu hyvin

soveltuu

ei sovellu

Käytävät kuntoon keräävällä harjalla



Avoharja opetus

Salon seudun aikuisopisto hankki avoharjan Avantiinsa (635 DLX) tämän vuoden touko-kuussa. Avoharja on ollut hyvä apu fyysisiin töihin, kuten kiinteistön piha-alueiden hiekkojen lakaisuun.

Oppilaat ovat päässeet kokeilemaan ja käyttämään harjaa parin kuukauden ajan ja harjan hankkiminen on huomattu heti varsin hyödylliseksi. – Fyysinen työ tietysti kevenee, kun kone tekee raskaan työn. Harjakset ovat hyvät eli tarpeeksi leveät, ja harjaaminen on siksi nopeaa ja jälki tarkkaa. Myös harjan säätö on helppoa, opiskelijat kehuvat.

**Myös opettajat kiittävät
helppokäyttöisyyttä**

Avant toimii opetusikäikässä erinomaisesti.

Koneen etuihin lukeutuu laaja lisälaittevalikoima, mikä antaa monipuoliset käyttömahdollisuudet. Helppokäyttöisen koneen ominaisuudet opitaan yleensä nopeasti ja konetta käytetäänkin mieluusti useisiin eri työtehtäviin. Aikuisopistolla on Avantiinsa käytössä avoharjan lisäksi puskulevy, sorakauha, hiekoituskone ja piikit.

Opistomaailman tyyliin pisteytettynä Avant 635 saa aikuisopistolta hyvän yleisarvosanan.

– Koneessa on meidän käyttötarkoituk-
siimme nähden sopivasti voimaa ja sillä
voidaan kouluttaa opiskelijoita monipuoli-

lisesti. Myös paikallisen takuuhuollon saatavuus ja nopea toiminta täytyy mainita; Avantin mahdolliset pienet viat on aina saatu ripeästi korjattua ja kone pian taas käyttöön, opistolta kerrotaan.



Mäntsälän seurakunnalla on Avant 635 –työkoneessaan uusi kastelulaitteella varustettu keräävä harja. Harjalaittekokonaisuus hankittiin seurakunnalle heti uusien mallien saavuttua keväällä 2013, eikä päätöstä ole kaduttu. – Valitsimme kyseisen harjalaitteen, koska käytössämme oli jo Avant-kuormaaja ja tarvitsimme pienikokoisen harjan hautausmaan ahtauden vuoksi. Tämä kokonaisuus toimii erittäin hyvin, kertoo seurakunnan haudankaivaja Henry Salo.

Keräävälle harjalaitteelle kertyy Salon mukaan käyttötunteja noin kolme viikossa ja sitä käytetään enimmäkseen hiekoitushiekkojen, lehtien ja muiden roskien poistoon hautausmaan käytäviltä. Uuden, näppärän kokonaisuuden myötä kovaäänisen lehtipuhaltimen käyttöä on voitu vähentää.

Henry Salo ei ole huomannut harjassa parannettavaa ja sen parhaaksi ominaisuudeksi hän sanoo harjan pienen koon. Mäntsälän seurakunnalla on keräävän harjalaitteen lisäksi käytössä lumilinko ja nurmikon reunaleikkuri, joilla on pystytty hoitamaan hautausmaan kapeat käytävät ympäri vuoden.

Mäntsälän seurakunta työllistää 47 henkilöä ja jäseniä seurakunnalla on yli 16 000. Kasvavalla seurakunnalla on kokemusta ihmisten iloista ja suruista jo 400 vuoden ajalta.

käytössä



Salon seudun aikuisopisto

- perustettu 1996
- tarjoaa aikuiskoulutuksen ja työelämän kehittämisspalveluita
- vuosittain noin 5 700 opiskelijaa
- yli 80 kouluttajaa
- koulutuksia usealle eri alalle (tekniikan alat, sosiaali- ja terveysala, taloushallinto, tietojenkäsittely, yrittäjävalmennus)

Avantin koko historian suurimman maahantuojaan tittelistä kilpailee Ruotsin kanssa tasavertaisesti tanskalainen Sorring Maskinhandel. Avanteja on 20 vuoden aikana viety Suomesta Tanskaan yli 50 miljoonan euron arvosta. Konemäärässä se tarkoittaa yli 4 000 kpl.

