

Σας ευχόμαστε
... Καλό Φθινόπωρο !

Νέα Επένδυση από την MOBIAK

Δημοσίευση Αρθρου στην **"Καθημερινή"** - 02/10/2017
Δημοσίευση Αρθρου στην **"Ναυτεμπορική"** - 05/10/2017
Το 2015, η εταιρεία πραγματοποίησε επένδυση ύψους 2,27 εκατ. ευρώ, σε σύγκριση με τα 1,55 εκατ. ευρώ της συγκρίσιμης χρήσης 2015 ενώ τα προ...

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ

ΝΕΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΑΠΟ ΤΗΝ MOBIAK Α.Ε.

Η εταιρεία ανακοινώνει ότι η έκδοση των αποτελεσμάτων της οικονομικής δραστηριότητας για το 2015, σύμφωνα με τα στοιχεία της ετήσιας οικονομικής έκθεσης, έδειξε ότι η εταιρεία πραγματοποίησε επένδυση ύψους 2,27 εκατ. ευρώ, σε σύγκριση με τα 1,55 εκατ. ευρώ της συγκρίσιμης χρήσης 2015 ενώ τα προ...

Η ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΝΕΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΑΠΟ ΤΗΝ MOBIAK Α.Ε.

Η εταιρεία ανακοινώνει ότι η έκδοση των αποτελεσμάτων της οικονομικής δραστηριότητας για το 2015, σύμφωνα με τα στοιχεία της ετήσιας οικονομικής έκθεσης, έδειξε ότι η εταιρεία πραγματοποίησε επένδυση ύψους 2,27 εκατ. ευρώ, σε σύγκριση με τα 1,55 εκατ. ευρώ της συγκρίσιμης χρήσης 2015 ενώ τα προ...

Το Πρότυπο ISO 9001
Τμήμα Διαχείρισης Ποιότητας
σελ. 4

Πυροπροστασία Χώρου
σελ. 5

Ρευματοειδής Αρθρίτιδα
Τμήμα MOBIAKCare
σελ. 22

Εξαγωγική Δραστηριότητα



ΝΕΟΣ Τεχνικός Κατάλογος MOBIAK



Φυσικοθεραπεία & Θεραπευτική άσκηση με ελαστικές αντιστάσεις
Τμήμα MOBIAKCare
σελ. 23

NEA Συστήματα Πυρόσβεσης LPCB Approved



Κατάσταση Ταμειακών Ροών
Τμήμα Λογιστηρίου
σελ. 30

Κοινή Αγορά Δυτικών Βαλκανίων
σελ. 31

Θερμαινόμενα Ηλεκτρικά PADS & Κουβέρτες



Λοιμώξεις & Ιώσεις. Πώς μεταδίδονται στο Σχολείο;



Νέα Προϊόντα & Λύσεις



Ο Σύγχρονος "Δρόμος του Μεταξιού"
σελ. 31

Μεσογειακή Διατροφή
Τμήμα Γεωργικών Προϊόντων
σελ. 28

Πώς να βγείτε κερδισμένοι από τα παράπονα των πελατών σας



Κοινωνική Ευθύνη & Ευχαριστήρια
σελ. 32

ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
ΜΑΝΩΛΗΣ ΣΒΟΥΡΑΚΗΣ

ΕΚΔΟΣΗ
MOBIAK A.E.

ΚΕΝΤΡΙΚΑ
Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ 98 - 98
ΧΑΝΙΑ - ΚΡΗΤΗ 731 36
ΤΗΛ.: 28210 63222
FAX: 28210 66260
e-mail: info@mobiak.gr
www.mobiak.gr

ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ
ΑΚΡΩΤΗΡΙ,
ΧΑΝΙΑ - ΚΡΗΤΗ 731 00
ΤΗΛ.: 28210 63222
FAX: 28210 66260
e-mail: info@mobiak.gr

ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΚΤΗΣ / ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΥΛΗΣ

Στράτος Κορώνης:
Μηχανικός Μηχανικός MSc,
Τμήμα Εξαγωγών

ΕΙΚΑΣΤΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ
Μυρτώ Κουμή:
Δημιουργικό Τμήμα

ΟΜΑΔΑ ΣΥΝΤΑΞΗΣ
Μανώλης Σβουράκης:
Πρόεδρος & Διευθ. Σύμβουλος MOBIAK A.E.

Μαρία Σβουράκη:
Διοίκηση Επιχειρήσεων,
Υπεύθυνη Τμήματος MobiakCare

Πάνος Κρίκος:
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης MSc,
Τμήμα Εξαγωγών

Μάγδα Χαραλαμπίκη:
Χημικός MSc,
Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας

Απόστολος Διαμαντόπουλος:
Οικονομικός Επιστήμες MSc,
Τμήμα Εξαγωγών

Σοφία Ψυλλάκη:
Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ,
Τμήμα Πωλήσεων Πυρ/κού Εξοπλισμού

Λευτέρης Κυραλάκης:
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης MSc,
Τμήμα Παραγωγής / Εισαγωγών

Μαρία Νικολουδάκη:
Οικονομολόγος,
Τμήμα Οικονομικού

Μιχάλης Καπετανάκης:
Ηλεκτρολόγος Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ,
Τμήμα Εξαγωγών

Μεταξάς Δρακόπουλος:
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης MSc,
Τμήμα Εξαγωγών

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
Ψυλλάκη Σοφία:
Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ, Τμήμα Πωλήσεων Πυρ/κού Εξοπλισμού
&

Χρύσα Καζωνάκη:
Διοίκηση Επιχειρήσεων, Υπεύθυνη Τμήματος Πωλήσεων Ιατρικών

ΔΙΑΘΕΣΗ

Τη MOBIAK Press θα τη βρείτε:

- Στα κεντρικά Καταστήματα της MOBIAK A.E.
- Στο Τμήμα Πωλήσεων στο Εργοστάσιο
- Στους Εξωτερικούς Πωλητές

• Στα Κέντρα Διανομής Κεντρικής & Νότιας Ελλάδας, Βόρειας Ελλάδας & Βαλκανίων & Ανατολικής Κρήτης.



Γράφει, ο **Μανώλης Σβουράκης**
Πρόεδρος & Διευθ. Σύμβουλος MOBIAK A.E.

EDITORIAL

Η δουλειά είναι μέσο επιβίωσης, απαραίτητη για τη βελτίωση της ποιότητας ζωής μας και την ολοκλήρωση της προσωπικότητάς μας. Είναι όμως και επίπονη και πολλές φορές εξαντλητική. Οι καιροί είναι δύσκολοι ωστόσο υπάρχουν κάποια πράγματα που δεν πρέπει να θυσιάζετε για την δουλειά σας, όπως η Υγεία. Σε καμία περίπτωση δεν πρέπει να παραμερίζετε την Υγεία σας.

Η αύξηση του άγχους και του στρες που προκαλείται από τις υποχρεώσεις σίγουρα δεν είναι ότι καλύτερο για τη Σωματική & Πνευματική Υγεία. Όποιο επάγγελμα και αν διαλέξει κανείς, δεν γλιτώνει από το εργασιακό στρες. Σε μικρές δόσεις το στρες είναι «καλό πράγμα». Σε ενεργοποιεί, σου δίνει κίνητρο να αντιμετωπίσεις τις προκλήσεις. Αλλά το χρόνιο και έντονο στρες επηρεάζει σοβαρά τόσο τη Σωματική όσο και τη Πνευματική Υγεία.

Είναι πλέον αποδεδειγμένο ότι το Στρες μπορεί να προκαλέσει Ατονία ή Αύξηση Σωματικού Βάρους όπως επίσης και Ψυχολογικές Διαταραχές. Για όλα στη ζωή μας πρέπει να υπάρχει μέτρο, όπως έλεγαν πολύ σοφά και οι αρχαίοι ημών πρόγονοι. Δεν εννοώ να τεμπеляζεις κάποιος για να μην αγχώνεται – αλλά μπορεί να προσαρμόσει το πρόγραμμα του σε τέτοιο βαθμό που να το αντέχει ο Οργανισμός του, τόσο σωματικά όσο και πνευματικά. Όταν υπάρχει σωστός Εργασιακός Προγραμματισμός και όταν ακολουθείται πιστά, τότε το άγχος αποβάλλεται σε μεγάλο βαθμό.

Αντίθετα δε, όταν το πρόγραμμα είναι υπερφορτωμένο, δεν μπορεί να ακολουθείται με αποτέλεσμα να γεννούνται εκκρεμότητες οι οποίες μας φέρνουν αντιμέτωπους με καταστάσεις άγχους οι οποίες βλάπτουν σοβαρά την υγεία, σωματικά και πνευματικά.

Είναι γεγονός ότι πολλές φορές, λόγω υπερφορτωμένου ή λάθος σχεδιασμένου προγράμματος, μεταφέρουμε εκκρεμότητες για διατέλεση στο σπίτι αφού δεν προλαβαίνουμε να τις διευθετήσουμε στον χώρο εργασίας. Εάν αυτό είναι η εξαίρεση, τότε δεν υπάρχει θέμα.

Εάν όμως αυτό είναι ο κανόνας τότε υπάρχει θέμα. Φροντίστε να αφιερώνετε χρόνο στον εαυτό σας για λίγη γυμναστική ή για κάποιο περίπατο ή για οιαδήποτε άλλη ασχολία.

Εάν πρέπει να διευθετηθεί κάποια σοβαρή εκκρεμότητα από τον προσωπικό σας χώρο και χρόνο, δεν είναι κακό. Όμως αυτό δεν πρέπει να είναι ο κανόνας, αλλά η εξαίρεση.

Διότι εάν αυτό είναι ο κανόνας, αυτομάτως αντικατοπτρίζει αδυναμία εκτέλεσης των εργασιών υποχρεώσεων-καθηκόντων στον προκαθορισμένο χρόνο. Ναι μεν με αυτό τον τρόπο η δουλειά «βγαίνει», έστω και από το σπίτι, όμως το αντίκτυπο έχει να κάνει με την υγεία του εαυτού μας. Όταν εκμεταλλευόμαστε τον προσωπικό μας χρόνο σε θέματα εργασίας, δεν ξεκουράζουμε το Σώμα και το Πνεύμα μας. Και αυτό έχει ως αποτέλεσμα την καταπόνηση της Υγείας μας.

Επίσης, δεν πρέπει ποτέ να παραμελούμε την Οικογένεια μας. Είναι πολύ συνηθισμένο φαινόμενο να παραμελεί κάποιος την οικογένεια του λόγω δουλειάς. Μάλιστα η πιο κοινή σκέψη-δικαιολογία που μας έρχεται στο μυαλό είναι ότι εργαζόμαστε σκληρά και πολλές ώρες για να μη λείπει τίποτα από την οικογένεια και τα παιδιά μας. Το μόνο που καταφέρνουμε στην ουσία με αυτόν τον τρόπο όμως είναι να τους λείπει το πιο σημαντικό και αναγκατάτατο πράγμα, εμείς οι ίδιοι. Κι αυτό γιατί όταν κανείς εργάζεται πολλές και άναρχες ώρες εκ των πραγμάτων δεν μπορεί να αφιερώσει χρόνο ή καλύτερα ποιοτικό χρόνο στον/στην σύντροφο και στα παιδιά του.

Δεν χωράει αμφιβολία ότι κάθε εργαζόμενος πρέπει να προσπαθεί όσο μπορεί περισσότερο για να πετύχει στην δουλειά του και ότι πρέπει να δίνει τον καλύτερο του εαυτό. Η δουλειά είναι ένα σημαντικό μέρος της ταυτότητάς μας - δεν πρέπει όμως να ξεχνάμε ότι δεν είναι ολόκληρη η ταυτότητά μας. Το να έχει κανείς μια προσωπική ταυτότητα εκτός εργασίας είναι κάτι περισσότερο από απλή διασκέδαση. Συνήθως μας βοηθάει να ανακουφιστούμε από το άγχος και να ολοκληρωθούμε ως άτομα.

WORK

Η εργασία είναι δημιουργία, είναι μέσο επιβίωσης, είναι απαραίτητη για τη βελτίωση της ποιότητας ζωής μας και την ολοκλήρωση της προσωπικότητάς μας - το Εργασιακό Άγχος μπορεί κάποιος να ισχυριστεί ότι είναι το εσωτερικό σύστημα συναγερμού του σώματός σας.

Με άλλα λόγια είναι ένας τρόπος που υποδηλώνει τότε χρειάζεται να δείξουμε προσοχή ή να αναλάβουμε δράση. Εφόσον το αίσθημα άγχους είναι προσωρινό, δεν συντρέχει λόγος ανησυχίας. Εφόσον όμως το Εργασιακό Άγχος γίνεται ο Κανόνας (και όχι η Εξαίρεση) θα πρέπει ο καθένας να επανεξετάσει θέματα και παράγοντες που το δημιουργούν, διότι οι αρνητικές Επιπτώσεις στην ζωή μας θα είναι αναπόφευκτες.

Παν Μέρων Άρστον» θα σπουδάσω & κλένω στέλνοντας σε όλους τους Θερούς μου Χαιρετισμούς, ως Ευχές μου για ένα Καλό & Δημιουργικό Φθινόπωρο & φεακό, Καλή Πρόοδο στα Παιδιά μας την φεακή σχολική Χρονιά!



Γράφει, η **Μαρία Νικολουδάκη**
Υπεύθυνη Τμήματος Νογιστηρίου

Νέα Επένδυση από την MOBIAK

Σταθερά ανοδικά η MOBIAK στο οκτάμηνο 2017

Συνεχίζεται για το οκτάμηνο του 2017 η άνοδος των εργασιών για τη MOBIAK, διατηρώντας την εξαιρετική της πορεία των τελευταίων 2 ετών στον κλάδο του Πυροσβεστικού και Ιατρικού εξοπλισμού καθώς και στα Βιομηχανικά Ιατρικά Αέρια και Υπηρεσίες.

Το οκτάμηνο του 2017 έκλεισε με αύξηση πωλήσεων 5%, σε σχέση με το οκτάμηνο του 2016, ενώ το 2016 ο κύκλος εργασιών της εταιρίας προσέγγισε τα 22 εκατ. ευρώ και σημείωσε συνολική άνοδο 16,5% σε σχέση με το 2015. Επίσης ο δείκτης EBITDA της εταιρείας ισχυροποιήθηκε στο 2016 φτάνοντας τα 2,27 εκατ. ευρώ έναντι 1,55 εκατ. ευρώ τη συγκρίσιμη χρήση 2015 ενώ τα προ φόρων κέρδη της εταιρείας ανήλθαν σε 1,64 εκατ. ευρώ έναντι 957 χιλ. ευρώ το 2015.



"Ναυτεμπορική",
Πέμπτη 5 Οκτωβρίου 2017"

Η εταιρία έχοντας εξαγωγική δραστηριότητα προς 82 χώρες, και διαθέτοντας ισχυρό brand name και τεχνογνωσία, στο πλαίσιο του στρατηγικού της πλάνου σχεδιάζει την υλοποίηση νέας επένδυσης ύψους 3 εκ. ευρώ, για την περαιτέρω ανάπτυξη της αυτοματοποιημένης μονάδας παραγωγής πυροσβεστικών, την αύξηση των αποθηκευτικών της χώρων καθώς επίσης και την επέκταση των δραστηριοτήτων συναρμολόγησης σε μεγαλύτερη γκάμα προϊόντων πυροσβεστικού εξοπλισμού.

Η νέα αυτή επένδυση περιλαμβάνει αγορά οικοπέδων 28 στρεμμάτων, για την κατασκευή σε Α' φάση νέων κτιριακών υποδομών συνολικής επιφάνειας 3.000τμ στα Καθιανά Ακρωτηρίου, στα Χανιά της Κρήτης. Η επένδυση, που εκτιμάται ότι θα ξεκινήσει εντός του επόμενου έτους 2018, θα χρηματοδοτηθεί με ίδια κεφάλαια.

Τέλος αξίζει να σημειωθεί ότι η εταιρία MOBIAK, το α εξάμηνο του 2017, εξόφλησε ολόσχερως το 10ετές ομολογιακό της δάνειο αρχικού ύψους 4.700.000€ και πλέον «κοιτάζει» το μέλλον με ακόμα μεγαλύτερη αισιοδοξία και ελπίδες για ευημερία και περαιτέρω ανάπτυξη.



Γράφει η **Μαίγδα Χαραλαμπίδου**
Χημικός MSc, Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας

Το Πρότυπο ISO 9001

Το ISO 9001 είναι το πιο διαδεδομένο και αναγνωρισμένο διεθνές Πρότυπο για τη διαχείριση της ποιότητας. Αφορά σε όλες τις κατηγορίες των εταιριών, ανεξάρτητα από το είδος, το μέγεθος και το παρεχόμενο προϊόν ή υπηρεσία. Το Πρότυπο αποτυπώνει τις απαιτήσεις για τον συστηματικό έλεγχο των λειτουργιών μίας εταιρίας, ώστε να εξασφαλίζεται η ικανοποίηση των αναγκών και των απαιτήσεων του πελάτη. Η πέμπτη έκδοση ISO 9001:2015 επιφέρει σημαντικές αλλαγές, με κυριότερες τις εξής:

- Διαχείριση κινδύνων
- Διαχείριση αλλαγών
- Επιχειρησιακό περιβάλλον
- Διαχείριση τεχνονγνωσίας
- Στόχοι ποιότητας

Η εφαρμογή και η πιστοποίηση του συστήματος διαχείρισης ποιότητας αποσκοπεί στην:

- Ενίσχυση της φήμης μιας επιχείρησης εξασφαλίζοντας την εμπιστοσύνη των πελατών
- Δημιουργία ευκαιριών για διεξόδυση σε διεθνείς αγορές, καθώς βελτιώνεται η εικόνα και η αξιοπιστία της επιχείρησης
- Μείωση του παραγωγικού κόστους λόγω βελτιστοποίησης της διαχείρισης πόρων και χρόνου
- Βελτίωση της ευαισθητοποίησης των εργαζομένων στη διαχείριση ποιότητας
- Συνεχή βελτίωση των διεργασιών με βάση την εφαρμογή αντικειμενικών μηχανισμών παρακολούθησης και μέτρησης, και επομένως την αναβάθμιση των διεργασιών της εταιρίας ώστε να παράγεται προστιθέμενη αξία
- Δημιουργία ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.

Ευθύνη της Διοίκησης

Ανάθεση, επικοινωνία και κατανόηση των ευθυνών, των αρμοδιοτήτων και των σχετικών ρόλων εντός του οργανισμού. Τα στελέχη της ανώτατης διοίκησης οφείλουν να επιδεικνύουν ηγετικό ρόλο και δέσμευση, αναλαμβάνοντας ευθύνη για:

- Εντοπισμό Απειλών και Ευκαιριών για τη λειτουργία του Οργανισμού
- Εφαρμογή και την αποτελεσματικότητα του Συστήματος Διαχείρισης Ποιότητας
- Χάραξη της πολιτικής ποιότητας και τον καθορισμό στόχων κατάλληλων για τη στρατηγική και το πλαίσιο του οργανισμού
- Επικοινωνία της πολιτικής και διασφάλιση ότι είναι κατανοητή και υλοποιείται στο πλαίσιο του οργανισμού
- Διασφάλιση της ενσωμάτωσης των απαιτήσεων του Συστήματος Διαχείρισης Ποιότητας στις επιχειρησιακές διεργασίες του Οργανισμού

- Προώθηση της διεργασιακής προσέγγισης (process approach) και της προσέγγισης διακινδύνευσης (risk-based thinking)
- Διασφάλιση της απαραίτητης διαθεσιμότητας πόρων
- Διασφάλιση ότι επιτυγχάνονται τα επιθυμητά αποτελέσματα του Συστήματος Διαχείρισης Ποιότητας
- Υποστήριξη του προσωπικού και άλλων, προκειμένου να διασφαλιστεί η αποτελεσματικότητα του Συστήματος Διαχείρισης Ποιότητας

Παραδείγματα Δεικτών Μέτρησης και Απόδοσης / Ποσοστό εκπλήρωσης στόχων σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, ανά τμήμα του οργανισμού.



Διοίκηση

- Απόδοση επενδύσεων (RoI).
- Ποσοστό υλοποίησης επενδύσεων.
- Περιθώριο κέρδους.

Πωλήσεις

- Δείκτης ικανοποίησης πελατών.
- Δείκτης παραπόνων (σε σχέση με όγκο πωλήσεων ή παραγόμενου προϊόντος ή τζίρου).

Διαχείριση Προσωπικού

- Ποσοστό διακύμανσης προσωπικού.
- Δείκτης κατάρτισης προσωπικού.
- Δείκτες ικανοποίησης προσωπικού.
- Σχέδια κατανομής προσωπικού.

Λογιστήριο

- Δείκτες παρακολούθησης διάθεσης πόρων.
- Δείκτες Απόδοσης Εξοπλισμού.
- Δαπάνες συσκευασίας, φύλαξης και συντήρησης.
- Δείκτης κόστους μεταφοράς.
- Δείκτες Κόστους Συντήρησης.

Τμήματα Παραγωγής / Σέρβις

- Δείκτες Παραγωγής (πχ. χρόνοι παραγωγικών διαδικασιών σε συνάρτηση με όγκους παραγωγής, χρόνοι / αιτίες σταματημάτων, παραγωγικότητες εξοπλισμού κτλ)

Διαχείριση Ποιότητας

- Ποσοστό υλοποίησης Εσωτερικών Επιθεωρήσεων σε ετήσια βάση.
- Δείκτης επαναλαμβανόμενων μη συμμορφώσεων εσωτερικών επιθεωρήσεων.

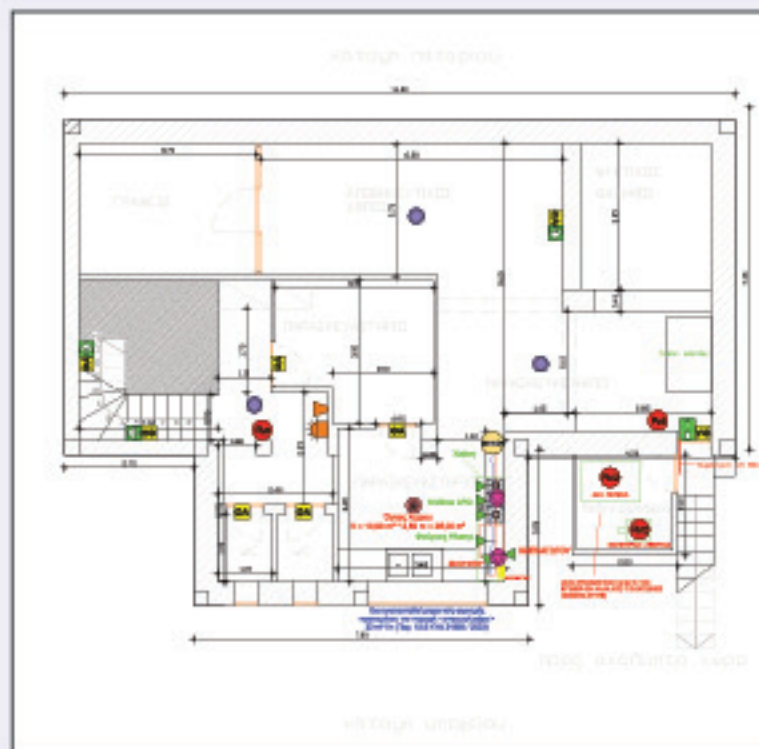


Γράφει ο **Γιώργος Θεοδωράκης**
Μηχανολόγος Μηχανικός, Πυροπροστασία

Πυροπροστασία Χώρου

Η πυροπροστασία ενός χώρου διακρίνεται σε παθητική και ενεργητική.

