

Καλό Καλοκαίρι



Παραλία Σταυρού, Χανιά

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΔΙΚΤΥΟΥ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

Σε εποχή κρίσης οι επιχειρήσεις πρέπει να στραφούν παράλληλα με την Ελληνική Αγορά και σε αγορές του Εξωτερικού. Ευκαιρίες για ποιοτικά προϊόντα & υπηρεσίες Ελληνικών Επιχειρήσεων σίγουρα υπάρχουν στο διεθνές περιβάλλον. Η MOBIK επενδύει συνεχώς με αποτέλεσμα το τελικό προϊόν



...σελ.8-9

να καλύπτει απόλυτα τις πιο απαιτητικές αγορές εξωτερικού τόσο από άποψη τεχνικών χαρακτηριστικών - προδιαγραφών όσο και από άποψη διεθνών πιστοποιήσεων. Οι μεγάλες επενδύσεις ανοίγουν και μεγάλες πόρτες. Το Δίκτυο Εξαγωγών της Εταιρίας μετρά ήδη 40 χώρες και η προσπάθεια συνεχίζεται με το ίδιο σθένος.

ΜΟΝΙΜΟ ΥΔΡΟΔΟΤΙΚΟ ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΙΚΟ ΔΙΚΤΥΟ

...σελ.5

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ

ΕΚΠΑΙΔ/ΡΙΑ ΘΕΟΔΩΡΟΠΟΥΛΟΥ
ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ ΚΡΗΤΗΣ

Η MOBIK με αρωγή Συνεργατών της πραγματοποιήσε Σεμινάρια σε ιδιωτικές & δημόσιες επιχειρήσεις

...σελ.16

ΕΠΙΣΤΗΜΗ ΤΗΣ ΦΩΤΙΑΣ

Συνέχεια από το προηγούμενο τεύχος του άκρως ενδιαφέροντος άρθρου του συνεργάτη της MOBIK κ. Κώστα Μπαζίγου

...σελ.7

ΔΑΣΙΚΕΣ ΠΥΡΚΑΓΙΕΣ

Ανάλυση & Μέτρα Πρόληψης

...σελ.6

ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΕ ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΠΡΟΤΑΘΛΗΜΑ ΙΣΤΙΟΠΛΟΪΑΣ ...σελ.16

ΠΡΟΦΙΛ ΙΔΡΥΤΗ MOBIK

Ο Ιδρυτής της MOBIK, κ. Μανώλης Σβουράκης, περιγράφει την πορεία του από μικρό παιδί έως σήμερα, παραθέτει περιστατικά - γεγονότα μιας επιτυχημένης επαγγελματικής καριέρας, εξηγώντας στους αναγνώστες τον τρόπο με τον οποίο ιδρύθηκε και αναπτύχθηκε έως σήμερα ο Όμιλος από ένα άνθρωπο αυτοδημιούργητο με πολλά όνειρα και φιλοδοξίες. Στην κατά γενική ομολογία δύσκολη οικονομική περίοδο την οποία ζούμε, το άρθρο αυτό μπορεί και πρέπει να γίνει οδηγός επιτυχίας για ανθρώπους που έχουν όνειρα, αγάπη & πάθος για δουλειά.



...σελ.12-15

ΝΕΕΣ ΑΓΟΡΕΣ... ΝΕΕΣ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΕΙΣ

Η επέκταση του Δικτύου Πωλήσεων σε νέες αγορές προϋποθέτει Προϊόντα με τεχνικά χαρακτηριστικά τα οποία συμμορφώνονται με τα πρότυπα και τις οδηγίες εξοπλισμού υπό πίεση των χωρών προορισμού. Τα προϊόντα της MOBIK ελέγχονται από διαφορετικούς φορείς Πιστοποίησης με στόχο το «εισιτήριο» Ποιότητας το οποίο ανοίγει διάπλατα την πόρτα εισόδου στην εκάστοτε αγορά.

...σελ.3

ΝΕΟΣ ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ

MOBIKcare
PRODUCES

...σελ.11

ΘΥΓΑΤΡΙΚΗ ΤΗΣ MOBIK ΣΤΗΝ ΚΙΝΑ!

Απευθείας Έλεγχος Ποιότητας
Εισαγόμενων Πρώτων Υλών

...σελ.9

ΥΓΕΙΑ & ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΤΗΝ ΕΡΓΑΣΙΑ

Ένα άρθρο Οδηγός για τη Μεταφορά, Χρήση & Αποθήκευση Φιαλών Υγρών & Αερίων

...σελ.4

Αγαπητοί αναγνώστες φίλοι & συνεργάτες,

Πολλά ακούγονται για την πορεία της ελληνικής οικονομίας, γενικώς μελανά και ίσως ντυμένα με μια σπιθαμή λάμψης για ανάκαμψη. Τα 13 μέτρα ενίσχυσης ανταγωνιστικότητας της Παγκόσμιας Τράπεζας τροφοδοτούν αυτό το σκηνικό. Πέρα από ανάλυση με στεγνούς οικονομικούς όρους για το πώς μπορούμε να ξεφύγουμε από την ύφεση και να βρούμε εναλλακτικές βιώσιμες οικονομίες, η ομάδα της MOBIAK επενδύει περισσότερο και αισιοδοξεί.

Ο ιδιωτικός τομέας μπορεί και θέλει να ανταποκριθεί στις προκλήσεις, να προκαλέσει προοπτική και να συμβάλει στην επίτευξη του στόχου: παραγωγή έργου, προσφορά θέσεων εργασίας και ανταγωνιστικές υπηρεσίες. Και όταν μιλάμε για έργο, δεν το εννοούμε με τη φυσική έννοια του όρου, αλλά με τη σημασία της προσφοράς – αυτό είναι που μετράει για εμάς.

Εκτός από τα Νέα Προϊόντα που εντάχθηκαν και δημοσιεύτηκαν στον Ελληνικό Τιμοκατάλογο 2013, τα οποία αποτελούν την έμπρακτη απόδειξη ότι μπορούμε να πρωτοπορούμε με νέες δημιουργίες και με αναβαθμίσεις στο τμήμα των Πυροσβεστικών, σειρά πήρε και το τμήμα της MobiaCare, το οποίο δημοσίευσε προ εβδομάδων το νέο Κατάλογο Προϊόντων πολυτελούς έκδοσης 160 σελίδων ενώ παράλληλα σχεδιάζει τη νέα του ιστοσελίδα! Ακολουθεί το Τμήμα MobiaGas το οποίο μέχρι το Σεπτέμβριο θα έχει δημοσιεύσει Νέο Ολοκληρωμένο Κατάλογο Προϊόντων και Υπηρεσιών!

Είναι τελικά σωστό το ότι οι μεγάλες επενδύσεις ανοίγουν και μεγάλες πόρτες. Το διεθνές δίκτυο εξαγωγών μας δεν σταματάει στις 40 χώρες και ο Κατάλογος Προϊόντων μεταφρασμένος σε 10 γλώσσες δεν αρκεί για να μας ικανοποιήσει – θα ενημερωθείτε εκτενώς και στο επόμενο τεύχος για τα επόμενα βήματά μας.

Σε εποχή κρίσης οι επιχειρήσεις πρέπει να στραφούν παράλληλα με την Ελληνική Αγορά σε αγορές του Εξωτερικού και να επιδιώκουν κέρδος μέσω της αύξησης των πωλήσεών τους διεθνώς. Ευκαιρίες για ποιοτικά προϊόντα & υπηρεσίες Ελληνικών Επιχειρήσεων σίγουρα υπάρχουν στο διεθνές περιβάλλον και είναι στο χέρι του εκάστοτε

επιχειρηματία να τις ανιχνεύσει και των στελεχών της επιχείρησης να τις αξιοποιήσουν συμβάλλοντας στην ανάπτυξη της επιχείρησης σε παγκόσμιο επίπεδο.

Διαθέτοντας πλέον εμπειρία χρόνων στον τομέα των εξαγωγών μπορώ να πω με σιγουριά ότι τα προαπαιτούμενα συστατικά για επιτυχή πορεία μιας Ελληνικής Επιχείρησης στον Τομέα Εξαγωγικών Πωλήσεων είναι η διερεύνηση των διεθνών ευκαιριών, η αξιολόγηση & προετοιμασία της επιχείρησης για το δύσκολο διεθνές περιβάλλον, η επιλογή των καλύτερων για την εταιρία αγορών, η μελέτη της καλύτερης εξαγωγικής προσέγγισης για τις αγορές αυτές, η αναζήτηση, αξιολόγηση και επιλογή συνεργατών σε μια ξένη αγορά και τέλος η προσαρμογή του μείγματος Marketing στις συνθήκες της εκάστοτε αγοράς.

Η κατανόηση της κουλτούρας & συμπεριφοράς όπως επίσης και η δημιουργία κλίματος εμπιστοσύνης μεταξύ Ελληνικών Επιχειρήσεων και Εταιριών Εξωτερικού είναι απαραίτητη προϋπόθεση για τη δημιουργία ενός επιτυχημένου Δικτύου Εξαγωγικών Πωλήσεων. Πρέπει να ανακαλύψετε τις ανάγκες του πιθανού σας αγοραστή. Η πώληση στηρίζεται στην εμπιστοσύνη. Πρέπει να κερδίσετε τις εντυπώσεις και την εμπιστοσύνη του εν δυνάμει πελάτη.

Διαθέτοντας πλέον Δίκτυο Εξαγωγικών Πωλήσεων σε 40 χώρες μπορώ με σιγουριά να σας αναφέρω ότι τα στάδια για μια επιτυχή εξαγωγική πώληση είναι τα κάτωθι:

- Επιλογή των Καλύτερων Αγορών για Εξαγωγές για τα προϊόντα & υπηρεσίες της εκάστοτε Ελληνικής Επιχείρησης
- Επιλογή μεθόδου Εισόδου στην Αγορά
- Πηγές πληροφοριών & Ανάλυση ανταγωνισμού και καταναλωτικής συμπεριφοράς
- Προσαρμογή στις τοπικές ιδιαιτερότητες
- Ανταπόκριση & Συμμόρφωση προς τις Απαιτήσεις εν δυνάμει συνεργατών
- Αξιολόγηση & αξιοποίηση εμπορικών πληροφοριών
- Σύνδεση της έρευνας με την στρατηγική και τις τακτικές marketing

- Προγραμματισμός επιχειρηματικής αποστολής στην χώρα ενδιαφέροντος με σκοπό την απευθείας επικοινωνία με εν δυνάμει ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις
- Αξιολόγηση επαφών επιχειρηματικής αποστολής, δωρεάν αποστολή δειγμάτων σε εν δυνάμει συνεργάτες
- Πιλοτική συνεργασία με ενδιαφερόμενους και εν τέλει επιλογή ενός αποκλειστικού Αντιπροσώπου στην χώρα ή πολλών Εμπορικών Διανομέων

Αυτό που έχω προσωπικά να διευκρινίσω είναι ότι ανέκαθεν η MOBIAK είχε σαν κύριο μέλημά της να εξυπηρετεί άμεσα και ποιοτικά κάθε συνεργάτη ανεξαρτήτως περαιτέρω χαρακτηριστικών και δη εάν είναι συνεργάτης εξωτερικού ή εγχώριας αγοράς. Για εμάς δεν υπάρχουν διαχωρισμοί.

Να σημειώσω ότι στα πλαίσια της συγκεκριμένης φιλοσοφίας και της ανάπτυξης πραγματοποιήθηκε περαιτέρω στελέχωση της Εταιρίας σε διαφορετικούς Τομείς (15 προσλήψεις προσωπικού) ενώ ενισχύθηκε ο στόλος της εφοδιαστικής μας αλυσίδας με δύο (2) επιπλέον φορτηγά, ένα που θα εξυπηρετεί από αρχές Ιουλίου το Κέντρο Διανομής Ασπροπύργου και το άλλο που ήδη εξυπηρετεί το Κέντρο Διανομής Ηρακλείου.

Στα πλαίσια της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης αποφάσισα την ενίσχυση, χορηγία και εντατική μου ενασχόληση με την τοπική ομάδα Πανακρωτηριακός Αθλητικός Όμιλος, τοπικό ποδοσφαιρικό σωματείο το οποίο ιδρύθηκε το 1991 και εδρεύει στο Ακρωτήρι Χανίων (με έδρα τα Καθιανά Ακρωτηρίου – δίπλα από τα το Εργοστάσιο της MOBIAK). Εκτός από διεξαγωγή σεμιναρίων οργανώνονται εκδηλώσεις για τους φιλάθλους και την τοπική κοινωνία.

Κλείνοντας, εκτιμώ ότι δε χρειάζεται να επαναλάβω πόσο περήφανος είμαι για τους συναδέλφους μου (οι όποιοι επιδεικνύουν υψηλή απόδοση ενώ συνάμα αγαπούν το αντικείμενο & την Εταιρία), τα Προϊόντα και τις Υπηρεσίες της MOBIAK. Συνεχίζουμε δυναμικά με φρενήρη ανάπτυξη ακολουθώντας πάντα τη φιλοσοφία ότι εχθρός του καλού είναι... το καλύτερο!

Εν τω μεταξύ,
Σας εύχομαι ολόψυχα καλό καλοκαίρι & πολλές βουτιές!

Με Φιλικούς Χαιρετισμούς, **Μανώλης Σβουράκης**
Αντιπρόεδρος MOBIAK AE

ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
ΜΑΝΩΛΗΣ ΣΒΟΥΡΑΚΗΣ

ΕΚΔΟΣΗ
MOBIAK A.E.