- Sorring Maskinhandel A/S



Kun yritys Avantin tapaan lähtee historiansa alkutaipaleella heikoilla resursseilla voimakkaasti satsaamaan vientiin, sen pitää onnistuakseen löytää luotettava kumppani, siis maahantuoja, joka myy tuotteita hyvin ja hoitaa laskunsa ajallaan. Juuri tällainen kumppani Sorring Maskinhandel on ollut.

Viime lehdessämme kerrottiin vuoden 1992 Bauma-näyttelystä. Sieltä alkoi myös Avantin ja Sorringin yhteinen tarina. Näyttely oli ollut avoinna jo muutaman päivän, kun osastomme ohi käveli kaksi nuorta miestä hakien uusia tuotteita myyntiinsä. He olivat jo kävelleet muutaman metrin ohi 9 neliön osastostamme, kun joku esittelijä oli 'narusta vetänyt pienen kuormaajan näköisen koneen käyntiin kuin moottorisahan, hypännyt koneen istuimelle ja alkanut pomppien ajaa koneella ympyrää' kuten he asian ilmaisivat. Se oli ollut sen verran erikoisen näköistä hommaa, että miehet olivat kääntyneet takaisin.

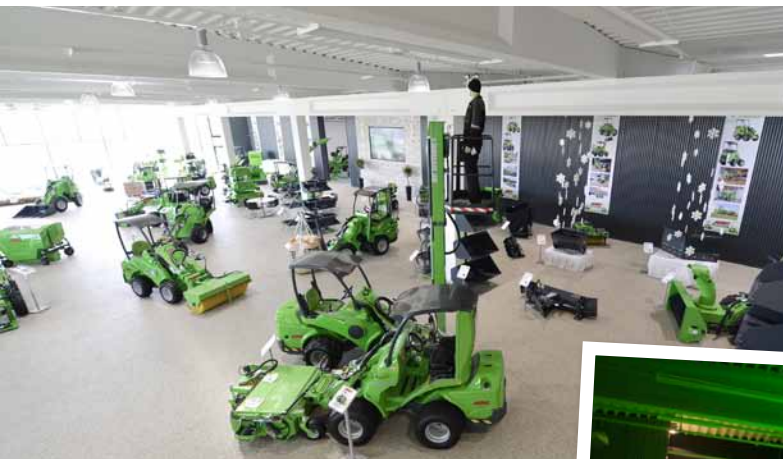
Se kuski olin minä, ja siinä messuosastolla sitten vaihdettiin muutama sana ja käyntikortit sekä annettiin heille esitteet mukaan. Seuraavan kerran näimme syksyllä Tanskassa, minkä jälkeen

tanskalaiset alkoivat myydä Avanteja: Jörgen Jensen, joka oli maahantuoja, hoiti myynnin Jyllannissa ja Gert Jensen sillä saarella, jossa on Kööpenhamina. Yrityksen tukikohtana toimi Jörgenin omistama maatila keskellä Jyllantia, jossa hän oli vähän aikaisemmin luopunut sikojen pidosta.

Maatalous oli se segmentti, johon he aluksi koneita pääasiassa myivät. Tunsivathan he sen alueen erittäin hyvin. Maataloutta lähellä oleva turkistarhaus nousi myös nopeasti tärkeäksi asiakasryhmäksi.

Toinen vahvuus heidän myynnissään oli kova työn teko. Asiakaskontaktit hommattiin näyttelyissä ja koneet myytiin sen jälkeen niin, että mentiin koneen kanssa asiakkaan luokse tekemään demo. Asiakas sai kokeilla konetta omalla tilallaan, joten ostopäätös





tehtiin mahdollisimman helpoksi.