Η παθητική πυροπροστασία "ή αλλιώς Δομική πυροπροστασία" περιλαμβάνει τις δομικές απαιτήσεις του κτηρίου που εξαρτάται αφ' ενός με τη δυνατότητα αποφυγής έναρξης πυρκαγιάς και αφ' ετέρου στον περιορισμό της διάδοσης της πυρκαγιάς μέσα στο κτίριο αλλά και στην επίτευξη ικανοποιητικού βαθμού πυραντίστασης των διαφόρων οικοδομικών στοιχείων. Παράλληλα πρέπει να προβλέπεται η ύπαρξη των αναγκαίων οδεύσεων διαφυγής για την ασφαλή εκκένωση του κτηρίου στην περίπτωση πυρκαγιάς.



Η ενεργητική πυροπροστασία περιλαμβάνει όλα τα κατασταλτικά ή ενεργητικά μέτρα πυροπροστασίας που απαιτούνται κατά την έναρξη και κατά τη διάρκεια της πυρκαγιάς. Η ενεργητική πυροπροστασία περιλαμβάνει το σύνολο του ηλεκτρομηχανολογικού εξοπλισμού που είναι απαραίτητος για την κατάσβεση της πυρκαγιάς είτε με χειροκίνητη επέμβαση ή αυτομάτως δηλαδή ενεργοποιείται από μόνος του κατά την εμφάνιση της πυρκαγιάς.

Ειδικότερα στην παθητική πυροπροστασία περιλαμβάνονται τα εξής:

- α) Ο σχεδιασμός των οδεύσεων διαφυγής που απαιτούνται για το συγκεκριμένο κτίριο σε συνάρτηση προς τον θεωρητικό πληθυσμό του κτηρίου ο οποίος προκύπτει ανάλογα προς την επιφάνεια και τη χρήση του κτηρίου.
- β) Ο υπολογισμός των απαιτούμενων εξόδων κίνδυνου αλλά και πλάτους αυτών σε συνάρτηση προς τον θεωρητικό πληθυσμό.
- γ) Ο φωτισμός ασφαλείας και η σήμανση των οδεύσεων διαφυγής όπου απαιτείται.
- δ) Η διαίρεση του κτηρίου σε πυροδιαμερίσματα δηλαδή σε τμήματα που διαχωρίζονται ερμητικά από τα γειτονικά τμήματα με καθοριζόμενο εκάστοτε δείκτη πυραντίστασης.
- ε) Η εξασφάλιση των μέγιστων οδεύσεων διαφυγής μέσα στα επιτρεπόμενα όρια.

Τέλος, στην ενεργητική πυροπροστασία περιλαμβάνονται τα παρακάτω:

• **Χειροκίνητο Σύστημα Συναγερμού** το οποίο επιβάλλεται σε ορισμένες κατηγορίες κτιρίων και αποτελείται από τα κομβία συναγερμού (μπουτον αναγγελίας πυρκαγιάς) και από τις σειρήνες – φανοειρηνες συναγερμού οι οποίες τοποθετούνται σε κατάλληλες θέσεις.

• **Πυρανίχνευση** η οποία επιτυγχάνεται με την εγκατάσταση αυτόματου συστήματος ανίχνευσης πυρκαγιάς, το οποίο περιλαμβάνει τον Ανιχνευτή, τον Πίνακα Πυρανανεύσεως, τις Καλωδιώσεις, τους Φωτεινούς Επαναληπτες, τις Σειρήνες συναγερμού, κλπ.

Οι ανιχνευτές είναι κυρίως καπνου ή θερμοκρασίας, οι οποίοι καλύπτουν κυρίως τους επικινδυνούς χώρους δηλαδή εκείνους στους οποίους λόγω της φύσεως τους υπάρχει πιθανότητα πυρκαγιάς.

• **Μόνιμο Υδροδοτικό Δίκτυο** το οποίο επιβάλλεται σε ορισμένες κατηγορίες κτιρίων και αποτελείται από την αποθήκη ή πηγή ύδατος, τις Πυροσβεστικές Αντλίες (όπου απαιτούνται), τον Πίνακα Αυτοματισμών, τους Ρυθμιστές Πίεσης (πυροσβεστικό συγκρότημα), όπου απαιτούνται, το Δίκτυο των Σωληνώσεων, και τις Πυροσβεστικές Φωλιές.

• **Αυτόματο Σύστημα Πυρόσβεσης**, όπου απαραίτητα περιλαμβάνει την εγκατάσταση αυτόματου συστήματος καταιονισμού ύδατος "Sprinkler", το οποίο περιέχει:

- i) Δεξαμενή ύδατος
- ii) Σύνδεση της δεξαμενής με ανεξάντλητη πηγή ύδατος
- iii) Πυροσβεστικές αντλίες όπου απαιτούνται.
- iv) Σωληνώσεις κατάλληλων διαμέτρων μετά των αναγκαίων βαλβίδων, μετρητών και συσκευής ανιχνεύσεως της ροής του ύδατος με το σύστημα συναγερμού του κτηρίου.



- **Κεφαλές καταιονισμού "SPRINKLER"**.
- **Πυροσβεστήρες** σε κάθε κτίριο ανάλογα με την χρήση των διαφόρων χώρων επιβάλλεται κατά περίπτωση η εγκατάσταση πυροσβεστήρων. Διακρίνουμε τους πυροσβεστήρες αυτομάτου λειτουργίας και τους χειροκίνητους κατάλληλου τύπου.

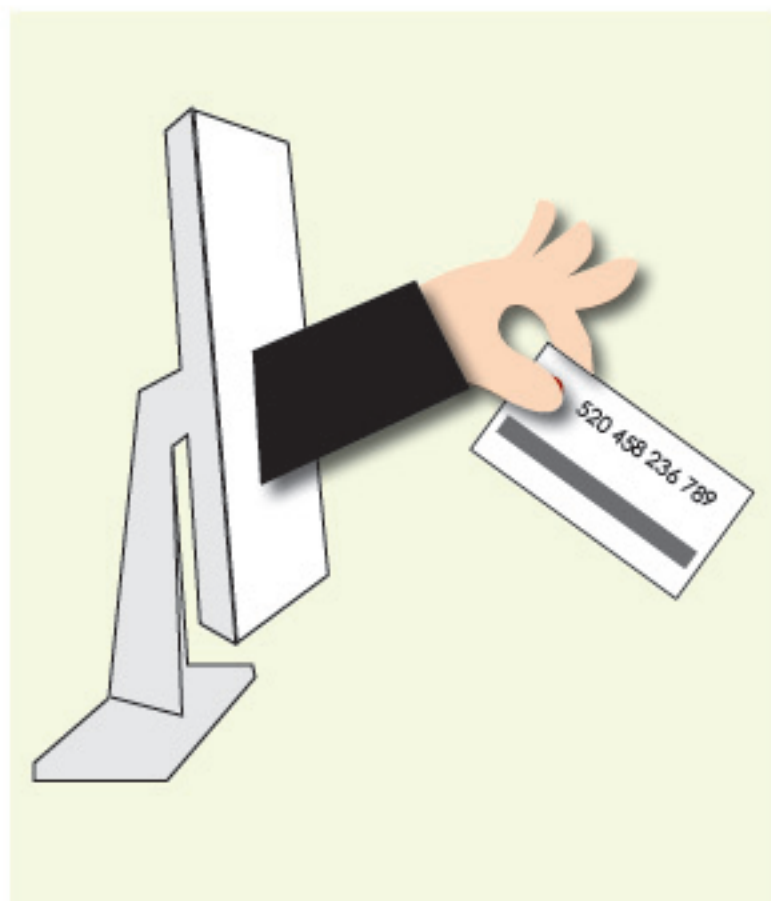
Η τοποθέτηση των πυροσβεστήρων γίνεται με κριτήριο είτε την επιφάνεια του χώρου ή τη μέγιστη απόσταση που πρέπει να έχει ο πυροσβεστήρας από το πιο απομακρυσμένο σημείο του χώρου.

• **Πυροσβεστικός Σταθμός** ο οποίος αποτελείται από ένα ειδικό ερμάριο το οποίο περιλαμβάνει τα εργαλεία του αναλογα με τον τύπο.

• **Στην Ενεργητική Πυροπροστασία** υπάγεται και η συγκρότηση των ομάδων πυροπροστασίας του κτηρίου (όπου απαιτείται) όπως και η εκπαίδευση των ομάδων πυροπροστασίας για την αντιμετώπιση εκδηλουμένης πυρκαγιάς και για την έγκαιρη καταστολή αυτών.

Υλοποίηση Διαδικασίας Πώλησης

Μια κατάλληλα καθορισμένη, διαδικασία πώλησης μπορεί να φέρει σημαντικές αλλαγές στην επιχείρησή σας. Οι αλλαγές όμως μερικές φορές προκαλούν δυσπιστία σε κάποιους ανθρώπους.



Υποστήριξη Διαχείρισης

Όπως και με κάθε προτεινόμενη αλλαγή, οι επαγγελματίες πωλητές θα παρακολουθούν προσεκτικά προκειμένου να δουν αν έχει εφαρμοσθεί μια νέα διαδικασία από την εταιρία. Οι ιδιοκτήτες των επιχειρήσεων θα πρέπει να μεριμνούν ότι όλοι συμμετέχουν στις διαδικασίες αυτές.

Προσαρμογή της διαδικασίας πώλησης ώστε να ταιριάζει στους δικούς σας πελάτες.

Η διαδικασία πώλησης θα πρέπει να ταιριάζει με τις διαδικασίες αγοράς των πελατών σας: μικρομεσαίες επιχειρήσεις πωλούν σε μεσαίες ή μεγάλες εταιρίες, μικρομεσαίες επιχειρήσεις πωλούν σε άλλες μικρομεσαίες επιχειρήσεις και μικρομεσαίες επιχειρήσεις πωλούν σε καταναλωτές. Σε γενικές γραμμές, όσο πιο πολύπλοκες είναι οι πωλήσεις τόσο περισσότερα βήματα έχει και ο κύκλος πωλήσεων. Θα πρέπει να προσαρμόζετε αυτά τα μοντέλα ώστε να ανταποκρίνονται στις μοναδικές ανάγκες των πελατών σας και στην ίδια την εταιρία σας.

Υιοθέτηση μιας ξεκάθαρα καθορισμένης προσέγγισης

Η υλοποίηση των νέων διαδικασιών πώλησής σας δεν είναι μια μονοσήμαντη ενέργεια. Η εφαρμογή της θα πρέπει να εκτελείται σε στάδια. Για να προσεγγίσετε την υλοποίησή σας ευκολότερα, ακολουθήστε τα εξής βήματα: έρευνα, υλοποίηση, αξιολόγηση, βελτιστοποίηση και παροχή συνεχιζόμενης υποστήριξης διαχείρισης.

Βήμα 1: Έρευνα

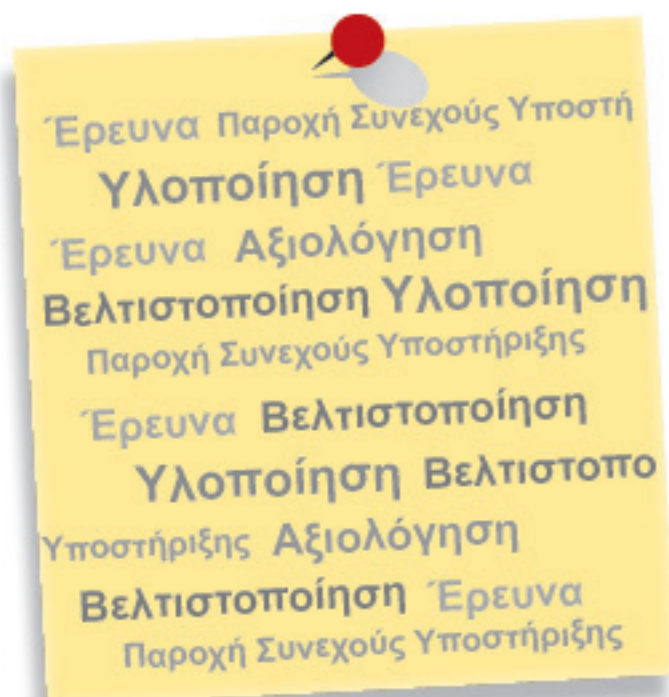
Μιλήστε με τους πελάτες και ενσωματώστε στις διαδικασίες στοιχεία τα οποία έχουν λειτουργήσει αποτελεσματικά για τους κορυφαίους πωλητές σας.

Βήμα 2: Υλοποίηση

Τεκμηριώστε εγγράφως τις προσαρμοσμένες διαδικασίες πώλησής σας, προσαρμόστε τυχόν πρότυπα και φόρμες που θέλετε να χρησιμοποιούν οι πωλητές σας και προσφέρετε αποζημίωση προκειμένου να ενθαρρύνετε την υιοθέτηση των νέων διαδικασιών πώλησης.

Βήμα 3: Αξιολόγηση

Συνεκτιμήστε τα συν και τα πλην των διαδικασιών πώλησής σας εξασφαλίζοντας άμεσα σχόλια από τους πελάτες σας. Για παράδειγμα, η ικανοποίηση πελατών αυξήθηκε μετά την εφαρμογή των νέων διαδικασιών πώλησης. Οι πελάτες είναι διατεθειμένοι να ενεργήσουν ως μεσάζοντες. Δημιουργήθηκαν νέες ευκαιρίες. Πραγματοποιούνται επαναλαμβανόμενες αγορές.



Βήμα 4: Βελτιστοποίηση

Η διαδικασία πωλήσεων που χρησιμοποιείτε θα πρέπει να είναι ένα δυναμικό μεταβαλλόμενο εργαλείο προκειμένου να αντικατοπτρίζει τις αγοραστικές συνήθειες των πελατών καθώς και την εξέλιξη του προσωπικού και την παράδοση της εταιρείας σας. Αναζητήστε για τάσεις και ενδείξεις στα στοιχεία μέτρησης των διαδικασιών πώλησής σας και εξετάστε το ενδεχόμενο της περιοδικής αναθεώρησης της διαδικασίας για τη βελτίωσή της ανάλογα με τις ανάγκες.

Βήμα 5: Παροχή Συνεχούς Υποστήριξης

Στην αρχή, μια διαδικασία πώλησης προκαλεί αβεβαιότητα και πρόσθετο φόρτο εργασίας, και κατά συνέπεια οι υπάλληλοι ενδέχεται να παρακολουθούν στενά τη διοίκηση για τυχόν ενδείξεις χαλάρωσης απέναντι στη νέα διαδικασία. Ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης και ο διευθυντής πωλήσεων (συχνά το ίδιο πρόσωπο) πρέπει να υποστηρίξει και να ενισχύει τη διαδικασία με κάθε ευκαιρία.

Πώς να βγείτε κερδισμένοι από τα παράπονα των πελατών σας

Είναι κοινά αποδεκτό ότι σήμερα υπάρχει μεγάλη οικονομική στενότητα στην αγορά, αλλά αυτό δεν σημαίνει ότι θα σταματήσουν ποτέ οι πελάτες να αγοράζουν, ίσως όχι τόσο συχνά, ίσως σε μικρότερες ποσότητες και με πιο μεγάλη προσοχή, αλλά θα συνεχίσουν να αναζητούν, σίγουρα πιο προσεκτικά, τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που θα μπορούν να εξυπηρετήσουν τις ανάγκες τους.

Είναι γεγονός ότι οι περισσότεροι από τους πελάτες σας δεν θα πουν τίποτα όταν δεν θα μείνουν ευχαριστημένοι από την αντιμετώπιση που εισέπραξαν. Θα το πουν όμως σε όλους τους φίλους τους, ενώ συγχρόνως δεν πρόκειται να σας δώσουν δεύτερη ευκαιρία για να επανορθώσετε το λάθος που έγινε στην πρώτη τους επίσκεψη και θα χάσετε από υποψήφιους πελάτες και τους ανθρώπους που βρίσκονται κάτω από την επιρροή τους. Καταστροφική η επίδραση της άλλης πλευράς του γνωστού «από στόμα σε στόμα» και δυστυχώς «τα κακά μαντάτα», όπως λέει και ο λαός μας, διαδίδονται πολύ γρήγορα!

Όταν ένας πελάτης μάς εκφράζει ένα παράπονο, τότε μας δίνεται η ευκαιρία είτε να το λύσουμε και να λάμψει η επιχείρησή μας στα μάτια του πελάτη, ή να μην το κάνουμε και να απογοητεύσουμε τον πελάτη. Θα αναρωτηθεί κανείς τι είναι αυτό που κάνει τον χειρισμό παραπόνων τόσο σημαντικό, ίσως ακόμα πιο σημαντικό και από την τακτική και καθημερινή εξυπηρέτηση του πελάτη.

Ο χειρισμός παραπόνων ως Επένδυση

Η απόδοση της επένδυσης στον χειρισμό παραπόνων διαφέρει από τομέα σε τομέα. Γενικά μπορεί κανείς να πει ότι είναι μια επένδυση που κάτω από ορισμένες συνθήκες αξίζει, αρκεί να ακολουθηθούν οι παρακάτω βασικοί κανόνες:

- Εκπαιδεύστε το προσωπικό σας ώστε να αντιδρά με τον ίδιο τρόπο που εσείς θα υιοθετούσατε στο άκουσμα ενός παραπόνου. Το προσωπικό έχοντας συχνά την εντύπωση πως κάνει πολύ περισσότερα απ' ό,τι του έχει ζητηθεί - κάτι το οποίο γίνεται ακόμα πιο έντονο όταν βρεθεί στη θέση όπου θα πρέπει να προσπαθήσει να απορροφήσει το κόστος της διαχείρισης ενός παραπόνου αποφεύγει το παράπονο και τελικά χειροτερεύει τα πράγματα.

- Ακούστε τον πελάτη και ευχαριστήστε τον που επιδίωξε να σας αναφέρει το πρόβλημα. Η διατήρηση της ψυχραιμίας είναι ένα χαρακτηριστικό που θα πρέπει να σας διακρίνει για να μπορέσετε να ακούσετε με επιτυχία τον πελάτη. Εσείς θα πρέπει να ενθαρρύνετε και στη συνέχεια να επιβραβεύετε τη διατύπωση παραπόνων από τους πελάτες σας. Μην ξεχνάτε, εννέα στους δέκα δυσαρεστημένους πελάτες, όταν εξυπηρετηθούν σωστά, επιστρέφουν στο κατάστημα και συνεχίζουν να αγοράζουν. Ενώ, σύμφωνα με μετρήσεις που έχουν γίνει, πάντα αποτρέπτε τον δυσαρεστημένο πελάτη από το να φύγει από το κατάστημα και να εκδηλώσει τη δυσαρέσκειά του σε πάρα πολλά άτομα.

- Αποφύγετε το γνωστό παιχνίδι της μεταφοράς ευθυνών. Δεν τον ενδιαφέρει τον πελάτη ποιος φταίει πραγματικά. Πόσο εύκολο θα ήταν άραγε για έναν έμπειρο υπάλληλο, όταν βρεθεί σε μια κατάσταση διαχείρισης ενός παραπόνου, να χρησιμοποιήσει δικαιολογίες όπως «έχουμε έλλειψη προσωπικού ή ότι «ο υπάλληλος είναι καινούριος και δεν έχει προλάβει να μάθει ακόμα όλα τα προϊόντα»!

- Ρωτήστε τους πελάτες που εκφράζουν δυσαρέσκεια τι είναι αυτό που πραγματικά ζητούν, τι θα ήθελαν να γίνει. Η λύση στο πρόβλημα είναι πολύ συχνά απλούστερη και κοστίζει πολύ λιγότερο από αυτό που μπορεί να έχετε στο μυαλό σας.

- Κινηθείτε γρήγορα, έτσι ώστε να λύσετε το πρόβλημα με τον ταχύτερο δυνατό τρόπο και όσο το δυνατό να κρατηθούν χαμηλοί τόνοι κατά την επαφή με τον πελάτη.

Αποζημιώστε τον δυσαρεστημένο πελάτη.

Κάντε ό,τι περνάει από το χέρι σας και πέρα ίσως κάποιες φορές από τις γενικές φύσες κατευθυντήριες γραμμές για την ικανοποίηση του πελάτη που δεν μεταχειριστήκατε σωστά. Η πολιτική των τελευταίων χρόνων έχει αλλάξει και η μη χρέωση για λάθος προϊόντα τείνει να μην είναι αρκετή πια. Όταν ο πελάτης πιστέψει ότι πραγματικά νοιάζεστε γι' αυτόν, θα γίνει από τους πιο πιστούς της εταιρίας.

- Ελέγξτε ξανά ότι έγιναν όλες οι απαραίτητες ενέργειες ως προς τη λύση του προβλήματος. Διαπιστώστε ότι όλες οι οδηγίες που έχετε δώσει στους ανθρώπους σας για τη διαχείριση μιας κρίσης με κάποιο πελάτη σας έχουν τηρηθεί χωρίς καμία παρέκκλιση.



Οδηγός για Σωστούς Επαγγελματίες

Οι στόχοι μιας επαγγελματικής διαχείρισης παραπόνων είναι η μη απώλεια μη ικανοποιημένων πελατών και η διάδοση μιας θετικής εικόνας για την εταιρία. Πρέπει να οργανωθεί ένα σύστημα διαχείρισης παραπόνων, του οποίου τα βασικά στοιχεία είναι:

- Παρακίνηση για να εκφραστούν τα παράπονα
- Σωστή λήψη παραπόνων
- Επεξεργασία παραπόνων
- Reporting παραπόνων
- Αξιολόγηση και αξιοποίηση παραπόνων
- Συνεχής βελτίωση διαδικασιών

Γράφει ο Μίνος Στεφανουγιάννης
Τμήμα Πωλήσεων MOBIAK Fire

Διαφήμιση «από στόμα σε στόμα». Η πρώτη επιλογή των καταναλωτών

Πότε επιλέξατε να επισκεφθείτε έναν γιατρό για το πρόβλημά σας μόνο και μόνο επειδή διαφημίζεται στην τηλεόραση ή στο Internet; Πότε επιλέξατε να αγοράσετε ένα αυτοκίνητο ή ένα κινητό μόνο επειδή σας εντυπωσίασε η διαφήμισή του; Από την άλλη, πόσο συχνά ρωτάτε τη γνώμη συγγενών, φίλων, συναδέλφων, ζητώντας τους με λίγα λόγια να... διαφημίσουν ένα προϊόν ή μια υπηρεσία; Εάν ανήκετε στη δεύτερη κατηγορία, τότε είστε και εσείς ένας οπαδός της διαφήμισης «από στόμα σε στόμα».

Η διαφήμιση «από στόμα σε στόμα» υπήρξε πάντα ηγέτιδα στον κόσμο της επικοινωνίας και των Δημοσίων Σχέσεων γιατί ενέχει αυτό που λείπει από όλους τους άλλους τύπους διαφήμισης: την εμπιστοσύνη. Παγκόσμια έρευνα που πραγματοποιήθηκε σε 58 χώρες με τη συμμετοχή περισσότερων από 29.000 καταναλωτών, επιβεβαίωσε ότι η διαφήμιση «από στόμα σε στόμα» διατηρεί ακόμα τη συγκεκριμένη πρωτιά.

Σύμφωνα με τα στοιχεία, το 84% των καταναλωτών ανά τον κόσμο, δηλώνουν ότι εμπιστεύονται περισσότερο τις συστάσεις από φίλους και οικογένεια σε σχέση με όλα τα υπόλοιπα μέσα διαφήμισης, ποσοστό που αυξήθηκε κατά 8 ποσοστιαίες μονάδες σε σχέση με το 2007.

