

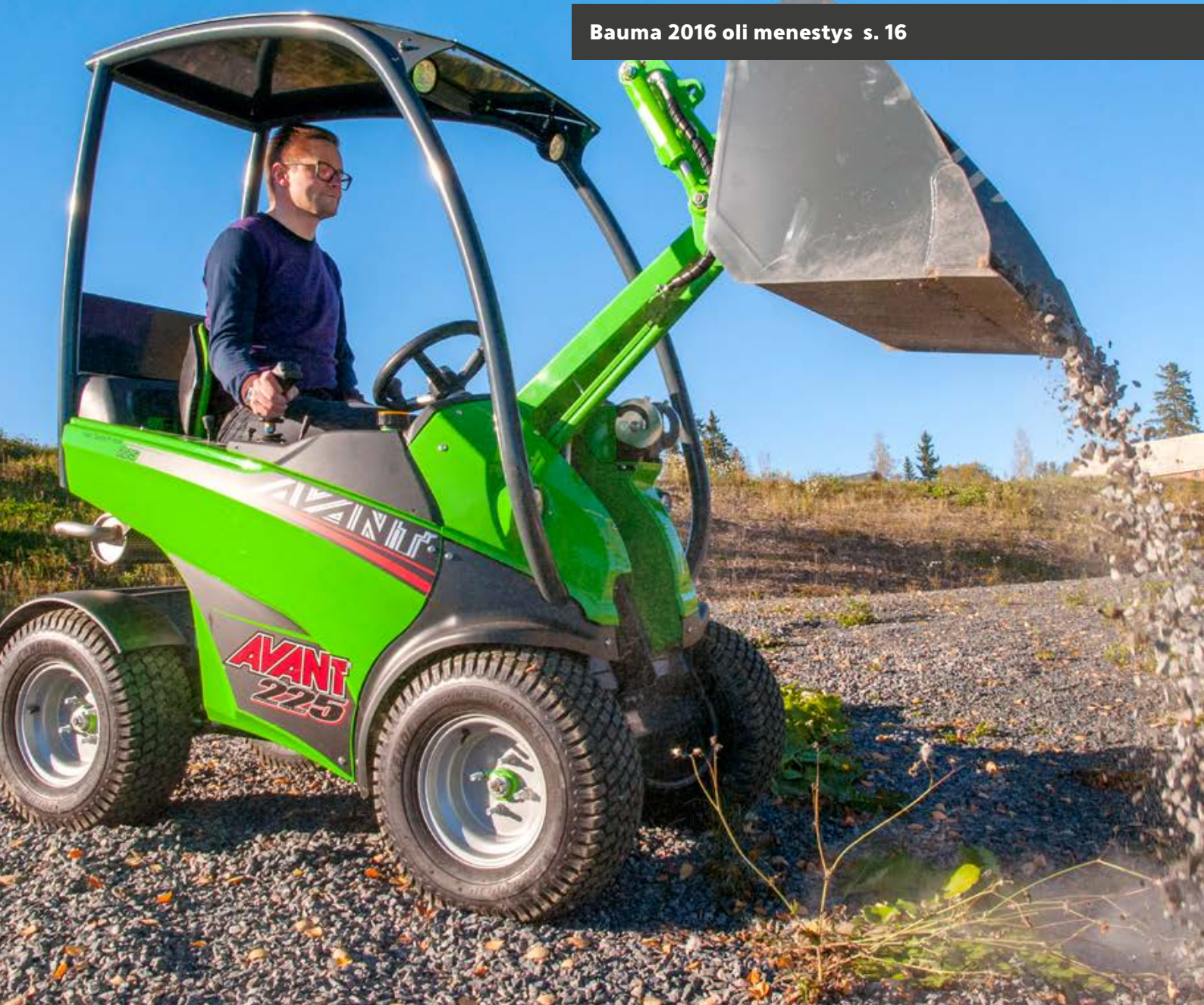
AVANT[®] MAGAZINE

AVANT TECNON ASIAKASLEHTI 1/2016

25
YEARS

Avant 25 vuotta s. 4

Bauma 2016 oli menestys s. 16



KESÄ TULEE

– huolehdi parhaasta kaveristasi!

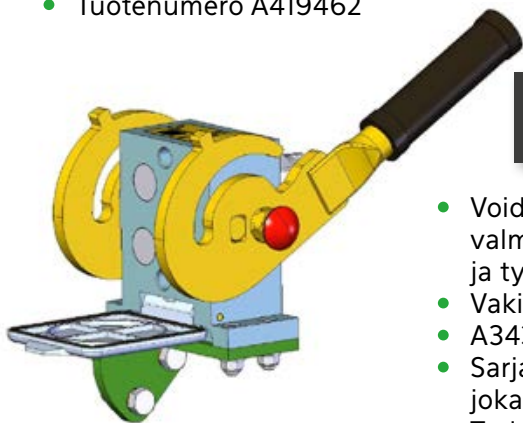
Jatkopuomin huoltosarja

- Jatkopuomi kerralla kuntoon!
- Sopivuus: R-sarja, 400-sarja, 500-sarja vuodesta 2008 alkaen, 600-sarja, 745 ja 750 vuoteen 2011 saakka
- Täydellinen sarja: Sisältää kaikki jatkopuomin huoltoon tarvittavat niveltapit, laakerit ja liukupalat
- Tuotenumero A419462



410 €

AVANT
Original Parts



Sarjapikaliitin

- Voidaan jälkiasentaa ennen vuotta 2012 valmistettuihin 300–700-sarjan kuormaajiin ja työlaitteisiin.
- Vakiovaruste 1.1.2012 lähtien.
- A34366 Kuormaajan puoleinen mekanismi
- Sarjapikaliittimen yhteydessä tarvitaan vastaava liitin jokaiseen hydraulikkaa vaativaan työlaitteeseen
- Todella helppokäyttöinen – kaikki liitokset kahvan käännöllä

357 €



65250 Sarjapikaliitin
3 liitintä, paine-
paluu -tankkilinja
186 €



65251 Sarjapikaliitin
2 liitintä
paine-paluu
153 €



65371 Sarjapikaliitin
2 liitintä
paine-tankkilinja
153 €



A414508 Adapteri:
sarjapikaliitin –
tavalliset pikaliittimet
236 €



A418927
Sarjapikaliittimen
teline, työlaitteessa
21 €

Kysy lisää myyjältäsi! Kaikki hinnat sisältävät alv 24%. Hintaan lisätään toimituskulut.

Pääkirjoitus



Ensimmäinen kvartaali on täynnä

Avantin toiminta alkoi virallisesti 1.6.1991, mutta toiminta pyöri täyttä päätä jo vapusta alkaen. Olemme siis toimineet nyt tasan 25 vuotta. Ynnäilläänpä hieman tapahtuneita.

Yhteenlaskettua liikevaihtoa on tänä aikana kertynyt noin 850 milj. €, josta viennin osuus on ollut 600 milj. €. Tähän on päästy sillä, että olemme valmistaneet ja myyneet noin 45 000 Avantia ja niihin yli 140 000 työlaitetta. Ensimmäisenä vuonna liikevaihto oli noin 1 milj. € ja kuluvana vuonna noin 100 milj. €. Joten kasvua on ollut.

Usein kysytään, mikä on ollut tärkein tekijä Avantin menestykseen. Minun vastaukseni on: tuotekehitys, markkinointi sekä myynti ja tuotanto. Yhdessä ja erikseen niin, että kukin tekee omalla alueellaan mahdollisimman hyvää työtä, mutta myös pelaa erittäin hyvin yhteen. Tämä on joukkuepeliä ja joukkueen nimi on Avant Tecno. Olemme tässä aika hyviä. Aina on parannettavaa, ja näemme sen mahdollisuutena.