Toiminnan kolmantena kivijalkana Sorring Maskinhandelissa on yrityksen tarjoama todella laadukas jälkimarkkinointi. Huoltoon ja huoltokalustoon on satsattu reilusti, heidät saa kiinni melkein 24/7 aikataululla. Ja tämä tietenkin lujittaa asiakkaiden uskoa niin tuotteeseen kuin maahantuojaan.

Uutta myyntivoimaa uudesta Avant Centeristä

Sorring Maskinhandel on menestyksensä myötä laajentanut tilojaan useita kertoja ja muun muassa heidän esittelytilansa maatilain yhteydessä on vaikuttava. Pari vuotta sitten he kuitenkin päättivät, että pystyäkseen entistä tehokkaammin markkinoimaan Avantia, heidän on haettava markkinapaikka, joka näkyy ja johon asiakkaiden on helppo tulla.

Tätäkin projektia he lähtivät viemään eteenpäin määrätietoisesti, ja uusissa tiloissa vietettiin avajaisia kesän lopulla.

Uusi näyttelyhalli on erittäin hyvällä paikalla moottoritien risteyksessä. Kukaan ohi ajava ei voi olla huomaamatta sitä. Suurten ikkunoiden ansiosta sisällä on sellainen tunne kuin olisi ulkona. Yön aikana tilan ulkovalaistus muuttaa Avant Centerin värin vihreäksi. Avajaiskutsussa luki: Euroopan suurin valikoima uusia ja käytettyjä Avanteja. Meidänkin oli pakko myöntää, että tämä piti paikkansa. Tilat ovat myös selvästi suuremmat kuin meidän uudet esittelytilamme Ylöjärvellä. Minun mielestäni tämä oli helppo homma; Jensenin pojat tiesivät meidän Avant

Centerin mitat.

Leukailusta huolimatta olemme Ylöjärven tehtaalla erittäin iloisia Sorringin menestyksestä ja uskomme että uudet tilat auttavat saavuttamaan yrityksen tavoitteen: Avantin tunnettuus Tanskassa paranee ja myynti laajenee uusille asiakas-segmenteille entistä paremmin.

Olemme tehtaalla iloisia myös siitä, että tällaisia hienoja Avant Centeriteitä on noussut muuallekin. Esittelemme niitä myös tulevissa Avant Magazineissa.

Risto Käkelä





Agritechnica

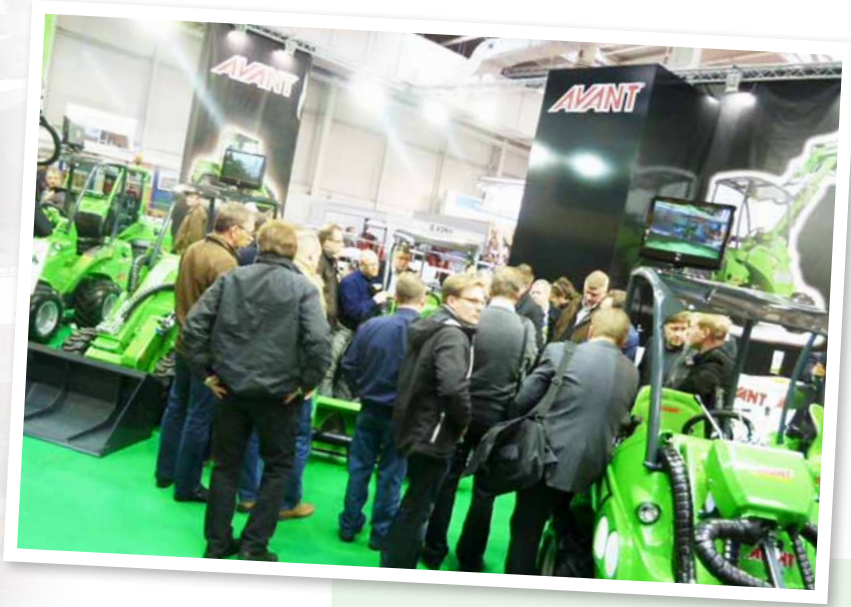
- Maatalouskoneiden ykkösnäyttely esittelee alan uusia innovaatioita

Saksan Hannoverissa marraskuussa järjestettävä Agritechnica on maailman suurin maatalouskonealan messutapahtuma, jossa viimeksi, vuonna 2011, kävi seitsemän näyttelypäivän aikana reilusti yli 400 000 vierasta.