KENTRIKA: Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ 96 - 98
XANIA - ΚΡΗΤΗ 731 36
ΤΗΛ.: 28210 91561/91661
FAX: 28210 91644
e-mail: info@mobiak.gr
www.mobiak.gr

ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ

ΑΚΡΩΤΗΡΙ, ΧΑΝΙΑ - ΚΡΗΤΗ 731 00
ΤΗΛ.: 28210 63222
FAX: 28210 66260

ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΚΤΗΣ / ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΥΛΗΣ

Στράτος Κορώνης: Μηχανικός Μηχανικός MSc,
Τμήμα Εξαγωγών

ΒΟΗΘΟΣ ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΚΤΗ

Ναταλία Βολάνη: Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης,
Τμήμα Εξαγωγών

ΟΜΑΔΑ ΣΥΝΤΑΞΗΣ

Μανώλης Σβουράκης: Αντιπρόεδρος MOBIAK A.E.

Μαρία Σβουράκη: Διοίκηση Επιχειρήσεων,
Υπεύθυνη Τμήματος MobiaCare

Πάνος Κρίκος: Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης
MSc, Τμήμα Εξαγωγών

Μάγδα Χαραλαμπίκη: Χημικός MSc,
Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας

Αντωνία Μουσουράκη: Χημικός MSc,
Τμήμα MobiaGas

Απόστολος Διαμαντόπουλος: Οικονομικές Επιστήμες
MSc, Τμήμα Εξαγωγών

Χρύσα Κοζωνάκη: Διοίκηση Επιχειρήσεων Διευθύντρια
Πωλήσεων Εσωτερικού, Τμήμα Δημοσίων Σχέσεων

Μιχάλης Καρεφυλάκης: Ηλεκτρονικός Μηχανικός,
Τμήμα Εισαγωγών MobiaCare

Κατερίνα Καρεφυλάκη: Μηχανικός Βιομηχανικού
Σχεδιασμού, Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας

Νίκος Ζαχαριουδάκης: Υπεύθυνος Καταστήματος
Λιανικής PYROMEDICAL

Μαρία Νικολουδάκη: Οικονομολόγος, Τμήμα
Οικονομικού - Λογιστήριο

Γιώργος Θεοδωράκης: Μηχανολόγος Μηχανικός,
Κατάστημα Μελετών & Εγκτ. ΠΥΡΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΕΠΕ

ΥΠΕΥΘ. ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Ψυλλάκη Σοφία: Ηλεκτρ. Μηχανικός & Μηχ. Η/Υ,
Τμήμα Πωλήσεων

ΔΙΑΘΕΣΗ

Τη MOBIAK Press θα τη βρείτε:
Στα κεντρικά Καταστήματα της MOBIAK A.E.
Στο Τμήμα Πωλήσεων στο Εργοστάσιο
Στους Εξωτερικούς Πωλητές
Στα Καταστήματα Franchise της
MobiaCare ανά την Ελλάδα

Τηλ. Επικοινωνίας: 28210 63222
Fax: 28210 66260, 66403





Στο προηγούμενο τεύχος σας είχαμε ενημερώσει σχετικά με υπο εξέλιξη διαδικασίες για πιστοποίηση και έλεγχο προϊόντων μας. Πολλές από τις διαδικασίες αυτές ολοκληρώθηκαν, άλλες πέρασαν σε επόμενη φάση και καινούριες ξεκίνησαν.

Η εταιρία μας εδώ και αρκετούς μήνες έχει αποφασίσει την επέκτασή της σε νέες αγορές, όχι μόνο με τα υφιστάμενα μοντέλα της αλλά και με νέα μοντέλα τα οποία σχεδιάζονται λαμβάνοντας υπόψη τις απαιτήσεις των νέων αγορών στις οποίες απευθυνόμαστε.

Επιπλέον, η MOBIAK έχει απευθυνθεί σε πολλούς και διαφορετικούς φορείς πιστοποίησης, θέτοντας τόσο τα προϊόντα της όσο και τις διαδικασίες λειτουργίας της στον έλεγχο των φορέων αυτών. Ενδεικτικά η εταιρία μας (Έλεγχος Παραγωγικής Διαδικασίας, FPC, Σύστημα Διαχείρισης Ποιότητας) και τα προϊόντα μας ελέγχονται από τους φορείς BSI Group (προϊόντα KITEMARK®), APRAGAZ (προϊόντα με σήμα BENOR Quality για αγορά Βελγίου), KIWA (για αγορά Ολλανδίας), TSE (για αγορά Τουρκίας).

Οι φορείς αυτοί έρχονται να συμπληρώσουν τη μεγάλη διάθεση της εταιρίας μας να θέτει εαυτόν σε έλεγχο με σκοπό την τεκμηριωμένη διαπίστωση της υψηλής ποιότητας των παρεχόμενων προϊόντων, υπηρεσιών και της στελέχωσής της από άτομα ικανά να ανταπεξέλθουν στις προκλήσεις από τις νέες αγορές που ανοίγονται για τη MOBIAK A.E. Οι παραπάνω φορείς έρχονται να συμπληρώσουν τους ήδη υπάρχοντες από τους οποίους η εταιρία μας επιθεωρείται επιτυχώς από το 2000:

- EBETAM A.E.
- ABS Quality
- ABS (Ship register)
- Bureau Veritas (Ship register)
- RINA (Ship register)
- TUV Rheinland
- ΕΚΑΠΤΥ (πρώην ΕΚΕΒΥΛ)



Επιπλέον τα προϊόντα μας ελέγχονται και από τους: BIS (για αγορά Ινδίας), τα αρμόδια υπουργεία Σερβίας, Βουλγαρίας και Ιταλίας αλλά και Σαουδικής Αραβίας και Κατάρ.

Αναλυτικά, η MOBIAK ολοκλήρωσε την πιστοποίηση μιας νέας σειράς προϊόντων που κυρίως απευθύνονται στην αγορά της Μέσης Ανατολής. Στα προϊόντα αυτά περιλαμβάνονται πυροσβεστήρες σκόνης, αφρού, νερού και διοξειδίου του άνθρακα και βρίσκονται στην ιστοσελίδα της εταιρίας μας.



BS EN3-7
KM 594785
Portable Fire Extinguishers

Στους πυροσβεστήρες αυτούς έχει απονεμηθεί το σήμα ποιότητας KITEMARK® το οποίο συμβολίζεται αριστερά. Η MOBIAK βρίσκεται ήδη καταχωρημένη στις λίστες KITEMARK® στην παρακάτω διεύθυνση:

www.kitemark.com (με εισαγωγή του αριθμού πιστοποιητικού: KM 594785)

Πέρα από την ολοκλήρωση της πιστοποίησης των παραπάνω φορητών πυροσβεστήρων, η εταιρία μας σύντομα θα διαθέτει και τους τροχήλατους του καταλόγου της, 25Kg και 25Lt με το ίδιο σήμα ποιότητας.



BENOR

Για την αγορά του Βελγίου, η εταιρία μας προχώρησε στην απόκτηση του σήματος ποιότητας BENOR όπως υποδείχθηκε από τους εκεί συνεργάτες μας και διαθέτες των προϊόντων μας. Για να απονεμηθεί το σήμα αυτό, από κάθε παρτίδα πυροσβεστήρων την οποία αποστέλλει η εταιρία μας στο Βέλγιο, λαμβάνεται δείγμα το οποίο υποβάλλεται σε όλους τους ελέγχους κατά το πρότυπο EN3-7 και τον κανονισμό NF074. Στη συνέχεια αποδίδονται αυτοκόλλητα με μοναδικό αριθμό τα οποία επικολλούνται πάνω σε κάθε πυροσβεστήρα της παραλαμβανόμενης παρτίδας. Όλες οι δοκιμές πραγματοποιούνται από τον φορέα APRAGAZ, οι δραστηριότητες του οποίου τον εντάσσουν στους φορείς με μεγάλη αναγνωρισιμότητα παγκοσμίως.



Partner for progress

Στην Ολλανδία, οι πυροσβεστήρες μας έχουν πάρει έγκριση για την κυκλοφορία τους από τον φορέα KIWA και κυκλοφορούν με τους παρακάτω αναγνωριστικούς αριθμούς έγκρισης οι οποίοι αναγράφονται πάνω στην ετικέτα οδηγίων στη γλώσσα της χώρας. Η έγκριση αυτή δόθηκε μετά από έλεγχο όλων των τεχνικών στοιχείων των πυροσβεστήρων μας κατά τους ιδιαίτερους κανονισμούς της Ολλανδίας και των ευρωπαϊκών προτύπων.



Μετά από την έγκριση των προϊόντων της MOBIAK στην Τουρκία, πάνω στα δοχεία πλέον υπάρχει εγχάρακτη η παρακάτω σήμανση. Η εταιρία μας επιθεωρείται από τον φορέα TSE (Turkish Standards Institution) για την παραγωγική διαδικασία και δίνεται έτσι η απαιτούμενη έγκριση για την κυκλοφορία των προϊόντων μας στην Τουρκία. Δοκίμια από τα μοντέλα μας και τα δοχεία μας έχουν ελεγχθεί σύμφωνα με το πρότυπο EN3-7 και την οδηγία 97/23/EK από επιθεωρητές του φορέα TSE Τουρκίας και του TSE Γερμανίας.



ATC
04-012

Στη Σερβία, ο αρμόδιος φορέας του κράτους για τον έλεγχο των πυροσβεστήρων είναι ο στρατιωτικός φορέας SERBIAN NOTIFE BEUREAN, ο οποίος έχει δώσει έγκριση, αποδίδοντας τα πιστοποιητικά με το σήμα ATC, ενώ πραγματοποιεί δοκιμές σε δείγματα από κάθε παραλαβή των πελατών μας.

Σε κάθε εξαγωγή που πραγματοποιεί η εταιρία μας, δείγματα των προϊόντων μας εξετάζονται ως προς τη συμμόρφωση με τα πρότυπα και την οδηγία του εξοπλισμού υπό πίεση από τους φορείς των χωρών προορισμού. Έτσι, γίνονται κατασβεστικές δοκιμές και δοκιμές των εξαρτημάτων (καταστρεπτικές και μη καταστρεπτικές δοκιμές). Η πολλαπλή αυτή επαλήθευση των παρτίδων των πυροσβεστήρων μας, είναι το εισιτήριο ποιότητας για τη διάθεση των προϊόντων μας από τους συνεργάτες της MOBIAK στο εξωτερικό αλλά και η επιπλέον διαβεβαίωση προς τους συνεργάτες εσωτερικού, για την υψηλή ποιότητα προϊόντων και υπηρεσιών της εταιρίας μας.





Η Ασφάλεια Εργασίας περιλαμβάνει όλες εκείνες τις δραστηριότητες οι οποίες μειώνουν την πιθανότητα δημιουργίας επικίνδυνων καταστάσεων για τη σωματική ακεραιότητα και υγεία κάθε εργαζομένου. Η ασφάλεια εργασίας πρέπει να έχει πρωταρχικό ρόλο σε κάθε δραστηριότητα την οποία αναπτύσσει ο άνθρωπος, είτε ως επαγγε-

ματίας είτε ως ερασιτέχνης. Το εργασιακό ατύχημα φέρει στον εργαζόμενο πιθανές μόνιμες σωματικές βλάβες, ψυχική φθορά, απώλεια ζωής ενώ παράλληλα στην επιχείρηση φέρει οικονομικές επιπτώσεις. Για αυτό το λόγο είναι απαραίτητη η πρόληψη κατά των εργασιακών ατυχημάτων - συνίσταται δηλαδή η λήψη μέτρων.

Η πρόληψη για αποφυγή των ατυχημάτων κατά την διάρκεια της μεταφοράς επικίνδυνων εμπορευμάτων γίνεται με την εφαρμογή της Συμφωνίας ADR (ΦΕΚ 37/Β/2012). Η συμφωνία ADR είναι ένα δυναμικό νομοθέτημα το οποίο παρακολουθεί συνεχώς την τεχνολογική εξέλιξη των οχημάτων που μεταφέρουν επικίνδυνα εμπορεύματα. Λαμβάνει επίσης υπόψη τον εξοπλισμό των οχημάτων, τις επικίνδυνες ύλες, τη συσκευασία τους και γενικότερα όλα τα θέματα τα οποία είναι σχετικά με τις μεταφορές αυτές. Παράλληλα, προνοεί για την προστασία του περιβάλλοντος και την ασφάλεια των εργαζομένων.



Η Διοίκηση της MOBIAK δεσμεύεται προκειμένου να προφυλάσσει από ασθένεια ή τραυματισμό τους εργαζόμενους, αλλά και οποιοδήποτε άλλο πρόσωπο σε χώρους που εκτελούνται εργασίες της εταιρίας. Επίσης δεσμεύεται να παρακολουθεί και να μετρά συνεχώς την επίδοσή της όσον αφορά τα θέματα υγείας και ασφάλειας και να στοχεύει σε διαρκή βελτίωση. Για την επίτευξη των παραπάνω, η MOBIAK εφαρμόζει Σύστημα Διαχείρισης Υγείας και Ασφάλειας στην Εργασία, σύμφωνα με τις απαιτήσεις του Προτύπου ΕΛΟΤ 1801:2008 και της ισχύουσας νομοθεσίας ενώ παράλληλα εφαρμόζει σε κάθε μεταφορά εμπορευμάτων την συμφωνία ADR.