Kohti seuraavaa kvartaalia...

Tarkkaa roadmappia seuraavalle kvartaalille on turha tehdä. Sen opin jo nuorena miehenä Alpeilla. Joku ryhmästä laski edellä hyvin kumpareisen ja jyrkän mäen. Pakkohan minunkin siitä oli mennä. Katselin alaspäin ja suunnittelin reitin kumpare kumpareelta. Ja ei kun matkaan. Kävi kuitenkin niin, että horjahdin jo kolmannella kumpareella ja olin siitä eteenpäin aivan tuntemattomalla reitillä. Ja kumoon. Tästä opin, että olisi ollut paljon tärkeämpää opetella laskemaan kumpareikkoja tuli mitä tuli -periaatteella kuin tehdä pitkiä suunnitelmia.

Ajattelin kuitenkin kuvitella tulevaisuutta, minkä tekee helpommaksi se, etten itse ole toteuttamassa sitä kuin patkän alkupäästä. Oletetaan, että seuraavalla 25 vuoden kvartaalilla kasvu olisi edes hieman samanlaista kuin mitä se on ollut. Liikevaihto voisi olla kauden lopulla 300–350 milj. €. Tällöin koko jakson volyyymi olisi noin 4000 milj. €, josta viennin osuus olisi ainakin 3400 milj. €. Aikamoisia lukuja. Jakson myyntikin olisi edelliseen kvartaaliin nähden yli viisinkertainen. Vaikka vuosittainen kasvu olisi vain 5 %.

On varmaa, että tällä matkalla on välillä aikamoista kumpareikkoja. Sen takia on tärkeää, että seuraavakin sukupolvi opettelee siinä päästelemään.

*Risto Käkelä
Toimitusjohtaja*

Sisällys

- 3 Pääkirjoitus
- 4 Avant 25 vuotta
- 5 Työ tekijäänsä kiittää – Avant 25 vuotta
- 6 Avant myynti virittäytyy juhluvuoden rytmiin
- 8 Uudet työlaitteet
- 11 Juhlamurinat
- 12 Rakentamista vankalla ammattitaidolla
- 14 Sveitsiläinen Avant-maahantuoja täytti 50 vuotta
- 16 Bauma on Avantille aina näytön paikka
- 17 Avant 225 voitti Kultamitalin Puolassa
- 18 Avant Tecno on saatu nopeasti kasvuun ja kannattavaksi USA:ssa
- 20 Uusi Avant 225 – kaikin puolin parempi!
- 21 Avant on reipas partiolainen!
- 22 Testaa uusi Avant vauhdikkaalla kiertueellamme läpi Suomen!
- 23 Avant Shop

Avant Tecno Oy:n asiakaslehti 1/2016

Päätoimittaja: Ella Lahtinen / Avant Tecno Oy
Julkaisija: Avant Tecno Oy
Taitto: Tulus Oy
Paino: Offset Ulonen Oy, Tampere
Painosmäärä: 8000

AVANT

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

**25
YEARS**

Avant 25 vuotta

25 YEARS

Avant-kuormaajien kehittäminen alkoi 25 vuotta sitten. Avantin ydinryhmällä oli jo tuolloin kymmenen vuoden kokemus maatalouskoneiden kehittämisestä, ja huomasimme, että erääseen raskaimmista töistä, tuorerehun jakoon, ei ollut kehitetty kunnollisia ja kustannustehokkaita koneita.

Tästä lähtökohdasta syntyi ensimmäinen Avant: liukuohjattu 11 hevosvoiman bensamoottorilla varustettu kuormaaja, jolla pystyi jakamaan isonkin karjan rehut 10–15 minuutissa, aamuin illoin, 365 päivänä vuodessa. Mainoslause ”Muuta sinäkin tilasi ikävin homma mukavimmaksi!” puhutteli isäntiä ja kauppa lähti käyntiin. Ensimmäisenä vuonna myimme 80 konetta, mihin olimme hyvin tyytyväisiä.

Emme kuitenkaan jääneet laakereille lepäämään vaan panostimme entistä enemmän tuotekehitykseen. Nopeasti mallisto täydentyi diesel-versioilla, työlaitteita kehitettiin lisää ja aloimme kehittää konetta sellaiseksi, että se sopi uusille asiakassegmenteille. Samaan aikaan lähdimme voimakkaasti vientiin ja perustimme Saksaan oman myyntiyhtiön jo 90-luvun alussa.

Vuonna 1995 esiteltiin ensimmäinen runko-ohjattu Avant, joka avasikin meille aivan uuden maailman. Uusi mallisarja työlaiteineen löysi nopeasti tiensä uusiin asiakassegmentteihin, kuten viherrakentamiseen, viheralueiden hoitoon, hevostalleihin ja vapaa-ajan käyttöön. Siinä vaiheessa meillä oli jo yli kymmenen vientimaata ja kaikki lähtivät myymään konetta innokkaasti entistä laajemmalle asiakaspotentiaalille.

Niinpä myyntimäärät nousivatkin 80 koneeseen kuukaudessa.

Koneiden myyntimäärien noustessa emme ole missään vaiheessa unohtaneet tuotannon kehittämistä. Tehokas ja hyvää laatua tuottava tehdas on toimintaketjussa hyvin arvokas osa. Voimmekin ylpeänä esitellä asiakkaille erittäin modernin tuotantolaitoksen.

2000-luvulle tultaessa jatkoimme voimakasta panostusta tuotekehitykseen ja esittelimme muun muassa uuden 200-sarjan. Sillä tähdättiin erityisesti vapaa-ajan käyttöön. Samalla aloimme kiinnittää entistä enemmän huomiota myös koneiden ulkonäköön. Nopeasti huomasimme, että vaikka Avantien tekniset ominaisuudet ovat käyttäjän kannalta ensiarvoisen tärkeitä, arvostavat asiakkaat myös koneiden huoliteltua ulkonäköä. Samaa trendiä olemme jatkaneet kaikissa konemalleissa, ja niinpä monet tunnistavatkin Avantin jo sen iloisesta vihreästä väristä.

Jatkuvan kehittämisen ansiosta on Avantilla tänä päivänä seitsemän mallisarjaa ja 165 erilaista työlaitetta. Peruskoneeseen on saatavilla yli 20 erilaista optiota aina lisäpainoista ilmastoituihin ohjaamoihin. Moottoritehot alkavat 13 hevosvoimasta ja päätyvät 57 hevosvoimaan. Tämän kehityksen myötä asiakassegmenttejä on tullut lisää ja vientimaita on tällä hetkellä jo yli 50.

Niinpä myyntimäärät ovat nousseet 80–90 koneeseen viikossa.

Tänä vuonna on ilo ja kunnia juhlia yrityksen 25 toimintavuotta. Olemme tyytyväisiä siihen, mitä on jo saavutettu, mutta katseet pidetään tiukasti tulevaisuudessa ja tavoitteet tulevalle on asetettu. Olemme lyöneet vetoa Suomen ja suomalaisen työn puolesta. Uskomme siihen, että jatkossakin täällä kannattaa harrastaa teollisuutta ja koneenrakennusta ja että täältä pystyy kannattavasti koneita maailmalle myymään. Kannattavuus ei kuitenkaan ole itsestään selvä asia, se vaatii ennenkaikkea kilpailukykyiset ja vetovoimaiset tuotteet, mutta myös kovasti töitä.

Onneksi täällä on totuttu tekemään molempia.