Ensimmäinen Agritechnica koettiin Frankfurt am Mainissa vuonna 1985. Nykyiseen paikkaan Hannoveriin siirryttiin vuonna 1995. Hannoverin messukeskus on pinta-alaltaan maailman suurimpia ja tarjoaa tasokkaat puitteet nykypäivän suurten maatalouskoneiden esittelyyn.

Uusien innovaatioiden ja tuotteiden esittely on aina ollut merkittävä osa joka toinen vuosi järjestettävää Agritechnicaa. Tapahtuman järjestävä DLG (Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft e.V.) aloitti innovaatiopalkintojen jakamisen jo 1960-luvulla, ja niistä on tullut messujen tärkeä vetonaula.

Suomalaisille, vientiä harjoittaville maatalouskonevalmistajille Agritechnica on perinteisesti ollut tärkeä tapahtuma. Alan ykkösnäyttely suhteellisen lähellä kotimaata on tarjonnut erinomaisen mahdollisuuden löytää uusia markkinoita ja tehdä kauppaa. Tänäkin vuonna suomalaisia näyttelleasettajia on mukana kolmisenkymmentä, minkä lisäksi suomalaisia tuotteita näkee myös niiden maahantuojien osastoilla.



Agritechnica 2011



Agritechnica 2009



Agritechnica 2005

Oho! Agritechnica-messuista vastaava organisaatio DLG (Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft e.V.) on järjestänyt maatalouskone- ja elintarvikealan näyttelyjä Saksassa jo yli 120 vuoden ajan! Edellisillä messuilla vuonna 2011 vieraili jopa 419 000 kävijää yhteensä 83 maasta. Vieraista liki 100 000 tuli Saksan ulkopuolelta. Tapahtuman näytteilleasettajat edustivat 47:ää eri maata. Yhteensä 2 700 näytteilleasettajasta 1 300 tuli muualta kuin Saksasta.

Avant jo tuttu Agritechnicassa

Avant on ollut mukana Agritechnicassa 1990-luvulta lähtien. Maatalous oli aikanaan Avantin ensimmäinen ja tärkein kohderyhmä – alkuun tuotteita suunniteltiin etenkin karjatalouteen, jonka tarpeisiin kehitettiin esimerkiksi rehunjakoa helpottava liukuohjattu Avant-mallisto.

Viime vuosien uusien mallien, varsinkin 600- ja 700-sarjan ansiosta Avantin käyttö maataloilla on monipuolistunut ja asiakaspiiri laajentunut kaikkien tuotantosuuntien tiloille. Tämä on tehnyt Agritechnicas-takin entistä tärkeämmän näyttelyn.

Monet suomalaisista asiakkaistamme käyvät Hannoverissa tutustumaan maatalouskonealan uutuuksiin, ja heidät olemme perinteisesti kutsuneet osastollemme pienen levähdystauon ja virvokkeiden merkeissä tarinoimaan niin Avanteista kuin maailman menosta yleensä. Agritechnica on meille tietysti myös luonteva paikka tavata Avant-maahantuoja, samoin kuin solmia kokonaan uusia kontakteja.



Agritechnica 12.–16.11.2013 Hannover, Saksa

Esittelemme jälleen Agritechnicassa paljon uutuuksia erityisesti maatalousasiakkaitamme ajatellen. Mukana messuilla uusi R-sarja.

Tervetuloa osastollemme 6 A 14!

Leikkaa tämä lipuke mukaasi ja me tarjoamme sinulle mukavan ja virkistävän levähdystauon!

Jorma Kontion saavutusten juhlavuosi
– mitä hänelle kuuluu tänään?