Η διαφήμιση μέσω των εταιρικών ιστοσελίδων (corporate sites) αναδείχθηκε σε δεύτερο πιο έμπιστο μέσο πληροφόρησης με ποσοστό 89% σε σχέση με το 80% και την 4η θέση που κατείχε το 2007. Αναμφίβολα οι νέες επικοινωνιακές πλατφόρμες έχουν ενισχύσει το προφίλ τους αφήνοντας πίσω τα παραδοσιακά μέσα διαφήμισης, όπως την τηλεόραση, τα περιοδικά και τις εφημερίδες. Η τηλεόραση έρχεται 3η όσον αφορά στις επικοινωνιακές επιλογές των καταναλωτών με ποσοστό 82% συγκριτικά με το 58% του 2007 και τα περιοδικά να ακολουθούν κατά πόδας με ποσοστό 80% από 58% το 2007. Αυτές που φαίνεται ότι χάνουν συνεχώς έδαφος είναι οι εφημερίδες με μείωση 2 μονάδων και ποσοστό 81%, από 83% το 2007.

Ιδιαίτερα σημαντική αύξηση 7 ποσοστιαίων μονάδων σημείωσε και η διαφήμιση μέσω e-mails, τα οποία ο καταναλωτής έχει ζητήσει να του αποστέλλονται, με ποσοστό 58%. Για τις λοιπές μορφές online διαφήμισης φαίνεται πως σχεδόν οι μισοί καταναλωτές (48%) εμπιστεύονται τις διαφημίσεις στις μηχανές αναζήτησης, τις διαφημίσεις μέσω online βίντεο, καθώς και μέσω ιστοσελίδων κοινωνικής δικτύωσης. Επίσης αύξηση σημείωσε και το ποσοστό εκείνων που εμπιστεύονται τα διαδικτυακά banners, από 28% το 2007 σε 42%. Τέλος, σχεδόν 4 στους 10 καταναλωτές (37%) φαίνεται να δείχνουν εμπιστοσύνη στις διαφημίσεις μέσω μηνυμάτων στα κινητά τηλέφωνα.

Το 47% των ερωτώμενων σε αυτή την παγκόσμια έρευνα συμφώνησε ότι οι χιουμοριστικές διαφημίσεις είναι αυτές που έχουν τον μεγαλύτερο αντίκτυπο στους καταναλωτές, ενώ εξίσου μεγάλο αντίκτυπο, με διαφορά 1 ποσοστιαίας μονάδας, έχουν και οι διαφημίσεις, οι οποίες παρουσιάζουν ρεαλιστικές καταστάσεις, με τις οποίες ο καταναλωτής μπορεί να ταυτιστεί. Τέλος, σε ποσοστό 38% φαίνεται να έχουν σημαντική απήχηση οι διαφημίσεις που σχετίζονται με την οικογένεια, τις κοινωνικές αξίες και την υγεία, ενώ οι διαφημίσεις με σεξουαλικό περιεχόμενο σκοράρουν στο 14%.

Γράφει η Μυρτώ Κουμή
Διευθυντικό Τμήμα

Η Δύναμη της Προβολής & Διαφήμισης

Η προβολή μιας επιχείρησης μέσω της καλής Οπτικής της Ταυτότητας αποτελεί το ιερό δισκοπότηρό της.

Η εξέλιξη και η συνεχής επένδυση μιας επιχείρησης στο κομμάτι της διαφήμισης, συνθέτουν την μοναδικότητα αυτής. Οι εταιρίες που είναι προσανατολισμένες σε αυτό είναι περισσότερο κερδοφόρες και είναι εκείνες που επιβιώνουν σε περιόδους κρίσης, καθώς επίσης μαρτυρά την ευαισθησία και την κατανόηση μιας ολόκληρης σπουδής, η οποία τελικά μόνο θετικά αποτελέσματα μπορεί να αποφέρει στην εκάστοτε επιχείρηση.

Δεν είναι τυχαίο που ορισμένες από τις μεγαλύτερες εταιρίες του κόσμου ξοδεύουν εκατομμύρια για την δημιουργία ενός ξεχωριστού και ιδιαίτερου λογοτύπου ή για την ανανέωσή του.

Η ανάπτυξη μιας επιχείρησης επέρχεται μέσα από τη λειτουργία του Μάρκετινγκ. Πολλές επιχειρήσεις στην Ελλάδα με το άκουσμα του "Μάρκετινγκ" δημιουργούν αρνητικούς συνειρμούς με αποτέλεσμα το επάγγελμα αυτό να χαρακτηρίζεται ως "παρεξηγημένο".

Μόνο το 24,2% των επιχειρήσεων στην Ελλάδα αντιλαμβάνεται την σημαντικότητα του Μάρκετινγκ όπως επίσης και τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, γνωστά ως "social media".



Τα social media θα βοηθήσουν να είστε δίπλα στους πελάτες, απαντώντας σε ερωτήσεις δείχνοντάς τους το ενδιαφέρον που έχετε για αυτούς και την επιθυμία να τους στηρίξετε. Σας διαφοροποιεί από τον ανταγωνισμό βελτιώνοντας την αναγνωρισιμότητά σας, προσδίδοντας στο πρόσωπο της επιχείρησής σας μια αληθινή ανθρώπινη φωνή. Το αποτέλεσμα αυτού είναι η αύξηση της εμπιστοσύνης των πελατών προς εσάς καθώς βλέπουν την συνεχή κίνησή σας διαδικτυακά, γνωρίζοντας ότι είστε εκεί για αυτούς. Μέσω των social media λαμβάνετε πραγματικές απόψεις πελατών άμεσα. Ιδιαίτερα εάν έχετε μια εταιρεία που προωθεί προϊόντα. Για παράδειγμα είναι ένας εξαιρετικός τρόπος να προωθήσετε κάποιο νέο προϊόν. Όπως φυσικά μπορείτε να αυξήσετε το ενδιαφέρον επικείμενων πελατών μέσω της ιστοσελίδας σας ή κάποιου διαφημιστικού εντύπου που αποστέλλετε στους ήδη υπάρχοντες πελάτες σας.

Έτσι, η προβολή της επιχείρησής σας είναι η "βιτρίνα" για μια σωστή και αξιοπρεπή εικόνα, ώστε να "περάσει" στον εκάστοτε πελάτη το ενδιαφέρον που έχετε προς την επιχείρησή σας και προς τους πελάτες σας.

Γράφει ο Αλέξανδρος Μπολάνης
Τμήμα Πωλήσεων, MOBIAK Fire

Οι 3 Βασικοί Τρόποι Marketing για να αυξήσετε τις Πωλήσεις σας

Πόσοι τρόποι πιστεύετε υπάρχουν για να αυξήσετε τις πωλήσεις σας; Στην ερώτηση αυτή οι περισσότεροι σκέφτονται ότι μπορεί να είναι δεκάδες ή και περισσότεροι. Όμως είναι μόλις τρεις!

Στο άρθρο αυτό θα δούμε τους τρεις μοναδικούς τρόπους για να αυξήσετε τις πωλήσεις σας. Οι τρόποι αυτοί είναι:

- Να αποκτήσετε περισσότερους πελάτες
- Να αυξήσετε τη μέση συναλλαγή με κάθε πελάτη σας
- Να αυξήσετε τον αριθμό των συναλλαγών που έχετε με κάθε πελάτη σας

Για να καταλάβουμε καλύτερα την λειτουργία των τριών αυτών τρόπων, ας δούμε ένα παράδειγμα:

Μια επιχείρηση, έστω ότι έχει 100 πελάτες. Ο κάθε πελάτης αφήνει κατά μέσο όρο 50€ κάθε φορά που αγοράζει κάτι από εσάς. Αν τώρα θεωρήσουμε ότι κάθε πελάτης, σας επισκέπτεται κατά μέσο όρο 4 φορές τον χρόνο, τότε έχουμε:	
$100 \times 50 \times 4 = 20.000 \text{ €}$	τα ετησια έσοδα
Προσέξτε τώρα το εξής: Αυξάνοντας μόνον κατά 10% καθένα από τα 3 αυτά μεγέθη έχουμε:	
$110 \times 55 \times 4,4 = 26.620 \text{ €}$	
δηλαδή 33,1% περισσότερα χρήματα.	
Σκεφτόμαστε Γεωμετρικά	
Αριθμός Πελατών: 100	($\times 10\% = 110$)
x Μ.Ο. Χρημάτων ανά συναλλαγή: 50€	($\times 10\% = 55€$)
x Μ.Ο. Επισκέψεων το έτος: 4 φορές	($\times 10\% = 4,4$)
$= 20.000 \text{ €}$	$= 26.620 \text{ €}$
10% αύξηση	→ 33,1% αύξηση Τζίρου

Τα μεγέθη πολλαπλασιάζονται μεταξύ τους "γεωμετρικά". Σκεφτείτε πόσο δύσκολο είναι να βγάλετε επιπλέον 20.000 ευρώ, προσπαθώντας απλά και μόνο να αποκτήσετε περισσότερους πελάτες. Όμως οι περισσότεροι επαγγελματίες σκέφτονται "γραμμικά", κοιτάζοντας μόνο να αυξήσουν τους πελάτες τους, και όχι γεωμετρικά, βάζοντας στο παιχνίδι και τους άλλους δύο τρόπους.

Για να πετύχετε μια ικανοποιητική αύξηση των εσόδων της επιχείρησής σας, απαιτείται η ταυτόχρονη χρησιμοποίηση και των τριών αυτών τρόπων.

1ος Τρόπος: Αποκτήστε περισσότερους πελάτες

Αν αποκτήσετε περισσότερους πελάτες, αυξάνει και τα έσοδα σου. Είναι ο τρόπος που οι περισσότερες επιχειρήσεις χρησιμοποιούν πιστεύοντας ότι αυτός είναι ο μοναδικός δρόμος για να αυξήσουν τα έσοδα τους. Όμως αυτό δεν είναι απόλυτα σωστό. Εδώ μιλάμε για πελάτες που δεν έχετε.

Έρευνες έχουν δείξει ότι κοστίζει 5 φορές περισσότερο σε μια επιχείρηση να κερδίσει έναν νέο πελάτη, από το να κάνει έναν ήδη υπάρχον να αγοράσει ξανά.

Για να κερδίσετε νέους πελάτες θα πρέπει να αυξήσετε το ενδιαφέρον τους για την επιχείρησή σας, και στην συνέχεια να τους πείσετε για το πόσο αποτελεσματικά είναι τα προϊόντα σας. Εδώ θα πρέπει να εντοπίσετε σε ποιόν απευθύνεστε, να δημιουργήσετε τα σωστά μηνύματα και στην συνέχεια να επιλέξετε το σωστό "μέσο" για να μεταφέρετε το μήνυμά σας.

2ος Τρόπος: Αυξήστε τη μέση συναλλαγή με κάθε πελάτη σας

Αύξηση της μέσης συναλλαγής με κάθε πελάτη σημαίνει, ο κάθε πελάτης που μπαίνει στο μαγαζί ή το γραφείο σας, να σας αφήνει περισσότερα χρήματα από την κάθε αγορά του.

Είναι η ερώτηση που σας κάνουν σε χώρους εστίασης "θέλετε αναψυκτικό με την παραγγελία σας;". Στο σημείο αυτό προσπαθούν να σας κάνουν να αφήσετε περισσότερα χρήματα αγοράζοντας επιπλέον προϊόν. Ένας άλλος τρόπος είναι να πουλήσετε περισσότερο προϊόν από αυτό που αγοράζει ο πελάτης σε καλύτερη όμως τιμή. Για παράδειγμα οι προσφορές στα σουπερ-μάρκετ, "δύο προϊόντα στην τιμή του ενός". Ο τρόπος αυτός λειτουργεί εξίσου καλά και για τις υπηρεσίες. Μπορείτε να διαμορφώσετε πακέτα σε καλύτερη τιμή, προσφέροντας τις υπηρεσίες σας.

3ος Τρόπος: Αυξήστε τον αριθμό των συναλλαγών που έχετε με κάθε πελάτη σας

Η αύξηση των επαναλαμβανόμενων πωλήσεων από τους πελάτες σας. Να επισκέπτονται δηλαδή συχνότερα την επιχείρησή σας. Εδώ το κλειδί είναι το συνεχές follow-up που πρέπει να κάνετε. Μην περιμένετε τους πελάτες σας τότε θα έχουν την διάθεση να σας επισκεφθούν για να αγοράσουν τα προϊόντα και υπηρεσίες σας. Εάν δεν έχετε μια θέση στο μυαλό τους, το πιθανότερο είναι να επιλέξουν το επόμενο κατάστημα που θα βρουν μπροστά τους. Αυξάνοντας τις επαναλαμβανόμενες πωλήσεις, αυξάνετε σημαντικά τα έσοδα της επιχείρησής σας, και κατά συνέπεια το δικό σας κέρδος.

Συνδυάζοντας τους τρεις αυτούς τρόπους, που ουσιαστικά αποτελούν μια ολοκληρωμένη Στρατηγική Marketing – θα είσαστε σε θέση να αυξήσετε σημαντικά τα έσοδα στην επιχείρησή σας.

Το επόμενο βήμα

Από την πλευρά σας, αυτό που μπορείτε να κάνετε στην συνέχεια είναι να καταγράψετε αρχικά όλους τους πελάτες σας.

- Δείτε τον μέσο όρο χρημάτων που σας αφήνει κάθε ένας, και το μέσο όρο των επαναλαμβανόμενων πωλήσεων.
- Δείτε ποια προϊόντα και υπηρεσίες χρησιμοποιούν συχνότερα.
- Βρείτε ποια συμπληρωματικά προϊόντα μπορείτε να πουλήσετε επιπλέον και προτείνετε νέες λύσεις.

Κυρίως όμως μην επαναπαύεστε στην μια φορά που ήρθε κάποιος στο μαγαζί ή το γραφείο σας. Τίποτα πλέον δεν είναι δεδομένο. Οι πελάτες σας είναι το σημαντικότερο "κεφάλαιο" που διαθέτει η επιχείρησή σας, και δεν θα πρέπει ποτέ να το ξεχνάτε αυτό!

Εξαγωγική Δραστηριότητα

Γράφει ο **Μιχάλης Καραγιάννης**
Ηλεκτρολόγος Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ Τμήμα Εξαγωγών, MOBIAK Fire

Έκθεση Βιετνάμ

Για πρώτη φορά στην ιστορία της, η MOBIAK, συμμετείχε στην διεθνή έκθεση SECURETECH 2017 (Fire Safety & Rescue Vietnam) στην Ho Chi Minh City του Βιετνάμ.

Το Βιετνάμ, αποτελεί μια εξαιρετική ανερχόμενη αγορά στην Ανατολική Ασία με πολλές προοπτικές ανάπτυξης, λόγω της ραγδαίας Βιομηχανικής και Τουριστικής ανάπτυξης, σε συνδυασμό με τις ιδιόμορφες (και τεταμένες) εμπορικές και πολιτικές σχέσεις με την Κίνα. Παρουσιάστηκαν στην έκθεση η σειρά CE/EN3 Πυροσβεστήρων (φορητών με μανόμετρο ή εσωτερικό φιαλίδιο και μοντέλα τροχήλατων), ανέμες και πυροσβεστικές φωλιές πιστοποιημένες κατά EN871 από τον LPCB, πυροσβεστικές μάνικες πιστοποιημένες κατά UL, μόνιμα συστήματα πυρόσβεσης και άλλα προϊόντα από την γκάμα του καταλόγου της MOBIAK, ο οποίος υπήρχε διαθέσιμος στο περίπτερο και μεταφρασμένος στην Βιετναμέζικη γλώσσα.



Με "όπλο" την ποιότητα, τις διεθνώς αναγνωρισμένες πιστοποιήσεις και την μεγάλη γκάμα των προϊόντων, η απόκριση των επισκεπτών ανέδειξε την αναγνώριση και διαφοροποίηση της MOBIAK, έναντι των βασικών ανταγωνιστών της στην αγορά.



Γράφει ο **Μεταξάς Δρακόπουλος**
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκ. MSc, Τμήμα Εξαγωγών, MOBIAK Fire

Χορηγεία MOBIAK

Το κέντρο διανομής της MOBIAK στα Σκόπια στηρίζει τον μηχανοκίνητο αθλητισμό! Πάντα νίκες!

Η MOBIAK στηρίζει έμπρακτα τον οδηγό Κω. Slobodan Ivceski (COBE) και του εύχεται να είναι υγιής και καλή επιτυχία στους επόμενους αγώνες! Ο Κω. Ivceski είναι επαγγελματίας οδηγός εδώ και 25 χρόνια με πολλές αγωνιστικές επιτυχίες, ενώ διεκδικεί με αξιώσεις την 1η θέση φέτος στο Πανευρωπαϊκό Πρωτάθλημα.

Είναι τιμή της MOBIAK που είναι χορηγός του Κω. Ivceski, πάντα νίκες!



Γράφει ο **Πάνος Κρίκος**
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκ. MSc, Τμήμα Εξαγωγών, MOBIAK Fire



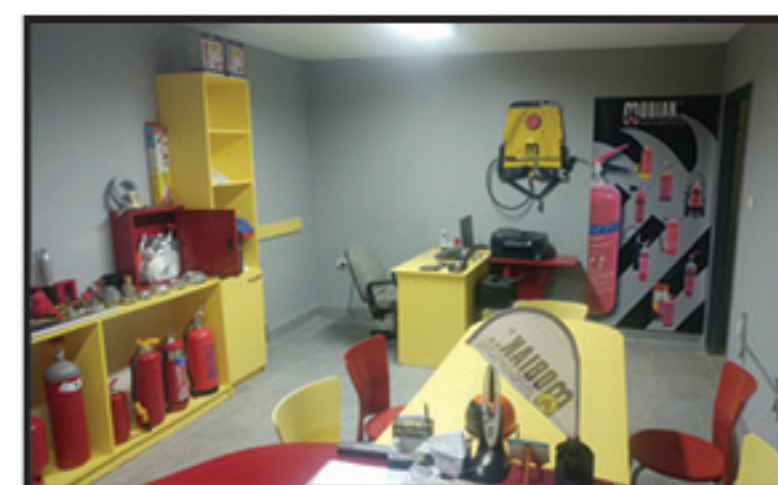
Η αναπτυξιακή πορεία της MOBIAK στην αγορά της Γαλλίας υποστηρίζεται με νέες δυναμικές συνεργασίες και μεγαλύτερους αποθηκευτικούς χώρους...

Η συνέχεια στο Επόμενο Τεύχος!

Γράφει ο **Μεταξάς Δρακόπουλος**
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκ. MSc, Τμήμα Εξαγωγών, MOBIAK Fire

Νέο Showroom στα Σκόπια για την MOBIAK SA-MK

Ανανεωμένο Showroom της MOBIAK στις εγκαταστάσεις της στα Σκόπια όπου πλέον φιλοξενούνται όλες οι τελευταίες προσθήκες του καταλόγου μας!



Εξαγωγική Δραστηριότητα

Γράφει ο **Πάνος Κρίκος**
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκ. MSc, Τμήμα Εξαγωγών, MOBIAK Fire

Επέκταση Δικτύου Εξαγωγών Στην Ακτή Ελεφαντοστού!



Τη MOBIAK Λαγωνικά Μυρίσαν την ανάγκη Στο κόκαλο του ελέφанта Στηθήκανε οι πάγκοι

Επάνω έχουν κόκκινους Αφρού πυροσβεστήρες Μ' Αξία πιστοποίησης Ένα κασόνι λίρες

Με μία μόνο μπαλωθιά Βρήκαμε συνεργάτη Που κάναμε αποκλειστικό Του κλείσαμε το μάτι

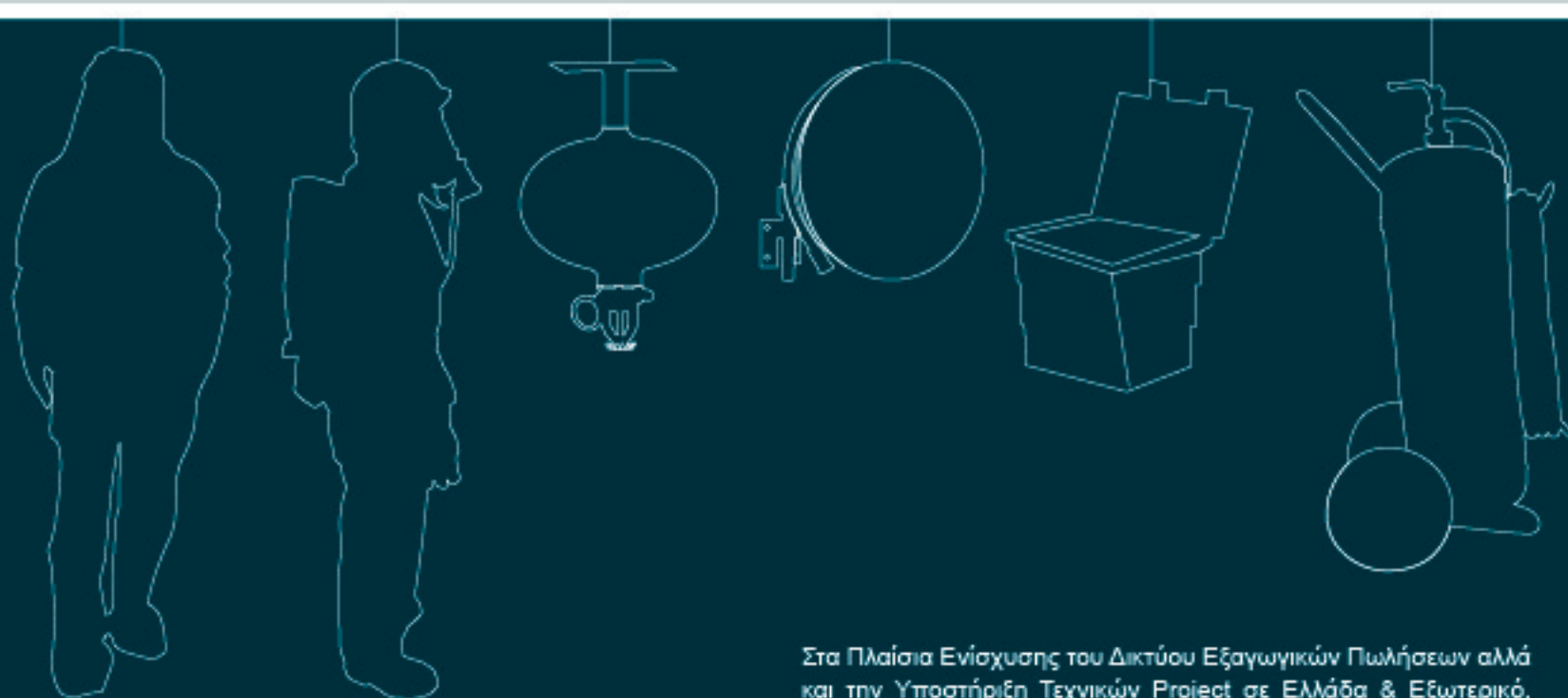
Εθώριε κατασβεστικές Που έχουμε μεγάλες Και ζήτηξε μια καραβά Τροχήλατες φιάλες

Στου Γιαγιά Τουρέ το πατρικό Δεν θα φοβούνται πλέον Στελιώσαμε συστήματα που είναι από το μέλλον

Ευχόμαστε στο νέο μας Της Αφρικής Πελάτη Πυροσβεστήρες να πωλεί Και πλούτη να εσπράττει



Τεχνικός Κατάλογος Νέος Σας παρουσιάζουμε το Νέο Τεχνικό Κατάλογο της MOBIAK



Γράφει, ο Στρίτος Κορώνης
Μηχανητικός Μηχανικός MSc, Τμήμα Εξαγωγών, MOBIAK Fire

Στα Πλαίσια Ενίσχυσης του Δικτύου Εξαγωγικών Πωλήσεων αλλά και την Υποστήριξη Τεχνικών Project σε Ελλάδα & Εξωτερικό, η Εταιρία μετά από πολύμηνη Μελέτη προχώρησε στην Έκδοση Τεχνικού Καταλόγου ο οποίος αποτελείται από Διεθνώς Πιστοποιημένα Προϊόντα & Συστήματα.