Työ tekijäänsä kiittää

– Avant 25 vuotta

Vuosien varrella on sattunut ja tapahtunut, mutta koko ajan on menty eteenpäin. Monista haastavista tilanteista on selvitty maalaisjärjellä ja yhteen hiiheen puhaltamalla. Yrityksenä Avantin ehdottomia vahvuuksia ovat sen kevyt organisaatorakenne ja johdon luottamus työntekijöihinsä. Kasvu ja kehitys ovat hallittuja, ja Avant on työpaikka, jossa viihdytään.

”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 tuotteissamme on jatkuva kehitys – itsekin pysyy virkeänä, kun on aina jotain uutta opittavaa. Olen onnellinen hyvästä työpaikasta ja mukavasta porukasta, jonka kanssa tehdä töitä”, Kirsti kertoo.

Avantin kehittyessä henkilöstön määrä on kasvanut kahdestakymmenestä kahteensataan. Avantilla tehdään pitkiä työuria, ja työntekijöiden vaihtuvuus on olematonta. Tällä hetkellä yrityksessä työskentelee useita henkilöitä, jotka ovat olleet mukana yrityksen matkassa sen alkuvuosista saakka.

”On hienoa olla osa tällaista työyhteisöä. Viime vuosina oman työpaikan tärkeys ja työn luoma turvallisuudentunne ovat korostuneet. Täällä on saanut tehdä luottavaisin mielin sitä työtä, jossa on hyvä. Avant on hieno tuote, ja on kunnia olla mukana rakentamassa sen menestystä”, Veikko kommentoi.

Hän arvostaa työpaikkojen säilymistä ja eteenpäin menemisen henkeä. Niitä hän toivoo myös tulevaisuudelta.

Omistajuudella on merkitystä. Perheyrityksessä työskentely on henkilökohtaisempaa, mikä tehostaa toimintaa. ”Avantin alkuaikoina meitä oli täällä ihan muutama, ja olimme todella tiivis porukka, kuin yhtä perhettä. Olemme nähneet omistajan lasten kasvavan aikuisiksi ja siirtyvän työelämään. Olemme myös jakaneet oman elämämme suuret kohokohdat ja kovimmat surut työyhteisössä. Kasvusta huolimatta perheyritys ja sen toiminnan arvot ovat edelleen vahva osa toimintaa”, Päivi sanoo.

Avant työllistää Ylöjärvellä 200 henkeä. Tällä hetkellä tuotteista noin 80 prosenttia menee vientiin. Vientimaita on yhteensä reilu 45. Avant on vahvasti vientivetoinen yritys, mutta tuotannon säilyttäminen Suomessa on tärkeää. Tulevaisuuden tavoitteena on ylläpitää markkinajohtajan asema ja kasvaa edelleen niin kansallisesti kuin kansainvälisesti.

Veikko Koskinen, Kirsti Ranta-tulkki ja Päivi Koski ovat olleet Avantilla töissä yrityksen perustamisesta saakka. He ovat nähneet työpaikkansa kasvavan pienestä konepajasta maailman johtavaksi pienkuormaajabrändiksi.



25
YEARS

Avant myynti virittäytyy juhla



Avant Tecnon kotimaan myynti on neljän ammattilaisen reipas tiimi, jonka päivät vaihtelevat toimeliaista toimistopäivistä jopa viikon kestäviin vilkkaisiin messuihin. Viime aikoina työpäivät ovat olleet erittäin työntäyteisiä, ja koko kevät näyttää varsin lupaavalta ja vauhdikkaalta. Tänä vuonna oman osansa työhön tuo 25-vuotisjuhlavuosi.

Ylhäällä vasemmalta Olli Kurki, Laura Häti, Tapio Torkkel. Alhaalla vasemmalta Jaakko Jytilä, Jukka Vaattovaara, Hanna Käkelä. Kuvasta puuttuvat Jani Käkelä, Markku Kahari, Mika Järvinen ja Jukka Kytömäki.

Vuoden 2015 loppupuolella Avantin kotimaan myynnissä tapahtui muutoksia, kun uutena myyntipäällikkönä aloitti **Jukka Kytömäki**. Jukka ehti tutustua taloon muutaman vuoden ajan toisissa tehtävissä, joten Avantin tuotteet ja asiakkaat ovat jo tuttuja. ”Olen päässyt hyvin mukaan uuden tehtävän rytmiin. Tänä vuonna olemme jo järjestäneet, ja tulemme järjestämään, paljon erilaisia asiakastilaisuuksia. Kesällä on tulossa suurin, 25-vuotiaista yritystä juhlistava asiakastilaisuus”, kertoo Jukka ja jatkaa: ”Kyllä tässä meidän toimintaympäristössä väkisininkin tulee haastettua itsensä ja asiakkaansa. Tässä talossa tuotekehitys on niin tehokasta, ettei myynnin osastolla pääse juurtumaan liikaa, vaan aina on oltava korvat auki ja valmiina oppimaan uutta. Tämä vaatii myös asiakassuhteilta aktiivisuutta, jotta saadaan aina viimeisin tieto tuotua esille.”

Jukan lisäksi kotimaan myynnissä työskentelevät **Hanna Käkelä, Tapio Torkkel** ja **Jaakko Jytilä**. Koko Avantin myyntiorganisaatioon kuuluvat myös vientimyyntipäälliköt **Markku Kahari, Mika Järvinen, Olli Kurki** ja **Jukka Vaattovaara**. Vientimyyjät osallistuvat myös tarvittaessa suoraan myyntityöhön kotimaan osalta.

Monelle Avantin asiakkaalle kotimaisuus, korkea laatu ja helppo yhteydenpito myynnin kanssa voivat ratkaista koneen valinnan. ”Pian tulee täyteen viisi vuotta siitä, kun uusi myynnin esittelytila saatiin käyttöön. Meidän showroom on avannut mahdollisuuksia esitellä asiakkaille tuotteita monipuolisesti ja mukavassa ympäristössä. Olemme luvanneet asiakkaille korkealaatuisia tuotteita, hyvää asiakaspalvelua ja jatkuvaa kehitystä. Viimeistelty esittelytilamme ja suora yhteys varaosiin täydentää hienosti antamaamme lupausta”, Hanna selvittää.

Huolto ja jälkimarkkinointi saavat asiakkaan myös palaamaan

Koneiden 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. ”Meillä on onneksi todella hyvä ja kattava huoltoverkosto, ja täällä meidän päässä tiedonkulku myynnin ja jälkimarkkinoinnin välillä on saumatonta. Usein onkin niin, että meidän kokonaisvaltaisesti tyytyväinen asiakkaamme on tuotteen paras myyjä. Sana kulkee kentällä ihmiseltä toiselle, ja me olemme sen positiivisessa mielessä saaneet huomata”, Tapio kertoo.

Kotimaassa Avantin koneita myy myös valtuutettu myyntiketju Agrimarket. Avantin myyntitiimin Jaakko Jytilä hoitaa yhteyksiä

vuoden rytmiin

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 suoramyyntiin. Se on tietysti myyntiä enemmän jälkimarkkinoinnillisessa mielessä, mutta myyntiä kuitenkin”, Jaakko summaa.

Ylöjärvellä showroomissa asiakkaita palvelee myynnin lisäksi asiakaspalvelukoordinaattori **Laura Häti**. Laura auttaa asiakkaita paikan päällä ja puhelimitse parhaansa mukaan ja ohjaa eteenpäin oikeille henkilöille. Aina iloinen ja pirteä Laura on ollut talossa vuoden päivät. ”Olen käytännössä aloittanut Avantilla heti valmistuttuani. Tämä on ollut hieno ympäristö päästä sisälle työelämään, varsinkin, kun vielä vuoden jälkeenkin joka päivä oppii uutta. Avantin kansainvälinen työympäristö on mielenkiintoinen, ja innolla odotan jo kevään ja kesän erilaisia asiakastilaisuuksia”, Laura kertoo. Myyntitila on auki arkisin kello 8–16.