Ravibaanan kuulumisia

Viime lehdessämme tutuksi tulleen Jorma Kontion kulunut vuosi on ollut vilkas ja täynnä tapahtumia. Ohjaksissa Kontio on ollut jo yli 1400 kertaa ja voittoja näistä lähdöistä on syyskuuhun mennessä kertynyt jo yli 200. Ravipiireissä mestari on saanut suurta huomiota voitettuaan tänä keväänä 9000. lähtönsä. Lukema nousee vuoden loppuun mennessä 9 500:aan.

Menestyksen lisäksi Kontion vuoden suuriin juttuihin on kuulunut 60-vuotissyntymäpäivän viettäminen. ”Pyöreistä vuosista huolimatta elämän rytmi on pysynyt samana. Ikä tuo oman haasteensa

arkeen, mutta sehän on ihan luonnollista ja täytyy vain hyväksyä”, hyväntuulinen Kontio tuumii.

Ravikentällä ohjastajan meno jatkuu kiireisenä ja haastavana. Vaikka elämä hevosten kanssa on hektistä, Kontio ker-



too viihtyvänsä edelleen niiden parissa, ja omien sanojensa mukaan tuskin koskaan luopuu niistä. ”Hyvää tässä vuodessa on ollut myös se, että suuremmilta loukkaantumisilta on säästyty ja vuosi on ollut ehjä. Henkilökohtaisena tavoitteena minulla on pitää oma tasoni, kunto tietysti huomioiden. Talliin on tulossa hyviä hevosia ja odotukset niiden suhteen ovat kovat. Toivottavasti uusia huippuhevosiä nähdään jo ensi vuonna”, Kontio summaa.

Yhteistyö Avantin kanssa on toiminut entiseen malliin erittäin hyvin – tallissa komeilevan uudenkarhean Avantin hevosvoimat ovat aktiivisessa käytössä. ”Olemme enemmän kuin tyytyväisiä uuteen 630 Avantiimme”, ohjastaja kehuu.



Jorma Kontio aloitti uransa raveissa vuonna 1967. Pohjoismaiden menestynein raviohjastaja on voittanut Euroopan mestaruuden urallaan kaksi kertaa.



Vetelin kauniissa maalaismaisemassa, Tunkkarin tilalla, pörrää pihamaalla ja navetoissa useampi tutunvihreä apulainen. Eteläkangas Ay:n kolme Avantia ovat kovassa käytössä lypsykarjatilán jokapäiväisessä vilskeessä.

Lypsykarjan hyväksymä Avant

Tunkkarin tilalla eivät Avantit pääse pölyttymään. Siitä pitävät huolen 240 lehmää ja nuorkarja. Tilalle on vuonna 2010 valmistunut uusi nykyaikainen verhoseinäpihatto, jossa lehmien kelpaa tepastella. Pihatossa toinen Avant huolehtii ruokintapuolen askareista ja toinen hääri lantapuolella.

Näin isossa navetassa seosrehun siirto takaisin lehmien ulottuville on iso homma ja se on ratkaistu Avantilla. Samalla koneella hoidetaan myös ruokintapöydän puhdistus, vasikoiden siirto igluihin, paalien siirtely ynnä muita navetan yleistöitä. Tämän koneen työlaitteina on traktorin renkaasta itse tehty sivusiirtolaite, kauha, paalipihti, rehupihti ja trukkihaarukka.

Toisella koneella puhdistetaan lantakäytävät, hoidetaan maakuuparsien harjaukset ja kuivittaminen. Työkaluina on iso lantaraappa, kuivikekauha ja vaakaharjalaite. Kahdesta koneesta on myös se hyöty, että aina on olemassa varakone, jos toinen kone on huollossa tai siihen tulee jokin muu ongelma. Näin kuljettaja ei kovin heposti joudu itse talikkomieheksi. Yhteensä tilalla on

kolme Avantia. Kolmas kone - Avant 320 S - hoitaa nuorkarjaa erillisessä navetassa. Päättyönä sillä on rehun jako. Lisäksi sillä siirretään kuivikelanta lantalaan. Koneessa on varusteena tuorerehupihti ja kauha.