ΦΙΑΛΕΣ ΑΕΡΙΩΝ

Οι φιάλες πεπιεσμένων και υγροποιημένων αερίων και οι κρυογενικές δεξαμενές/δοχεία έχουν καταχωρηθεί ως επικίνδυνα εμπορεύματα της κλάσης 2 (Αέρια). Επομένως, φιάλες και δοχεία αερίων θα πρέπει να φέρουν την σωστή σήμανση σύμφωνα με τις απαιτήσεις του ADR, η οποία συνήθως γίνεται με κάποιο αυτοκόλλητο και την σωστή επισήμανση που αποτελείται από τα εγχάρακτα στοιχεία της φιάλης σύμφωνα με την ισχύουσα ελληνική νομοθεσία (τελευταία Υδραυλική δοκιμή, κατασκευαστής, έτος κατασκευής, κτλ).

Με σκοπό την ευκολότερη μεταφορά, χρήση και αποθήκευση αερίων, κυκλοφορούν στην αγορά φιάλες των οποίων η πίεση κυμαίνεται μεταξύ λίγων ατμοσφαιρών και 200 bar ή περισσότερο. Συνήθως είναι κατασκευασμένες από χάλυβα αλλά υπάρχουν και κάποιες από αλουμίνιο (π.χ. πυροσβεστήρες). Οι κίνδυνοι από τις φιάλες αερίων μπορούν να καταταγούν σε τέσσερις βασικές κατηγορίες:



1. Κίνδυνοι από το μεγάλο βάρος των φιαλών
2. Κίνδυνοι από την υψηλή πίεση ή τη χαμηλή
3. Θερμοκρασία κατά την εκτόνωση των αερίων
4. Κίνδυνοι από τις ιδιότητες του κάθε αερίου (οξειδωτικά, εύφλεκτα, ερεθιστικά, διαβρωτικά, αδρανή, κλπ.)

Αποθήκευση Φιαλών σε Κλειστούς (Αποθήκες) & Υπαίθριους Χώρους

1. Η αποθήκη πρέπει να είναι κατασκευασμένη από πυράντοχο υλικό
2. Η αποθήκη πρέπει να αερίζεται επαρκώς με φυσικό ή τεχνητό τρόπο
3. Η αποθήκη πρέπει να μη χρησιμοποιείται για την αποθήκευση άλλων υλικών
4. Μεταξύ φιαλών με εύφλεκτα αέρια και φιαλών με υποβοηθητικά φωτιάς (οξυγόνο) πρέπει να υπάρχει απόσταση τουλάχιστον 2 μέτρων
5. Δεν επιτρέπεται η αποθήκευση φιαλών σε υπόγειους χώρους, διαδρόμους, κλιμακοστάσια κλπ.
6. Φιάλες οι οποίες περιέχουν υγροποιημένα αέρια αποθηκεύονται μόνο σε όρθια θέση (N_2O , CO_2)
7. Προστατεύουμε τις Φιάλες από πιθανούς κινδύνους (φωτιά, μηχανική καταπόνηση)

Μεταφορά φιαλών σε Μικρές Αποστάσεις

1. Πρέπει πάντα να ελέγχουμε αν το καπάκι είναι καλά στερεωμένο
2. Οι μεγάλες φιάλες (50Lt και άνω) πρέπει να μετακινούνται με περιστροφή γύρω από τη βάση τους
3. Κατά την μεταφορά το ένα χέρι πρέπει να κρατάει το καπάκι και το άλλο να περιστρέφει τη φιάλη
4. Οι μικρές φιάλες μπορούν να μεταφερθούν και δια χειρός
5. Σε περίπτωση κατά την οποία δεν υπάρχει το καπάκι προσέχουμε να μην ανοίξει ακούσια το κλείστρο
6. Οι συστοιχίες και οι παλέτες πρέπει να μεταφέρονται με περονοφόρα

Πριν τη Χρήση

1. Βεβαιωνόμαστε ότι πήραμε τη σωστή φιάλη (σήμανση της φιάλης)
2. Εάν υπάρχει αμφιβολία για το περιεχόμενο της φιάλης δεν τη χρησιμοποιούμε
3. Φιάλες με εμφανή σημάδια καταπόνησης δεν χρησιμοποιούνται
4. Εάν απουσιάζει το καπάκι προσέχουμε να μην ανοίξει ακούσια το κλείστρο

Κατά τη Χρήση

1. Ασφαλίζουμε τη φιάλη κατά της πτώσης
2. Απομακρύνουμε το καπάκι της φιάλης, δεν το χάνουμε
3. Ανοίγουμε πάντοτε πλήρως το κλείστρο της φιάλης για καθαρισμό
4. Το κλείστρο πρέπει να ανοίγεται εύκολα δια χειρός, όχι με εργαλεία
5. Τοποθετούμε επί του κλείστρου τον κατάλληλο εξοπλισμό (μειωτήρες, λάστιχα κλπ.)
6. Προσέχουμε να μην καταστρέψουμε τα σπειρώματα
7. Ελέγχουμε τις συνδέσεις ως προς τη στεγανότητα (απώλεια στεγανωτικών)
8. Μετά το πέρας της εργασίας κλείνουμε το κλείστρο
9. Αφήνουμε πάντοτε υπολειμματική πίεση εντός της φιάλης
10. Στην άδεια φιάλη κλείνουμε πρώτα το κλείστρο και μετά απομακρύνουμε τον εξοπλισμό
11. Σε γεμάτη φιάλη εφαρμόζουμε πρώτα τον εξοπλισμό και μετά ανοίγουμε το κλείστρο
12. Μεταφέρουμε τη φιάλη στην αποθήκη φιαλών



Γράφει η **Αντωνία Μουσουράκη**
Χημικός MSc, Τμήμα MobiakGas



Ως μόνιμο υδροδοτικό πυροσβεστικό δίκτυο ορίζεται η διάταξη σωληνώσεων, βαλβίδων λήψεων για πυροσβεστικούς σωλήνες και λοιπού σχετικού εξοπλισμού, η οποία αποτελεί μόνιμη εγκατάσταση κτιρίου ή κατασκευής. Οι λήψεις είναι έτσι τοποθετημένες, ώστε να παρέχουν νερό για συμπαγή ή διασκορπισμένη εκτόξευσή του, μέσω πυροσβεστικών σωλήνων και αυλών, με σκοπό την κατάσβεση της πυρκαγιάς.

Το μόνιμο υδροδοτικό πυροσβεστικό δίκτυο περιλαμβάνει:

- Αποθήκη ή πηγή νερού
- Πυροσβεστικές αντλίες, εάν απαιτούνται και Πίνακα αυτοματισμών για τις αντλίες
- Σωληνώσεις κατάλληλης διαμέτρου, για την παροχή της απαιτούμενης ποσότητας νερού και πίεσεως στις συνδέσεις των πυροσβεστικών φωλιών
- Πυροσβεστικές φωλιές και δίκτυο με σπρίνκλερ αν απαιτείται



Κάθε πυροσβεστική φωλιά αποτελείται από:

- Τη βάνα με τον σύνδεσμό της
- Την ανέμη ή τον γάντζο της (ανάλογα με τον τύπο)
- Τον πυροσβεστικό σωλήνα (διαφόρων τύπων από 1/2" εύκαμπτο λάστιχο έως 2 1/2" μάνικα)
- Το ακροσωλήνιο που είναι ρυθμιζόμενο για να έχουμε την δυνατότητα να ρυθμίσουμε την δέσμη του νερού.
- Πολλές φορές και ένα γαντζόκλειδο για να μπορούμε να σφίξουμε τους ταχυσυνδέσμους του σωλήνα, του ακροσωληνίου και του κρουνού
- Το ερμάριο (ντουλάπι) κατασκευασμένο από άκαυστα υλικά μέσα στο οποίο θα περιέχονται όλα τα προηγούμενα.



Για την τροφοδότηση ενός μόνιμου πυροσβεστικού δικτύου απαιτείται τουλάχιστον μια κύρια πηγή νερού η οποία να μπορεί να μας τροφοδοτήσει αυτομάτως με την ποσότητα νερού η οποία χρειάζεται για την προστασία του κτιρίου αλλά και με τις απαιτούμενες πιέσεις ανάλογα με την περίπτωση έως ότου τεθούν σε λειτουργία τυχόν δευτερεύουσες πηγές τροφοδότησης.

Πηγές υδροδότησης είναι:

- Δίκτυο πόλεως όπου η παροχή και η πίεση του νερού είναι επαρκής και συνεχής.
- Δεξαμενές βαρύτητας, εφόσον η χωρητικότητα είναι επαρκής και εξασφαλίζεται η αναγκαία παροχή και πίεση.
- Αυτόματες πυροσβεστικές αντλίες που αναρροφούν νερό από δεξαμενές (υπόγειες ή υπέργειες) ή το δίκτυο πόλεως, και οι οποίες καταθλίβουν το νερό ώστε στις ακραίες πυροσβεστικές φωλιές να εξασφαλίζεται η απαραίτητη παροχή και πίεση.
- Συνδυασμός πιεστικών δοχείων και πυροσβεστικών αντλιών χειροκίνητης λειτουργίας.

Στην πράξη για τις εγκαταστάσεις συνήθους κινδύνου έχουμε σαν πηγές υδροδότησης είτε το δίκτυο πόλεως, είτε δεξαμενή (υπόγεια ή υπέργεια) με εγκατάσταση αυτόματου αντλητικού συγκροτήματος.

Το δίκτυο πόλεως θεωρείται αξιόπιστη πηγή τροφοδότησης μόνιμου πυροσβεστικού δικτύου μόνον εφ' όσον η εταιρία ύδρευσης βεβαιώσει ότι σε όλες τις ώρες της ημέρας εξασφαλίζεται πάντοτε η απαιτούμενη παροχή και πίεση στην είσοδο της εγκατάστασης για την κανονική λειτουργία του πυροσβεστικού δικτύου, αλλιώς απαιτείται η κατασκευή δεξαμενής εντός του κτιρίου χωρητικότητας ικανής να εξυπηρετηθεί το δίκτυο (μέσω αντλιών) για ορισμένο χρονικό διάστημα.

Γράφει ο **Γιώργος Θεοδωράκης**
Μηχανολόγος Μηχανικός, Κατάστημα Μελετών & Εγκατ. ΠΥΡΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΕΠΕ

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΝΕΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΓΕΝΝΗΤΡΙΕΣ ΑΕΡΟΛΥΜΑΤΟΣ & ΖΕΥΣ

Στα πλαίσια της προώθησης των νέων συστημάτων πυρόσβεσης της MOBIAC, ΖΕΥΣ και Γεννητριών Αερολύματος, έχει πραγματοποιηθεί το 1ο εξάμηνο του 2013 μια σειρά επαφών με τεχνικά γραφεία και μηχανολόγους μηχανικούς. Μετά από συναντήσεις σε διάφορες περιοχές της Ελλάδας, τα δύο νέα συστήματα συγκέντρωσαν θετικές εντυπώσεις και ευμενή σχόλια.



Η ειδική σχεδίαση των Γεννητριών, το άκρως αποτελεσματικό & φιλικό προς το περιβάλλον Κατασβεστικό Υλικό, η χρήση σε μεγάλο εύρος εφαρμογών με υψηλές αποδόσεις, η εύκολη τοποθέτηση, το γεγονός ότι δεν χρήζουν ετήσιας συντήρησης και η μεγάλη διάρκεια ζωής καλύπτουν όλες τις απαιτήσεις της αγοράς.

ΖΕΥΣ Το Σύστημα Τοπικής Εφαρμογής ΖΕΥΣ για επαγγελματικά μαγειρεία με το πρωτοποριακό, πιστοποιημένο κατά UL Καλώδιο Γραμμικής Ανίχνευσης Θερμότητας με ποικίλες Θερμοκρασίες Ενεργοποίησης το «εκτοξεύει» αυτομάτως στο νούμερο 1 σύστημα της αγοράς. Η γρήγορη και απλή εγκατάσταση του Καλωδίου και ο αναβαθμισμένος-απλός πίνακας MOB2001 είναι τα ασύγκριτα πλεονεκτήματα του συστήματος σε σχέση με αυτά του ανταγωνισμού.

Η MOBIAC τηρεί την υπόσχεση της για συνεχή ποιοτική αναβάθμιση προϊόντων και υπηρεσιών με σκοπό την ασφάλεια του τελικού χρήστη, λαμβάνοντας πάντα υπόψη τις οικονομικές συνθήκες της εποχής.

Γράφει ο **Γιάννης Χρηστάκης**
Μηχανολόγος Μηχανικός, Area Manager Βαλκανίων



Η Ελλάδα αν και μικρή σε έκταση, παρουσιάζει σημαντική γεωμορφολογική ποικιλία. Η Ελλάδα στην Ευρώπη κατέχει τη 2η θέση μετά την Ιβηρική χερσόνησο με 5800-6000 είδη φυτών. Σημαντικό χαρακτηρίζεται το γεγονός ότι το 13% των ειδών της χλωρίδας μας είναι ενδημικά φυτά δηλαδή φυτά που υπάρχουν μόνο στην πατρίδα μας και πουθενά αλλού στον κόσμο.

Το συνολικό ποσοστό δασοκάλυψης φθάνει το 64%. Από αυτό το 25,4% καλύπτεται από δάση, το 25% από δασικές εκτάσεις και το 13,6% από δασικούς βοσκοτόπους και άλλες εκτάσεις.

Η Ελλάδα γενικά είναι χώρα ορεινή και θα έπρεπε να έχει μεγάλες δασικές εκτάσεις όμως αυτές περιορίστηκαν από τις εκτεταμένες εκχερσώσεις για ανάπτυξη της γεωργίας, από την έντονη υλοτόμηση, την υπερβόσκηση και τις πυρκαγιές. Οι συχνές πυρκαγιές συντελούν στην απογύμνωση των εδαφών η οποία γίνεται εμφανής με την έντονη παρουσία βραχώνων εκτάσεων.