Αξίζει να σημειωθεί σε αυτό το σημείο ότι τα Πιστοποιητικά των περισσότερων Πιστοποιημένων Προϊόντων ή Συστημάτων του Τεχνικού Καταλόγου είναι υπό την επωνυμία της MOBIAK – το γεγονός αυτό μαρτυρά το ύψος της Επένδυσης (σε Χρόνο & Χρήμα) το οποίο δαπανήθηκε για να παρουσιάσουμε στους Συνεργάτες μας στην Ελλάδα & το Εξωτερικό μια πληρέστερη Γκάμα Τεχνικών Λύσεων.

Στον νέο Κατάλογο παρουσιάζονται διάφορες Κατηγορίες Προϊόντων και Συστημάτων.
Ας δούμε μερικές από αυτές ..

Νέα Σειρά
Πιστοποιημένων
Πυροσβεστήρων
BSI Kitemark



Νέα Σειρά Πιστοποιημένων
Προϊόντων Υδροδοτικών
Συστημάτων τύπου Sprinkler



Να Σειρά Αυτομάτων Πυροσβεστήρων
Οροφής HFC227ea



Νέα Σειρά Πιστοποιημένων
Συστημάτων Πυρόσβεσης



Νέα Σειρά Πιστοποιημένων
Κρουστών Πεζοδρόμων



Νέα Σειρά Πιστοποιημένων
Ακροσωληνίων Νερού





Γράφει, ο Σπύρος Κορώνης
Μηχανικός Μηχανικός MSc, Τμήμα Εξαγωγών, MOBIAK Fire

Συστήματα Πυρόσβεσης HFC-227ea, NOVEC 1230 & Inertech

Η MOBIAK με υπερηφάνεια σας ανακοινώνει τη νέα της σειρά σε LPCB Εγκεκριμένα Συστήματα Πυρόσβεσης HFC-227ea, FIRETRACE 1230 & Inertech (IG-01, IG-100, IG-55, IG-541).

Πλέον, μπορούμε και στη συγκεκριμένη κατηγορία να σας παρέχουμε λύσεις «Με το κλειδί στο χέρι», όπως επίσης και μια πλήρη γκάμα ειδών πυρανίχνευσης, τα οποία είναι ειδικά εγκεκριμένα και σε πλήρη συμμόρφωση για χρήση με τα παραπάνω συστήματα.

Πιστοποιημένο LPCB Σύστημα FIRETRACE 1230 - σχεδιασμένο για χρήση με το 3M (TM) Novec (TM) 1230.

- Σχεδιασμένο για τη βελτιστοποίηση των μοναδικών χαρακτηριστικών του Novec 1230
- Λόγω της χαμηλότερης μεταβλητότητας, το Novec μπορεί να πρεσαριστεί με ασφάλεια στα 25 bar
- Ρυθμιζόμενη πίεση 25 bar
- Τα κλείστρα διαθέτουν διπλές θύρες μανομέτρων, επιτρέποντας τον πολλαπλό προσανατολισμό του κλείστρου.



- Το κάλυμμα εξόδου του κλείστρου, ο ιμάντας κυλίνδρου και ο σωλήνας εκτόνωσης παρέχονται
- Πνευματικοί, χειροκίνητοι και ηλεκτρικοί ενεργοποιητές κλείστρων που περιλαμβάνουν ενσωματωμένο σωληνοειδές.
- Η συναρμολόγηση των κυλίνδρων μπορεί να διαμορφωθεί για πολλαπλή ή αρθρωτή εγκατάσταση
- Πλήρης σειρά κυλίνδρων χωρητικότητας από 15 έως 180ltr

Πιστοποιημένο LPCB Σύστημα INERTECH

- Κατάλληλη επιλογή για κρίσιμες επιχειρηματικές περιοχές, όπως κέντρα δεδομένων, αίθουσες υπολογιστών, αίθουσες τηλεπικοινωνιών, χώρους με ηλεκτρικό εξοπλισμό και άλλες ευπρόσβλητες περιοχές, όπου είναι απαραίτητη η γρήγορη προστασία χωρίς ζημιές από νερό.
- Τα συστήματα Inertech είναι ιδανικά για την προστασία αναντικατάστατων αντικειμένων όπως αρχεία, καταστήματα, εργαστήρια, εγκαταστάσεις πετρελαίου και παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας. Το πυροσβεστικό αέριο διασκορπίζεται σε όλο το χώρο και διεισδύει σε ερμάρια και περιορισμένες περιοχές, παρέχοντας πλήρη προστασία.
- Δεν υπάρχουν πλάκες ελέγχου των σπών
- Μείωση του μεγέθους σωληνώσεων τουλάχιστον κατά 1.
- Μειωμένος εξασρισμός του χώρου



- Δεν υπάρχουν πιλότοι.
- Βελτιστοποιημένα για εκτόνωση 60 και 120 δευτερολέπτων
- Το σύστημα μπορεί να διατεθεί με IG-55, IG-541, IG-100 & IG-01
- Μειωμένος θόρυβος και αναταράξεις
- Δεν υπάρχουν βαλβίδες ελέγχου για την ενεργοποίηση πολλών χώρων προστασίας
- Επιλογή συστημάτων 200 ή 300 bar

Πιστοποιημένο LPCB Σύστημα HFC-227ea

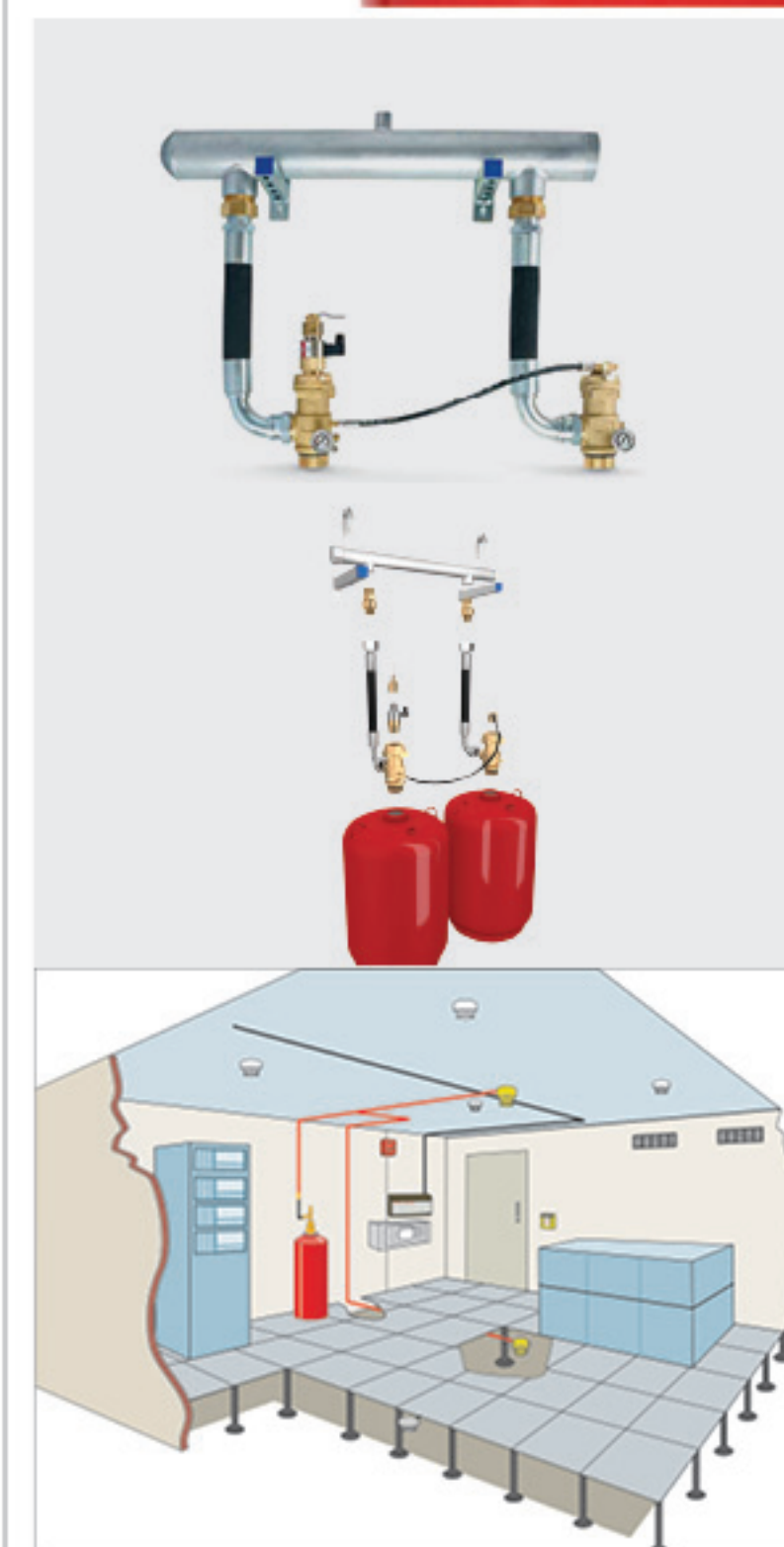
Το σύστημα παρέχει ταχεία καταστολή της φωτιάς με σύντομο χρόνο εκτόνωσης (τυπικά 6 έως 10 δευτερολέπτων). Με ένα σχετικά μικρό μέγεθος, το σύστημα αυτό ταιριάζει ιδανικά όταν ισχύουν περιορισμοί βάρους και ο χώρος είναι μικρός.

- Πλήρης σειρά κυλίνδρων χωρητικότητας από 15 έως 180ltr
- Επιλογή πίεσης 25 ή 42bar
- Τα κλείστρα διαθέτουν διπλές θύρες μανομέτρων, επιτρέποντας τον πολλαπλό προσανατολισμό του κλείστρου.
- Το κάλυμμα εξόδου του κλείστρου, ο ιμάντας κυλίνδρου και ο σωλήνας εκτόνωσης παρέχονται
- Πνευματικοί, χειροκίνητοι και ηλεκτρικοί ενεργοποιητές κλείστρων που περιλαμβάνουν ενσωματωμένο σωληνοειδές.
- Η συναρμολόγηση των κυλίνδρων μπορεί να διαμορφωθεί για πολλαπλή ή αρθρωτή εγκατάσταση.



Εγκεκριμένος εξοπλισμός ανίχνευσης και συναγερμού πυρκαγιάς. Πλήρως εγκεκριμένο φάσμα προϊόντων ανίχνευσης και συναγερμού, που συμπληρώνουν τα παραπάνω clean agent συστήματα.

- Αναλογικοί διευθυνσιοδοτούμενοι ανιχνευτές (οπτικοί, πολυαισθητήρες, ανιχνευτές ιονισμού και θερμότητας)
- Βάση στήριξης, Βάση απομονωτή, Ευφυή βάση συναρμολόγησης
- Έξυπνο ηχητικό σύστημα ανοικτής περιοχής
- Ευφυής οπτικός δείκτης ανοικτής περιοχής
- Χειροκίνητο σημείο κλήσης, αδιάβροχο χειροκίνητο σημείο κλήσης
- Πίνακες ελέγχου κατάσβεσης





Γράφει, ο Απόστολος Δημητρίου
Οικονομικές Επιστήμες, MSc, Τμήμα Εξαγωγών MOBIAK Fire

Ο Θεσμός του Εθελοντή Πυροσβέστη

Σκοπός του θεσμού του Εθελοντή Πυροσβέστη που καθιερώθηκε στη Χώρα μας σύμφωνα με το Ν.1951/1991 «Καθιέρωση του θεσμού του Εθελοντή Πυροσβέστη και άλλες διατάξεις» (ΦΕΚ Α' 84) είναι η ενίσχυση της υπαρχούσης πυροπροστασίας με την εθελουσία συμμετοχή των πολιτών και η αντιμετώπιση των αναγκών πυροπροστασίας στην Επικράτεια. Προορισμός και αποστολή του Εθελοντή Πυροσβέστη είναι η ασφάλεια και προστασία της ζωής των πολιτών ως και της περιουσίας αυτών και του Κράτους κατά των κινδύνων του πυρός, των πλημμυρών και των λοιπών θεομηνιών. Η ανωτέρω αποστολή ασκείται στα πλαίσια των αρμοδιοτήτων του Πυροσβεστικού Σώματος. Το έργο του Εθελοντή Πυροσβέστη είναι τιμητικό και άμισθο.

ΙΔΡΥΣΗ ΕΘΕΛΟΝΤΙΚΩΝ ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΙΚΩΝ ΣΤΑΘΜΩΝ ΚΑΙ ΚΛΙΜΑΚΙΩΝ

Εθελοντικοί Πυροσβεστικοί Σταθμοί και Κλιμάκια ιδρύονται σύμφωνα με το Π.Δ. 32/1992 «Κανονισμός Οργάνωσης και Λειτουργίας Εθελοντικών Πυροσβεστικών Σταθμών και Κλιμακίων» (ΦΕΚ Α' 15) σε Δήμους, Κοινότητες ή Συνδέσμους Κοινοτήτων, κατόπιν αιτήσεώς τους, εφόσον εξασφαλίζουν τους απαραίτητους χώρους και τις κατάλληλες κτιριακές εγκαταστάσεις, καθώς επίσης τις παρακάτω προϋποθέσεις:



• Εθελοντικός Πυροσβεστικός Σταθμός Α' Τάξης ιδρύεται στους παραπάνω φορείς εφόσον διαθέτουν δύο (2) πλήρως εξοπλισμένα πυροσβεστικά οχήματα, μία (1) φορητή πυροσβεστική αντλία και τριάντα πέντε (35) Εθελοντές Πυροσβέστες από τους οποίους δέκα (10) τουλάχιστον να είναι οδηγοί με επαγγελματική άδεια Γ' Κατηγορίας και άνω.

• Εθελοντικός Πυροσβεστικός Σταθμός Β' Τάξης ιδρύεται, εφόσον οι φορείς αυτοί διαθέτουν τουλάχιστον ένα (1) πυροσβεστικό όχημα, μία (1) φορητή πυροσβεστική αντλία και είκοσι (20) Εθελοντές Πυροσβέστες, από τους οποίους οι επτά (7) να είναι οδηγοί με επαγγελματική άδεια Γ' Κατηγορίας και άνω.

• Εθελοντικό Πυροσβεστικό Κλιμάκιο ιδρύεται εφόσον οι, ως άνω, φορείς διαθέτουν δέκα (10) τουλάχιστον Εθελοντές Πυροσβέστες με τα ανάλογα βασικά φορητά μέσα πυρόσβεσης όπως αυτά καθορίζονται στην υπ' αριθ. 8281 Φ.101.4/17-04-1995 Υπουργική Απόφαση (ΦΕΚ Β' 291).

Τα όρια δράσης των Εθελοντικών Πυροσβεστικών Υπηρεσιών καθορίζονται με απόφαση του Διοικητή της Περιφερειακής Διοίκησης Πυροσβεστικών Υπηρεσιών στην περιοχή της οποίας υπάγονται.

ΑΡΜΟΔΙΟΤΗΤΕΣ ΤΩΝ ΕΘΕΛΟΝΤΙΚΩΝ ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΙΚΩΝ ΣΤΑΘΜΩΝ & ΚΛΙΜΑΚΙΩΝ

Οι αρμοδιότητες των Εθελοντικών Πυροσβεστικών Σταθμών και Κλιμακίων ασκούνται πάντοτε με την καθοδήγηση και επίβλεψη της Υπηρεσίας του Πυροσβεστικού Σώματος, στην περιοχή της οποίας εδρεύουν, είναι:

• Η κατάσβεση των πυρκαγιών, η λήψη και επιβολή προληπτικών μέτρων κατά του κινδύνου που προκαλείται από την επέκτασή τους και η παροχή βοήθειας προς διάσωση εκείνων που κινδυνεύουν από αυτές.

• Η εφαρμογή προληπτικών μέτρων προς αντιμετώπιση των κινδύνων και ζημιών που επέρχονται από πλημμύρες, καταρρεύσεις, θεομηνίες και γενικά από οποιαδήποτε φυσικά ή χημικά αίτια.

• Η παροχή πρώτων βοηθειών στους παθόντες από τις ανωτέρω αιτίες και άμεση διακομίδα τους σε νοσοκομεία ή κλινικές.

• Ο έλεγχος εφαρμογής των προληπτικών μέτρων που υποδεικνύονται από την Επαγγελματική Πυροσβεστική Υπηρεσία κατά του κινδύνου του πυρός σε συνοικισμούς, εργαστήρια, βιομηχανικές και βιοτεχνικές εγκαταστάσεις, αποθήκες ευφλέκτων υλών, πολυσύχναστα δημόσια κέντρα και θεάματα, νοσοκομεία, κλινικές, θεραπευτήρια και γενικά εκεί όπου ανακύπτουν κίνδυνοι από συνωστισμό ή πυρκαγιά. Ο ανωτέρω έλεγχος ασκείται μόνο από το προσωπικό του Πυροσβεστικού Σώματος που υπηρετεί στους Εθελοντικούς Πυροσβεστικούς Σταθμούς, σύμφωνα με την εκάστοτε ισχύουσα Νομοθεσία για την πυροπροστασία.

ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΙΔΙΟΤΗΤΑΣ

Την ιδιότητα του Εθελοντή Πυροσβέστη αποκτούν άτομα ηλικίας 18-55 ετών που κατοικούν μόνιμα στο Δήμο ή στην Κοινότητα που εδρεύει Εθελοντική Πυροσβεστική Υπηρεσία ή σε άλλη Κοινότητα ή Οικισμό που απέχει από την έδρα της Υπηρεσίας μέχρι 10χλμ. και υπάρχει η δυνατότητα ταχείας προσέλευσης στην Υπηρεσία σε περίπτωση ανάγκης. Οι Εθελοντές Πυροσβέστες διακρίνονται σε μάχιμους και οδηγούς πυροσβεστικών οχημάτων. Η αναλογία των μάχιμων προς τους οδηγούς είναι 2:1. Οι ενδιαφερόμενοι υποβάλλουν σχετική αίτηση στην Επαγγελματική Πυροσβεστική Υπηρεσία στη περιοχή της οποίας κατοικούν που συνοδεύεται από τα εξής δικαιολογητικά:

• Γνωμάτευση του πλησιέστερου τοπικού Νοσοκομείου ή Κέντρου Υγείας που να πιστοποιεί την καλή κατάσταση της υγείας τους.

• Απολυτήριο Δημοτικού Σχολείου.

• Άδεια οδήγησης αυτοκινήτου για οδηγούς.

Τις αιτήσεις των ενδιαφερομένων εξετάζει ο Διοικητής της Περιφερειακής Διοίκησης Πυροσβεστικών Υπηρεσιών στην περιοχή του οποίου θα υπηρετήσουν και επιλέγει τους καταλληλότερους από αυτούς.

ΑΠΩΛΕΙΑ ΙΔΙΟΤΗΤΑΣ

Με απόφαση του Αρχηγού του Πυροσβεστικού Σώματος αφαιρείται η ιδιότητα του Εθελοντή Πυροσβέστη:

• Για λόγους υγείας.

• Για καταδίκη σε περίπτωση τέλεσης ποινικού αδικήματος.

• Για αδικαιολόγητη άρνηση εκτέλεσης υπηρεσίας.

• Για πλημμελή εκτέλεση των καθηκόντων του

• Μετά από επιθυμία του ιδίου.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΕΘΕΛΟΝΤΩΝ ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΩΝ

Οι Εθελοντές Πυροσβέστες πριν αναλάβουν την εκτέλεση πυροσβεστικών καθηκόντων εκπαιδεύονται θεωρητικά και πρακτικά στην έδρα της Εθελοντικής Πυροσβεστικής Υπηρεσίας ή στην Πυροσβεστική Σχολή από Υπαλλήλους του Πυροσβεστικού Σώματος. Η Βασική Εκπαίδευση πραγματοποιείται σε 25 συνεχόμενες ημέρες με καθημερινή διάρκεια 3 ώρες ήτοι 75 ώρες συνολικά και γίνεται στα εξής θέματα:

• Πυροπροστασία – Πρόληψη πυρκαγιών.

• Πυρόσβεση – Διασώσεις.

• Πρώτες Βοήθειες.

• Χειρισμός μηχανημάτων – συσκευών – αντλιών.

Το αναλυτικό πρόγραμμα της βασικής εκπαίδευσης των Εθελοντών Πυροσβεστών καταρτίζεται από το Αρχηγείο Πυροσβεστικού Σώματος και ισχύει για όλες τις Εθελοντικές Πυροσβεστικές Υπηρεσίες. Η εκπαίδευση πραγματοποιείται κατά τις απογευματινές ώρες ή κατά τις ημέρες του Σαββάτου και της Κυριακής, όπου υπάρχει η δυνατότητα παρακολούθησης αυτής από τους Εθελοντές Πυροσβέστες.

Μετά από την περάτωση της εκπαίδευσης και αφού πιστοποιηθεί από τους εκπαιδευτές τους η διαγωγή τους και η ικανότητά τους, οι εκπαιδευθέντες εφοδιάζονται με Ειδική Κάρτα, που βεβαιώνει την ιδιότητά τους και αναλαμβάνουν τα καθήκοντά τους στον Εθελοντικό Πυροσβεστικό Σταθμό ή στο Εθελοντικό Πυροσβεστικό Κλιμάκιο που θα υπηρετούν. Η ιδιότητά τους αποκτάται από της επιδόσεως σε αυτούς της Ειδικής Κάρτας. Κατά τη διάρκεια της αρχικής τους εκπαίδευσης και μέχρι την επίδοσή τους είναι Δόκιμοι. Στη συνέχεια υποχρεούνται να παρέχουν τέσσερις υπηρεσίες κάθε μήνα.

Οι Εθελοντές Πυροσβέστες και μετά την ανάληψη των πυροσβεστικών καθηκόντων εκπαιδεύονται συνεχώς από το επαγγελματικό πυροσβεστικό προσωπικό του Σταθμού που ανήκουν ή από Υπαλλήλους της Υπηρεσίας του Πυροσβεστικού Σώματος, στην περιοχή της οποίας εδρεύουν.



ΒΑΘΜΟΛΟΓΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ

Οι Εθελοντές Πυροσβέστες προάγονται στους βαθμούς του Αρχιπυροσβέστη και Πυρονόμου, όταν συμπληρώνουν πέντε (5) έτη Υπηρεσίας σε κάθε ένα από τους ανωτέρω βαθμούς.

Οι βαθμοί απονέμονται στους Εθελοντές Πυροσβέστες με απόφαση του Αρχηγού Πυροσβεστικού Σώματος μετά από πρόταση του Διοικητή της Εθελοντικής Πυροσβεστικής Υπηρεσίας που υπηρετούν. **Οι Βαθμοί των Εθελοντών Πυροσβεστών είναι τιμητικοί και άμισθοι.**

ΗΘΙΚΕΣ ΚΑΙ ΥΛΙΚΕΣ ΑΜΟΙΒΕΣ

Στους Εθελοντές Πυροσβέστες για εξαιρετικές πράξεις που υπερβαίνουν το καλώς εννοούμενο καθήκον απονέμονται οι υλικές και ηθικές αμοιβές που προβλέπονται και για τους επαγγελματίες Πυροσβέστες.