Tilalla on omistajien lisäksi neljä työntekijää, joten Avanteilla riittää kuskeja. Käyttötunteja niihin onkin kertynyt yhteensä jo reippaasti yli 5000. Työntekijöiden kannalta on tärkeää, että koneen käytön oppii helposti. Tätä helpottaa myös se, että koneet ovat keskenään samanlaisia.

Hankkiessaan konetta Tunkkarit pitivät tärkeinä kriteereinä koneen luotettavuutta ja kotimaisuutta. Huollon ja varaosien saannin on oltava nopeaa ja varmaa, sillä lehmät pitää hoitaa vuoden jokaisena päivänä aamuin illoin. Tähän he ovatkin olleet hyvin tyytyväisiä: Avantien huollot ja pikkuvikojen korjaukset on aina saatu ratkaistua nopeasti.

Lopuksi Perttu Tunkkari antaa meidän tuotekehitysosastolle muutaman käyttäjän vinkin Avantien kehittämiseksi. Tällä kokemuksella niiden painoarvo onkin keskimääräistä kovempi.



Eteläkangas Ay

- Lypsykarjatila Vetelissä.
- Omistajat Jussi, Perttu ja Susanna Tunkkari.
- 240 lypsylehmää + nuorkarja. Sonnivasiikat myydään.
- Lypsylehmät ja tiineet hiehot 2010 valmistuneessa verhoseinäpihatossa, lypsy 2 x 12 asemalla. Nuori karja vuokratusta pihatossa 4km päässä päätilalta. Vasikat kasvatetaan igluissa 2 kk ikään asti.
- Yrittäjien lisäksi 4 työntekijää.
- Tilan Avantit: 635 vuosimallia 2007 (lantaraappa, kuivikekauha ja pyörivä harja), 635 vuosimallia 2011 (rehun puskemiseen tarkoitettu rengas, kauha, paalipihti, rehupihti, trukkihaarukka), 320 S vuosimallia 2010 (rehupihti ja kauha)



Ylöjärven Avant-tiimiläiset, vasemmalla Tapio, Hanna, Jorma ja Jaakko.

Avantin kasvot

Reipasta m

Avant Tecnon kotimaan myynti on neljän ammattilaisen reipas tiimi, jonka päivät vaihtelevat toimeliaista toimistopäivistä jopa viikon kestäviin viikkokäynteihin messuihin. Viime aikoina työpäivät ovat olleet erittäin työntäyteisiä, ja koko alkutalvikin näyttää varsin lupaavalta.

Marraskuussa 2011 avattiin Ylöjärvelle uusi Avant Center, eli uusi ja kiiltävä, hieno ja viimeisen päälle suunniteltu esittelytila. Kotimaan myynti sai tästä uudesta tilasta reippaasti uutta potkua, ja tätä nykyä Jorma Jarkko, Hanna Käkelä ja Tapio Torkkel ottavat päivittäin asiakkaita vastaan Avant Centerissä. ”Parasta uudessa esittelytilassa on mahdollisuus hyödyntää koneiden testihiekkalaatikkoa ympäri vuoden. Myyntityötä helpottaa suuresti, kun pystyy konkreettisesti näyttämään asiakkaalle eri konesarjojen erot”, kehuu tiimi yksimielisesti.

Porukan kokeneimmalla eli Jormalla on Avantien myynnistä jo 15 vuoden kokemus. ”Ajat ovat muuttuneet paljon siitä, kun aloitin talossa ja Avant aloitti maailmalla. Nykyään Avant on erittäin tunnettu brändi, ja olen tyytyväinen, kun olen päässyt seuraamaan tätä hienoa kehityskaarta. Parasta meidän tuotteissa on jatkuva kehitys – itsekin pysyy virkeänä, kun on aina jotain uutta opittavaa”, hän kertoo.