Οι δασικές πυρκαγιές είναι φαινόμενο το οποίο εντάσσεται στην κατηγορία των φυσικών καταστροφών. Η αντιπυρική περίοδος στη χώρα μας προσδιορίζεται από 1ης Μαΐου μέχρι 31ης Οκτωβρίου σύμφωνα με το άρθρο 25 του Ν. 998/79. Την περίοδο αυτή ο πυροσβεστικός μηχανισμός της χώρας οργανώνεται έτσι ώστε να υπάρχει άμεσος έλεγχος των δασικών πυρκαγιών που ενδέχεται να εκδηλωθούν.

Με δεδομένο ότι η πρόκληση δασικών πυρκαγιών από φυσικά αίτια είναι σχετικά μικρή στη χώρα μας, η αποτελεσματική αντιμετώπισή τους επιβάλλει τη λήψη μέτρων με τα οποία επιδιώκεται η άρση των αιτιών που οφείλονται σε ανθρώπινες δραστηριότητες. Τα μέτρα αυτά έχουν ως στόχο να καταστήσουν το έργο της καταστολής περισσότερο αποτελεσματικό.

ΕΙΔΗ ΔΑΣΙΚΩΝ ΠΥΡΚΑΓΙΩΝ

Ανάλογα με την κατηγορία της καύσιμης ύλης διακρίνουμε τα διάφορα είδη δασικών πυρκαγιών

Πυρκαγιές Εδάφους

Σε αυτές καίγεται η οργανική ύλη κάτω από την επιφάνεια του φυλλοστρώματος του δάσους. Έχουν σαν κύριο χαρακτηριστικό τη βραδεία καύση και είναι δυνατόν να μην έχουμε παραγωγή καπνού, οπότε γίνονται πολύ δύσκολα αντιληπτές, συνήθως όμως αργά ή γρήγορα προκαλούν την επόμενη κατηγορία των επιφανειακών πυρκαγιών, γιατί εφ' όσον υπάρχει βλάστηση η φωτιά μεταδίδεται σε αυτή. Οι πυρκαγιές αυτές μπορεί να διεισδύουν σε βάθος έως και 2 μέτρα εξαπλώνονται αργά και είναι από τις πιο δύσκολες στην κατάσβεση. Ευτυχώς οι πυρκαγιές αυτού του είδους είναι σπάνιες στην Ελλάδα και συναντώνται κυρίως στα επιφανειακά κοιτάσματα τύρφης.



Πυρκαγιές Επιφανείας ή Έρπουσες

Σ' αυτές καίγεται ο ξηροτάπητας, η χαμηλή βλάστηση κλπ. Αποτελούν το συνηθέστερο είδος δασικής πυρκαγιάς και από αυτές προέρχεται το επόμενο είδος δασικών πυρκαγιών, οι πυρκαγιές κόμης. Χαρακτηριστικό τους είναι η μεγάλη ταχύτητα διάδοσης (ιδίως όταν πνέει άνεμος) με φλόγα και θερμότητα. Ο καπνός τους εξαπλώνεται συνήθως μέχρι το ύψος των δένδρων και έχει σχετικά ανοικτό χρώμα.

Πυρκαγιές Κόμης ή Επικόρυφες

Σ' αυτές καίγεται η κόμη των δένδρων. Είναι από τις πιο καταστροφικές γιατί μπορεί να προκαλέσουν την καταστροφή μεγάλων δασών.



Μικτές Πυρκαγιές

Τα τρία παραπάνω είδη δασικών πυρκαγιών είναι δυνατόν να συνυπάρχουν, γιατί το καθένα καταναλώνει μια διαφορετική κατηγορία καύσιμης ύλης. Όταν συνυπάρχει επικόρυφη και έρπουσα πυρκαγιά τότε δημιουργείται ένα μέτριο φλογών που επεκτείνεται από το έδαφος έως μερικά μέτρα πάνω από τις κορυφές των δένδρων που κινείται σαρώνοντας την υπάρχουσα βλάστηση.

Ποια είναι τα πιο συνηθισμένα αίτια των δασικών πυρκαγιών;

Φυσικά Αίτια

- Κεραυνοί, Ηφαίστεια, Αυταναφλέξεις (σωροί υγρής οργανικής ύλης, σκουπίδια)

Ανθρωπογενή αίτια

- Ατυχήματα (π.χ. αυτοκινητιστικά), Εκρήξεις
- Φωτιές σε κατοικίες, βιομηχανίες, κλπ
- Αμέλειες, Τσιγάρα, Σπίρτα
- Καύση ξερών χόρτων και κλαδιών
- Καύση απορριμμάτων σε ανεξέλεγκτες χωματερές από ιδιώτες
- Δασική αναφυχή (εκδρομείς, κατασκηνωτές, κυνηγοί, κλπ.)
- Μελισσοκόμοι (κάπνισμα μελισσιών)
- Εργαζόμενοι στην ύπαιθρο - Σπινθήρες μηχανών (θεριζοαλωνιστικές μηχανές, κλπ.)
- Σπινθήρες από τραίνα (μηχανές, τριβή φρένων, τροχών)
- Γραμμές μεταφοράς ηλεκτρικού ρεύματος ΔΕΗ (σπινθήρες, βραχυκυκλώματα)
- Καταλύτες και σωλήνες εξάτμισης αυτοκινήτων σταθμευμένων επάνω σε χόρτα
- Βολές στρατού
- Με πρόθεση - Προμελετημένοι εμπρησμοί (ύπαρξη κινήτρων), Κτηματικά οφέλη, «Βελτίωση» βοσκοτόπων, Εκδίκηση
- Ψυχασθενείς, πυρομανείς και ανήλικα παιδιά
- Αλλαγές χρήσεων γης (π.χ. Αγροτική καλλιέργεια, λατομεία, οικιστική ανάπτυξη, κλπ.)
- Κυνήγι (βελτίωση πρόσβασης, βελτίωση συνθηκών για την άγρια πανίδα)

Τι είναι η πρόληψη των δασικών πυρκαγιών;

Ως πρόληψη των δασικών πυρκαγιών ορίζεται το σύνολο των ενεργειών που γίνονται πριν την έναρξη μιας πυρκαγιάς με σκοπό:

- Τη μείωση ή εξάλειψη της πιθανότητας εκδήλωσης πυρκαγιών
- Τη μείωση της πιθανότητας εξαπλώσεως κάθε εκδηλωμένης πυρκαγιάς
- Τη μείωση των καταστροφών σε περίπτωση πυρκαγιάς
- Την ύπαρξη ενός μηχανισμού ικανού να εντοπίσει γρήγορα κάθε νέα πυρκαγιά και να αποστείλει χωρίς καθυστέρηση τις απαιτούμενες δυνάμεις για άμεση καταστολή της

Τι περιλαμβάνει η πρόληψη των δασικών πυρκαγιών;

Η πρόληψη των δασικών πυρκαγιών είναι ένα σύνθετο αντικείμενο και περιλαμβάνει:

- Διερεύνηση των αιτιών και ανάλυση στατιστικών
- Ενημέρωση και ευαισθητοποίηση των πολιτών
- Τεχνικά μέτρα (εξάλειψη αιτιών, μείωση καταστροφών)
- Νομοθετικά μέτρα (πχ. νόμοι ιδιοκτησίας & χρήσης γης)
- Κατάλληλη διαχείριση του δάσους
- Προκατασταλτικό (αντιπυρικό) σχεδιασμό
- Προκατασταλτικά έργα (δρόμους, δεξαμενές, ελικοδρόμια, αντιπυρικές ζώνες, κλπ.)
- Ετοιμότητα – σύστημα εκτίμησης κινδύνου
- Επίγειες περιπολίες στο δάσος και προσωπικές επαφές
- Εντοπισμό των πυρκαγιών από το έδαφος ή τον αέρα

Ο πολίτης μπορεί να συνεισφέρει πολύ σημαντικό έργο στην πρόληψη των πυρκαγιών. Προϋπόθεση είναι να καταλάβει τη σημασία τους, κάτι που θα δημιουργήσει και το απαραίτητο κίνητρο. Σε σχέση με την καταστολή, η πρόληψη έχει λιγότερη «δόξα» και «δράση» στα μάτια εκείνων που δεν γνωρίζουν.



Ο πολίτης πρέπει να λάβει υπόψη του ότι ενώ η δασοπυρόσβεση απαιτεί ειδικές γνώσεις, ικανότητες και καλή φυσική κατάσταση, στην πρόληψη μπορεί να συμμετέχει σχεδόν ο καθένας. Επιπλέον, οι κίνδυνοι στη φάση της πρόληψης είναι αμελητέοι ενώ συχνά η αξία του έργου που προσφέρει ο πολίτης στην πρόληψη είναι σημαντικότερη από εκείνη που προσφέρει στην καταστολή. Δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι μια πυρκαγιά που δεν ξεκινάει ποτέ δεν υπάρχει και ανάγκη να σβηστεί!

Ο πολίτης μπορεί να συμβάλλει στην πρόληψη, σε προσωπικό επίπεδο ή μέσω της συμμετοχής του σε εθελοντικούς συλλόγους με πολλούς τρόπους. Παραδείγματα αποτελούν:

- Στελέχωση πυροφυλακιών, σημείων ελέγχου και περιπόλων
- Αποτροπή πυρκαγιών από αμέλεια και αναφορά επικίνδυνων ή ύποπτων δραστηριοτήτων που πέφτουν στην αντίληψή του
- Καθαρισμοί καύσιμης ύλης, εύφλεκτων σκουπιδιών κλπ.
- Προετοιμασία της κατοικίας του (μόνιμης ή εξοχικής) που βρίσκεται σε επαφή με το δάσος για την περίπτωση πυρκαγιάς
- Αναφορά εκδηλούμενων πυρκαγιών στο 199
- Παροχή πληροφοριών κατά τη διερεύνηση των αιτιών των πυρκαγιών
- Συμβολή στην ευαισθητοποίηση των συμπολιτών

Ειδικότερα οι εθελοντικοί σύλλογοι μπορούν να συμβάλουν στο σχεδιασμό της πρόληψης (π.χ. στην ανάλυση απειλής) συνεργαζόμενοι με τους κρατικούς φορείς και την τοπική αυτοδιοίκηση. Επίσης μπορούν και πρέπει να φροντίζουν για την κινητοποίηση των μελών τους κατά τις κρίσιμες ημέρες σύμφωνα με τις προβλέψεις του ημερήσιου χάρτη πρόγνωσης κινδύνου πυρκαγιάς που εκδίδει η Γενική Γραμματεία Πολιτικής Προστασίας.



Γράφει ο Στράτος Κορώνης
Μηχατρονικός Μηχανικός MSc, Τμήμα Εξαγωγών



Η μελέτη της επιστήμης της φωτιάς δίνει εκείνες τις γνώσεις που επιτρέπουν στον πραγματογνώμονα να εξάγει επιστημονικά τεκμηριωμένα συμπεράσματα για τις ζημιές που προκαλεί η φωτιά. Στο προηγούμενο τεύχος πραγματοποιήθηκε ανάλυση επί των βασικών βημάτων μιας πραγματογνωμοσύνης, του Τρίγωνου Εμπρησμού όπως επίσης αναλύθηκαν μια σειρά από φυσικά φαινόμενα που πρέπει να είναι απόλυτα γνωστά στον πραγματογνώμονα ώστε μετά από προσεκτική εξέταση του χώρου και γνωρίζοντας τι ακριβώς ψάχνει, μπορεί να αποδειχθούν καθοριστικής σημασίας για τα αίτια μιας πυρκαγιάς.



Είναι πάρα πολύ χρήσιμο ο πραγματογνώμονας να γνωρίζει τι θερμοκρασίες μπορούν να αναπτυχθούν από χρήση κάποιων συσκευών ή αντικειμένων ή απλά παρατηρώντας μία φωτιά στην εξέλιξη της.

Τυπικές θερμοκρασίες φλόγας

- Υπεροξειδίου του Υδρογόνου: 2.000°C
- Λυχνία Bunsen: 1.300-1.600°C
- Φιάλη προπανίου: 1.300°C
- Κερί: 1.400°C
- Τσιγάρο: 400-700°C εξαρτάται εάν είναι σε χρήση το τσιγάρο (εισπνοή καπνού) ή όχι

Το κερί αποτελεί μια άκρας ενδιαφέρουσα περίπτωση, αρκεί μόνον να σας αναφέρω ότι εάν κάποιος κρατήσει σταθερά για λίγη ώρα μέσα στη φλόγα ενός κεριού ένα ψηλό χάλκινο αγωγό, αυτός θα λιώσει. Ο χαλκός τήκεται στους 1.150°C που σημαίνει ότι όταν το κερί, που σε ένα συγκεκριμένο σημείο μέσα στην φλόγα του, αναπτύσσει θερμοκρασία μέχρι 1.400°C εύλογα θα λιώσει το χαλκό. Τα τελευταία χρόνια η χρήση των κεριών έχει αυξηθεί κατακόρυφα, για λόγους καθαρά αισθητικούς δημιουργία ατμόσφαιρας κλπ και παράλληλα αυξήθηκαν και τα κρούσματα πυρκαγιών ιδιαίτερα στα σπίτια, με αποτέλεσμα να αποτελούν την 3η πιο επικίνδυνη αιτία φωτιάς σύμφωνα με στατιστικά στοιχεία των Η.Π.Α.