ΚΙΝΗΤΡΑ ΠΡΟΣΕΛΕΥΣΗΣ ΠΟΛΙΤΩΝ ΩΣ ΕΘΕΛΟΝΤΕΣ ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΕΣ

• Οι Εθελοντές Πυροσβέστες που έχουν διετή συνεχή ευδόκιμη εθελοντική υπηρεσία και έχουν τα απαιτούμενα προσόντα προτιμώνται κατά τους διαγωνισμούς, για κατάταξη στο Πυροσβεστικό Σώμα, έναντι των άλλων υποψηφίων που έχουν τα ίδια προσόντα. Το ποσοστό των εκάστοτε κενών οργανικών θέσεων που υποχρεωτικά πληρούνται από Εθελοντές Πυροσβέστες ορίζεται σε 20% αυτών. Το ποσοστό αυτό μπορεί να αυξάνεται με απόφαση του Υπουργού Εσωτερικών.

• Στους Εθελοντές Πυροσβέστες παρέχεται το δικαίωμα εισόδου δωρεάν στις αίθουσες δημοσίων θεαμάτων και στους αθλητικούς χώρους της περιοχής ευθύνης του Εθελοντικού Πυροσβεστικού Σταθμού που υπηρετούν.

• Στους Εθελοντές Πυροσβέστες, που συμπληρώνουν έξι (6) μήνες υπηρεσία το έτος, παρέχεται ετησίως έκπτωση σε ποσοστό είκοσι στα εκατό (20%) επί του φόρου εισοδήματος και μέχρι ποσού αναλογούντος φόρου 300€. Το ποσό αυτό μπορεί να αναπροσαρμόζεται με απόφαση του Υπουργού Οικονομικών. Η συμπλήρωση της ανωτέρω υπηρεσίας βεβαιώνεται από τους Εθελοντικούς Πυροσβεστικούς Σταθμούς που υπηρετούν οι ενδιαφερόμενοι ή από τον Επαγγελματικό Πυροσβεστικό Σταθμό στην περιοχή του οποίου ασκούν τα καθήκοντά τους.

• Με κοινή απόφαση των Υπουργών Οικονομικών και Εσωτερικών, μετά από πρόταση του Αρχηγού του Πυροσβεστικού Σώματος μπορεί να παρέχεται εφ' άπαξ ειδική αποζημίωση στο εθελοντικό προσωπικό των Εθελοντικών Πυροσβεστικών Σταθμών και Κλιμακίων που έλαβε μέρος στην αντιμετώπιση μεγάλων πυρκαγιών και εκτεταμένων θεομηνιών, εφ' όσον η περιοχή τους έχει κηρυχθεί σε κατάσταση έκτακτης ανάγκης.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΑΛΥΨΗ

• Σε περίπτωση ατυχήματος, που θα συμβεί κατά την εκπλήρωση της αποστολής τους, οι Εθελοντές Πυροσβέστες καλύπτονται από το δικό τους ασφαλιστικό φορέα, το δε ατύχημα θεωρείται ότι έλαβε χώρα κατά την κύρια απασχόλησή τους, εξαιτίας αυτής και για αυτή, βεβαιώνεται δε και αντιμετωπίζεται από τις σχετικές διατάξεις που διέπουν το φορέα της κύριας απασχόλησής τους.

• Με δαπάνη του Δημοσίου παρέχεται νοσοκομειακή και ιατροφαρμακευτική περίθαλψη στους Εθελοντές Πυροσβέστες, που είναι ανασφάλιστοι και νοσηλεύονται από αίτια, που οφείλονται στην ενάσκηση των εθελοντικών τους καθηκόντων.



Γράφει, ο Σπύρος Κορώνης
Μηχανητρονικός Μηχανικός MSc, Τμήμα Εξαγωγών, MOBIAK Fire

Αναδημοσίευση Άρθρου

Την περασμένη δεκαετία τα μέσα τα οποία χρησιμοποιούσε ο Έλληνας για να θερμάνει το χώρο διαβίωσής του ήταν κυρίως το Πετρέλαιο και δευτερευόντως το Ηλεκτρικό Ρεύμα, τα Καυσόξυλα και το Υγραέριο.

Εν έτει 2017, το μαγκάλι και άλλες συσκευές θέρμανσης οι οποίες θυμίζουν παλαιότερες δεκαετίες κάνουν ένα δυναμικό comeback με styl back to the future μιας και το πετρέλαιο θέρμανσης σε λίγο καιρό θα το βλέπουμε μόνο στις ταινίες.

Καλό είναι να γνωρίζουμε όλοι τι πρέπει να προσέχουμε, τι πρέπει και τι δεν πρέπει να πράττουμε σε περίπτωση κατά την οποία χρησιμοποιούμε κάποια συσκευή θέρμανσης.

Μη χρησιμοποιείτε θερμάστρες ανοικτού τύπου με γυμνή φλόγα - να αποφεύγετε συσκευές οι οποίες διαθέτουν ορατές ή εκτεθειμένες πυρακτωμένες επιφάνειες.

Να προτιμάτε συσκευές που έχουν πιστοποιηθεί από Αναγνωρισμένα Εργαστήρια & να τηρούνται αυστηρά οι προδιαγραφές του κατασκευαστή.

Η συντήρηση της συσκευής τουλάχιστον 1 φορά ανά έτος είναι απαραίτητη.

Να τηρείτε απόσταση ασφαλείας τουλάχιστον 1 μέτρου από εύφλεκτα υλικά, όπως κουρτίνες, ξύλινα έπιπλα, χαλιά, κλπ, ενώ σε καμία περίπτωση μην τοποθετείτε τις θερμάστρες πάνω σε χαλιά.

Να επιλέγετε κατάλληλη θέση ώστε να μην ελλοχεύει ο κίνδυνος ανατροπής. Επίσης, δεν επιτρέπεται η τοποθέτηση των θερμαστρών σε οδεύσεις διαφυγής-εξόδους κινδύνου και γενικά σε χώρους που τυχούσα δυσλειτουργία της συσκευής θα καταστήσει ανενεργή την έξοδο.

Τα υγρά καθαρισμού για ρούχα, δάπεδα και συσκευές, είναι γενικά εύφλεκτα. Μην ενεργοποιείτε τις συσκευές αμέσως μετά τη χρήση αυτών των υγρών, επειδή μπορεί να υπάρχουν ακόμη στο χώρο ατμοί τους. Επίσης, μην τοποθετείτε τις θερμάστρες σε χώρους όπου υφίσταται βενζίνη, άλλοι εύφλεκτοι ατμοί ή εύφλεκτα αέρια.

Τζάκι ή Σόμπα Καυσόξυλων ή Σόμπα Πέλετ

Η εγκατάσταση να γίνεται από άτομα-συνεργεία που έχουν τις απαιτούμενες τεχνικές γνώσεις.

Μη ρίχνετε εύφλεκτο υγρό, όπως βενζίνη, οινόπνευμα, κλπ για την ενίσχυση ή αναζωπύρωση της φωτιάς επειδή δημιουργούνται απότομα πολλές εστίες πυρκαγιάς, οι οποίες μπορεί να μεταδοθούν σε διάφορα εύφλεκτα αντικείμενα τα οποία βρίσκονται κοντά ή να κινδυνεύσετε και εσείς οι ίδιοι.



Το στερεό καύσιμο να μην έχει υγρασία.

Όταν αφαιρείτε τη στάχτη από το τζάκι ή την σόμπα καυσόξυλων χρησιμοποιείτε ένα μεταλλικό φαράσι και προσέχετε να μην σας πέσουν αναμμένα κάρβουνα πάνω στα χαλιά και ποτέ να μην αδειάζετε τη στάχτη σε πλαστικό κάδο απορριμμάτων.

Μην τοποθετείτε καθρέπτες πάνω από το τζάκι, ή κοντά στη σόμπα, επειδή προσελκύουν τα άτομα και πλησιάζουν χωρίς να το αντιλαμβάνονται κοντά στην φωτιά.

Τζάκια

Τα προκατασκευασμένα τζάκια να στηρίζονται με κατάλληλο τρόπο ώστε να αποφεύγονται φαινόμενα μετακίνησης.

Τα τζάκια από άλλα συμπαγή δομικά υλικά (σκυρόδεμα κλπ), πρέπει να στηρίζονται σε επαρκείς για το φορτίο κατασκευές, ελάχιστου δείκτη πυραντίστασης τουλάχιστον 3 ωρών.

Συστήνεται η τοποθέτηση πόρτας ή άλλου κατάλληλου μηχανισμού μπροστά από το άνοιγμα του τζακιού.



Σόμπες

Ο όγκος του χώρου να είναι τουλάχιστον 15 κυβ. μέτρα με κατάλληλη διαστασιολόγηση και τοποθέτηση της συσκευής έτσι ώστε να επιτρέπεται σωστή ανακυκλοφορία του αέρα.

Αν το δάπεδο είναι ξύλινο ή είναι κατασκευασμένο από καυστά υλικά, τοποθετήστε τη σόμπα πάνω σε βάση ελάχιστου πάχους της τάξης των 5-10 εκατοστών, από πυράντοχα υλικά με ελάχιστο δείκτη πυραντίστασης τουλάχιστον 2 ωρών (μάρμαρο, σκυρόδεμα, κλπ) ώστε αν πέσει αναμμένο κάρβουνο από την θυρίδα, να μην έρθει σε επαφή με υλικά που αναφλέγονται. Η ανωτέρω βάση να εκτείνεται περιμετρικά της σόμπας σε απόσταση τουλάχιστον μισού μέτρου ενώ η επιφάνειά της να καλύπτεται από μεταλλικό έλασμα ελάχιστου πάχους 0,82 χιλιοστών. Αν η απόσταση μεταξύ βάσης σόμπας και δαπέδου είναι μικρότερη από 50 χιλιοστά, η σόμπα δεν πρέπει να τοποθετείται σε δάπεδο ξύλινο ή κατασκευασμένο από καυστά υλικά.

Σε κάθε περίπτωση απαιτείται η κατασκευή να μην παρεμποδίζει την ελεύθερη κυκλοφορία του αέρα. Επίσης, το δάπεδο να αντέχει το φορτίο της σόμπας. Η ελάχιστη απόσταση του 1 μέτρου από καυστούς τοίχους ή οροφές, δύναται να μειωθεί με χρήση κατάλληλων κατασκευών από μη καυστά υλικά που τοποθετούνται στους τοίχους/οροφές και δεν παρεμποδίζουν την ανακυκλοφορία του αέρα.



Σόμπα Πετρελαίου ή Λαδιού

Να ελέγχετε σε τακτά χρονικά διαστήματα την στεγανότητα των σωλήνων και των ρακόρ μήπως τρέχει πετρέλαιο ή λάδι στο πάτωμα.

Να χρησιμοποιείτε το καύσιμο που προτείνει ο κατασκευαστής.

Να ελέγχετε την καλή κατάσταση του μπέκ γιατί αν είναι χαλασμένα θα γίνει υπερχειλίση στο χώρο καύσεως.

Όταν θέλετε να κλείσετε τη σόμπα, κλείνετε απαραίτητα το διακόπτη παροχής.

Ποτέ να μην βάζετε καύσιμο στην σόμπα όταν είναι σε λειτουργία ή ζεστή.

Ποτέ μην προσπαθήσετε να ανάψετε τη σόμπα, όταν μέσα στο καυστήρα της υπάρχει περισσότερη ποσότητα καυσίμου. Υπάρχει κίνδυνος να υπερθερμανθεί προκαλώντας πυρκαγιά ή να γίνει ακόμα και έκρηξη της δεξαμενής του καυσίμου.

Αν για τη λειτουργία της απαιτείται και ρεύμα να είστε προσεκτικοί με το άνοιγμα και το κλείσιμο του διακόπτη κατά το άναμμα και σβήσιμο της σόμπας.

Ποτέ μην ξεχάσετε το μοτέρ του ρεύματος σε λειτουργία ενώ η σόμπα είναι σβησμένη.

Μην την τοποθετείτε πάνω σε χαλιά.

Απαιτείται η ύπαρξη μηχανισμού ασφαλείας που δε θα επιτρέπει την τροφοδοσία καυσίμου σε περίπτωση σβησίματος της φλόγας.

Σόμπα Ηλεκτρική

Μην τη χρησιμοποιείτε ποτέ χωρίς προστατευτικό μεταλλικό πλέγμα.

Μην την τοποθετείτε πάνω σε χαλιά. Μπορεί να ανατραπεί και να προκαλέσει πυρκαγιά.

Να προτιμάτε συσκευές που διαθέτουν ειδική ασφάλεια κλεισίματος που ενεργοποιείται σε περίπτωση ανατροπής.

Κουρτίνες, τραπεζομάντιλα κλπ. να μην βρίσκονται κοντά στην ηλεκτρική σόμπα.

Αποφεύγετε να χρησιμοποιείτε σόμπες με αντίσταση που είναι ορατή γιατί αν και φθηνότερες είναι επικίνδυνες.

Σβήστε τη συσκευή όταν δεν είστε στο δωμάτιο ή κοιμόσαστε.

Μην αφήνετε στις συσκευές αυτές ρούχα, εσώρουχα, κάλτσες, κλπ να στεγνώνουν. Αν τα ξεχάσετε για αρκετή ώρα πάνω στην αναμμένη συσκευή θα αναφλεγούν. Η συσκευή να απέχει τουλάχιστον 1 μέτρο από οπδήποτε μπορεί να καεί.

Ελέγχετε συχνά την κατάσταση των καλωδίων. Γυμνά καλώδια και ελαττωματικές πρίζες προκαλούν πυρκαγιά.

Σε ηλεκτρικές συσκευές με κυκλοφορία λαδιού (όπως τα ηλεκτρικά σώματα) απαραίτητο είναι να μην βάζετε πάνω στις συσκευές αυτές ρούχα, εσώρουχα, κάλτσες, κλπ να στεγνώνουν. Αν τα ξεχάσετε για αρκετή ώρα πάνω στην αναμμένη συσκευή θα αναφλεγούν.



Σόμπα Υγραερίου

Κατά το άναμμα αφού ανοίγετε τη στρόφιγγα της φιάλης να βάζετε και το μπουτόν στην ανάλογη θέση.

Κατά το σβήσιμο κλείνετε τη στρόφιγγα της φιάλης και επίσης βάζετε το μπουτόν στην ανάλογη θέση.

Πολλοί τύποι σομπών υγραερίου πρέπει να λειτουργούν με τον ειδικό ρυθμιστή χαμηλής πίεσης.

Προσέχετε ώστε ο ελαστικός σωλήνας τροφοδοσίας του υγραερίου να μην είναι τσακισμένος.

Μην αφήνετε τη σόμπα αναμμένη μέσα στο δωμάτιο όταν κοιμόσαστε ή φεύγετε από το σπίτι.

Διατηρείτε τη σόμπα μακριά από υγρασία - Μην τη χρησιμοποιείτε στο μπάνιο.

Μην τη μεταφέρετε από δωμάτιο σε δωμάτιο αναμμένη.

Μην τοποθετείτε τη σόμπα κοντά σε εύφλεκτα αντικείμενα, ρούχα, πολυθρόνες κλπ.

Μην σκεπάζετε τη σόμπα κατά τη λειτουργία της με καλύμματα και μην απλώνετε πάνω σ' αυτή ρούχα για στεγνώμα.

Μην την τοποθετείτε κοντά σε έπιπλα, κουρτίνες και άλλα καυστά υλικά.

Κάνοντας αλλαγή της φιάλης, φροντίστε ώστε ο διακόπτης της φιάλης να είναι κλειστός, να μην υπάρχει κοντά φλόγα και κυρίως μην καπνίζετε.

Ορισμένες μεταβολές του χώρου εγκατάστασης μπορεί να επηρεάσουν την απόδοσή της σόμπας με δυσμενείς επιπτώσεις για την ασφάλειά σας.

Απαγορεύεται η εγκατάσταση φιαλών υγραερίου σε υπόγειους χώρους, καθώς και ισόγειους, που επικοινωνούν απευθείας με υπόγειους χώρους.

Αν διαπιστώσετε διαρροή υγραερίου μην ανάψετε σπέρτο, αναπτήρα, ηλεκτρικό φως και σβήστε αμέσως κάθε γυμνή φλόγα. Βεβαιωθείτε ότι κλείσατε καλά τη φιάλη, αερίστε καλά το χώρο και καλέστε αμέσως συντηρητή.

Ο πυροσβεστήρας αναμένεται να συνδράμει σημαντικά σε κάποια δύσκολη στιγμή. Ο πυροσβεστήρας συστήνεται να είναι Ξηράς Σκόνης Έξι (6) Κιλών ελάχιστης κατασβεστικής ικανότητας 21Α-113Β-С και κατάλληλος για κατάσβεση πυρκαγιών παρουσία ηλεκτρικού ρεύματος.

Συστήνεται η εγκατάσταση έστω και φορητών (απλών) πυρανιχνευτών, αν και δεν επιβάλλεται από την ισχύουσα νομοθεσία πυροπροστασίας, διότι σε περίπτωση πυρκαγιάς θα σημάνει συναγερμό.

Ομοίως, συστήνεται η τοποθέτηση φορητών ανιχνευτών αερίου εφόσον στο χώρο τοποθετούνται θερμάστρες υγραερίου- φυσικού αερίου όπως και η τοποθέτηση ανιχνευτών μονοξειδίου του άνθρακα, στις περιπτώσεις χρήσης καυσίμων.





Γράφει ο Γιώργος Χουδαλάκης
Τμήμα Εξαγωγών MOBIAK Care

Ρευματοειδής Αρθρίτιδα Μικρές συμβουλές για μεγάλη ανακούφιση

Η ρευματοειδής αρθρίτιδα είναι μια αυτοάνοση ασθένεια που ταλαιπωρεί χιλιάδες ανθρώπους με τον πόνο, τη δυσκαμψία αλλά και τη βαθμιαία παραμόρφωση που προκαλεί στις αρθρώσεις. Πέρα όμως από τη φαρμακευτική αγωγή, οι ασθενείς μπορούν να λάβουν μια σειρά από μέτρα ώστε να ανακουφιστούν από τα συμπτώματα και να προστατέψουν τις αρθρώσεις τους. Αρκεί λίγη θέληση και προσπάθεια.

Λίγα λόγια για τη νόσο

Η ρευματοειδής αρθρίτιδα είναι μια ασθένεια κατά την οποία το ανοσοποιητικό σύστημα στρέφεται κατά τον ίδιο τον οργανισμό, και συγκεκριμένα κατά των αρθρώσεων, για λόγους που δεν γνωρίζουμε. Προσβάλλει περίπου το 2% του πληθυσμού και μάλιστα τρεις φορές συχνότερα τις γυναίκες από τους άνδρες, προτιμώντας τις ηλικίες μεταξύ 35-55 ετών.

Συνήθως θίγονται περισσότερο οι μικρές αρθρώσεις των χεριών και των ποδιών οι οποίες πονούν, διογκώνονται, είναι θερμές και δύσκαμπτες εξαιτίας της φλεγμονής. Η δυσκαμψία είναι χειρότερη το πρωί, ενώ πέρα από τις αρθρώσεις των δακτύλων χεριών και ποδιών προσβάλλονται οι καρποί, αγκώνες, ώμοι, γόνατα και ποδοκνημικές.

Πολλές φορές υπάρχουν και γενικότερα σημεία όπως αίσθημα κόπωσης, δεκατική πυρετική κίνηση, αναιμία και λιγότερα συχνά προσβάλλονται νεύρα, αγγεία, πνεύμονες και σφθαλμοί. Μερικοί πάσχοντες παρουσιάζουν ανώδυνα σκληρά εξογκώματα (ρευματικά οζίδια) σε μέρη του σώματος που υφίστανται πίεση πχ αγκώνες.

Η νόσος χαρακτηρίζεται από ένα απρόβλεπτο κύκλο εξάρσεων και υφέσεων. Σε μακροχρόνια βάση και κυρίως χωρίς τη στενή παρακολούθηση και αγωγή που επιβάλλεται, οι αρθρώσεις μπορούν να παραμορφωθούν.

Διάγνωση και αρχές θεραπείας

Η διάγνωση τίθεται με τη κλινική εξέταση και τη λήψη ενός λεπτομερούς ιστορικού. Σημαντικό στοιχείο είναι η ανεύρεση ενός ειδικού αντιπλάσματος γνωστού ως ρευματοειδής παράγοντας που απαντάται στο 90% των πασχόντων και σπανιότερα και σε άλλες παθήσεις.

Η δραστηριότητα της νόσου παρακολουθείται μέσω των εξετάσεων αίματος T.K.E. και C.R.P. ενώ η κατάσταση των αρθρώσεων μπορεί να ελεγχθεί με τη λήψη ακτινογραφιών.

Η θεραπεία από τον ειδικό ρευματολόγο είναι πάντοτε εξατομικευμένη ανάλογα με τη βαρύτητα της αρθρίτιδας και των ιδιοσυμπεριφορών του κάθε ασθενούς.

Ο ρόλος του ασθενούς

Η σωστή ρύθμιση της φαρμακευτικής αγωγής αποτελεί υποχρέωση και ευθύνη του θεράποντος ιατρού. Από μόνο του όμως δεν αρκεί. Είναι στο χέρι του πάσχοντα να λάβει ορισμένα απλά μέτρα και να αποκτήσει κάποιες 'καλές' συνήθειες ώστε να περιορίσει τα συμπτώματά του, να προστατέψει τις αρθρώσεις του και να βελτιώσει την ποιότητα ζωής του.

Ανακούφιση των συμπτωμάτων.

Έχει διαπιστωθεί ότι η εφαρμογή τοπικής θερμότητας στις πάσχουσες αρθρώσεις ελαττώνει τα συμπτώματα και ανακουφίζει από τον πόνο και τη δυσκαμψία. Ένα ζεστό ντους το πρωί ή μια ηλεκτρική κουβέρτα μπορούν να ελαττώσουν σημαντικά την πρωινή δυσκαμψία. Αλλά μέσα είναι μια θερμοφόρα, λουτρό παραφίνης, λάμπα θερμότητας, κ.ά.

Σε κάθε περίπτωση όμως απαιτείται προσοχή ώστε να μην προκληθεί έγκαυμα.

Σε ορισμένες περιπτώσεις είναι προτιμότερη η εφαρμογή τοπικού ψύχους. Αυτό συμβαίνει όταν το προεξάρχον σύμπτωμα είναι η οξεία φλεγμονή. Αυτό διαπιστώνεται συνήθως με δοκιμή και αφού προηγηθεί συζήτηση με τον ρευματολόγο ώστε να γίνουν σαφείς οι ενδεδειγμένες περιπτώσεις.

Ασκήσεις και ανάπαυση

Είναι κεφαλαιώδους σημασίας η διατήρηση της φυσιολογικής κινητικότητας των αρθρώσεων. Σκοπός είναι η διατήρηση ή/και αύξηση του εύρους κινήσεων των αρθρώσεων διαμέσου ενός καθημερινού προγράμματος ασκήσεων. Οι ασκήσεις αυτές πρέπει να πραγματοποιούνται ακόμα κι όταν υπάρχει έξαρση της νόσου, αν και σε μειωμένη ένταση. Αντίστοιχα, δεν πρέπει να γίνονται υπερβολές τις 'καλές' ημέρες.

Εξίσου σημαντική είναι η διατήρηση της μυϊκής ισχύος και αντοχής καθότι η μυϊκή ατροφία δεν σπανίζει εξαιτίας της φλεγμονής και της ακινησίας. Αυτό επιτυγχάνεται με ισομετρικές ασκήσεις που δεν καταπονούν τις αρθρώσεις ενώ όταν απουσιάζει η φλεγμονή μπορούν να γίνουν και ελαφρές ισονοτικές ασκήσεις.

Ποτέ δεν πρέπει να παραλείπεται η ανάπαυση μεταξύ των ασκήσεων. Ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασκήσεων μπορεί να εκπονηθεί με τη βοήθεια του ιατρού και ενός φυσιοθεραπευτή.