Avantilla on lukematon määrä tyytyväisiä asiakkaita ja Jorma kertoo juuri heidän olevan kaikkein parhaita Avant-myyjiä jakaessaan kokemuksiaan eteenpäin. Koneen myynnin jälkeen tärkeässä roolissa ovat Avantin huoltajat ja jälkimarkkinointiosasto, joiden toiminnan onnistuminen määrittää hyvin pitkälti sen, tuleeko asiakas 3–5 vuoden päästä uudestaan Avant-kaupoille.

Matkapäiviä myynnissä työssä kertyy paljon, sillä tiimi on aktiivisesti mukana eri messuilla ympäri vuoden. ”Nainen konemessuilla ei ole vielä mikään kaikkein tavallisin näky, mutta hyvin siellä pärjää, kun on oikea asenne”, nauraa Avant-myyynnissä jo muutaman vuoden työskennellyt Hanna. ”Parhaiten reissuilla ja ihan täällä Ylöjärvelläkin jäävät mieleen aidosti kiinnostuneet asiakkaat, jotka





Meininkiä Avant-myyntissä

haluavat todella tietää koneesta. Monilla asiakkaistamme on myös kerrottavana hauskoja tarinoita koneestaan”, Hanna jatkaa.

”En etukäteen osannut ajatella, että konemyynissä päivät olisivat näin kiireisiä.”, sanoo Tapio, joka on tullut Avantin myyntiporukkaan viimeisimpänä, noin kaksi vuotta sitten. ”Olin kodinkonemyyjänä monta vuotta ja myyntirytmni oli selvästi erilainen. Täällä on koko ajan sellainen mukava pieni hoppu, johon messut tietenkin tuovat oman osansa. Olen viihtynyt Avantilla hienosti – on mukava myydä tuotetta, joka todella on hyvä ja josta voi mennä takuuseen. Pääsin heti kiinni myyntityöhön ja mielestäni sisäistin koneen tekniset ominaisuudet ja toiminnan nopeasti.” Tapio kertoo.

Kotimaassa Avantin koneita myy myös valtuutettu myyntiketju Agrimarket, ja

Avantin myyntitiimin

Jaakko Jytilä hoitaa yhteyksiä Agrimarketiin.

Jaakko osallistuu suoraan myyntityöhön aina, kun aikaa jää, mutta sitä tapahtuu tiimin mukaan nykyään harvoin.

”Vastaan kaikista Agrimarket-myyjien koulutuksista ja Avantin osuudesta erilaisissa yhteistapahtumissa. Kyse on siis pitkälti Avantin mahdollisimman laajan näkyvyyden varmistamisesta Agrimarketin markkinoinnissa. Avantin löytää nykyään yhä useamman maatilan pihalta, mikä on yritystemme hienon myyntiyhteistyön tulosta”, Jaakko kertoo. ”Hoidan myös usein suora-asiakkaidemme käyttäjäkoulutuksia

yhdessä huollon kanssa ja pääsen tätä kautta kiinni suoramyntiin. Se on tietysti myyntiä enemmän jälkimarkkinoinnissa mielessä, mutta myyntiä kuitenkin”, Jaakko summaa.

Koko Avantin kotimaan myyntijoukko on hymyilevää ja hyväntuulista porukkaa. Tuntuu siltä, että kiire ei ole päässyt niskan päälle, vaan pikemminkin tuo juuri sopiva vipinää arkeen. Tärkeintä työssäjaksamisen kannalta onkin kuulemma hyvä huumorintaju ja sopiva paineensietokyky. ”Kyllä tässä työssä asiakkaat on se, mikä saa jaksamaan!” naurahtaa koko porukka yhteen ääneen.

Myynti kiittelee koko Avantin organisaatiota hyvin tehdystä työstä. ”Ei täällä yksi osasto voi koko yritystä kantaa, eli kyllä me kaikki pelaamme yhteen hiileen. Sillä niitä tuloksia saadaan aikaan”, kotimaan myynti kiteyttää.

Meidät voi tavata talven aikana monilla messuilla, esimerkiksi vielä ennen joulua Vihertekissä ja Metsä-messuilla Helsingissä. Tai jos aikaa löytyy hyvin viikolla, pistäydy luonamme kahvikupposella Avant Centerissä!