Το τσιγάρο επίσης αποτελεί μια ξεχωριστή και επικίνδυνη περίπτωση ιδιαίτερα όταν η χρήση του συνδυάζεται με αλκοόλ. Ελπίζουμε να μας δοθεί η ευκαιρία να αναφερθούμε εκτενέστερα για τα δύο αυτά πολύ συνηθισμένα και καθημερινής χρήσης πράγματα όπως το κερί και το τσιγάρο.

Τυπικές θερμοκρασίες φωτιάς σύμφωνα με την απόχρωσή τους

- Αποχρώσεις κόκκινου
- Μόλις ορατό: 500°C
 - Μουντό κόκκινο: 700°C
 - Βυσσινί σκούρο: 800-900°C
 - Βυσσινί ανοικτό: 1.000°C
- Αποχρώσεις πορτοκαλί
- Βαθύ: 1.100°C
 - Ανοικτό: 1.200°C
- Αποχρώσεις λευκού
- Λευκίζον: 1.300°C
 - Έντονο λευκό: 1.400°C
 - Πολύ έντονο λευκό: 1.500°C



Φυσικά το χρώμα της φλόγας αλλά και του καπνού είναι απόλυτα διακριτά και δεν εξαρτάται μόνον από την θερμοκρασία της καύσης αλλά και από το υλικό ή υλικά που καίγονται κατά την διάρκεια αυτής. Βέβαια, ο παραπάνω πίνακας έχει πρακτική αξία μόνον όταν οι αποχρώσεις που παρατηρούνται συνδέονται με την χρονική στιγμή της παρατήρησης δηλ. σίγουρα πριν την επέμβαση της πυροσβεστικής υπηρεσίας και την έναρξη κατάσβεσης, όπου οι ποσότητες του νερού (συμπυκνωμένοι ατμοί) φαίνονται με απόχρωση λευκού ή γκρι όταν αναμειγνύονται με μαύρο καπνό.

Τρίγωνο ή τετράεδρο της φωτιάς

Για δεκαετίες ακόμη και ο επιστημονικός κόσμος μιλάγε πάντα για το τρίγωνο της φωτιάς, δηλαδή τις τρεις παραμέτρους που πρέπει να συνυπάρξουν προκειμένου να έχουμε φλόγα:

- Καύσιμη Ύλη
- Οξυγόνο
- Θερμότητα

Το βασικό ερώτημα που προκύπτει και πρέπει να απαντηθεί είναι, με ποιο τρόπο τα τρία αυτά στοιχεία συνέπεσαν μια δεδομένη χρονική στιγμή που ως αποτέλεσμα είχαν την έναρξη μιας φωτιάς.

Το τρίγωνο εξηγεί θαυμάσια την περίπτωση καύσης χωρίς φλόγα (**glowing combustion**) η οποία συμβαίνει στην περίπτωση καύσης ενός στερεού με αέρα π.χ. κάρβουνο, αλλά αδυνατεί να εξηγήσει την περίπτωση καύσης με φλόγα σε σχέση αερίου με αέριο (**gas-to-gas-reaction**), όπου δηλαδή η καύσιμη ύλη και το αέριο είναι και τα δύο σε αέρια φάση.

Τα τελευταία χρόνια οι ερευνητές πυρομηχανικοί αντιλήφθηκαν ότι υπήρχαν φωτιές που ακόμη και εάν αφαιρούσες κάποιο από τα τρία υφιστάμενα αυτά στοιχεία δεν έσβηναν π.χ. φωτιές μετάλλων. Ένας νέος παράγοντας εισήλθε και η σχέση των τριών αυτών παραμέτρων άλλαξε για πάντα. Ο παράγοντας αυτός είναι η γνωστή, κυρίως στους Χημικούς, Μηχανικούς, **χημική αλυσιδωτή αντίδραση**.



Έτσι τώρα οι πυρομηχανικοί αναφέρονται στο τετράεδρο της φωτιάς. Τώρα πλέον χωρίς αμφισβήτηση μπορείς να ερμηνεύσεις διάφορα φαινόμενα που αφορούν μία φωτιά ή πυρκαγιά όπου εάν επέμβεις στην χημική αυτή αντίδραση, η καύση παύει να είναι αυτοτροφοδοτούμενη (**self-sustained**) και τότε το αποτέλεσμα θα είναι ένα από τα παρακάτω:

- Μη έναυση ή
- Σβέση φλόγας ή
- Έλεγχος φλόγας

Ουσιαστικά η φωτιά ελέγχεται σπάζοντας την χημική αλυσιδωτή αντίδραση και αυτός είναι και ο λόγος που η κατάσβεση με Halon, τετραχλωριούχο άνθρακα ή ακόμη και κάποιες σκόνες όπως όξινο-ανθρακικό κάλιο είναι τόσο αποτελεσματικές, ακριβώς επειδή συνεργάζονται με τις ελεύθερες ρίζες (**radicals**) που παράγονται κατά την διάρκεια της καύσης και δημιουργούν νέα μόρια εμποδίζοντας έτσι την μεταφορά θερμικής ενέργειας. Δηλαδή, η φωτιά παύει να είναι αυτοτροφοδοτούμενη και σταδιακά σβήνει.

Χημεία της φωτιάς

Και δύο λόγια σχετικά με τη χημεία της φωτιάς που εξηγεί γιατί ο εμπρηστής συνήθως χρησιμοποιεί κάποιο κοινό υγρό καύσιμο ως **επιταχυντή της φωτιάς**. Ως γνωστόν οι υδρογονάνθρακες είναι χημικές ενώσεις που περιέχουν μόνο άνθρακα και υδρογόνο. Αυτές οι ενώσεις περιλαμβάνουν αέρια π.χ. μεθάνιο, υγρά π.χ. βενζόλιο, στερεά π.χ. ναφθαλίνη και καίγονται πολύ γρήγορα αναπτύσσοντας ταυτόχρονα υψηλές θερμοκρασίες.

Άλλες οργανικές ενώσεις που εκτός από άνθρακα και υδρογόνο περιέχουν και οξυγόνο ονομάζονται υδατάνθρακες. Οι ενώσεις υδρογονάνθρακα είναι ή κορεσμένες ή ακόρεστες. Μία κορεσμένη ένωση δεν αυταναφλέγεται αντίθετα

με μία ακόρεστη που αυταναφλέγεται. Συνεπώς ακόρεστοι υδρογονάνθρακες όπως μεθάνιο, βουτάνιο, ασετιλίνη χρήζουν ιδιαίτερης προσοχής και είναι επιπλέον γνωστές και ως **αλιφατικές** ενώσεις, ενώ ενώσεις όπως βενζόλιο ή ναφθαλίνη είναι γνωστές και ως **αρωματικές**.

Προϊόντα κλασματικής απόσταξης πετρελαίου όπως κηροζίνη, βενζίνη κλπ δεν αυταναφλέγονται αλλά παραμένουν εξαιρετικά επικίνδυνες λόγω κυρίως χαμηλού σημείου ανάφλεξης. Τα δύο τελευταία συστατικά αποτελούν και την πλειονότητα των επιταχυντών φωτιάς και χρησιμοποιούνται ευρέως από τους απανταχού επίδοξους εμπρηστές.



Οπλισμένος λοιπόν ο πραγματογνώμων με όλες τις παραπάνω γνώσεις και άλλες πολύ περισσότερες όπως σταδιακά θα προκύψουν στις επόμενες εκδόσεις, μπορεί να αρχίσει να σχηματίζει μια υπόθεση στο μυαλό του έχοντας προηγουμένως ερευνήσει και αξιολογήσει και τα παρακάτω δεδομένα και στοιχεία:

- Τρόπος κατασκευής, διαστάσεις και γεωμετρία του χώρου αρχικής εστίας έναυσης
- Πυροθερμικό φορτίο (τύπος, ποσότητα καύσιμης ύλης μας δίνει τη δυνατότητα να υπολογίσουμε το μέγεθος της φωτιάς σε MW, να εκτιμήσουμε την μέγιστη αναπτυχθείσα θερμοκρασία, το ύψος της φλόγας κλπ)
- Αερισμός του χώρου (πόρτες, παράθυρα ή χαραμάδες)
- Τρόπος εξάπλωσης της φωτιάς και του καπνού (φαινόμενο καμινάδας)
- Πώς επηρεάστηκαν οι ένοικοι (οι μαρτυρίες από μόνες τους πολλές φορές οδηγούν στη λύση του προβλήματος)

Backdraft

Μια έκρηξη που συμβαίνει όταν το οξυγόνο εισάγεται πολύ γρήγορα σε ένα υπέρθερμο, αλλά φτωχό σε οξυγόνο περιορισμένο χώρο. Για παράδειγμα, σε περίπτωση πυρκαγιάς σε ένα καλά σφραγισμένο δωμάτιο, η φωτιά θα καίει μέχρι να χρησιμοποιηθεί όλο το διαθέσιμο οξυγόνο στο δωμάτιο. Η καύση αυτή μπορεί να θερμάνει έντονα την ατμόσφαιρα στην δωμάτιο αλλά και το περιεχόμενό του. Καθώς η φωτιά λιμοκτονεί για οξυγόνο, υπερθερμαίνει την ατελώς καιγόμενη καύσιμη ύλη. Εάν οξυγόνο εισαχθεί ταχέως σε αυτό το περιβάλλον, όπως με το άνοιγμα μιας πόρτας, τα υπέρθερμα προϊόντα πυρόλυσης μπορεί να εκραγούν με ταχεία καύση.

Chimney Effect

Φαινόμενο καμινάδας, συμβαίνει όταν ένα κατασκευαστικό χαρακτηριστικό ενισχύει τη φυσική διαδικασία του θερμού αέρα και τις φλόγες να ανεβαίνουν ψηλά. Αυτό συχνά οδηγεί σε σοβαρή ζημία και κάπνισμα μέσα στη χαρακτηριστική αυτή κατασκευή που ενήργησε ως καμινάδα. π.χ. κλιμακοστάσιο, αίθριο (atrium), φρεάτιο ανελκυστήρα κλπ.

Spontaneous Combustion

Ανάφλεξη συμβαίνει όταν μια εσωτερική εξώθερμη χημική ή βιολογική αντίδραση παράγει αρκετή θερμότητα για να θερμάνει το υλικό για την καύση. Ουσίες που είναι γνωστές ότι αυτοθερμαίνονται είναι μεταξύ άλλων και πανιά ποτισμένα με λινέλαιο, σανό και γάντια latex χωρίς πούδρα.

Με Φιλικούς Χαιρετισμούς, **Κώστας Μπαζίγος**
Διπλ. Μηχ/γος Μηχ/κός M.Sc. (University of Bath)
Πυρομηχανικός M.Sc. (University of Leeds)



Επιχειρηματική Αποστολή στο Qatar

Με επιτυχία στέφθηκε η επιχειρηματική αποστολή της MOBIAC στην χώρα του Κατάρ και στο Βασίλειο της Σαουδικής Αραβίας. Για 20 ημέρες στελέχη της εταιρίας μας σε συνεργασία με τον αντιπρόεδρο κ. Μανώλη Σβουράκη πραγματοποιήσαν επαφές με προκαθορισμένα ραντεβού με σκοπό την σύναψη επαγγελματικών συνεργασιών. Έκδηλο ήταν το ενδιαφέρον από την πλευρά των Αράβων επενδυτών για τα προϊόντα και την τεχνολογία της MOBIAC. Για την χώρα του Κατάρ υπογράφηκε συμφωνητικό αποκλειστικής διανομής με μεγάλο Group εταιριών που αριθμεί πάνω από 5000 εργαζόμενους. Έχει ήδη σχεδιαστεί η δημιουργία showroom με προϊόντα και συστήματα της εταιρίας μας.



Λόγω των πολύ αυστηρών κυβερνητικών ελέγχων σε θέματα Πυροπροστασίας η MOBIAC εκτός των προϊόντων καταλόγου θα κυκλοφορήσει ως κατασκευαστής στην συγκεκριμένη αγορά ειδική γκάμα πυροσβεστήρων πιστοποιημένη από τον βρετανικό φορέα BSI. Να σημειωθεί ότι για την εισαγωγή των προϊόντων στο Κατάρ έλαβε την ειδική άδεια (από το Υπουργείο Εσωτερικών του Κατάρ) επιθεώρησης της γραμμής παραγωγής και των διοικητικών συστημάτων λειτουργίας της.



Αναφορικά με περαιτέρω επενδυτικές κινήσεις σε συνέχεια των συναντήσεων που έγιναν στην Μέση Ανατολή, εντός των επόμενων μηνών έχουν προγραμματιστεί επαγγελματικές επισκέψεις των Αράβων στο εργοστάσιο της MOBIAC στα Χανιά όπου και αναμένεται να επισημοποιηθεί μια νέα συνεργασία και για το Βασίλειο της Σαουδικής Αραβίας.



Γράφει ο Πάνος Κρίκος
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης MSc, Τμήμα Εξαγωγών

Ανάπτυξη δικτύου Εξαγωγών στη Κορέα



Μετά από συνάντηση που διεξήχθη στις εγκαταστάσεις της MOBIAC στα Χανιά με μεγάλο Κορεάτικο Οίκο που δραστηριοποιείται στον εφοδιασμό πλοίων, συνάψαμε συμφωνία και ήδη προχωρήσαμε σε εξαγωγές στη μακρινή Βόρεια Κορέα.

Ο εν λόγω οίκος διαθέτει σταθμούς επισκευής πλοίων σε Κορέα, Κίνα, Βόρεια Ασία (Ινδονησία, Ταϊβάν, Hong Kong, Σιγκαπούρη μεταξύ άλλων). Ο κυριότερος λόγος που ο συγκεκριμένος οίκος επέλεξε να συνεργαστεί με τη MOBIAC είναι ο άμεσος χρόνος παράδοσης, η ποιότητα των προϊόντων της και οι διεθνείς πιστοποιήσεις που φέρουν τα προϊόντα της.

ΝΕΕΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙΕΣ Αντιπρόσωπος στη Μάλτα



Στα πλαίσια ανάπτυξης του Δικτύου εξαγωγών, η MOBIAC προέβη στην υπογραφή Συμβολαίου Αποκλειστικής Διάθεσης των προϊόντων της με μεγάλο οίκο της Μάλτας που ασχολείται με τη διαχείριση αποβλήτων στη θάλασσα. Η Μάλτα, επίσημα η Δημοκρατία της Μάλτας, είναι ένα μικρό και πυκνοκατοικημένο νησιωτικό κράτος που αποτελείται από ένα αρχιπέλαγος επτά νησιών στο μέσο της Μεσογείου.

Έπειτα από επίσκεψη των τεχνικών της μαλτέζικης εταιρίας και διενέργεια εκπαιδευτικού σεμιναρίου στις εγκαταστάσεις της MOBIAC, εξοπλίσαμε τον εν λόγω



οίκο με όλον τον απαραίτητο εξοπλισμό για τη δημιουργία ενός άρτιου κέντρου επανελέγχου πυροσβεστήρων. Επιπρόσθετα έγινε εκπαίδευση σε όλα τα προϊόντα του καταλόγου της MOBIAC και έχει ξεκινήσει ήδη η διάθεση αυτών στη Μαλτέζικη Αγορά. Ευχόμαστε στο νέο μας αντιπρόσωπο... Καλή Επιτυχία!



Γράφει ο Απόστολος Διαμαντόπουλος
Οικονομικές Επιστήμες MSc, Τμήμα Εξαγωγών

Αντιπρόσωπος στη Λιβύη



Η Λιβύη, παρά την ασταθή πολιτική και κοινωνική κατάσταση που επικρατεί, συνεχίζει να αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους εμπορικούς και οικονομικούς εταίρους της Ελλάδας μεταξύ των Αραβικών κρατών και των κρατών της Βόρειας Αφρικής.

Μετά την αποκατάσταση της τάξης στην χώρα και την ευρύτερη περιοχή, η Ελλάδα έχει κάθε λόγο να ευρίσκεται σε εγρήγορση προκειμένου να επαναδραστηριοποιηθεί στη γειτονική χώρα, εκμεταλλευόμενη τις ευκαιρίες και τις προοπτικές για περαιτέρω ανάπτυξη των διμερών εμπορικών και οικονομικών σχέσεων.

Παρά το μικρό μέγεθος της αγοράς, η σταδιακή αύξηση της κατανάλωσης, λόγω της αύξησης του βιοτικού επιπέδου καθώς και η σημαντική εξάρτηση της χώρας από τις εισαγωγές, δημιουργεί ικανοποιητικές προοπτικές για τα ελληνικά προϊόντα.

Η MOBIAC παρακολουθώντας στενά τις εξελίξεις στη Λιβύη, πραγματοποίησε επί διάστημα πολλών μηνών ενδελεχή έρευνα γύρω από τον Τομέα Κατασκευής και Εμπορίας Πυροσβεστικού Εξοπλισμού στην χώρα και υπέγραψε εν τέλει Συμβόλαιο Αποκλειστικής Διάθεσης Προϊόντων με μεγάλο Όμιλο Εταιριών ο οποίος δραστηριοποιείται στον Κατασκευαστικό Τομέα.

Ευχόμαστε στον Αντιπρόσωπο μας.. Καλή Επιτυχία!



Γράφει ο Στράτος Κορώνης
Μηχανικός Μηχανικός MSc, Τμήμα Εξαγωγών

Η MOBIAC στην Ιταλία

“ΠΡΟΣ ΝΕΟΥΣ ΟΡΙΖΟΝΤΕΣ” - Μήπως άλλαξε κάτι;

Ήδη από το Φεβρουάριο του 2012, όταν όλα για εμάς ήταν στα σπάργα, ήμασταν πολύ θετικοί για τις μεγάλες δυνατότητες της ιταλικής αγοράς στον τομέα των πυροσβεστικών, παρά το γεγονός ότι στην Ιταλία υπήρχαν διάφορα προϊόντα πυρόσβεσης ποικίλης ποιότητας και προέλευσης.

Δεν ήταν καθόλου εύκολο για μια νέα μη ιταλική προελεύσεως εταιρία να εισέλθει σε μια τέτοια αγορά γεμάτη από προϊόντα οποιουδήποτε τύπου ή οποιασδήποτε τιμής, τα οποία όμως συχνά αποδεικνύονταν ότι δεν ανταποκρίνονταν στις ζητούμενες απαιτήσεις. Χρειάζονταν λοιπόν, κάτι παραπάνω το οποίο η MOBIAC μπόρεσε και πρόσφερε, δηλαδή τη Δυναμικότητα, την Ακρίβεια και την Ταχύτητα Απόκρισης, χωρίς να λησμονούμε την αξιοσημείωτη Εμπειρία της σε διεθνές επίπεδο, ενισχυόμενη από Ανταγωνιστική Ποιότητα, πάντα στην πρώτη γραμμή για την κάλυψη κάθε ανάγκης.



Η στενή επαφή με τους πρώτους Ιταλούς Συνεργάτες, διευκόλυνε στην επίλυση κάθε προβλήματος πιστοποίησης, τεχνικής φύσεως ή εγκατάστασης, δίνοντάς μας την ευκαιρία να προσαρμόσουμε και να βελτιώσουμε το προϊόν και τις υπηρεσίες μας σύμφωνα με την ιταλική πυροσβεστική κοινότητα.

Μετά από ένα χρόνο, ο οποίος αφιερώθηκε στην έρευνα Συνεργατών για την εμπορία των προϊόντων της MOBIAC καταφέραμε να βλέπουμε θετικά σημάδια. Πράγματι, οι πρώτοι Ιταλοί συνεργάτες μας, εκδήλωσαν μεγάλο ενδιαφέρον και για τα άψογης ποιότητας προϊόντα και για την επιμελή, κατάλληλη και ευρεία διαθεσιμότητα στο πρόσωπό τους.



Χάρη σε αυτούς που μας δείχνουν την εμπιστοσύνη τους, είμαστε στην ευχάριστη θέση να ανακοινώσουμε, σε σύντομο χρονικό διάστημα, εκπληκτικές ειδήσεις για την ιταλική αγορά. Ειδήσεις που μόνο μια εταιρία σαν την MOBIAC μπορεί να δώσει.

Αυτό είναι ένα κίνητρο για όλους μας ώστε να δώσουμε τον καλύτερό μας εαυτό και να κατανοήσουμε ότι οι μεγάλες επενδύσεις οι οποίες πραγματοποιήθηκαν ήταν πραγματικά χρήσιμες για την ανάπτυξη στη σημαντική αυτή αγορά.

Με την επιθυμία για πλήρη ένταξη στην ιταλική αγορά, συμμετέχουμε σε όλες τις σχετικές εκδηλώσεις ώστε να γνωριστούμε καλύτερα. Μάλιστα, μεταξύ 20-24 Μαρτίου 2013, ήμασταν παρόντες ως εκθέτες, σε συνεργασία με τον μέλλοντα αντιπρόσωπό μας για την περιοχή του Lazio, στην Έκθεση SECUTITY EXPO-Salone della Sicurezza” Palazzo dei Congressi EUR - ΡΩΜΗ, η οποία έδωσε τη δυνατότητα σε όλες τις ενδιαφερόμενες εταιρίες του πυροσβεστικού τομέα να μας γνωρίσουν καλύτερα και να καταλάβουν επί της ουσίας ποια είναι η πραγματικότητα και ποιο το όραμά μας για το μέλλον.

Η συμμετοχή στην Έκθεση ήταν πέρα ως πέρα ουσιαστική αφού εκτός της παρουσίασης της επιχειρηματικής μας ταυτότητας συνετέλεσε καταλυτικά σε επίτευξη βέλτιστων αποτελεσμάτων με πολλούς συνεργάτες και σε άλλες περιοχές της Ιταλίας.





Στο προσεχές μέλλον, σε μια επίδειξη συνέπειας και αξιοπιστίας, θα συμμετάσχουμε μεταξύ 25-26 Σεπτεμβρίου 2013 με το δικό μας Περίπτερο στην πιο γνωστή Έκθεση Πυρασφάλειας στην Ιταλία, το "FORUM DI PREVENZIONE INCENDI" STUDIO 90 EAST END STUDIOS στην οδό Mecenate 90 στο Μιλάνο.

Σε δύο ημέρες γεμάτες πληροφορία, η MOBIAK θα μπορέσει να βρεθεί αντιμέτωπη με νέες εταιρίες παρουσιάζοντας με φροντίδα και ακρίβεια όλα τα νέα προϊόντα καταλόγου καθώς και καινοτόμα τεχνολογία. Όλη η ομάδα της MOBIAK θα είναι παρούσα και για να τη γνωρίσετε αλλά και για να συζητηθούν άμεσα θέματα.



Ο τίτλος του άρθρου "Προς νέους ορίζοντες", ελπίζουμε να σας κάνει να αισθανθείτε πόσο κοντά και πόσο αφοσιωμένοι είμαστε σε αυτή την αγορά καθώς και τα μικρά, αλλά σημαντικά βήματα που έχουν γίνει αλλά και τον τόσο δρόμο που σίγουρα έχουμε ακόμα να διανύσουμε. Δρόμο ο οποίος είμαστε σίγουροι ότι θα φέρει τη MOBIAK και τους Ιταλούς συνεργάτες της σε μια μεγάλη επιτυχία στον τομέα της πυροπροστασίας.

Τέλος, ως Area Manager της Ιταλίας, ευχαριστώντας τους ήδη υπάρχοντες συνεργάτες και τους δυνητικούς, αισθάνομαι υποχρεωμένος, ως μέλος της MOBIAK, υποστηριζόμενος από όλη την ομάδα, να είμαι πάντα στο πλευρό σας σε κάθε περίπτωση, για λύση σε κάθε πρόβλημα και για κάθε ανταλλαγή ιδεών ώστε να αναπτυχθούμε μαζί στην ιταλική αγορά, την αγορά μας.



Γράφει ο **Alessandro Bagnoli**
Τεχνικός Επιθεωρητής, Area Manager Ιταλίας



Η MOBIAK στην Τουρκία

Ονομάζομαι Δημήτρης Τσιμάρας και έχω γεννηθεί το 1985 στην Κωνσταντινούπολη από Έλληνες γονείς. Για πρώτη φορά αρθρογραφώ στην MOBIAK Press και θα ήθελα επί τη ευκαιρία να μοιραστώ μαζί σας πληροφορίες για την τουρκική αγορά.

Όπως και στην Ελλάδα έτσι και στην Τουρκία υπάρχουν Κατασκευαστές, Εισαγωγείς και Καταστήματα Λιανικού Εμπορίου Πυροσβεστικού Εξοπλισμού. Από τον Οκτώβριο του 2010 (μετά την εκπαίδευση μου στα Κεντρικά της MOBIAK στα Χανιά) έχω πραγματοποιήσει Έρευνα Αγοράς στα επτά (7) Γεωγραφικά Διαμερίσματα της Τουρκίας και μετά βεβαιότητας μπορώ να πω ότι το μεγαλύτερο κομμάτι και η καρδιά του Εμπορίου Πυροσβεστικού Εξοπλισμού βρίσκεται στην Κωνσταντινούπολη.

Η πορεία της MOBIAK στην Τουρκία μπορεί κανείς να πει ότι είναι παράλληλη με τη δική μου πορεία στην Εταιρία - άρχισα από το μηδέν να μαθαίνω Εμπορικά και Τεχνικά θέματα σχετικά με τον Πυροσβεστικό Εξοπλισμό και την Πυρασφάλεια όπως και η MOBIAK ξεκίνησε από το μηδέν την προσπάθεια εισχώρησης των Προϊόντων της στη Τούρκικη Αγορά.

Κάθε νέος πελάτης, κάθε νέα Επαφή και κάθε νέα ημέρα ήταν και είναι μια νέα εμπειρία. Άρχισα να παρατηρώ και να βλέπω διάφορα θέματα διαφορετικά. Το σημαντικότερο όμως για εμένα αποτελεί το γεγονός ότι μέσα από την καθημερινή τριβή με την Εταιρία έμαθα κάτι σημαντικό... την αγάπη και την φιλία της MOBIAK προς το πρόσωπό μου και την εκτίμηση και επιβράβευση των προσπαθειών μου.

Προς ενημέρωση του αναγνώστη η Τουρκία πέρασε μεγάλη κρίση εν έτει 2009. Ο οικοδομικός κλάδος βρισκόταν σε τρομερή πτώση. Ευτυχώς, στις αρχές του 2010 άρχισαν δειλά-δειλά να χτίζονται οικοδομές κάτι το οποίο έδρασε ως εφαλτήριο για να αλλάξει η νομοθεσία που διέπει την πυρασφάλεια κτηρίων (η οποία έως τότε ήταν εντελώς ανεπαρκής και πιο σημαντικά... δεν τηρούνταν).