Νέα Προϊόντα από την MOBIAKCARE Θερμαινόμενα Ηλεκτρικά PADS & Κουβέρτες

Η χρήση της ηλεκτρικής κουβέρτας ή του ηλεκτρικού υποστρώματος:

- Μειώνει τους μυϊκούς πόνους καθώς και πόνους που σχετίζονται με την αρθρίτιδα και την ινομυαλγία, μειώνει τις αλλεργίες και έχει και θετική επίδραση στα προβλήματα γιγμορίτιδας (πάντα σε συνεννόηση με θεράποντα ιατρό).
- Ανακουφίζει από τους πόνους στην κοιλιακή χώρα και δίνει ένα όμορφο αίσθημα ζεστασιάς.
- Μας κρατάει ζεστούς τις κρύες νύχτες του χειμώνα.

WELLCARE®
Ηλεκτρικές
Κουβέρτες &
Μαξιλάρια

Μοναδικά
Σχεδιασμένες
Οπίς
όπου παρέχουν
κυκλοφορία
θερμότητας
360°

Ροή
θερμότητας
τόσο φυσική
όσο η αναπνοή

Ηλεκτρική Κουβέρτα Μονή 60W
80x150 60W Eco Fleece Wellcare

Ηλεκτρική Κουβέρτα Διπλή 2x60W
140x150 Eco Fleece Wellcare

Ηλεκτρική Κουβέρτα Μικρή 100W
35x46 Soothing Pad Wellcare

Ηλεκτρικό Μαξιλάρι 100W
35x46 Snuggly Wellcare



Γράφει ο Νίκος Φραγκιουδάκης
Τμήμα Πωλήσεων MOBIAK Care

Φυσικοθεραπεία & Θεραπευτική Άσκηση με Ελαστικές Αντιστάσεις

Ως μυϊκή ενδυνάμωση με αντιστάσεις ορίζεται γενικά η εξάσκηση με τη χρήση οργάνων γυμναστικής, όπως ελεύθερα βάρη ή μηχανήματα. Η ελαστική αντίσταση διακρίνεται από άλλες μορφές μυϊκής ενδυνάμωσης δυναμικού τύπου ως προς το ότι η αντίσταση αυξάνεται καθώς το λάστιχο επιμηκύνεται. Για αυτόν τον λόγο η ελαστική αντίσταση θεωρείται μοναδική προπόνηση με ιδιαίτερα πλεονεκτήματα που την καθιστούν σημαντικό μέσο θεραπευτικής άσκησης.

Ειδικότερα, τα πλεονεκτήματα αυτά είναι:

- Το χαμηλό κόστος
- Η εύκολη χρήση και εφαρμογή
- Η εύκολη μεταφορά και συντήρηση
- Η βελτίωση της λειτουργικότητας των αρθρώσεων,
- Η βελτίωση της σταθερότητας των αρθρώσεων
- Η μείωση του μυϊκού πόνου και της ευαισθησίας των αρθρώσεων
- Η βελτίωση του εύρους κίνησης
- Η βελτίωση της ευκαμψίας
- Η αύξηση της μυϊκής δύναμης
- Η αύξηση της νευρομυϊκής δραστηριότητας των μεγάλων και ισχυρών μυών (π.χ. στο ισχίο, το γόνατο, την πλάτη)
- Η αποτελεσματική ενίσχυση των μικρότερων μυών (π.χ. στον λαιμό, τον ώμο, τον βραχίονα)
- Ενίσχυση της σωστής στάσης του σώματος και η διατήρησή της κατά την άσκηση και στην όρθια θέση



Τα πλεονεκτήματα αυτά καθιστούν τις ελαστικές αντιστάσεις (λάστιχα) σημαντικό μέσο εξάσκησης, με εφαρμογές στη θεραπευτική άσκηση, ιδιαίτερα σε περιπτώσεις όπου απαιτούνται κινήσεις μικρού εύρους προς αποφυγή τραυματισμού.

Η εξάσκηση αυτή μπορεί να εφαρμοστεί στον καθένα, ανεξάρτητα από ηλικία, φύλο και φυσική κατάσταση — σε ηλικιωμένους, ενήλικες και παιδιά, σε υγιή άτομα αλλά και σε ασθενείς με νευρομυοσκελετικές δυσλειτουργίες και χρόνιες παθήσεις, σε αθλητές αρχάριους ή προχωρημένους.



Ειδικότερα, πολύ αποτελεσματική έχει αποδειχτεί στην πρόληψη και αποκατάσταση χρόνιων παθήσεων και μυοσκελετικών δυσλειτουργιών, όπως, π.χ., η τενοντίτιδα, ο μή εξειδικευμένος μυϊκός πόνος στα ισχία, τα γόνατα, τη μέση, τα προβλήματα στον αυχένα και τον ώμο, ο πόνος χαμηλά στην πλάτη, ο τραυματισμός στον πρόσθιο χιαστό σύνδεσμο, αλλά και σε ασθενείς με ολική αρθροπλαστική γόνατος ή με σύνδρομο επιγονατιδομηριαίου πόνου.



Εφαρμογές των ελαστικών αντιστάσεων στη θεραπευτική άσκηση:

- Αύξηση της νευρομυϊκής δραστηριότητας των μεγάλων και ισχυρών μυών (π.χ. στο ισχίο, το γόνατο, την πλάτη)
- Ενδυνάμωση των μικρότερων μυών (π.χ. στον αυχένα, τον ώμο, τον βραχίονα)
- Βελτίωση ιδιοδεκτικότητας
- Ενίσχυση σωστής στάσης σώματος
- Βελτίωση της σταθερότητας των αρθρώσεων



Γράφει ο Βασίλης Μπιρνίκης
Τμήμα Έρευνας & Ανάπτυξης R&D MOBIAK Care

Πιστοποίηση & Ασφάλεια

Τα τελευταία χρόνια έχει σημειωθεί μια έξαρση ελέγχων και δημιουργίας νέων προδιαγραφών όσον αφορά την αγορά ιατροτεχνολογικών προϊόντων στην χώρα μας.

Αυτό εκ πρώτης όψεως μπορεί να φαίνεται ως εμπόδιο στις εταιρίες που εισάγουν και εμπορεύονται, εμπόδιο λόγω της δύσκολης περισυλλογής όλων των κατάλληλων εγγράφων και πιστοποιητικών ώστε οι εταιρίες αυτές να αποκτήσουν την καταλληλότητα εισαγωγής, εμπορίας και διανομής.

Στην πραγματικότητα οι αυξημένες απαιτήσεις των ελεγκτικών φορέων τόσο στην χώρα μας αλλά και στις υπόλοιπες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, όχι μόνο δεν είναι εμπόδιο αλλά βοηθάνε στη διακίνηση ποιοτικότερων ιατροτεχνολογικών προϊόντων. Έτσι μπορούν να κυκλοφορούν στην Ευρωπαϊκή και φυσικά στην Ελληνική αγορά προϊόντα ασφαλή και αποδοτικότερα για τους χρήστες τους.

Η MOBIAK πάντοτε πιστή στις δεσμεύσεις της απέναντι στους συνεργάτες της για ποιοτικότερα και ασφαλέστερα προϊόντα, ακολουθά με θρησκευτική ευλάβεια τα πρότυπα και πιστοποιήσεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Κρεβάτια Εξεταστικά - Διαφανοσκόπια



Συμπυκνωτές Οξυγόνου MOBIAKCARE



Γράφει η Χρύση Κοζωνάκη
Υπεύθυνη Τμήματος Πωλήσεων MOBIAK Care

Κρίση ή Ευκαιρίες

Έχουμε γίνει μάρτυρες και του αρνητικού, αλλά και του θετικού αντίκτυπου της κρίσης. Αναφερόμενη συγκεκριμένα στον ιατρικό κλάδο, η κρίση με βεβαιότητα υποστηρίζω ότι γεννά ευκαιρίες.

Η αποδυνάμωση του κοινωνικού κράτους, η διάχυτη ανασφάλεια, ο περιορισμός των εισοδημάτων είναι μερικά από τα στοιχεία που χαρακτηρίζουν τη σύγχρονη εποχή, όμως είναι σημαντικό να αξιοποιήσουμε τις ευκαιρίες που δημιουργούνται ανταποκρινόμενοι στις απαιτήσεις και τις ανάγκες που προκύπτουν.

Υπάρχει μια συγκεκριμένη τακτική που μπορεί να οδηγήσει μια επιχείρηση να βγει νικήτρια από μια δύσκολη οικονομική περίοδο όπως η σημερινή. Αυτή είναι η επίθεση. Αυτό που δεν κάνουν οι πολλοί και εφαρμόζουν οι λίγοι, με πολύ καλά αποτελέσματα. Όταν οι περισσότερες επιχειρήσεις κρατούν μια αμυντική στάση, τότε εκείνες που λειτουργούν επιθετικά κερδίζουν. Κερδίζουν μεγαλύτερο μερίδιο στην αγορά, κερδίζουν περισσότερους πελάτες, "πλασάρονται" καλύτερα και πετυχαίνουν τους στόχους τους. Για τις υπόλοιπες, η μοίρα επιφυλάσσει μία αργή και βασανιστική πορεία προς το κλείσιμο. Αυτή είναι η αλήθεια. Σε κάθε περίοδο κρίσης που έχουμε βιώσει, όσοι τόλμησαν και έπαιξαν επιθετικά, όχι μόνο άντεξαν τα χτυπήματα της κρίσης, αλλά σημείωσαν καλύτερα αποτελέσματα από όλους τους άλλους που ήταν απλοί παρατηρητές της κατάστασης.

Είτε πιστεύετε ότι η κρίση σας επηρεάζει είτε όχι, θα πρέπει να αντιμετωπίσετε αποτελεσματικά τις δυσκολίες που αντικειμενικά υφίστανται με στόχο την επιβίωση και την ανάπτυξη. **Αναμφίβολα, μια περίοδος κρίσης ευνοεί τους τολμηρούς επιχειρηματίες και αυτούς που λειτουργούν επιθετικά.**



Υπάρχουν ευκαιρίες που μπορούν να ανεβάσουν την επιχείρησή σας σε υψηλότερα επίπεδα ανάπτυξης. Επιθετείτε εκμεταλλευόμενοι τις ευκαιρίες που περιμένουν κάποιον να τις αξιοποιήσει.

- Δημιουργήστε νέες πηγές εισοδήματος. Βρείτε ποιο νέο προϊόν ή υπηρεσία μπορείτε να πουλήσετε στους πελάτες σας.
- Χρησιμοποιήστε την τεχνολογία. Είναι καιρός να ασχοληθείτε ουσιαστικά με το internet και τις πολυάριθμες εφαρμογές του όπως το facebook, twitter, το LinkedIn κ.λπ.
- Δώστε περισσότερη αξία στο προϊόν και την υπηρεσία σας. Μην μειώνετε τις τιμές τους.
- Ερευνήστε περισσότερο για το προϊόν ή την υπηρεσία που θα καλύπτει καλύτερα τις ανάγκες σας. Μην φάχνετε μόνο το φθινό. Πολύ συχνά η χαμηλή τιμή κρύβει κόστος, τα οποία δεν είστε σε θέση να αντιληφθείτε με την πρώτη ματιά. Καλύτερα να πληρώσετε κάτι πιο ακριβά σήμερα, παρά να πληρώνετε πιο ακριβά το φθινό αύριο.

Αρκεί να θυμόμαστε ότι, η επένδυση στην υγεία θεωρείται παγκοσμίως ως ένας από τους βασικούς μοχλούς ανάπτυξης μιας χώρας!



Γράφει ο Βασίλης Μπιρνίκης
Τμήμα Έρευνας & Ανάπτυξης R&D MOBIAK Care

Λοιμώξεις και Ιώσεις. Πώς μεταδίδονται στο Σχολείο;

Από τις πιο απλές και συνηθισμένες, όπως οι ιώσεις του ανώτερου αναπνευστικού και οι γαστρεντερικές, ως τις πιο σοβαρές, όπως η πνευμονία ή σε σπανιότερες περιπτώσεις και η μηνιγγίτιδα, οι λοιμώξεις θα κάνουν σύντομα την εμφάνισή τους στα περισσότερα σπία.

Οι πιο συνηθισμένες λοιμώξεις είναι αυτές του ανώτερου αναπνευστικού:

- Ιογενείς ή βακτηριακές φαρυγγίτιδες ή αμυγδαλίτιδες
- Ιογενείς ρινίτιδες
- Ιογενείς ή βακτηριακές ωτίτιδες



Στις περισσότερες περιπτώσεις, αιτία είναι είτε κάποιος από τους πάμπολλους ιούς του κοινού κρυολογήματος ή ο ιός της γρίπης. Οι μικροβιακές επιπλοκές τους (δηλαδή η εμφάνιση της βακτηριακής φαρυγγίτιδας ή μέσης πυώδους ωτίτιδας) έρχονται συνήθως μετά από μερικές ημέρες (3-5). Μπορεί να συνοδεύονται από πυρετό και απαιτούν κάλυψη με αντιβιοτικά. Η μετάδοσή τους στο χώρο του σχολείου γίνεται είτε μέσα από σταγονίδια (βήχας, πταρμός), είτε από τα χέρια των παιδιών (συμπεριλαμβανομένων των κοινών αντικειμένων της τάξης, όπως στυλό, βιβλία κλπ).

Για να περιορίσουμε τη μετάδοση, θα πρέπει:

- Οι τάξεις να αερίζονται καλά σε κάθε διάλειμμα (ακόμη κι αν κάνει κρύο).
- Να διδάσκουμε στα παιδιά να βήχουν και να φαρνίζονται στον αγκώνα τους και όχι στα χέρια τους.
- Να πλένουν τα χέρια τους πάντα πριν το φαγητό.



Για τα παιδιά προσχολικής ηλικίας, η καθαριότητα μετά την τουαλέτα είναι έργο του προσωπικού του Παιδικού Σταθμού. Επομένως, η εκπαίδευσή τους στο σωστό καθαρισμό των χεριών των παιδιών και στον αερισμό των τάξεων, είναι απαραίτητη.

Λιγότερο συχνές, αλλά πιο σοβαρές, είναι οι λοιμώξεις του κατώτερου αναπνευστικού:

- Βρογχιολίτιδα στα μικρότερα παιδιά και βρέφη
- Βρογχοπνευμονία ή βρογχίτιδα στα μεγαλύτερα παιδιά
- Πνευμονία σε μεγαλύτερα παιδιά και εφήβους

Φυσικά, τα ηλικιακά αυτά όρια δεν είναι απaráβατα. Οι νόσοι αυτές εκδηλώνονται με πιο ηχηρά συμπτώματα, όπως ο υψηλός επίμονος πυρετός, ο έντονος βήχας, η δύσπνοια και η γρήγορη αναπνοή. Η μετάδοση των λοιμώξεων αυτών ακολουθεί παρόμοια μέθοδο με τις λοιμώξεις του ανώτερου αναπνευστικού και οι κανόνες προστασίας είναι ίδιοι: καλό πλύσιμο των χεριών, βήχας στον αγκώνα, και αποφυγή συνωστισμένων και κακών αεριζόμενων χώρων.



Για τα παιδιά των μεγαλύτερων τάξεων του Γυμνασίου και του Λυκείου, θα πρέπει πάντα να έχουμε κατά νου και άλλους τρόπους μετάδοσης λοιμώξεων, όπως είναι το φιλί ή η στενή σωματική επαφή κατά τις αθλητικές δραστηριότητες ή η μετακίνηση σε λεωφορεία και τρένα. Με αυτή την έννοια -και αποφεύγοντας τις απαγορεύσεις- οι έφηβοι θα πρέπει να ενημερώνονται για τον τρόπο μετάδοσης τόσο των κοινών ιώσεων, όσο και άλλων νόσων όπως η λοιμώδης μονοπυρήνωση, η πνευμονία από μυκόπλασμα και άλλα σπανιότερα νοσήματα. Συνοπτικά, μπορούμε να πούμε ότι στο σχολείο, τα πιο πιθανά σημεία για μετάδοση κάποιας νόσου είναι τα εξής:

- Τάξη - σαφώς ο πιο πιθανός χώρος μετάδοσης, τόσο διότι τα παιδιά περνούν κυρίως εκεί τον χρόνο τους, όσο και διότι σπάνια αερίζονται επαρκώς κατά τα διαλείμματα.
- Σκάλες (κουπαστές).
- Σχολικό - επίσης ένας χώρος συνωστισμού, στον οποίο τόσο ο βήχας, όσο και η επαφή με τα χέρια διευκολύνουν την μετάδοση.
- Καντίνα (εφόσον τα παιδιά συνωστίζονται στην ουρά).
- Γυμναστική και αθλητικές δραστηριότητες (στενή σωματική επαφή στο παιχνίδι).
- Τουαλέτα (εξαιρετικά σπάνια η μετάδοση).

Είναι σημαντικό, ωστόσο, να κατανοήσουμε ότι με σωστή ενημέρωση και σωστή υγιεινή, η μετάδοση των λοιμώξεων στα σχολεία μπορεί να μειωθεί δραματικά.



Γράφει, η Αργυρώ Σχολινίκου
Χημικός MSc, Τμήμα Αερίων, MOBIAK Gas

Η εφαρμογή των Αδρανών Αερίων στη Διαδικασία της Οινοποίησης

Η ποιότητα του κρασιού εξαρτάται από πολλούς παράγοντες, όπως η ποιότητα του εδάφους, η τοπογραφία, οι καιρικές συνθήκες, το κλάδεμα, ο χρόνος της συγκομιδής και βέβαια από την ποικιλία και την ποιότητα του καρπού.

Τα τελευταία χρόνια, η έρευνα και η τεχνολογία έχουν συμβάλει σημαντικά στην βελτίωση της ποιότητας του κρασιού. Σημαντικό ρόλο πλέον στην παραγωγή έχουν τα αδρανή αέρια, τα οποία χρησιμοποιούνται από τα αρχικά στάδια, δηλαδή συγκομιδή, μέχρι και την τελική εμφιάλωση του οίνου για τη βελτίωση της διάρκειας ζωής. Τα κύρια αέρια που χρησιμοποιούνται στην παρασκευή του λευκού και του ερυθρού οίνου είναι το αργόν, το άζωτο, το Διοξείδιο του Άνθρακα και Μείγματα Διοξειδίου και Αζώτου.



Στο πρώτο στάδιο της συγκομιδής, ο καρπός μπορεί να προστατευθεί από τις υψηλές θερμοκρασίες, οι οποίες προκαλούν πρόωρη ζύμωση, με χρήση ξηρού πάγου σε μορφή 'pellet' ή CO₂ σε μορφή χιονιού. Το κύριο πλεονέκτημα από τη χρήση του ξηρού πάγου ή του CO₂ σε σχέση με τον κανονικό πάγο, είναι η μη ύπαρξη υγρασίας όταν λιώνει. Το επόμενο βήμα είναι η σύνθλιψη. Η χρήση αδρανών αερίων εμποδίζει την οξείδωση του χυμού που καταστρέφει το χρώμα του χυμού και τα αρώματά του.

Σημαντικό βήμα πλέον στην παραγωγή του κρασιού είναι η αδρανοποίηση των δεξαμενών. Η αδρανοποίηση είναι η παραμονή ενός αδρανούς αερίου στον κενό χώρο της δεξαμενής/δοχείου, κτλ. πάνω από το επιφάνεια του μούστου, του χυμού των σταφυλιών ή του κρασιού. Ο στόχος είναι η ελάχιστη δυνατή έκθεση του κρασιού στον ατμοσφαιρικό αέρα ώστε η συγκέντρωση του οξυγόνου στην επιφάνεια του κρασιού από 20% να μειωθεί σε <0.5%. Η μείωση αυτή περιορίζει σημαντικά την ανάπτυξη των αερόβιων μικροοργανισμών.

Για την αδρανοποίηση, οι παραγωγοί συνήθως επιλέγουν το Άζωτο. Η προτίμηση στο Άζωτο έγκειται στη χαμηλότερη διαλυτότητα του σε σχέση με το Διοξείδιο του Άνθρακα (CO₂), το οποίο εξασφαλίζει μεγαλύτερη παραμονή του προστατευτικού στρώματος εντός της δεξαμενής. Επίσης, μεταξύ του Αζώτου και του Αργόν, η διαφοροποίηση βρίσκεται καθαρά στην τιμή, εφόσον και τα δύο επιφέρουν το ίδιο αποτέλεσμα. Η διαφορά στην τιμή οφείλεται στη μεγαλύτερη συγκέντρωση του Αζώτου στον ατμοσφαιρικό αέρα.

Το Άζωτο και το CO₂ ή και Μείγμα των δύο επιλέγεται και για την έκπλυση των δεξαμενών και των γραμμών μεταφοράς, πριν από την αποθήκευση του κρασιού. Η έκπλυση των δεξαμενών γίνεται με εισαγωγή του αερίου επιλογής από τον πυθμένα της δεξαμενής ώστε να διασφαλιστεί πληρέστερη μετατόπιση του οξυγόνου. Η ίδια διαδικασία ακολουθείται και κατά την εμφιάλωση του κρασιού. Τα μπουκάλια, οι αντλίες, οι γραμμές και γενικότερα στο σύνολο του ο εξοπλισμός που χρησιμοποιείται κατά την εμφιάλωση του τελικού προϊόντος καθαρίζεται/ξεπλένεται με Άζωτο. Η διαδικασία της έκπλυσης για να έχει τα απαραίτητα αποτελέσματα απαιτεί τουλάχιστον τη χρήση τρεις φορές του όγκου του δοχείου. Για παράδειγμα, μια δεξαμενή 200 λίτρων απαιτεί τη χρήση περίπου 600 λίτρων του επιλεγόμενου αερίου, συνήθως Αζώτου.

Άλλη μια διαδικασία που έχει καθιερωθεί στην παραγωγή λευκού και ερυθρού οίνου είναι η διαδικασία του sparging. Κατά τη διαδικασία αυτή το αδρανές αέριο εισάγεται στον πυθμένα του κρασιού και οι φυσαλίδες διαπερνούν το μεγαλύτερο μέρος του παρασύροντας τα διαλυμένα αέρια που βρίσκονται στο κρασί όπως οξυγόνο και CO₂. Η απομάκρυνση του οξυγόνου αποτρέπει την περαιτέρω οξείδωση. Επειδή σε κάποια είδη κρασιού, η παραμονή μιας χαμηλής ποσότητας CO₂ είναι ευχάριστη και επιθυμητή, σε κάποιες περιπτώσεις μείγμα Αζώτου με CO₂ χρησιμοποιείται για τη διαδικασία του sparging.



Κατά τη χρήση αδρανών αερίων στην παραγωγική διαδικασία του κρασιού, για την αποφυγή ατυχήματος, πρέπει να πραγματοποιείται έλεγχος όλων των δοχείων αποθήκευσης ότι μπορούν να αντέξουν την πίεση από την αδρανοποίηση. Επίσης, οι εφαρμογές των συγκεκριμένων αερίων πρέπει να γίνεται με προσοχή και σε καλά αεριζόμενους χώρους, ώστε να αποφευχθεί υψηλή συγκέντρωση που μπορεί να προκαλέσει ασφυξία.



Γράφει, ο Μάριος Πόλης
Χημικός MSc, Τμήμα Παράσεων Υγρών-Αερίων, MOBIAK Gas

Η MOBIAK στην Κρήτη & την Ελλάδα του αύριο

Με γνώμονα τον ρόλο της Κρήτης στην ανάπτυξη της χώρας, ο οποίος ήταν και παραμένει κομβικός, η MOBIAK μπορεί να στηρίξει οποιαδήποτε επιχειρηματική δραστηριότητα. Τα μεγάλα έργα που αναμένονται να πραγματοποιηθούν στο νησί για να ενισχύσουν τον εκσυγχρονισμό του, αποτελούν πρόκληση για υπάρχουσες και ανερχόμενες καινοτόμες εφαρμογές.