Koko porukka on yhtä mieltä siitä, että vilkkaat päivät ja aktiiviset asiakkaat saavat jaksamaan, satoi tai paistoi.



Hanna ja Tapio Helsingin puutarhamessuilla huhtikuussa 2016.

25 YEARS

Avantin myynti vinkkaa seuraamaan nettisivuja. Kevään aikana on tulossa paljon tapahtumia muun muassa aiemmin lehdessä mainitut Avanti Road Show ja 25-vuotisjuhlamurinat. www.avanti.fi



Kotimaan uusi myyntipäällikkö Jukka Kytömäki.



Avanti myynti Bauma-näyttelyssä Saksassa 2016.

Nurmikon reunaleikkuri

Reunaleikkurilla siistit tehokkaasti nurmikon, pensasaidan, kukkapenkien ja muiden vastaavien reunat. Leikkurivanteen vieressä on hydraulikäyttöinen muokkain, joka muokkaa ja tasoittaa leikkausjäljen. Muokkaussyvyys on säädettävissä.

Uudistetussa reunaleikkurissa on säädettävä teleskooppinen varsi, joka voidaan kääntää käsin kolmeen eri asentoon: vasemmalle ja oikealle tai kuljetusasentoon keskelle. Tukipyörä on saatavana lisävarusteena.

- Reunaleikkurin avulla saat rajattua nurmikot erittäin tarkasti esimerkiksi istutuksien, kävelyteiden ja pensasaitojen reunoista.
- Leikkuri katkaisee nurmikon reunan tarkasti ja hydraulinen muokkain möyhentää reunan yli jäävän nurmikon pieniin osiin, jotka kompostoituvat nopeasti.
- Reunaleikkuri on varustettu säädettävällä teleskooppisella varrella, joka voidaan kääntää sekä oikealle että vasemmalle puolelle, ja keskelle kuljetusasentoon.
- Tukipyörä on saatavana lisävarusteena.



Lisävaruste: Tukipyörä A36699

Tuoteno.	Leikkaussyvyys max.	Terän läpimitta	Muokkaussyvyys	Korkeus	Paino	Min. leveys työskentelyasennossa
A36621	150 mm	460 mm	155 mm	580 mm	80 kg	1 080 mm

Malli	220	225	313S	320S	320S+	419	420	520	525LPG	528	R20	R28	R35	630	635	640	745	750	760i	
Reunaleikkuri																				

soveltuu hyvin soveltuu ei sovellu



Rikkaruohoharja

Rikkaruohoharjalla poistat tehokkaasti rikkaruohot kivetyksiltä, jalkakäytävien reunoista, pihoista ja muista vastaavista kohteista. Se on varustettu hydraulikäyttöisellä pyörivällä teräsharjalla, jonka varren pituus on säädettävä. Harja voidaan kääntää käsin kolmeen eri asentoon: oikealle ja vasemmalle puolelle sekä keskelle. Tukipyörä on vakiovaruste. Se voidaan nostaa ylös ja lukita kuljetusasentoon tarvittaessa.

- Pyörivä teräsharja poistaa rikkaruohot tehokkaasti kivetyksiltä ja jalkakäytävien reunoilta.
- Rikkaruohoharja on varustettu teleskooppivarrella.
- Voidaan säätää käsin kolmeen eri asentoon: oikealle, vasemmalle ja keskiasentoon.
- Varustettu tukipyörällä, joka voidaan nostaa ja lukita ylös kuljetusasentoon.

Tuoteno.	Harjan halkaisija	Harjasten materiaali	Korkeus	Leveys/Pituus min.	Paino
A36594	600 mm	teräs	530 mm	1 100 mm	85 kg

Malli	220	225	313S	320S	320S+	419	420	520	525LPG	528	R20	R28	R35	630	635	640	745	750	760i	
Rikkaruohoharja																				

soveltuu hyvin soveltuu ei sovellu

Keräävä ruohonleikkuri I200



Keräävällä ruohonleikkurilla leikkuujätteen kerääminen on vaivatonta ja yksinkertaista. Suuren imutehon ansiosta sillä voi kerätä myös lehdet nurmikoilta. Leikkurin terät murskaavat lehdet, ruohon ja muun leikkuujätteen hienoksi silpuksi, joka pakkautuu keräyslaatikkoon tiiviiksi paketiiksi. Murskattu jäte myös kompostoituu nopeasti uusiokäyttöä varten. Säiliön tilavuus on 210 litraa,

joten suurtenkaan alojen leikkaaminen ei ole ongelma. Keräyssäiliön tyhjennys on erittäin helppoa: leikkuri nostetaan ilmaan ja kallistetaan alaspäin, jolloin säiliössä oleva ruoho työntää kannen auki ja putoaa säiliöstä. Tyhjennys on mahdollista esim. lavalle, niin korkealle kuin kuormaan puomi ylettyy.

- Tehokkaassa leikkurissa on keräysyksikkö.
- Leikkuri kerää myös puiden lehdet syksyisin.
- Keräyspuhallin voidaan sammuttaa ja leikkuria voidaan käyttää alle jättävänä.
- Uudessa mallissa on automaattinen säiliön kannen avaus. Avaus toimii kallistamalla leikkuria alaspäin.
- Optifloat-kelluntajärjestelmän ansiosta käyttö on helppoa ja leikkausjälki hyvä myös epätasaisella nurmikolla.

Tuoteno.	Leikkaus leveys	Terät	Leikkaus korkeus	Keräysyksikön tilavuus
A35973	1 200 mm	2 kpl	25–100 mm	210 l

Malli	220	225	313S	320S	320S+	419	420	520	525LPG	528	R20	R28	R35	630	635	640	745	750	760i
Keräävä ruohonleikkuri																			

■ soveltuu hyvin
 ■ soveltuu
 ■ ei sovellu

Etumuokkain



Etumuokkain on työlaite, jota voidaan käyttää yhdessä esimerkiksi maneesilanan kanssa. Etumuokkain rikkoo kovettuneen maneesin tai ulkokentän pinnan ja perässä tuleva maneesilana viimeistelee muokkauksen ja jättää juuri hevosen kaviolle sopivan pinnan. Etumuokkain on varustettu suurilla terillä, jotka purevat tehokkaasti myös tiivistyneeseen maahan. Etupyörät ovat vakiovaruste.

- Tehokas ja edullinen tapa möyhentää kovettunutta maata.
- Varustettu isoilla etupyörillä ja vaihdettavilla terillä.
- Sopii kaikkiin Avant-malleihin.

Tuoteno.	Leveys	Pituus	Korkeus	Terien määrä	Paino
A36555	1 410 mm	725 mm	630 mm	7 kpl	80 kg

Malli	220	225	313S	320S	320S+	419	420	520	525LPG	528	R20	R28	R35	630	635	640	745	750	760i
Etumuokkain																			

■ soveltuu hyvin
 ■ soveltuu
 ■ ei sovellu

Niittomurskain



Niittomurskain on kelatyypinen niittolaite, joka soveltuu terämallien ansiosta erinomaisesti pitkän heinäkavuston, pensaikoiden ja yksittäisten pensaiden leikkaamiseen. Sillä voit leikata maksimissaan 20 millimetrin paksuista puukasvustoa.

Niittomurskaimella on hyvä leikata pihan reuna-alueet, tienvarret ja muut sellaiset paikat, joihin tavallisella ruohonleikkurilla ei pääse tai joihin sen teho ei riitä. Leikkurin akselille kiinnitetyt terät liikkuvat vapaasti, jolloin ne pääsevät myötämään osuessaan esteisiin (esimerkiksi kiviin, maahan tai kanttöön). Tämä tekee niittomurskaimesta oikean leikkurin epätasaiseen maastoon ja säästää teriä huomattavasti.