Η νομοθεσία απαιτεί Πυροσβεστικό Εξοπλισμό για κάθε Νέο Κτήριο, διαφορετικά δεν μπορεί να εκδοθεί Άδεια Λειτουργίας από τις Τουρκικές Αρχές. Τα πράγματα έγιναν... πιο σκληρά. Το κράτος και η Πυροσβεστική Υπηρεσία άρχισαν αυστηρούς Ελέγχους τόσο σε πληρότητα εγκατεστημένου Πυροσβεστικού Εξοπλισμού σε κτήρια τα οποία είχαν ήδη ανεγερθεί όσο και σε Ορθότητα των αντίστοιχων Πιστοποιητικών. Επίσης, έγινε πιο αυστηρή η Νομοθεσία η οποία διέπει την Κατασκευή και τον Έλεγχο Πυροσβεστικού Εξοπλισμού (η Νέα Διάταξη προβλέπει Οπτικό Έλεγχο Πυροσβεστών κάθε 6 μήνες και Αναγόμευση ανά 2 έτη).



Η Τούρκικη Αγορά είναι μια πραγματικά δύσκολη αγορά. Είναι πολύ δύσκολο να πείσεις τον Τούρκο Έμπορο να αγοράσει το να μην ανώτερο ποιοτικά προϊόν της MOBIAK αλλά ακριβότερο από αυτό που κυκλοφορεί στη Τουρκία. Σε κάθε επαφή/ραντεβού μου ζητούσαν... το φτηνότερο προϊόν! Προσπαθούσα και προσπαθώ πάντα να αντιπαραβάλω την ποιότητα και την πιστοποίηση σε σχέση με την Τιμή.

Ευτυχώς, στις προσπάθειες τις οποίες έκανα συνάντησα Τούρκους Εμπόρους οι οποίοι προτιμούσαν Ποιοτικό-Πιστοποιημένο Προϊόν σε μια καλή αναλογικά Τιμή.

Συνάμα, οι Πολιτικοί και τα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης στην Τουρκία (προωθώντας... Ευρωπαϊκή Πολιτική-Κουλτούρα) προέτρεπαν το Καταναλωτικό Κοινό να προμηθεύεται μόνο Πιστοποιημένα Προϊόντα, για τη δική του ασφάλεια.

Όπως θα διαβάσατε στο προηγούμενο τεύχος της MOBIAK Press, οι προσπάθειες μου (πάντα φυσικά με την βοήθεια και καθοδήγηση του Τμήματος Εξαγωγών των Κεντρικών στα Χανιά) καρποφόρησαν και έτσι στα τέλη του 2012 η MOBIAK υπέγραψε Συμβόλαιο Αποκλειστικής Αντιπροσωπείας Προϊόντων στη Τουρκική Αγορά με μεγάλη Εταιρία η οποία δραστηριοποιείται στον Κλάδο Εμπορίας Πυροσβεστικού Εξοπλισμού από το 1983 και έχει εξελίχθει σε μια εκ των κορυφαίων Εταιριών στον Κλάδο της.

Παράλληλα με την Υπογραφή του Συμβολαίου ξεκίνησαν οι Διαδικασίες Πιστοποίησης των Πυροσβεστών της MOBIAK υπό το Εθνικό Πρότυπο Πιστοποίησης TSE. Τα τεστ πραγματοποιήθηκαν στην EBETAM παρουσία κλιμακίου του Οργανισμού TSE και πλέον όλοι οι Πυροσβεστές οι οποίοι εξάγονται από τη MOBIAK στη Τουρκία διαθέτουν εγχάρακτη τη Πιστοποίηση TSE στους Κυλίνδρους των Πυροσβεστών.



Όπως καταλαβαίνετε αποτελεί τεράστια επιτυχία η είσοδος των Προϊόντων της MOBIAK σε μια χώρα φύσει εχθρική προς την Ελλάδα (όπως έχει δείξει η Ιστορία πολλές φορές στο παρελθόν). Ο 1ος στόχος επετεύχθη με την είσοδο των προϊόντων στην Τουρκική Αγορά. Ο 2ος στόχος είναι η εδραίωση των προϊόντων στην Αγορά, η Κατάκτηση της Κορυφής και εν συνεχεία η... Διατήρηση στην 1η θέση.



Γράφει ο **Δημήτρης Τσιμάρας**
Area Manager Τουρκίας

ΕΛΕΓΧΟΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ

Η διασφάλιση ποιότητας των προσφερόμενων προϊόντων και υπηρεσιών αποτελεί το σημαντικότερο κομμάτι για μια επιχείρηση. Η ποιότητα πρέπει να ελέγχεται τόσο κατά την σχεδίαση & κατασκευή όσο και κατά την μεταφορά αλλά και κατά-μετά την πώληση ούτως ώστε να διασφαλιστεί ότι ο τελικός χρήστης θα παραλάβει προϊόν το οποίο ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις της αγοράς.

Η Φιλοσοφία της MOBIAK ανέκαθεν όριζε «Συνεχή Ποιοτική Αναβάθμιση Προϊόντων & Υπηρεσιών». Εκτός του Τμήματος Διασφάλισης Ποιότητας το οποίο εδρεύει στα κεντρικά της MOBIAK στα Χανιά, στις αρχές του 2012 η εταιρία δημιούργησε μία θυγατρική στην Κίνα επιλέγοντας με αυστηρά κριτήρια επαγγελματικό προσωπικό με σκοπό τον Ποιοτικό Έλεγχο των εξαρτημάτων-υλικών-πρώτων υλών τα οποία προμηθεύεται η MOBIAK και τα οποία θα χρησιμοποιούνται εν συνεχεία για την συναρμολόγηση του τελικού προϊόντος στα Χανιά-Κρήτη.

QUALITY FOCUS
secure your business

Όλα τα υλικά τα οποία αποστέλλονται ελέγχονται αυστηρότατα προτού φορτωθούν στα εμπορευματοκιβώτια. Εξαρτήματα-Υλικά τα οποία είτε είναι προβληματικά είτε δεν συμβαδίζουν με τα συμφωνηθέντα Τεχνικά Χαρακτηριστικά - Προδιαγραφές της MOBIAK απορρίπτονται προτού ταξιδέψουν προς την Ελλάδα. Η διαδικασία αυτή βοηθά απεριόριστα τόσο το Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας στα Χανιά (το οποίο έχει να αντιμετωπίσει λιγότερα περιστατικά αστοχίας προϊόντων) όσο και την Παραγωγική Διαδικασία η οποία σε περιπτώσεις αστοχίας πρωτογενών υλικών αντιμετωπίζει σοβαρά προβλήματα κατά τη συναρμολόγηση του τελικού προϊόντος.



Ο αυστηρός έλεγχος διασφάλισης ποιότητας των πρωτογενών υλικών στη Κίνα ενισχύει επίσης την αναβάθμιση των αλυσίδων παραγωγής των κατασκευαστών-προμηθευτών. Επί παραδείγματι, Κινέζος Προμηθευτής της MOBIAK προχώρησε στην αγορά νέων μηχανημάτων για την γραμμή παραγωγής του με σκοπό να είναι σε θέση να ανταποκριθεί στον αυστηρό ποιοτικό έλεγχο της MOBIAK.

Ως Υπεύθυνη της θυγατρικής της MOBIAK στη Κίνα σας υπόσχομαι ότι ο Ποιοτικός Έλεγχος των πρωτογενών υλικών θα συνεχιστεί με αυστηρότερα κριτήρια ούτως ώστε να διασφαλιστεί τόσο η αρτιότητα του τελικού προϊόντος το οποίο θα συναρμολογηθεί στη Κρήτη όσο και η δική σας ασφάλεια.



Γράφει η **Shandy Chen**
Υπεύθυνη Imports-Exports Office Κίνας

Το κέντρο διανομής Κεντρικής, Νότιας και Νησιωτικής Ελλάδας, έχοντας ως παρακαταθήκη πολυετή δυναμική παρουσία στο κέντρο του Πειραιά, εδρεύει τα τελευταία 7 χρόνια σε σύγχρονες εγκαταστάσεις 2,000τ.μ. στον Ασπρόπυργο Αττικής (Θέση Νέα Ζωή).



Η αποθήκη μας είναι πλήρως εξοπλισμένη και διαθέτει όλη την ευρεία γκάμα πυροσβεστικών και ιατρικών ειδών τόσο για την εγχώρια αγορά όσο και για την αγορά του εξωτερικού.

Περί... «Τειρεσία»

Η «Τειρεσία Α.Ε.» ιδρύθηκε το 1997 από το σύνολο σχεδόν των τραπεζών που λειτουργούν στη χώρα, έχοντας ως αποστολή τη συγκέντρωση και διάθεση πληροφοριών που αναφέρονται στην οικονομική συμπεριφορά επιχειρήσεων και ιδιωτών. Συμβάλλει στην προστασία της εμπορικής πίστης και στη μείωση των επισφαλειών προς όφελος του τραπεζικού συστήματος και των συναλλασσομένων στηρίζοντας τη λειτουργία της στις παρακάτω βασικές αρχές:

- Την προαγωγή και προστασία του θεσμού της τραπεζικής πίστης
- Την εξυγίανση των οικονομικών συναλλαγών και συνεπώς, την ομαλή λειτουργία της αγοράς
- Την πρόληψη και αποτροπή της απάτης στις τραπεζικές συναλλαγές και στις συναλλαγές με κάρτες

Μέσα στο Σύστημα Αθέτησης Υποχρεώσεων (ΣΑΥ - ένα από τα συστήματα καταχώρισης δεδομένων) περιλαμβάνονται δεδομένα που αφορούν την αθέτηση συγκεκριμένων οικονομικών υποχρεώσεων των συναλλασσομένων με τις τράπεζες. Στο «μάτι» του συστήματος καταχωρούνται και παραμένουν:

- Σφραγισμένες επιταγές και απλήρωτες κατά τη λήξη τους συναλλαγματικές
- Καταγγελίες συμβάσεων πιστωτικών καρτών και δανείων
- Διαταγές πληρωμής
- Προγράμματα πλειστηριασμών, κατασχέσεις και επιταγές
- Οι διοικητικές κυρώσεις του υπουργείου Οικονομικών
- Οι πληροφορίες για κηρυχθείσες πτωχεύσεις

Στο ΣΑΥ συμπεριλαμβάνονται οι συμβάσεις καταναλωτών που έχουν καταγγελθεί και που έχουν καθυστερήσει να πληρώσουν ή δεν έχουν εξοφλήσει τα δάνεια και τις κάρτες τους. Η αναγραφή κάποιου ονόματος στο ΣΑΥ σημαίνει ότι εκείνος «χρωστάει» - επομένως δεν μπορεί να πραγματοποιεί συναλλαγές και να έχει τα οφέλη που παρέχει το τραπεζικό σύστημα. Ενώ όμως η είσοδος κάποιου στον «Τειρεσία» γίνεται αυτόματα ύστερα από ενημέρωση της τράπεζας, η έξοδος από το σύστημα απαιτεί σημαντική προσπάθεια.

Η διαγραφή από τον «Τειρεσία» προϋποθέτει κυρίως την πλήρη εξόφληση της οικονομικής υποχρέωσης και την ενημέρωση από την τράπεζα προς τον «Τειρεσία».

Το καταρτισμένο εργατικό δυναμικό του Κέντρου Διανομής μας σε συνδυασμό με τον υπάρχοντα στόλο είναι καθημερινά διαθέσιμο για την ταχύτερη δυνατή εξυπηρέτηση των συνεργατών μας στην Αττική καθώς και στην επαρχία μέσω μεταφορικών εταιριών.



Ωστόσο, ανά τακτά χρονικά διαστήματα και πάντα με γνώμονα την καλύτερη και κυρίως οικονομικότερη εξυπηρέτηση των συνεργατών της επαρχίας γίνεται προγραμματισμός δρομολογίων σε πόλεις εκτός Αττικής, με διανομή εμπορευμάτων απευθείας από φορτηγά της MOBIAK.

Έχοντας πάντα στο πλευρό μας την διοικητική υποστήριξη της εταιρίας, κύριο μέλημα μας είναι και θα είναι η άμεση εξυπηρέτηση πριν αλλά και μετά την πώληση.

Γράφει η **Σοφία Σαβουλίδου**
Υπεύθυνη Κέντρου Διανομής Αττικής

Η Σημασία Του Πιστωτικού Ελέγχου

Η ευημερία κάθε εργαζομένου σε μια Επιχείρηση συναρτάται από το να μην διακινδυνεύσει ποτέ το έσοδο της εταιρίας του. Σε περιόδους οικονομικής κρίσης αυτό είναι περισσότερο σημαντικό από ποτέ. Για αυτό το λόγο είναι απαραίτητος ο πιστωτικός έλεγχος.

Η πιστωτική πολιτική μιας εταιρίας πρέπει να είναι ρεαλιστική και πάντα βασισμένη στα δεδομένα της αγοράς. Η συνεργασία ανάμεσα στα τμήματα είναι σημαντική και έχει σαν στόχο την οικονομική ευρωστία της επιχείρησης. Άλλωστε «επιτυχημένη πώληση είναι αυτή που καταλήγει και στην είσπραξη».

Σε περιόδους κρίσης το όριο της πίστωσης, δηλαδή η αξία των αγορών που θα επιτρέψουμε στον συνεργάτη να διατηρεί ανεξόφλητη, είναι ακριβώς το ρίσκο που αποδέχεται η εταιρία να αναλάβει. Παράγοντες όπως η χρονική διάρκεια συνεργασίας και ενδεχομένως η αποκλειστικότητα του συνεργάτη, ο γενικός μέσος χρόνος πίστωσης του κλάδου, η γενικότερη κατάσταση της οικονομίας αλλά φυσικά και η πολιτική της εταιρίας επηρεάζουν το όριο της πίστωσης.