Χημική Βιομηχανία

Η MOBIAK μπορεί να παρέχει ολοκληρωμένες λύσεις στη βιομηχανία χημικών, στην παραγωγή μονομερών, στη σύνθεση πολυμερών και χημικών προϊόντων. Λύσεις που ευνοούν τη μείωση του κόστους και τη βελτίωση της απόδοσης με τρόπους φιλικούς ως προς το περιβάλλον.

Με εκτεταμένο δίκτυο παροχής αερίων, το εργοστάσιο παραγωγής και εμφιάλωσης της MOBIAK μπορεί να γίνει ο μεγαλύτερος προμηθευτής βιομηχανικών αερίων στη χημική και την πετροχημική βιομηχανία στην Κρήτη. Στόχος της είναι να συνεισφέρει στην επιτυχημένη ανάπτυξη των επιχειρηματικών σχεδίων των πελατών της και να προτείνει τις πιο ενδεδειγμένες λύσεις σχετικά με τη χρήση ενέργειας και αερίων, διαχείριση κόστους, μείωση κινδύνων, βελτιστοποίηση παραγωγής κλπ.

Πετρέλαιο & Φυσικό Αέριο

Η MOBIAK μπορεί να προμηθεύει τα Διυλιστήρια με βιομηχανικά αέρια, σε υγρή και αέρια μορφή μαζί με όλον τον απαραίτητο εξοπλισμό. Η προσφορά ολοκληρώνεται με την παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών ανάλογα με τις ανάγκες του πελάτη, προσδίδοντας έτσι επιπλέον αξία στο τελικό προϊόν.

Το Υδρογόνο χρησιμοποιείται συχνότερα από τα διυλιστήρια για την αποβείωση των καυσίμων και τη διάσπαση βαρέων υδρογονανθράκων. Το Οξυγόνο από την άλλη χρησιμοποιείται για να ενεργοποιήσει συστατικά που συμβάλλουν στην αεριοποίηση των καταλοίπων του πετρελαίου και για να μετατρέψει το φυσικό αέριο σε καύσιμο ή μεθανόλη.

Επεξεργασία Αποβλήτων

Ανακύκλωση και χρήση στερεών αποβλήτων τα οποία μπορεί να είναι πολύτιμα.

- Καθαρισμός Βιοαερίου μέσω μεμβράνης – βελτιστοποίηση κόστους
- Ανακύκλωση Στερεών Αποβλήτων με τη χρήση Αζώτου (N₂) - Ασφάλεια, Αύξηση της Παραγωγικότητας
- Αποτέφρωση Στερεών Αποβλήτων με τη χρήση Οξυγόνου (O₂) - Καλύτερη Ποιότητα, Μείωση Κόστους, Αυξημένη Δυναμικότητα
- Ανάλυση Στερεών Αποβλήτων με τη χρήση ειδικών αερίων

- Εξοικονόμηση ενέργειας
- Καθαρή ενέργεια ... με έξυπνες λύσεις
- Καύση με οξυγόνο (O₂) -> Εξοικονόμηση Καυσίμου, Υψηλότερη απόδοση καύσης
- Μόνωση παραθύρων με Αργόν ή Κρυπτόν (Ar, Kr) -> Καλύτερη Απόδοση των θερμαντικών σωμάτων και μείωση απωλειών ενέργειας
- Χρήση ειδικών αερίων στην παραγωγή φωτοβολταϊκών panels
- Ανανεώσιμη Ενέργεια
- Υδρογόνο και κυψέλες καυσίμου (fuel cells) -> Καθαρή ενέργεια, μηδενικοί ρύποι
- Συστήματα επιτόπου παραγωγής αερίου H₂, O₂ και N₂ -> Κατάργηση Κόστους Μεταφοράς



Γράφει, η Αργυρώ Σχολινίκου
Χημικός MSc, Τμήμα Αερίων, MOBIAK Gas

Ρούχα Εργασίας & η Αναγκαιότητά τους

Τα Μέσα Ατομικής Προστασίας (ΜΑΠ), αφορούν σε προστατευτικά ρούχα, κράνη ή καπέλα ασφαλείας, γυαλιά προστασίας, παπούτσια ασφαλείας ή άλλα ρούχα εργασίας ή εξοπλισμό που έχει σχεδιαστεί για να προστατεύει το σώμα όποιου τον φοράει από τραυματισμό, ή άλλο κίνδυνο για την ασφάλεια και την υγεία του.

Οι στατιστικές για τα εργατικά ατυχήματα υποδηλώνουν την σπουδαιότητα της προστασίας και της πρόληψης όπου τα Μέσα Ατομικής Προστασίας διαδραματίζουν σπουδαίο ρόλο.

Οι κίνδυνοι, για την προστασία από τους οποίους χρησιμοποιούνται τα Μέσα Ατομικής Προστασίας, περιλαμβάνουν φυσικούς, ηλεκτρικούς, θερμικούς, χημικούς, βιοχημικούς, ή αερομεταφερόμενους. Ο εξοπλισμός προστασίας μπορεί να φορεθεί για επαγγελματικούς λόγους, όπως με σκοπό την διασφάλιση της υγιεινής και ασφάλειας εργαζομένων, αλλά και για άλλους σκοπούς όπως για ασφάλεια σε ψυχαγωγικές δραστηριότητες.

Οι τρεις βασικές κατηγορίες των ΜΑΠ είναι:

- Κατηγορία I: απλός σχεδιασμός
- Κατηγορία II: ΜΑΠ που δεν ανήκουν στις κατηγορίες I και III
- Κατηγορία III: πολύπλοκος σχεδιασμός



Ο σκοπός των Μέσων Ατομικής Προστασίας είναι να μειώσει την έκθεση των εργαζομένων σε κινδύνους, όταν οι κίνδυνοι αυτοί δεν μπορούν να αντιμετωπιστούν ή περιορισθούν σε αποδεκτό επίπεδο με τεχνικά μέσα, διοικητικούς ελέγχους ή μέσα συλλογικής προστασίας. Τα ΜΑΠ δεν αντιμετωπίζουν την πηγή ή την προέλευση του κινδύνου αλλά απαιτούνται όταν υφίσταται ο κίνδυνος. Στην ουσία αποτελούν ένα είδος φράγματος ανάμεσα στον χρήστη και στο περιβάλλον εργασίας.

Τα Μέσα Ατομικής Προστασίας θα πρέπει να είναι τα κατάλληλα ανάλογα με τους κινδύνους, το περιβάλλον εργασίας και να προσαρμόζονται σωστά στον χρήστη. Υπάρχουν βασικές υποχρεώσεις και από την πλευρά των εργοδοτών που χορηγούν τα ΜΑΠ στο προσωπικό τους αλλά και από την πλευρά των εργαζομένων που τα χρησιμοποιούν.

Με βάση αυτά τα δεδομένα η MOBIAK χορηγεί σε όλους τους εργαζομένους της τα απαραίτητα ρούχα καθώς παρέχει και όλα τα μέσα για την ασφαλή εκτέλεση όλων των εργασιών εντός των εγκαταστάσεών της.



Γράφει η **Έφη Μανωλάκη**
Υπεύθυνη Προώθησης Γεωργικών Προϊόντων

Μεσογειακή Διατροφή

Ένα υγιεινό διατροφικό πρότυπο που χαρακτηρίζεται από τη χρήση ελαιολάδου ως βασική πηγή λίπους

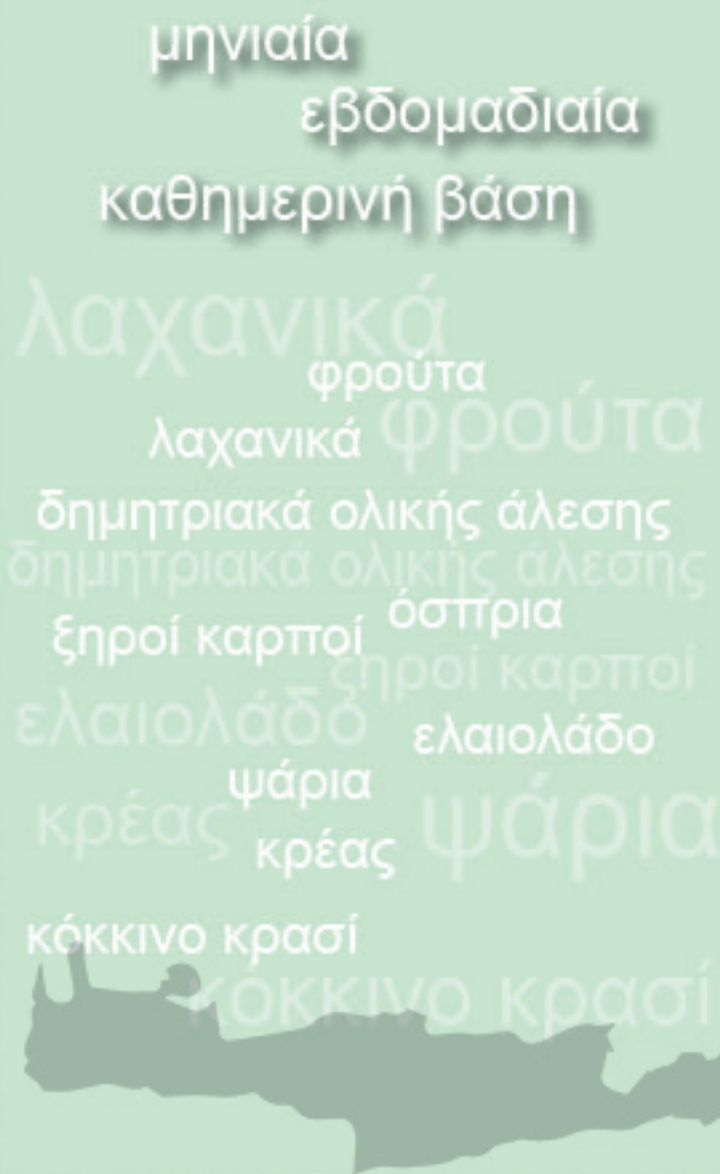
Στις αρχές της δεκαετίας του '80 ξεκίνησε η λεγόμενη "Μελέτη των 7 χωρών" από τον Αμερικανό Ancel Keys και τους συνεργάτες του. Η μελέτη διήρκεσε 30 χρόνια και συμμετείχαν συνολικά περίπου 13.000 άνδρες οι οποίοι επιλέχθηκαν από 18 διαφορετικές περιοχές 7 χωρών. Στόχος της έρευνας ήταν να διερευνηθεί η ασαφής μέχρι τότε σχέση μεταξύ της διαίτας και της εμφάνισης καρδιαγγειακών νοσημάτων. Τα αποτελέσματα από την έρευνα αυτή έδειξαν ότι οι Κρητικοί είχαν τα μικρότερα ποσοστά θνησιμότητας από στεφανιαία νόσο και καρκίνο. Επιπρόσθετα οι Κρητικοί είχαν και τον μεγαλύτερο μέσο όρο ζωής από όλους όσους είχαν συμμετάσχει στην έρευνα, αποτελέσματα τα οποία αποδόθηκαν στις χαρακτηριστικές διατροφικές τους συνήθειες.

Αυτό το διατροφικό πρότυπο έκανε διάσημη την Ελλάδα, οδηγώντας τους επιστήμονες όλου του κόσμου να στρέψουν το ενδιαφέρον τους τόσο στο φαινόμενο της Κρήτης χάρη στη μακροζωία του πληθυσμού της, όσο και γενικότερα στους λαούς της Μεσογείου. Η εφαρμογή της μεσογειακής διατροφής μπορεί να προσφέρει όλες τις θρεπτικές ουσίες που χρειάζεται ο ανθρώπινος οργανισμός παράγοντας την υγεία και την ευεξία. Είναι ξακουστή για τις ευεργετικές της ιδιότητες καθώς προφυλάσσει από εμφράγματα του μυοκαρδίου και από διάφορες μορφές καρκίνου, είναι φτωχή σε θερμίδες, τονώνει τον οργανισμό βοηθώντας την καλή λειτουργία του εντέρου. Ο τρόπος αυτός διατροφής κερδίζει όλο και περισσότερο έδαφος τα τελευταία χρόνια, καθώς πλήθος μελετών δείχνουν ότι οι κάτοικοι Μεσογειακών περιοχών ζουν περισσότερο και πιο πολύ σε σχέση με τους Αμερικανούς και τους Βόρειο Ευρωπαίους.



Η Μεσογειακή διατροφή, αποδίδεται σχηματικά με τη μορφή πυραμίδας προκειμένου να προσδιοριστεί για κάθε είδος τροφίμου η απαιτούμενη ποσότητα κατανάλωσης σε μηνιαία, εβδομαδιαία και καθημερινή συχνότητα. Η πυραμίδα στη βάση της περιλαμβάνει τα τρόφιμα που πρέπει να καταναλώνονται αραιά και σε μικρότερες ποσότητες. Στην πυραμίδα δίνεται έμφαση στη συχνότητα κατανάλωσης των τροφίμων και όχι στις ακριβείς ποσότητες τους σε γραμμάρια. Με βάση ερευνητικά δεδομένα η υιοθέτηση των διατροφικών οδηγιών που απεικονίζονται στην πυραμίδα της Ελληνικής Μεσογειακής Διατροφής φέρει ως αποτέλεσμα τη μείωση του κινδύνου εμφάνισης νόσων που σχετίζονται άμεσα με τη διατροφή, όπως είναι τα καρδιαγγειακά νοσήματα, η παχυσαρκία, ο διαβήτης τύπου 2, κ.α. Η Ελληνική Μεσογειακή Διατροφή είναι πλήρης σε θρεπτικά συστατικά και καλύπτει τις διατροφικές ανάγκες των ατόμων σε κάθε ηλικία. Βασική αρχή της Ελληνικής Μεσογειακής Διατροφής αποτελεί το τρίπτυχο **ΙΣΟΡΡΟΠΙΑ - ΜΕΤΡΟ - ΠΟΙΚΙΛΙΑ**.

Η πυραμίδα της Μεσογειακής Διατροφής χωρίζεται σε τρία επίπεδα βάσει της συχνότητας κατανάλωσης των τροφίμων που απεικονίζει σε μηνιαία, εβδομαδιαία και καθημερινή βάση. Ως διατροφικό πρότυπο χαρακτηρίζεται από υψηλή κατανάλωση φρούτων, λαχανικών, δημητριακών ολικής άλεσης, οσπρίων και ξηρών καρπών, επιλογή ελαιολάδου ως κύριου προστιθέμενου λίπους, χαμηλή πρόσληψη κορεσμένων λιπαρών, αυξημένη συχνότητα κατανάλωσης ψαριών, περιορισμένη κατανάλωση κόκκινου κρέατος και μέτρια κατανάλωση αλκοόλ με τη μορφή κόκκινου κρασιού.



Το ελαιόλαδο είναι ο πιο αντιπροσωπευτικός εκπρόσωπος της μεσογειακής διατροφής και θεωρείται προϊόν υγιεινής διατροφής λόγω της περιεκτικότητας του σε μόνο-ακόρεστα λιπαρά.

Ανεξάρτητα από την προέλευση και τον τρόπο διάδοσης της ελιάς και του ελαιολάδου στον Ελλαδικό χώρο, η Κρήτη υπήρξε αναμφίβολα ο μεγαλύτερος σταθμός για την εξέλιξη και τη μεταφύτευση του δέντρου στον ευρύτερο Μεσογειακό χώρο. Η αξία του ελαιολάδου αποδεικνύεται μαζικά τα τελευταία χρόνια μέσα από επιστημονικές έρευνες που δείχνουν ότι το ελαιόλαδο κρύβει σημαντικά συστατικά που βοηθάνε στην πρόληψη και την αντιμετώπιση πολλών προβλημάτων υγείας, όπως είναι τα καρδιαγγειακά νοσήματα και διάφορες μορφές καρκίνου. Το ελαιόλαδο περιέχει μεγάλη αναλογία ακόρεστων λιπαρών οξέων. Αυτά τα λιπαρά οξέα φαίνεται να είναι περισσότερο αποτελεσματικά στη μείωση της LDL χοληστερόλης που μακροπρόθεσμα συνδέεται με την εμφάνιση καρδιαγγειακών παθήσεων. Επιπλέον, η βιταμίνη Ε που αποτελεί σημαντικό θρεπτικό συστατικό του ελαιολάδου, έχει σημαντική αντιοξειδωτική δράση, προστατεύοντας τον οργανισμό μας από επιβλαβείς ουσίες που πυροδοτούν π.χ το κάπνισμα, η μόλυνση της ατμόσφαιρας.

Η Μεσογειακή διαίτα έχει συνδεθεί συστηματικά με σημαντικά οφέλη για την υγεία, μεταξύ των οποίων μειωμένη θνησιμότητα και χαμηλότερο κίνδυνο εμφάνισης χρόνιων νοσημάτων όπως οι καρδιαγγειακές παθήσεις.



Μηχανισμός Γήρανσης & Μεσογειακή διατροφή

Αυτή η διαίτα προσφέρει αντιοξειδωτική και αντιφλεγμονώδη δράση κι αυτό είναι που προστατεύει την υγεία του DNA των ανθρώπων που την υιοθετούν. Έρευνα έδειξε ότι το μυστικό της αύξησης του προσδόκιμου ζωής του ανθρώπου που τρέφεται με βάση τη μεσογειακή διαίτα βρίσκεται στην άμεση επίδραση της μεσογειακής διαίτας στα γονίδια του. Μελέτη διαπίστωσε ότι η συγκεκριμένη διατροφή σχετίζεται με αυξημένο μήκος των τελομερών των χρωμοσωμάτων, ενός βασικού βιοδείκτη για το προσδόκιμο ζωής. Σταδιακά καθώς τα κύτταρα διαιρούνται όλο και περισσότερο, μικραίνουν με το πέρασμα της ηλικίας. Όσο ταχύτερα μικραίνουν τα τελομερή, τόσο πιο γρήγορα είναι η γήρανση ενός οργανισμού ενώ το αντίθετο συμβαίνει όταν τα τελομερή φθείρονται αργά. Τα ευρήματα ερευνών έδειξαν ότι η υγιεινή Μεσογειακή διατροφή γενικά αυξάνει το μήκος των τελομερών.

Πρακτικά, αύξηση στο σκορ της Μεσογειακής διατροφής κατά 1 μονάδα φάνηκε να αντιστοιχεί σε τελομερή "νεότερα" κατά 1,5 έτος. Παράλληλα, κανένα επιμέρους συστατικό της μεσογειακής διατροφής δε βρέθηκε να σχετίζεται με το μήκος των τελομερών, γεγονός που τονίζει τη σημασία της υιοθέτησης του προτύπου συνολικά. Γνωρίζουμε πια ότι από την στιγμή της σύλληψης και καθ' όλη την διάρκεια της ζωής μας, κάθε φορά που ένα σωματικό μας κύτταρο διαιρείται, ένα κομμάτι των τελομερών του δεν αντιγράφεται. Σε κάθε κυτταρικό διπλασιασμό ένα κομμάτι χάνεται και τα χρωμοσώματά μας, εκφράζουν και παράγουν πρωτεΐνες που εκδηλώνουν το γήρας.

Τα μαλλιά μας σπρίζουν, το δέρμα μας χάνει την ελαστικότητα του, το ανοσοποιητικό μας σύστημα χάνει την αποτελεσματικότητά του.

Δεν γερνάμε λόγω φθοράς, γερνάμε γιατί τα κύτταρα είναι προγραμματισμένα να γεράσουν. Η φθορά απλά επιταχύνει τη διαδικασία. Το 80% των χρόνιων προβλημάτων υγείας συνδέεται με την έλλειψη των γηρατειών. Ο καρκίνος, ο διαβήτης, τα καρδιολογικά νοσήματα, η οστεοαρθρίτιδα εμφανίζονται ουσιαστικά λόγω γήρατος. Βάση αυτών των δεδομένων οι επιστήμονες παρακολούθησαν για δέκα χρόνια 787 άτομα με

σκοπό να καθορίσουν τη συσχέτιση του μήκους των τελομερών με την εμφάνιση καρκίνου. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι πράγματι υπάρχει αντίστροφη σχέση της εμφάνισης του καρκίνου με το μήκος των τελομερών. Όσο μακρύτερα τα τελομερή τόσο μικρότερη είναι η επίπτωση του καρκίνου και το αντίστροφο.

Κάθε φορά που κάποια κύτταρα μας φθείρονται ή καταστρέφονται κάποια άλλα γειτονικά κύτταρα αναγκάζονται να διπλασιαστούν και να καλύψουν το κενό που δημιουργείται. Όσο μεγαλύτερες οι φθορές και η καταστροφή των κυττάρων τόσο πιο συχνά διαιρούνται τα κύτταρα μας και τόσο πιο γρήγορα συρρικνώνονται τα τελομερή μας. Παράγοντες όπως οι τοξικές ενώσεις, το στρες, η οξειδωτική, το κάπνισμα, ή κακή διατροφή, η έλλειψη άσκησης, η ανεπάρκεια σε μεταλλικά στοιχεία, βιταμίνες και άλλα μικροθρεπτικά συστατικά ενισχύουν την απώλεια των τελομερών και επιταχύνουν την έλλειψη του γήρατος.



Είναι κατανοητό λοιπόν ότι το μοντέλο της Μεσογειακής Διατροφής είναι το πλέον ιδανικό για την διατήρηση της καλής υγείας και της μακροζωίας. Σε συνδυασμό μάλιστα με την καθημερινή ήπια σωματική άσκηση, δεν μας βοηθά μόνο να είμαστε υγιείς, αλλά και να διατηρούμε φυσιολογικό σωματικό βάρος.

Κλείνοντας, αξίζει να σημειώσουμε ότι η Μεσογειακή Διατροφή αναγνωρίστηκε ως Άυλη Πολιτιστική Κληρονομιά της Ανθρωπότητας από την UNESCO (Ναϊρόμπι, Νοέμβριος 2010), μετά από κοινή υποψηφιότητα της Ελλάδας, της Ισπανίας, της Ιταλίας και του Μαρόκου.

Η MOBIAK υποστηρίζει ενεργά την προώθηση αυτού του προτύπου διατροφής, παρέχοντας ποιοτικά αγροτικά προϊόντα όπως το ελαιόλαδο MOBIAK, το Θυμαρίσιο Μέλι και το Βαλσάμικο Ξύδι, απευθείας από την Κρητική Γή!



Γράφει ο **Γιάννης Κασσιμάτης**
Τμήμα Λογιστηρίου

Οργανωμένο Λογιστήριο

Ένα σωστά οργανωμένο λογιστήριο σε μια επιχείρηση, μπορεί να εξοικονομήσει πολύτιμο χρόνο στον τρόπο λειτουργίας της παρέχοντας τα ακριβή στοιχεία και δεδομένα όποτε αυτά ζητούνται. Μειώνει σημαντικά το άγχος και τις σκοτούρες του επιχειρηματία συνεισφέροντας καθοριστικά στην λήψη των σωστών αποφάσεων και στρατηγικών για την ανάπτυξη της. 12 προτάσεις για να έχετε ένα οργανωμένο λογιστήριο.