- Uudistettu leikkuupöytä parantaa leikkausjälkeä ja vaatii vähemmän moottori- ja hydraulikkatehoa.
- Uudentyyppinen akseli: terät on asennettu akselille spiraalimaisesti, mikä tehostaa leikkaamista.
- Suoraveto: hydraulimoottori on asennettu suoraan akseliin.
- Uusi kelluntajärjestelmä: murskain liikkuu vapaasti pystysuunnassa, ja kellunta voidaan säätää myös niin, että etureuna kallistuu vapaasti eteen ja taakse.
- Suurempi tukirulla takana: parempi stabiilitetti ja vähemmän vastusta leikattaessa.
- Pitemmät ja leveämmät tukisukset sivuilla.
- Molemmat mallit varustettu vasaraterillä – Y- ja L-terät saatavana lisävarusteena.



Tuoteno.	A36730	A36015
Leikkaus leveys	1 200 mm	1 500 mm
Kokonaisleveys	1 580 mm	1 880 mm
Leikkaus korkeus	25–100 mm	
Terien vakiotyyppi/kpl	vasara 16 kpl	vasara 20 kpl
Paino	240 kg	270 kg

Lisävarusteena terät:

A41993 I Y-terät, pari,
16 kpl/1200 mm leikkuri,
20 kpl/1500 mm leikkuri

A420305 L-terät, pari,
16 kpl/1200 mm leikkuri,
20 kpl/1500 mm leikkuri

Malli	220	225	313S	320S	320S+	419	420	520	525LPG	528	R20	R28	R35	630	635	640	745	750	760i
A36730																			
A36015																			

■ soveltuu hyvin

■ soveltuu

■ ei sovellu

AVANT® 25 YEARS

Juhamurinat

AVANT



Tervetuloa juhlimaan Avantin 25v -päiviä

pe 10.6. klo 9.00-17.00 ja
la 11.6. klo 10.00-16.00

- Avant 200-sarjan ensiesittely
- Avant Demopark
- Taitoajokilpailu
- Esillä laaja valikoima työlaitteita
- Tehdaskierrokset lauantaina



Tervetuloa !

Avant Tecno Oy
Ylötie 1, 33470 Ylöjärvi
Puh: 03 347 8800
myynti@avant.fi

Rakentamista vankalla ammattitaidolla

Tampereen Vehmaisissa sijaitsevalla työmaalla käy kuhina, kun Rakennusliike J. Malm Oy uudelleenrakentaa Vehmaisten koulua. Työt aloitettiin kesäkuussa 2015, ja koulun on määrä valmistua tämän vuoden kesäkuussa. Nyt projekti on sisävalmistusvaiheessa.



Kuvassa Alekski Eloranta ja Antti Vilenius.

Rakennusliike J. Malmilla oli aiemmin käytössä Avant 635 -malli, mutta vuonna 2014 kone vaihdettiin suurempaan. Marraskuussa Avant 750 saatiin päivittäiseen käyttöön Vehmaisiin. Työmaamestarit **Antti Vilenius** ja **Eero Hyvärinen** ovat erittäin tyytyväisiä siihen, että uusi Avant on pääntynyt juuri heidän työmaalleen.

”Tämä on ehdottoman hyvä vehje täällä. Aina jos ollaan päiväkin ilman Avantia, työt kasautuvat”, michet keuhuvat yhteen ääneen.

Avantiin kertyy tällä hetkellä noin 6 käyttötuntia työpäivän aikana. Rakennusliike J. Malmilla on useita päällekkäisiä työmaita, ja välillä Avantia siirretään muille työmaalle, jos koneelle on niillä suurempi tarve.

”Meidän kannaltamme paras tilanne olisi tietenkin se, että kone saisi olla täällä koko ajan”, Vilenius sanoo.

Avantia käytetään pääsääntöisesti materiaalien kuljetuksessa ja siirtämisessä sekä työmaajätteen käsittelyssä.

”Sisävalmistusvaiheessa Avant on todella tehokas työkone. Sillä pystymme hoitamaan yli 90 prosenttia kaikista nostoista ja siirroista. Avant toimii erinomaisena yhdistelmänä työmaahissin kanssa. Tämä on meille todella kustannustehokas vaihtoehto, koska vain kaikkein isoimpiin nostoihin täytyy vuokrata kurottaja ja Avantin kohdalla hinta-laatu suhde on todellakin kunnossa”, kertoo Vilenius.

”Tällä hetkellä meillä on testikäytössä nostupuomi. Ta-
voitteemme on parantaa ja tehostaa työmaajätteen käsittelyä.
Toivottavasti ideamme toimii, koska sen avulla Avantia voidaan
käyttää edelleen yhä tehokkaammin, ja työmiestunteja sääste-
tään”, jatkaa Hyvärinen.

Nyt uudisrakennustyömaan työmaavahvuus on 50 henkilöä
ja Avant.

Rakennusmies **Aleksi Eloranta** on yksi Avantin pääkuljetta-
jista Vehmaisissa. Hän kehuu koneen maasta taivaaseen.

”Tämä on meille ihan ehdoton kone. Usein toimitaan
ahtaissa tiloissa, ja Avant on niin ketterä. Sillä mahtuu mihin
vaan, ja Avantilla työt hoituvat nopeasti. Melkeinpä kaikki tava-
rantoimittajatkin kehuvat kilpaa, kuinka nopeasti tällä saadaan
kuorma purettua”, Eloranta ylistää.

Erityiset kehut Avant saa siitä, ettei käyttökatkoksia tule.
Huolto pelaa hyvin ja täsmällisesti. Lisäksi plussaa tulee siitä,
että huoltomies tulee työmaalle tekemään työnsä, eikä konetta
tarvitse siirrellä erikseen huollon takia.

”Avant ei ole koskaan pettänyt! Meillä ei ollut vanhankaan
koneen kanssa koskaan ongelmia, vaan sitä on pystynyt pakon
edessä käyttämään kovilla pakkasillakin. Joka ikinen päivä kone
on käytössä”, Eloranta sanoo.

Kehuja saavat myös Avantin erikoisvalmisteiset, puhkeamat-
tomat, kumimassalla täytetyt renkaat.

Vain yksi asia olisi koko porukan mukaan pitänyt tehdä toisin.

”Avant olisi saanut olla meillä täällä työmaalla jo heti viime

kesäkuusta saakka. Sille olisi kyllä riittänyt hyvin hommia jo
ennen sisärakennusvaihetta”, tuumivat Vilenius, Hyvärinen
ja Eloranta hymyillen.

Perheyrittäjien arkea

Rakennusliike J. Malm Oy on vuonna 1978 perustettu perhe-
yritys, jonka toimialoja ovat liike- ja teollisuusrakentaminen,
julkinen rakentaminen, korjausrakentaminen sekä putkisanee-
raukset.

”Perheyrittäjien työkentely on hyvä juttu. Päätöksen teko
on joustavaa ja nopeaa, vastuuta ja haasteita on riittävästi, ja
on hyvä, että yrityksen omistajat ovat arjessa mukana”, sanovat
Vilenius ja Hyvärinen.

Täkäs yritys on vakiinnuttanut hyvin paikkansa Pirkanmaan
alueen rakennuttajakumppanina. Rakennusliike J. Malmilla on
käynnissä kolme urakkatyömaata sekä useampia kunnossapi-
tötyömaata teollisuudessa. Vehmaisten koulun työmaa on yksi
suurimmista tällä hetkellä käynnissä olevista työmaista.