Aukioloajat ma-pe 8-16





Maahantuojaat Avant-maailman ytimessä



Dealer-meeting 2013 Ylöjärvi

- Yli 100 osallistujaa
- 42 maata
- Kaukaisimmat maahantuojaat Chilestä, Uruguaysta, Etelä-Koreasta ja Singaporesta



Lokakuun ensimmäinen viikonloppu vietettiin hyvin kansainvälisessä hengessä Avantilla. Maahantuojat kaikkiaan 42 maasta kokoontuivat Ylöjärven tehtaalle vuosittaiseen dealer-meeting-tapahtumaan. Yhteensä sata osallistujaa on Avantin uusi ennätys, kyseessä oli siis yrityksen historian suurin dealer-meeting-tapahtuma.

Kaksipäiväisessä tapahtumassa pidettiin ensimmäisenä päivänä jo perinteeksi muodostunut seminaarityyppinen koulutus Avantin tehtaalla. Koulutuksessa kerrottiin kuluneesta vuodesta ja tulevista uutuuksista sekä tarjottiin uusia ideoita myyntiin. Olennaisena osana perjantaipäivän koulutusta on myös tehdaskierros, joka osoittaa, että investoimme lujasti tuotantomme Suomessa.

Tapahtuman toisena päivänä päästään toden teolla asiaan, kun vuorossa on käytännönläheinen demo-päivä. Päivän aikana uutuuksien toimintoja esitellään käytännön töissä ja kaikki halukkaat pääsevät koneita kokeilemaan. Kun koneita on itse ajanut ja sisäistänyt kaikki ominaisuudet osaa niistä myös parhaiten kertoa eteenpäin. Ilalla vietettiin juhлагаalaa, jonka kohokohtana on parhaiten menestyneiden Avant-maahantuojien palkitseminen edellisen vuoden menestyksestä.

Tänä vuonna parhaan myyjän palkinto meni Norjaan ja markkinointipanostuspalkinto myönnettiin Tanskaan. Myynnillisesti eniten kasvua viime vuonna saavutti Venäjä.



Avant Tecno mukana tapahtumissa!

Avant on mukana monessa niin Suomessa kuin ulkomaillakin.

Tule mukaan, messuilla nähdään!!

2013

Marraskuu 2013

- 13.-15.11. ViherTek 2013, Helsinki (www.finnexpo.fi)
- 12.-16.11. Agritechnica, Hannover, Germany (www.agritecnica.com)
- 19.-22.11. Komtecnica, Poznan, Poland (www.komtecnica.pl)
- 22.-24.11. ELMA; Metsämessut ja kädentaitomessut, Helsinki (<http://www.messukeskus.com>)
- 27.-30.11. Austro Agrar, Tulln, Austria (www.austroagrar.at)

Joulukuu 2013

- 3.-8.12. Agribex, Brussels, Belgium (www.agribex.be)

2014

Tammikuu 2014

- 31.1.-2.2. Rakentaminen ja sisustaminen, Turku Halli (<http://turunmessukeskus.fi/messut-ja-tapahtumat/rakentaminen-sisustaminen/etusivu>)

Maaliskuu 2014

- 14.-16.3. Rakentaminen ja talotekniikka, Jyväskylä (<http://www.jklpaviljonki.fi/rak2014/index.php>)

SYYSKAMPANJA **AVANT**[®]

Avant 528 +Työtehopaketti

19.950

 alv. 0 %

Hinta 24.738,- / alv. 24 %.

Sisältää 6-toimisen joystickin
ja työtehopaketin. Tarjous
voimassa 15.9. –15.12.2013

Tarjous koskee ainoastaan
uusia tilauksia. Saatavilla
Avant Centeristä ja
Agrimarketeista kautta
maan.



AVANT[®]
AVANT TECNO OY

Avant Center Ylöjärvellä
Avoinna: arkisin 08.00-16.00

Ylötie 1, 33470 Ylöjärvi
p. 03 347 8800
sales@avanttecono.com
www.avant.fi

AGRI  **MARKET**

www.agrimarket.fi