Ανενημέρωτα Παραστατικά: δημιουργήστε έναν χώρο, στον οποίο θα βάζετε τα παραστατικά τα οποία πρέπει να πάρει το λογιστήριό σας προς καταχώρηση

Ενημερωμένα Παραστατικά: κάθε ενημερωμένο-καταχωρημένο παραστατικό στα λογιστικά σας βιβλία πρέπει να φέρει αντίστοιχη ένδειξη (π.χ. καταχωρημένο), έτσι ώστε να γνωρίζετε με βεβαιότητα ότι έχει καταχωρηθεί και δεν είναι σε εκκρεμότητα

Αρχειοθέτηση: σωστή Αρχειοθέτηση κατά Ημερομηνία & Τύπο Παραστατικών

Καταγραφή Μηνιαίων Υποχρεώσεων: στις αρχές κάθε μήνα, ζητήστε ενημέρωση για το σύνολο των υποχρεώσεων που έχετε για τον τρέχων μήνα και προγραμματίστε σωστά την ολοκλήρωσή τους.

Προγραμματισμός Φ.Π.Α.: κάθε φορά που το λογιστήριο καταχωρεί παραστατικά θα πρέπει να σας ενημερώνει για το ύψος του Φ.Π.Α. που σας αναλογεί ως την συγκεκριμένη χρονική στιγμή. Έτσι θα γνωρίζετε ανά πάσα στιγμή τις υποχρεώσεις σας και θα κάνετε σωστά και έγκυρα τον οικονομικό σας προγραμματισμό.

Ενημέρωση Κερδών – Πρόβλεψη Φόρου: ζητείστε από το λογιστήριό σας να σας ενημερώνει ανά συγκεκριμένα χρονικά διαστήματα (π.χ. ανά τρίμηνο) για τα λογιστικά κέρδη που αναλογούν στην επιχείρησή σας. Ταυτόχρονα πρέπει να έχετε και την ετήσια αναλογία καθώς και τον φόρο εισοδήματος που αντιστοιχούν σε αυτά. Με τον τρόπο αυτό έχετε γνώση για τα κέρδη, καθώς και την λογιστική εικόνα της επιχείρησής σας και πάνω απ' όλα μπορείτε να κάνετε σωστό προγραμματισμό των υποχρεώσεών σας.

Ενημέρωση Νέων Νομοθετικών Δεδομένων: ζητείστε από το λογιστήριό σας να σας ενημερώνει άμεσα για κάθε απόφαση, νόμο κλπ του Υπουργείου Οικονομικών ή του Υπουργείου Εργασίας (αν απασχολείτε έμμισθο προσωπικό), τα οποία αφορούν στην επιχείρησή σας.

Εκπαίδευση Λογιστηρίου: Ζητείστε από τον Υπεύθυνο Λογιστηρίου να ελέγξει ότι τα άτομα που χειρίζονται το λογιστήριο γνωρίζουν το αντικείμενό τους. Σε περίπτωση που αυτό δεν ισχύει, αναθέστε του την εκπαίδευσή τους. Με τον τρόπο αυτό θα αποφύγετε λάθη ή παραλείψεις οι οποίες θα επιφέρουν πρόστιμα, αλλά και απώλεια χρόνου εργασίας για την επιχείρησή σας.

Διατήρηση Αρχείου: να διατηρείτε το αρχείο των παραστατικών (τιμολόγια κλπ) για τουλάχιστον δέκα έτη, ανεξάρτητα από το αν έχετε δεχτεί τακτικό φορολογικό έλεγχο ή έχετε αποδεχτεί περαίωση, διότι το Δημόσιο διατηρεί το δικαίωμα ελέγχου για δέκα έτη και μπορεί να πραγματοποιήσει εκ νέου έλεγχο στην επιχείρησή σας. Να θυμάστε πάντα ότι το αρχείο είναι το άλφα και το ωμέγα στην λειτουργία ενός λογιστηρίου. Για το λόγο αυτό τηρήστε το και διατηρήστε το σωστά.

Δεδομένα Φορολογικού Έλεγχου: σε περίπτωση ελέγχου πρέπει να γνωρίζετε ποια είναι τα στοιχεία που θα σας ζητηθούν προς έλεγχο και βεβαιωθείτε ότι αυτά υπάρχουν και ότι είναι εύκολη και άμεση η προσέγγισή τους

Επιλέξτε Σωστούς Συνεργάτες: επιλέξτε συνεργάτες που διαθέτουν γνώση, εμπειρία, επιστημονική κατάρτιση, υπευθυνότητα και που φυσικά διαθέτουν τα εργαλεία για να σας παραδώσουν την υπηρεσία που απαιτείται.



Γράφει ο **Γιάννης Κασσιμάτης**
Τμήμα Λογιστηρίου

Κατάσταση Ταμειακών Ροών (Cash Flow Statement)

Πηγή πληροφόρησης για τη λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων

Η Κατάσταση Ταμειακών Ροών απεικονίζει τις μεταβολές στα ταμειακά διαθέσιμα και στα ταμειακά ισοδύναμα από τις λειτουργικές, επενδυτικές και χρηματοοικονομικές δραστηριότητες της επιχείρησης κατά τη διάρκεια μιας περιόδου. Γίνεται λοιπόν αντιληπτό ότι με τις ποικίλες πληροφορίες που παρέχει, μπορεί να αποτελέσει σημαντική πηγή πληροφόρησης για τη λήψη επενδυτικών αποφάσεων. Οι επενδυτικές αυτές αποφάσεις μπορεί να περιλαμβάνουν την αγορά μετοχών, ομολόγων ή την παροχή άλλου είδους δανείου (ιδιαίτερα από πιστωτικά ιδρύματα) κ.α.

Οι υποψήφιοι επενδυτές μπορούν να εξετάσουν καθεμία κατηγορία δραστηριοτήτων της επιχείρησης και να εξάγουν τα συμπεράσματα που επιθυμούν. Αρχικά, με την επισκόπηση των λειτουργικών δραστηριοτήτων, οι ενδιαφερόμενοι αποκτούν πληροφόρηση για την ικανότητα της επιχείρησης να παράγει ταμειακά διαθέσιμα ή ισοδύναμα και να μπορεί να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις τις με αυτά. Αν η οντότητα δεν δύναται να αρκестεί στα ταμειακά διαθέσιμα που η ίδια παράγει, θα πρέπει να καταφύγει στο δανεισμό. Το ύψος του δανεισμού και των Ιδίων Κεφαλαίων παίζει σημαντικό ρόλο στην απόφαση επένδυσης ή όχι σε κάποια εταιρία. Επίσης, αν από τις λειτουργικές δραστηριότητες προκύπτει ότι η εταιρία είναι πιθανό να αντιμετωπίσει ταμειακή ανεπάρκεια στο μέλλον, ο ενδιαφερόμενος, κατά πάσα πιθανότητα, δεν θα πραγματοποιήσει την επένδυση.

Ακόμη, οι επενδυτικές δραστηριότητες δείχνουν αν η επιχείρηση καταβάλλει προσπάθειες για τη συνεχή μεγέθυνσή της, αλλά και την πορεία αυτών των προσπαθειών. Μία εταιρία, που πραγματοποιεί πλήθος επενδύσεων και αυτές είναι κερδοφόρες, εξασφαλίζοντας έτσι τη μελλοντική της ευημερία, είναι σαφώς πιο ελκυστική για να επενδύσει κάποιος τα κεφάλαιά του. Μπορεί οι επιχειρήσεις που αρκούνται στην υπάρχουσα δραστηριότητά τους να παρέχουν ίσως μεγαλύτερη σταθερότητα στους πιστωτές, αλλά κάποιος που αναζητά υψηλές αποδόσεις θα επενδύσει σε μια εταιρία που και η ίδια με τη σειρά της επιδιώκει οφέλη από άλλες επενδύσεις.

Για να αποκτήσει κάποιος μια πλήρη εικόνα τόσο για τις λειτουργικές όσο και για τις επενδυτικές δραστηριότητες μιας επιχείρησης, θα πρέπει να εξετάσει και τον τρόπο με τον οποίο αυτές χρηματοδοτούνται. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί με τη μελέτη των χρηματοοικονομικών δραστηριοτήτων. Στο συγκεκριμένο μέρος της Κατ. Ταμ. Ροών, οποιοσδήποτε ενδιαφέρεται μπορεί να βρει τα ποσά που πληρώνει η επιχείρηση σε τοκοχρεολύσια, μερίσματα κ.α. Ανάλογα με τα συμπεράσματα στα οποία θα καταλήξει σχετικά με τη χρηματοοικονομική διάρθρωση της επιχείρησης, ο ενδιαφερόμενος μπορεί να αποφασίσει να επενδύσει ή όχι στην υπό εξέταση επιχείρηση.

Συμπεραίνουμε, λοιπόν, ότι οι πληροφορίες που παρέχει η Κατ. Ταμ. Ροών την καθιστούν πολύ σημαντική πηγή πληροφόρησης όσον αφορά τις επενδυτικές αποφάσεις. Για το λόγο αυτό, οι Διοικήσεις των οντοτήτων πρέπει να επιδεικνύουν τη δέουσα προσοχή στην κατάρτισή τους.



Γράφει ο **Σάκης Μποδοσάκης**
Υπεύθυνος Κέντρου Διανομής Βορείου Ελλάδας & Βαλκανίων

Κοινή Αγορά Δυτικών Βαλκανίων

Η Ευρωπαϊκή Ένωση, προωθεί σχέδιο για τη δημιουργία «κοινής αγοράς» μεταξύ των χωρών των Δυτικών Βαλκανίων. Βασικός στόχος, η περιφερειακή «κοινή αγορά» μεταξύ Αλβανίας, Βοσνίας - Ερζεγοβίνης, Μαυροβουνίου, ΠΓΔΜ, Σερβίας και Κοσσυφοπέδιου.

Το σχέδιο για τη δημιουργία «Κοινής Αγοράς Δυτικών Βαλκανίων» θα αφορά την ελεύθερη κίνηση αγαθών, υπηρεσιών, κεφαλαίων, εργατικού δυναμικού, κοινή ψηφιακή πολιτική και τη δημιουργία ενός «δυναμικού επενδυτικού περιβάλλοντος».

Η κεντρική ιδέα είναι να δημιουργηθεί σε αυτές της περιοχές ένα είδος κοινής αγοράς περίπου 20.000.000 ισότιμων τετατών, που μπορεί να προσελκύσουν επενδυτές, να ενισχύσουν τον επιχειρηματικό τομέα και τελικά να οδηγήσουν στη δημιουργία περισσότερων θέσεων εργασίας στην περιοχή.

Οι υψηλόβαθμοι αξιωματούχοι της ΕΕ εκτιμούν ότι η λειτουργία αυτής της δυτικό βαλκανικής κοινής αγοράς θα καταστεί εφικτή σε περίπου έναν χρόνο, μετά από την Σύνοδο Κορυφής ΕΕ - Δυτικών Βαλκανίων, που έγινε στις 12/7/2017 στην Τεργέστη της Ιταλίας.

Αυτή η κοινή αγορά «θα άρει» τους φραγμούς σε εμπόριο, θα εισάγει κριτήρια και κανόνες που αφορούν τη λειτουργία επιχειρήσεων σε χώρες της ΕΕ, ώστε να υπάρξει εναρμόνιση με εκείνες της περιοχής, θα απομακρύνει τα εμπόδια για εργασία μεταξύ των εργαζομένων όλων των χωρών της περιοχής και θα κτίσει το οικοδόμημα στη βάση της Συμφωνίας Ελεύθερου Εμπορίου Κεντρικής Ευρώπης (CEFTA).

Υπαρχή στα σχέδια μια πιθανή προώθηση ενός «μίνι σχεδίου Μάρσαλ» και η τελωνιακή ένωση μεταξύ των χωρών των Δυτικών Βαλκανίων.



Η προγραμματισμένη Βαλκανική τελωνιακή ένωση θα πρέπει να αποτελείται από τη Βοσνία-Ερζεγοβίνη, τη Σερβία, το Κοσσυφοπέδιο, το Μαυροβούνιο και τη ΠΓΔΜ, συνεπώς όλες οι χώρες που δημιουργήθηκαν από τη διάλυση της Γιουγκοσλαβίας. Η ΕΕ λέει ότι η δημιουργία ενός κοινού οικονομικού χώρου θα καθιστούσε αυτές τις χώρες καλύτερα προετοιμασμένες για την ένταξη – οπότε και αν είναι έτοιμη να τις δεχτεί.

Η ΕΕ επιθυμεί να αναβιώσει την πρώην Γιουγκοσλαβία, αυτή τη φορά ως ένωση τελωνείων και μεταφορών, μόνο, χωρίς την Κροατία και τη Σλοβενία που βρίσκονται ήδη στην ΕΕ.



Γράφει ο **Λεωτέρης Κυραλίκης**
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης ΜΒα

Ο Σύγχρονος “Δρόμος του Μεταξιού”

Τη δική της θέση στον χάρτη των τριών «μπλε οικονομικών περασμάτων», που πρόσφατα χαρακτηρίστηκαν από το Πεκίνο ως καθοριστικής σημασίας για την επιτυχία της πρωτοβουλίας “One belt, One road”, κατέχει η Ελλάδα μέσω του λιμανιού του Πειραιά.

Υπενθυμίζεται ότι τα «μπλε οικονομικά περάσματα», μέσω των οποίων η Κίνα επιδιώκει να υλοποιήσει την πρωτοβουλία “One Belt, One Road”, αναδιατάσσοντας τα πόνια στη σκακιέρα του παγκόσμιου εμπορίου, είναι τα εξής τρία: το πρώτο είναι το πέρασμα Κίνας-Ινδικού Ωκεανού-Αφρικής-Μεσογείου Θάλασσας, στο οποίο τα πλοία κινούνται προς Δυσμάρ μέσω της Νότιας Σινικής Θάλασσας και του Ινδικού Ωκεανού. Το πέρασμα αυτό διασυνδέεται με τους οικονομικούς διαδρόμους α)Κίνας-Χερσονήσου της Ινδοκίνας β) Κίνας-Πακιστάν και γ) Μπαγκλαντές-Κίνας-Ινδίας-Βιρμανίας. Το δεύτερο πέρασμα είναι αυτό της Κίνας-Ωκεανίας-Νότιου Ειρηνικού και το τρίτο στόχος είναι να διασυνδέει την Ευρώπη με τον Αρκτικό Ωκεανό. Στο όλο εγχείρημα η Κίνα επενδύει κεφάλαια-μαμούθ, ύψους άνω των 100 δισ. δολαρίων (κατά άλλες πηγές το ποσό αυτό ενδέχεται να ξεπεράσει τελικά το μισό τρισ. δολ.), εκ των οποίων περίπου 20 δισ. κατευθύνονται σε λιμενικά έργα και εξαγορές λιμένων.

Ο νέος «Δρόμος του Μεταξιού» ήδη έχει ταρακουνήσει τα νερά ανά την υφήλιο, με πολλές επιχειρήσεις, λιμάνια, τράπεζες και μεταφορείς ανά τον κόσμο, να διεκδικούν ...μανιωδώς την εμπλοκή τους. Ενδεικτική είναι, μεταξύ άλλων, η υπογραφή μνημονίου αλληλοκατανόησης, ύψους 3 δισ. δολ, μεταξύ της Deutsche Bank και της Αναπτυξιακής Τράπεζας της Κίνας (CDB), τον περασμένο Μάιο, στο Βερολίνο, με στόχο την προαγωγή της διεθνοποίησης του κινεζικού νομίσματος και τη χρηματοδότηση της οικονομικής συνεργασίας μεταξύ της Κίνας, της Γερμανίας και άλλων χωρών της πρωτοβουλίας “One Belt, One Road”.



Ένα άλλο μεγάλο στοίχημα είναι αυτό της τεχνολογικής αναβάθμισης και ψηφιοποίησης, ώστε όλες οι λειτουργίες ενός λιμανιού να είναι ηλεκτρονικές. Ενδεικτικό του τι συζητείται διεθνώς σε αυτό το επίπεδο είναι και το γεγονός ότι προτάθηκε ως πιθανή επιλογή για το μέλλον η χρήση του blockchain (της τεχνολογίας δηλαδή που βρίσκεται πίσω από τα κρυπτονομίσματα), στις συναλλαγές των λιμένων. Το blockchain μεταφράζεται ως «αλυσίδα των μπλοκ» και κατ' ουσία επιτρέπει την αυτόματη καταγραφή όλων των συναλλαγών που πραγματοποιούνται, π.χ., με το bitcoin. Πρόκειται με άλλα λόγια για ένα είδος λογιστικού βιβλίου με ατελείωτες σελίδες, στο οποίο εγγράφονται όλες οι συναλλαγές.

Οι εξελίξεις σε αυτό τον κλάδο προβλέπονται καταγιστικές για τη χώρα μας. Μήπως μαζί με τον τουρισμό και την εξόρυξη υδρογονανθράκων, είναι τα κλειδιά εξόδου της χώρας από την κρίση; Οψόμεθα

Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη & Ευχαριστήρια

Δωρεά στη ΔΙ.Π.Υ.Ν Κέρκυρας (Κέρκυρα 15 Ιουνίου 2017)

Η Υπηρεσία μας εκφράζει τις θερμές ευχαριστίες της για τη δωρεά δέκα (10) καινούριων πυροσβεστήρων 6 KG ABC τύπου ΜΒΚ09-060ΡΑ-Ρ1F τους οποίους προσέφερε η επιχείρηση ΜΟΒΙΑΚ την οποία εκπροσωπείτε, για την κάλυψη των αναγκών της Υπηρεσίας μας.

Ο Διοικητής, Αντρέας Π. Ρίζος, Αντιπύραρχος

Ναυτικός Όμιλος Χανίων (Χανιά, 5 Μαΐου 2017)

Ο Ναυτικός Όμιλος Χανίων ευχαριστεί την εταιρία ΜΟΒΙΑΚ για την παροχή δωρεάν υδροστατικού ελέγχου στις φιάλες που χρησιμοποιούν οι αθλητές Τεχνικής Καλύμψεως στους αγώνες. Δεδομένης της δύσκολης οικονομικής κατάστασης, η προσφορά σας αποκτά μεγαλύτερη αξία. Σας ευχόμαστε ευόδωση των στόχων που έχετε θέσει για την δραστηριότητα της εταιρίας σας.

Με εκτίμηση, το Διοικητικό Συμβούλιο

Άνεμος Χανίων

Ο Αθλητικός και Πολιτιστικός Σύλλογος «Άνεμος» ευχαριστεί θερμά την ΜΟΒΙΑΚ Α.Ε. για δεύτερη συνεχή χρονιά ΧΡΥΣΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ του αγώνα τρίαθλου "Chaniathlon 2017" που πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία την Κυριακή 4/6/17.

Η πρόεδρος του συλλόγου Αφροδίτη Ψούνη

Πυροσβεστική Υπηρεσία Αγίου Νικολάου
(Άγιος Νικόλαος – 31 Μαΐου 2017)

Με την επιστολή αυτή δεχθείτε τις πιο θερμές ευχές εμού και του προσωπικού της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας Αγίου Νικολάου για την ευγενική προσφορά σας να πραγματοποιήσετε δωρεάν τον υδραυλικό έλεγχο στις χαλύβδινες φιάλες της υπηρεσίας μας. Με την ενέργειά σας αυτή συμβάλλετε στην προσπάθεια που καταβάλλει η υπηρεσία μας για την ασφάλεια του προσωπικού και την ορθή συντήρηση του εξοπλισμού στην δύσκολη αυτή συγκυρία που περνάει ο τόπος μας.

Με εκτίμηση, Ο Διοικητής Μιχαήλ Εμμ. Βασιλάκης,
Αντιπύραρχος

Λιμενικό Σώμα 808

Ο κυβερνήτης και το πλήρωμα του πλωτού Λιμενικού Σώματος 808 ευχαριστεί θερμά τη ΜΟΒΙΑΚ για την αναγόμωση – συντήρηση πυροσβεστικού εξοπλισμού του σκάφους.

Χανιώτικα Νέα, Παρασκευή 16 Ιουνίου 2017

Εκδήλωση για την πυροπροστασία των κτιρίων

«Βασικά θέματα πυροπροστασίας κτιρίων και εγκαταστάσεων» ήταν το θέμα εκδήλωσης που πραγματοποιήθηκε στην Καλαμάτα, την περασμένη Παρασκευή 9 Ιουνίου, το Περιφερειακό Τμήμα Μεσσηνίας του Πανελληνίου Συλλόγου Διπλωματούχων Μηχανολόγων - Ηλεκτρολόγων. Στη διοργάνωση της εκδήλωσης, όπως αναφέρεται στη σχετική ανακοίνωση, συνεργάστηκαν επίσης η Πυροσβεστική Υπηρεσία Καλαμάτας και η εταιρία ΜΟΒΙΑΚ.

Επιβράβευση Συνεργάτη



Γράφει, η **Σοφία Τσιλιάρη**
Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ, Τμήμα Πωλήσεων

Αγαπητοί Συνεργάτες,

Με αφορμή την εμπιστοσύνη και την στήριξη που δείχνετε στα προϊόντα της ΜΟΒΙΑΚ, θα θέλαμε να σας ευχαριστήσουμε για την άποψη συνεργασία που έχουμε όλα αυτά τα χρόνια.

Εκ μέρους της διοίκησης, σας επιβραβεύουμε με προϊόντα αξίας 500€.

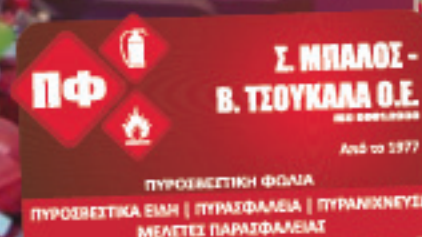


Η εταιρία Σ.Μπαλός – Β.Τσουκαλά Ο.Ε. ιδρύθηκε το 1977 από τον Γεώργιο Μπαλό και το Νικόλαο Τσουκαλά ως οικογενειακή επιχείρηση όπου και παραμένει ακόμα και σήμερα, καθώς από το 2007 η νέα γενιά της οικογένειας, ο Σταμάτης Μπαλός, η Βασιλική & η Μάγδα Τσουκαλά έχουν αναλάβει τα ηνία της επιχείρησης.

Σκοπός της εταιρίας, είναι η παροχή ολοκληρωμένων λύσεων υψηλής ποιότητας σε ασυναγώνιστες τιμές από το άρτια εκπαιδευμένο προσωπικό μας και τους πιστοποιημένους προμηθευτές μας.

Κύριες δραστηριότητες της εταιρίας είναι η εμπορία ενεργητικών πυροσβεστικών μέσων, η πώληση και εγκατάσταση αυτόματων συστημάτων πυρανίχνευσης και πυρόσβεσης και η απαραίτητη συντήρηση όλων των ανωτέρω. Στο εργαστήριο στεγάζεται ο απαραίτητος εξοπλισμός για την συντήρηση και αναγόμωση των πυροσβεστικών μέσων σύμφωνα με τις τελευταίες απαιτούμενες προδιαγραφές και την Ευρωπαϊκή Νομοθεσία. Διαθέτει επίσης ειδικευμένο προσωπικό και συνεργάτες για την εκτέλεση εργασιών όπως κατάρτιση μελέτης Πυρασφάλειας, εγκατάσταση όλων των μέσων πυρόσβεσης και πυρανίχνευσης.

Η εταιρία Σ.Μπαλός – Β.Τσουκαλά Ο.Ε. είναι πιστοποιημένη από τους αρμόδιους φορείς. (ΕΛΟΤ EN ISO 9001:2008) για την εκτέλεση των υπηρεσιών που προσφέρει.



**Σ. ΜΠΑΛΟΣ -
Β. ΤΣΟΥΚΑΛΑ Ο.Ε.**
Από το 1977

ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΙΚΗ ΦΩΛΙΑ
ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΙΚΑ ΕΙΜΗ | ΠΥΡΑΣΦΑΛΕΙΑ | ΠΥΡΑΝΙΧΝΕΥΣΗ
ΜΕΛΕΤΕΣ ΠΑΡΑΣΦΑΛΕΙΑΣ

τηλ.: 26610 22023-21478 φax: 26610 21478