Vehmaisissa tehdään tärkeää työtä. Kun rakennus saadaan
valmiiksi, alakoululaiset ja päiväkotilaiset pääsevät uusiin, hie-
noin tiloihin.

”Koulun valmistumista odottaa moni. On hienoa olla toteut-
tava osapuoli tällaisessa projektissa. Pyrimme saamaan suunnit-
elmien puitteissa aikaan mahdollisimman toimivia ratkaisuja,
niin täällä kuin kaikilla muillakin työmailla”, sanovat Vilenius
ja Hyvärinen.



Sveitsin Avant-maahantuoja täytti 50 vuotta

Sveitsiläinen Avant-maahantuoja Gujer Landmaschinen AG juhli 50-vuotista taivaltaan 18.–20. maaliskuuta. Perheyritys perustettiin Mesikonissa, lähellä Zürichiä, maaliskuussa 1966.

Perjantain 18.3. iltajuhlaan oli kutsuttu työntekijöiden lisäksi asiakkaita ja yhteistyökumppaneita. Rentoon ja lämminhenkiseen juhlaan osallistui 230 vierasta. Sunnuntaina juhlallisuuksia jatkettiin avoimien ovien päivällä ja aamu aloitettiin maukaalla brunssilla.

Sveitsiläisellä täsmällisyydellä järjestetty tapahtuma tarjosi hienon mahdollisuuden tutustua yritykseen ja sen palveluihin sekä Avant Centeriin. Toimitusjohtaja **Rene Gujer** kertoo, että tapahtuman ohjelma ja sunnuntain aurinkoinen sää houkuttelivat paikalle yli 3000 kävijää.





Gujer-tiimin seuraava merkkipäivä on jo ovella. 25 ihmistä työllistävä Gujer Landmaschinen aikoo juhlia ensi vuonna Avant-maahantuonnin aloittamisen 25-vuotispäivää näyttävästi. Vuodesta 1992 Avant on kasvanut yrityksen tärkeimmäksi tuotteeksi. Gujer myi tuhannennen Avant-kuormaaajansa Sveitsissä 2014.

Asiakastytyväisyydestä, laadusta ja varaosien hyvästä saatavuudesta kertoo Rene Gujerin mukaan se, että Avantin valmistama Proficat numero 84 vuodelta 1993 on edelleen käytössä. Koneen omistaja ei ole – Gujer Landmaschinen yrityksistä huolimatta – halukas luopumaan koneesta ja vaihtamaan sitä uuteen!

Avant Tecno Oy onnittelee Gujer Landmaschineja ja kiittää esimerkillisestä yhteistyöstä.



BAUMA

on Avantille aina näytön paikka

Saksan Münchenissä järjestettävä Bauma on yli 60 hehtaarin pinta-alallaan mitattuna maailman suurin näyttely. 580 000 vierailijaa 200 eri maasta ja 3 423 näytteilleasettajaa tekevät siitä huikean konealan spektaakkelin, joka on alalla erittäin hyvin tunnettu. Bauma on myös luonnollisesti maailman suurin konealan näyttely. Se järjestetään joka kolmas vuosi.

Avantin myynnin ja markkinoinnin kannalta Bauma on merkittävin yksittäinen kansainvälinen näyttely. Vuosien saatossa Bauma-messuilta on saatu paljon hyviä tilauksia, kontakteja ja maahantuojia. Vuonna 1992 nuoren yhtiön kansainvälistyminen ja vienti lähtivät todella käyntiin, kun Avant osallistui ensimmäistä kertaa näyttelyyn 9 neliömetrin osastollaan. Siitä saakka Avant on ollut mukana Baumassa joka kerta ja nostanut panostustaan kerta kerran jälkeen. Vuosien saatossa osaston koko on kasvanut yli 400 neliometriä kattavaan komeasti rakennettuun osastoon.

”Avantin 25 vuoden taipaleella olen nähnyt monenlaisia messuja ja näyttelyitä eri aloilta ja eri puolelta maailmaa. Bauma on silti se näyttely, joka on pitänyt pintansa ja kasvaa käytännössä joka kerta edelliseen verrattuna. Kansainvälistymisen kannalta



Avant on onnistunut esittelemään jotain täysin uutta jokaisessa Baumassa. Näin myös tänä vuonna! 2016 Baumassa Avantin osastolla oli nähtävissä:

- Avant e5 – täysin uusi akkukäyttöinen kuormaaja
- Uusi Avant 200-sarja mukaanlukien kaasukäyttöinen Avant 225LPG
- Lukuisia muita Avant-kuormaajamalleja ja työlaitteita
- Uudet nosturit Leguan 165 ja Leguan 135



Kuva yllä: Avant sai paljon näkyvyyttä kansainvälisessä lehdistössä.

Kuva vasemmalla: Ylhäällä Raimo Ala-Korpi, Jukka Vaattovaara, Risto Käkelä, Olli Kurki, Markku Kahari ja Mika Järvinen. Alhaalla Jukka Kytömäki ja Jani Käkelä.

ei käytännössä ole toista näyttelyä, jossa on jälleenmyyjä ja asiakkaita yhtä kattavasti paikalla, joten on käytännössä pitkälti omista toimista kiinni kuinka hyvin asiakkaat saadaan pysähtymään juuri meidän osastollemme. Itselleni tämä oli viides Bauma ja Avantille yhdeksäs. Olen varma, että minut ja Avant tullaan näkemään näillä messuilla vielä pitkään”, toimitusjohtaja **Jani Käkelä** sanoo.

Ennen Baumaa Avantilla pidettiin Suomessa lehdistötilaisuus. Esittelimme kansainväliselle alan lehdistölle uutuustuotteita, jotka olivat Baumassa esillä ensimmäistä kertaa. Tilaisuudessa oli mukana yhteensä 20 lehdistön edustajaa mm. Saksasta, Englannista, Belgiasta, Ruotsista, Puolasta ja tietysti myös Suomesta. Avant sai tilaisuudesta hyvin kattavan julkisuuden alan lehdistössä. Toimittajia kiinnosti vierailun aikana erityisesti Avantin uusi e5, joka on täysin uudentyyppinen akkukäyttöinen kuormaaja. Myös tehdasvierailun aikana kamerat lau-loivat, ja toimittajat tekivät paljon juttuja suomalaisesta valmistuksesta Ylöjärven -tehtaaltamme.



Avant 225 voitti Kultamitalin Puolassa



Puolan johtava messujärjestäjä MTP (Poznań International Fair) järjestää vuosittain Kultamitali-kilpailun, jossa palkitaan innovatiivisia tuotteita ja tuotekehittäjiä. Avantin Puolanmaahantuojaja, Serafin P.U.H., ilmoitti kilpailuun uuden Avant 225 -kuormaajan.

Kilpailu järjestetään useilla eri alojen messuilla. Kyseisiin aloihin pätevyityneet tuomaristot arvioivat kaikki tuotteet. Mikäli tuote saa tuomaristolta kultamitalin, se siirtyy kilpailun toiseen vaiheeseen, yleisöäänestykseen.

Avant 225 voitti kultamitalin Gardenia-messuilla helmikuussa. Tuomariston jakaman Kultamitali-palkinnon jälkeen Avant 225 voitti myös arvostetun Kuluttajan valinta -äänestyksen, jossa kuluttajat valitsivat messujen parhaan ja innovatiivisimman tuotteen.

Onnittelut hienosta saavutuksesta!

Avant Tecno on saatu nopeasti kasvuun ja kannattavaksi USA:ssa

Avantin ensimmäinen Amerikan-valloitus alkoi jo vuonna 1998. Silloin teimme sopimuksen Avantin myynnistä Gehl Companyn kanssa. Koneet myytiin keltaisina ja Gehl-nimisinä.

Avantin omat resurssit olivat 1998 hyvin rajalliset, minkä takia pidimme toimintakonseptia Gehlin kanssa hyvänä huolimatta siitä, että myyntiketjussa oli yksi lenkki ”liikaa”. Pörssiyhtiön isot hartiat toivat kuitenkin turvaa ja uskottavuutta. Koska silloin myös taalan kurssi oli viejän kannalta erittäin hyvä, toiminta lähti liikkeelle rivakasti. Heti seuraavana vuonna USA:n osuus liikevaihdostamme oli noin 20 prosenttia.

Gehlin organisaatio ja jälleenmyyjät eivät kuitenkaan saaneet myytyä koneita asiakkaille tahdilla, joka se olisi tyydyttänyt ison yhtiön johtoa. Kun samaan aikaan taala alkoi vahvistua ja USA:n talous meni lamaan, markkina kuivui alta. Viimeiset koneet toimitimme 2005, jolloin kokonasiventimääräksi tuli 451 konetta.

Sen jälkeen Avantin osalta Amerikan-markkinassa seurasi pitkä hiljaisuus. Olimme kuitenkin varmoja, että USA:n talous lähtee joustavuutensa ansiosta nousuun ja taalan kurssi euroon nähden paranee. Näin alkoikin tapahtua, ja vuonna 2010 aloimme tosissamme tehdä töitä viennin avaamiseksi.

Vaihtoehtoja oli kaksi: joko oma maahantuontiyhtiö, jollainen meillä oli jo Saksassa ja Englannissa, tai maahantuojia. Päädyimme siihen, että perustamme oman yhtiön, koska voisimme omien varastojen avulla lyhentää toimitusaikaa ja saisimme suoremman kontaktin loppuasiakkaaseen. Yritys perustettiin 1.5.2012 Chicagoon, jonka sijainti on USA:n markkinoita ajatellen erinomainen. Myös Suomesta tulevien rahtien ja muiden yhteyksien kannalta paikka on hyvä.



Kuvassa Avant USA:n henkilökunta

Konsepti oli siis valmis, tällä kertaa olimme matkassa aivan eri tason tuotteilla. Mallistoa oli lähes 10 vuoden tauon aikana kehitetty voimakkaasti. Joitakin työlaitteita hankittiin paikallisesti, ja USA:n tiukkojen ympäristövaatimusten vuoksi kehitimme uuden mallin Avant 760i, joka täyttää Tier 4 -vaatimukset.

Avant Tecno USA:n toimitusjohtajaksi valittiin **Jukka Lyly-Yrjänäinen**, joka oli asunut Amerikassa jo 15 vuotta ja toiminut muun muassa FinnPower USA:n toimitusjohtajana. Firman ensimmäisenä työntekijänä hän alkoi luoda ympärilleen organisaatiota. **Graig Gustafson** palkattiin ensin. Hänen tehtävänsä oli suunnitella logistiikkaa ja järjestellä näyttelyjä. Seuraava työntekijä oli **Bill Grundy**. Hänellä oli vankka kokemus konemyynnistä, ja hän lähti luomaan jälleenmyyntiverkostoa.

Avant Tecno Oy:n näkövinkkelistä USA:n markkina oli erittäin lupaava, joten satsasimme siihen voimakkaasti. **Jani Käkelä** johti operaatiota. Erittäin kokenut Avant-myyntipäällikkö **Jaakko Jytilä** paitsi toimi yhdyshenkilönä, myös koulutti USA:n



myyjiä ja osallistui näyttelyihin. Myös **Jukka Vaattovaaralla**, joka oli toiminut 10 vuotta Englannin yhtiömme vetäjänä, oli merkittävä rooli myynnin kehittämisessä.

Voidaan sanoa, että Pohjois-Amerikka on liukuohjattujen koneiden maa. Lähes jokaisella konevalmistajalla Bobcatin vanavedessä on oma mallistonsa. Tästä markkinasta Avantin on löydettävä

paikkansa. On selvää, että tehtävä on haastava.

Monipuolisuus, runko-ohjaus, teleskooppipuomi ja laaja mallisto sekä yli 150 erilaista työlaitetta ovat valttimme. Parhaat asiakassegmentit ovat olleet viherrakentaminen, puutarhat, kiinteistöhoito ja maatalous. Pystymme tarjoamaan näille asiakkaalle erilaisen ja paremman ratkaisun.

Kasvun potentiaalia löytyy vielä paitsi edellä mainituista segmenteistä, myös esimerkiksi hevostalleilta ja vapaa-ajasta.

Avant Tecno Oy:n satsaus USA:n markkinoihin on ollut merkittävä myös rahassa mitattuna. Toimintaan on sitoutunut useita miljoonia. Olemme kuitenkin hyvin iloisia siitä, että toiminta on saatu nopeasti kasvuun ja kannattavaksi.

Avant Tecno USA:n nykyiset noin 3 000 m²:n tilat riittävät toistaiseksi ja ovat tasoltaan hyvät. Nopeaa asiakaskunnan kasvua kuvastaa se, että myyntipäälliköitä on viisi ja jälleenmyyjiä 100. Monet jälleenmyyntifirmoista ovat todella suuria. Ne eivät lähde yhteistyöhön kenen kanssa tahansa. Tärkeimmät tavoitteet jatkuvan toiminnan kannalta on pystytty varmistamaan.

Mahdollisuuksien Amerikka on nousut nopeasti yhdeksi Avantin suurimmista vientimaista. Kolmen vuoden aikana Avant Tecno USA:n tiimi on onnistuneesti rakentanut ja myynyt markkinoille uuden, yksilöllisen konseptin. Avant on innovatiivinen kone, joka tuo lisäarvoa, monipuolisuutta ja turvallisuutta kaikille aina yhden miehen puidenpoistourakoitsijasta maailman suurimpaan viherrakennusyritykseen. Avant on ottanut erittäin vahvasti paikkansa asiakkaiden sydämissä ja Amerikan-markkinoilla.



Uusi Avant 225 – kaikin puolin parempi!

Hautaustoimisto Murtoniemi vaihtoi vanhan 200-sarjan koneensa uuteen Avant 225 -malliin heti kun siihen tuli mahdollisuus. Koneen vaihto oli pyörinyt mielessä jo hetken aikaa, ja kun uutinen uuden koneen tuotannon aloittamisesta tuli, oli lopputulos jo täysin selvä.

Hautaustoimisto Murtoniemi on koko Pirkanmaan alueella toimiva perheyrittäjä, joka on perustettu vuonna 1998. Yritykselle hankittiin ensimmäinen Avant vuonna 2008, ja sillä hoidettiin lumityöt. Silloin ajettiin hälytysajaja poliisille, ja oli varmistettava, ettei lumi estä lähtöä vaan hälytysajajan pystytään vastaamaan heti. Sittemmin lumen määrä talvisin on vähentynyt ja Avantista on tullut kokonaisvaltaisempi kiinteistöhuoltokone.

Kun uutinen uudesta Avant 225:sta tuli julki, oli Murtoniemi yksi ensimmäisistä tilauksen tehneistä asiakkaista.

”Olin jo hetken aikaa miettinyt koneen päivittämistä ja pohtinut myös 400-sarjaa. Kun olin yhteydessä tehtaaseen, sieltä vinkattiin, että 200-sarja

on kokemassa kokonaisvaltaisen muutoksen. Päätinkin jäädä odottamaan”, kertoo toimitusjohtaja **Ari Murtoniemi**.

”Kun kuulin tarkemman aikataulun uuden koneen tuotannosta, laitoin heti vanhan koneen myyntiin. Kävi todella hyvä tuuri, ja sain koneen myytyä vielä saman päivän aikana. Sitten oli hyvä odotella uuden valmistumista.”

Käytännössä päätös koneen vaihdosta oli jo tehty, ennen kuin ensimmäinen 225-protomalli oli valmis. Ennen joulua 2015 Murtoniemi poikkesi Avantin tehtaalle ja pääsi kokeilemaan uutta 225-protokonetta. Koeajo vahvisti ostopäätöksen.

”Siinä vaiheessa en enää miettinyt suuremman luokan Avantia. Oli täysin selvää, että vanha 200-sarjalainen vaihtuu uuteen. Tässä uudessa 225-koneessa on kaikki paremmin, ei siitä mihinkään pääse”, sanoo Murtoniemi.

Ehdottoman hyvinä parannuksina Murtoniemi pitää sarjapikaliitintä, uutta työlaitekiinnitystä ja mittaristoa. Ohjaamossa on paremmin tilaa, ja kone on kaikilta osin edellistä vakaampi ja tuntoherkempi.

”Muotoilultaankin se on nykyaikainen. Oli aivan mahtava tunne hakea uusi kone tehtaalta kyytiin, kun tiesi, että ihan eri kone on tulossa, vaikka se samaa sarjaa onkin”, Murtoniemi myhäilee.

Murtoniemellä on tällä hetkellä jo useita työlaitteita, ja lisää on tarkoitus hankkia. ”Avant helpottaa niin monessa asiassa ja vähentää fyysisiä töitä. Edelliseen koneeseen ehti kahdeksan vuoden aikana kertyä 800 tuntia. Uskoisin, että tähän uuteen kertyy tunteja vähintään samaan tahtiin. Ei tästä koneesta enää voi luopua. Kyllä meillä tulee aina olemaan käytössä Avant”, Murtoniemi sanoo.

Surun kohdatessa – Hautaustoimisto Murtoniemi
www.hautaustoimistomurtoniemi.fi





Avant on reipas partiolainen!

Roihu on partiolaisten järjestämä Suomen suurin nuorisoelelämys, joka huipentuu 20.–28. heinäkuuta 2016 pidettävään suurleiriin Evolla. Roihu on enemmän kuin jättimäinen kesäleiri. Se on kokemus, jonka me kaikki osallistujat ikään katsomatta teemme yhdessä. Roihu on jotain aivan uutta ja erilaista!

Partio on iät ja ajat synnyttänyt osaamista ja nyt on aika saattaa se kaikkien muidenkin tietoisuuteen. Roihu toimii laajana oppimisympäristönä, missä syntyy monialaista ja monipuolista osaamista. Roihulla osallistujat pestautuvat tehtäviin, joissa heille tarjotaan ”numeroa isommat saappaat”.

Avant on omalta osaltaan ottanut haasteen vastaan ja on mukana toteuttamassa partiolaisten suur tapahtumaa. Paikalle odotetaan yli 17 000 reipasta leiriläistä 45 eri maasta, joten tekemistä riittää leirin rakentamisvaiheesta ylläpitoon ja aina purkuun saakka. Suurin työ ja haaste Avantin osalta on rakentaa toimiva kaupunkimainen ympäristö keskelle metsää.

Idea mukaan lähtemisestä heräsi muutaman aktiivisen Avantomistajan kautta. Jo vuonna 2014 koneemme olivat avustamassa

suurleirin aikaansaamisessa. Kokemus oli hyvä ja kuormaajat toimivat haastavissa olosuhteissa loistavasti. Kokonaisuudessaan koneet tarvitaan paikalle kolmeksi viikoksi, vaikka itse leirin kesto on vain viikko – niin paljon on tehtävää näin suuren tapahtuman rakentamisessa metsään. Tekemistä helpottaa se, että paikalla on suuri joukko asiasta innostuneita partiolaisia ja vapaaehtoisia.

Rakennusvaiheessa Avantien osuus on purkaa kuormia ja kuljettaa tavarat ja materiaalit oikeille paikoilleen. Avantit avustavat myös rakenteiden pystyttämisessä ja tarvittaessa maa-ainesten levityksessä kulkuväylille. Leirin aikana Avanteilla hoidetaan yleisiä kunnossapidon ja kuljetusten tehtäviä, ja leirin purkuvaiheessa palataan jälleen materiaalien kuljetukseen ja lastaamiseen.

Uskomme, että saamme yhteisvoimin rakennettua hienon Roihu 2016 suurleirin, jota muistellaan vielä pitkään.



Testaa uusi Avant vauhdikkaalla kiertueellamme läpi Suomen!



Upouuteen Avant 200 -sarjaan pääsee pian tutustumaan lähemmin, kun Avant Road Show starttaa matkan ympäri Suomen. Luvassa on kattavia tuote-esittelyjä, taitoajokilpailua, uusien koneiden koeajoja ja muuta reipasta puuhaa.

Yksityiskäyttöön suunnatun Avant 200 -sarjan tuotanto alkoi vauhdikkaasti tammi-kuussa. Avant 200 -sarjan koneet ovat vaivattomia käyttää, niissä on enemmän voimaa ja ne ovat entistä turvallisempia. Uudistettu runko takaa aiempaa paremman ergonomian, ja säilytystilaa on kasvatettu entisestään. Sarjan koneissa on vakiovarusteena monitoiminäyttö, josta kuljettaja näkee helposti kaiken koneen käytössä tarvittavan tiedon.

Avant Road Shown aikataulu:

13.5.	klo 10–17	TURKU, Hankkija
14.5.	klo 9–15	TURKU, Hankkija
19.5.	klo 8–18	HELSINKI, Narinkkatori
20.5.	klo 8–18	HELSINKI, Narinkkatori
21.5.	klo 9–15	HELSINKI, Konetalo Vainikka
27.5.	klo 10–18	JYVÄSKYLÄ, Lutakonaukio
28.5.	klo 9–15	KUOPIO, Hankkija
3.6.	klo 10–18	OULU, Prisma Limingantulli
4.6.	klo 10–18	OULU, Prisma Limingantulli
10.6.	klo 9–17	YLÖJÄRVI Juhlamurinat @ Avant Tecno Oy
11.6.	klo 10–16	YLÖJÄRVI Juhlamurinat @ Avant Tecno Oy

Mahdolliset muutokset aikatauluihin päivitetään www.avant.fi

Tule testaamaan uusia ja
helppokäyttöisiä 200-sarjan
koneita itse!



Mukana myös
400-sarjan
kampanjakone

AvantShop

Lasten t-paita



16,50€

sis. alv.
+ postituskulut

Fleece



25,00€

sis. alv.
+ postituskulut

Lippalakki



10,00€

sis. alv.
+ postituskulut

Miesten t-paita



23,00€

sis. alv.
+ postituskulut

Avant-pienoismalli

- Sinkkivalu
- Suhde 1:25
- Mukana kauha ja trukkipiikit
- Teleskooppipuomi
- Valmistettu Saksassa



44,90€

sis. alv.
+ postituskulut



Tuotteita saat tilattua laittamalla sähköpostia osoitteeseen myynti@avant.fi tai soittamalla numeroon 03-3478800

Markkinajohtajan **25** YEARS juhlatarjous

AVANT® 420
Teleskooppiuomilla

14.990 € alv 0%

- Kubota 20 HV Diesel
- Nostokorkeus 2,8 m
- Jäykkä runkonivel – luokkansa vakain kone
- Hydrauliikan sarjapikaliitin
- Takuu 2 vuotta

Kampanja-aika: 1.4.-30.6.



Kuvan kone lisävarustein



AVANT®

AVANT CENTER

Ylötie 1, 33470 YLÖJÄRVI, Puh. (03) 347 8800

Hankkija

www.avant.fi