Η χρηματοδότηση των συνεργατών μέσω της πίστωσης μπορεί πολύ εύκολα να αποβεί καταστροφική για την βιωσιμότητα της επιχείρησης. Για αυτό το λόγο, το τμήμα πιστωτικού ελέγχου της επιχείρησης είναι επιφορτισμένο με δύσκολο έργο, ειδικά σε περιόδους έλλειψης ρευστότητας που η φερεγγυότητα των συνεργατών δοκιμάζεται καθημερινά.

Η αποφασιστικότητα και η ευελιξία του Τμήματος Πιστωτικού Ελέγχου αποτελεί το κλειδί για την επιτυχή αντιμετώπιση του πιστωτικού κινδύνου εν μέσω οικονομικής κρίσης.

Γράφει η **Θάλεια Ροντζάκη**
Λογίστρια, Τμήμα Οικονομικού - Λογιστήριο

Ευχαριστήριο

Ο σύλλογος Χρωματοσφαίρισης Κρήτης και το Paintball Κρήτης ευχαριστεί θερμά τη MOBIAK Α.Ε. για το Άμεσο Ενδιαφέρον και την Άποψη Συνεργασία ως προς την χορήγηση 11 Φιαλών Αζώτου και 1 Φιάλης Διοξειδίου του Άνθρακα για τις ανάγκες του αγώνα Paintball "Η Μάχη της Κρήτης" ο οποίος διεξήχθη με Απόλυτη Επιτυχία στις 12/5/2013 στο Ηράκλειο Κρήτης. Σας ευχόμαστε ότι καλύτερο για την εταιρία σας.



Γράφει ο **Κώστας Αθανασάκης**
Αρχηγός Ομάδος Paintball Χανίων

Αλλαγή στο τρόπο χορήγησης Ιατρικών Υλικών

Σύμφωνα με την νέα οδηγία όλα τα καταστήματα υποχρεούνται να εγγραφούν στο Ε.Κ.Α.Π.Τ.Υ. (Εθνικό Κέντρο Αξιολόγησης της Ποιότητας & Τεχνολογίας στην Υγεία), πρώην ΕΚΕΒΥΛ, & να δηλώσουν μέσω της ειδικής φόρμας τον κωδικό των προϊόντων που διακινούν. Με αυτό τον τρόπο αποκτούν μοναδικό κωδικό για τα προϊόντα τους ανεξάρτητα αν έχουν κοινό προμηθευτή με άλλα καταστήματα Ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού. Η διαδικασία είναι υποχρεωτική & αφορά κάθε κατάστημα μεμονωμένα.

Περισσότερες πληροφορίες : <https://registry.ekevyl.gr/>



**ΕΘΝΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ
ΤΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ & ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ
ΣΤΗΝ ΥΓΕΙΑ Α.Ε. Σ**
**NATIONAL EVALUATION CENTER
OF QUALITY & TECHNOLOGY
IN HEALTH S.A.**

MobiakCare 2013

Η MobiakCare υποδέχεται το 2013 με ανανεωμένο κατάλογο, εμπλουτισμένο με περισσότερα από 50 νέα προϊόντα! Μια μικρή προεπισκόπηση....

ΝΕΑ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΑ ΑΜΑΞΙΔΙΑ



• Για την παραλία



• Για ασφαλή χρήση σε μαγνητικό τομογράφο



• Για το μπάνιο

- Αμαξίδια 100% από πλαστικό
- Διαθέσιμα σε τρεις χρωματισμούς (Μαύρο, Μαύρο/Μπλε, Μαύρο/Κόκκινο)
- Διαθέσιμα σε τρία διαφορετικά πλάτη καθίσματος (42,45 & 52)

Νέα Ηλεκτροκίνητα

- Κατάλληλα για το ταξίδι αλλά και για μεγάλα εμπορικά κέντρα & εκθεσιακούς χώρους



- Με πτυσσόμενο σκελετό.
- Με βάρος μόλις 25 κιλά.
- Μπορεί να μεταφερθεί εύκολα.
- Με ανυψούμενα πλαϊνά.
- Με 1 Μοτέρ & 1 Μπαταρία.
- Με θέση για εφεδρική μπαταρία.
- Μέγιστο βάρος ασθενούς: 136κιλά

Νέα Κατηγορία Προϊόντων

Βαριατρικά Είδη : Εξειδικευμένα προϊόντα για υπέρβαρους (έως 225κιλά)

Αναπηρικά Αμαξίδια



- Το τηλεχειριστήριο ελέγχει και την κίνηση & την ανύψωση.
- Με αναπνευστική ζώνη ασφαλείας για τα γόνατα.
- Με 2 Μοτέρ & 2 Μπαταρίες.
- Μέγιστο βάρος ασθενούς : 100κιλά

Ορθοστάτης



Βοηθήματα μπάνιου



- Από ανθεκτικά υλικά
- Μεγάλης αντοχής
- Για καθημερινή ή περιστασιακή χρήση

Βαδιστικά



Πτυσσόμενα αθλητικού τύπου



- Πτυσσόμενο.
- Με διπλή δυνατότητα χρήσης: Ηλεκτρική & Χειροκίνητη.
- Πλαίσιο αλουμινίου.
- Με μικρό σπάσιμο στην πλάτη.
- Με 2 Μοτέρ & 1 Μπαταρία Λιθίου.
- Μέγιστο βάρος ασθενούς : 100κιλά



Γράφει ο **Μιχάλης Καρεφυλάκης**
Ηλεκτρονικός Μηχανικός, Τμήμα Εισαγωγών MobiakCare

ΠΡΟΦΙΛ ΙΔΡΥΤΗ ΜΟΒΙΑΚ



Από μικρός και σε ηλικία 13 ετών φαινόταν ότι είχα τάσεις να γίνω επιχειρηματίας και τούτο διότι από αυτή την ηλικία μου άρεσε να ασχολούμαι με μικροεμπόριο όπως θα σας εξηγήσω παρακάτω.

Όμως οι γονείς μου, θρησκόληπτοι και οι δυο, ήθελαν να με στείλουν στην Ιερατική Σχολή, η οποία βρισκόταν στην Μονή Αγίας Τριάδας στο Ακρωτήριο Χανίων (η μοναδική τότε στην Κρήτη), για να γίνω παπάς, **κάτι το οποίο δεν ήθελα.**

Τέλειωσα λοιπόν το δημοτικό σχολείο στη περιοχή της Νέας Χώρας με Βαθμό Άριστα. Έδωσα εν συνεχεία εξετάσεις στην Ιερατική Σχολή κατά επιθυμία των γονιών μου και πέτυχα υποτροφία (δωρεάν φοίτηση).



Όμως, η απομόνωση και ο τρόπος ζωής στη σχολή δεν μου άρεσε και ήθελα να φύγω από τον πρώτο χρόνο φοίτησης. Ήμουν κάλως μαθητής αλλά παράλληλα... ζιζάνιο. Δεν άφηνα τους συμμαθητές μου να διαβάζουν, πείραζα στην εκκλησία (3 φορές την ημέρα εκκλησιαζόμουν), στην τάξη, στον θάλαμο αναπαύσεως (μέναμε περίπου 50 άτομα στον ίδιο θάλαμο), πείραζα... παντού!

Ήμουν πάντα άτακτος παρά τις εγκλήσεις των καθηγητών μου και τούτο διότι ήθελα να φύγω από τη Σχολή. Τέλειωσα την 1η και 2η τάξη και στις αρχές της Σχολικής Χρονιάς της 3ης τάξης (σε ηλικία 15 ετών) κατά τη διάρκεια ενός έκρυθμου επεισοδίου με ένα συμμαθητή μου... δεν με άντεξαν άλλο – με πέρασαν από Εγκλησιαστικό Συμβούλιο οι καθηγητές της σχολής (μαζί και ο Μακαριστός Γέροντας Ειρηναίος Γαλανάκης) και αποφάσισαν να μου ανακοινώσουν την αποβολή μου από τη σχολή. **Όχι μόνο με απέβαλαν από τη Σχολή αλλά... από όλα τα Γυμνάσια της Κρήτης!**

Πηγαίνοντας στο σπίτι με Ενδεικτικό Κοσμίας Διαγωγής και Αποβολή από όλα τα Γυμνάσια της Κρήτης ο πατέρας μου έγινε έξω φρενών! Πήγαμε μαζί σε όλα τα Ιδιωτικά & Δημόσια Γυμνάσια στα Χανιά μήπως κάποιος Γυμνασιάρχης με δεχτεί. Παρά τις εγκλήσεις του πατέρα μου ότι ήμουν κάλως μαθητής δυστυχώς... κανένας δεν με δέχτηκε.



Όμως ο Γυμνασιάρχης του Β' Γυμνασίου Χανίων (κός Κακαβελάκης) μας πρότεινε να τον επισκεφτούμε ξανά σε 2 ημέρες για να μας ενημερώσει εάν μπορούσε να με δεχτεί. Πράγματι σε 2 ημέρες επισκεφτήκαμε ξανά τον Γυμνασιάρχη ο οποίος με δέχτηκε υπό όρους ότι θα είμαι ήσυχο & καλό παιδί και φυσικά ότι θα συνεχίσω να είμαι κάλως μαθητής, όπως και υποσχέθηκα.

Όσο διαρκούσε η φοίτησή μου στο Γυμνάσιο, τις Κυριακές εργαζόμουν (χωρίς να μου το επιβάλλει κανένας) – πουλούσα κουλούρια έξω από τις Εκκλησίες ενώ τα καλοκαίρια πουλούσα στις παραλίες βραστά καλαμπόκια διότι έβλεπα ότι η οικογένειά μου είχε ανάγκη. Ο πατέρας μου ήταν πλανόδιος ψαράς πουλούσε ψάρια με τρίκυκλο μηχανάκι στις γειτονιές των Χανίων ενώ η αδελφή μου ήταν έτοιμη για παντρεία και χρειαζόταν χρήματα για την... προίκα εκείνα τα χρόνια.

Υπό τους αυστηρούς όρους του πατέρα μου τέλειωσα το εξατάξιο τότε γυμνάσιο με στόχο (και ιδέες στο μυαλό μου) να μεταναστεύσω. Εκείνα τα χρόνια γινόταν η μεγάλη μετανάστευση των Ελλήνων σε διάφορες χώρες του εξωτερικού – είχα βάλει στόχο τον Καναδά.

Μόλις τέλειωσα το γυμνάσιο επικοινωνήσα με την Καναδική Πρεσβεία στην Αθήνα για πληροφορίες. Με ενημέρωσαν ότι για να είμαι σε θέση να μεταναστεύσω ήταν απαραίτητη προϋπόθεση η άριστη γνώση της Αγγλικής γλώσσας όπως επίσης και η κατοχή Πτυχίου Τεχνίτη και του Απολυτηρίου Στρατού. Όλα αυτά ήταν εύκολα.

Αρχικά έπρεπε να αποκτήσω το Πτυχίο Τεχνίτη. Έπρεπε λοιπόν να φοιτήσω σε κάποια Τεχνική Σχολή χωρίς οικονομική επιβάρυνση των γονέων μου. Αποφάσισα να πάω στη Λέρο όπου εκεί τότε υπήρχε η Τεχνική Σχολή της Βασιλίσσας – επέλεξα λοιπόν να εκπαιδευτώ ως Ηλεκτρολόγος.

Έμεινα στην Σχολή ένα χρόνο ο οποίος ήταν εξαιρετικά δύσκολος – πείνα, στερήσεις, μοναξιά και... πολλά άλλα – αλλά τα κατάφερα να πάρω το Πτυχίο και με αυτό είχα στην ουσία το δικαίωμα να δώσω εξετάσεις στο Υπουργείο Βιομηχανίας για να αποκτήσω την Άδεια Ηλεκτρολόγου.



Αμέσως μετά υπέβαλα τα απαραίτητα δικαιολογητικά για Εθελοντική Θητεία στην Αεροπορία. Μετά την βασική Εκπαίδευση στον Άραξο (κοντά στη Πάτρα) υπηρέτησα στα Χανιά στην 115

Πτέρυγα Μάχης ως Μηχανικός Αεροσκαφών JET και παράλληλα στις εξόδους μου όπως επίσης και τις Κυριακές εργαζόμουν για να καλύπτω τα έξοδα σε ιδιαίτερα μαθήματα Αγγλικών (έπρεπε να γνωρίζω πολύ καλά για να μπορέσω να μεταναστεύσω).

Μετά το πέρας της θητείας μου στην Αεροπορία υπέβαλα τα απαραίτητα δικαιολογητικά στη Καναδική Πρεσβεία, πέρασα από εξετάσεις και εν τέλει ειδοποιήθηκα ότι είμαι σε θέση να μεταναστεύσω στο Μόντρεαλ του Καναδά.



Στις 29 Σεπτεμβρίου του 1962 (ημέρα Σάββατο) με βερσέ εισιτήρια και με 100 Δολάρια στη τσέπη μπαίνω στο αεροπλάνο για το μεγάλο ταξίδι και φτάνω στο αεροδρόμιο του Μόντρεαλ (Dorval) στις 23:00. Από εδώ και πέρα ξεκινά...

το μεγάλο μου μαρτύριο διότι πρώτον δεν είχα συγγενείς να με φιλοξενήσουν ούτε μέρος να μείνω, δεύτερον τα χρήματα που είχα στη διάθεσή μου θα διαρκούσαν μόνο λίγες ημέρες και τρίτον ο ρουχισμός της Ελλάδος δεν άρμοζε στις καιρικές συνθήκες που επικρατούσαν στον Καναδά. **Σεπτέμβριος-αρχές Οκτωβρίου στον Καναδά σημαίνει χειμώνας.**



Mr. and Mrs. R. Wright of 2425 Ellison Dr., Prince George were the lucky winners of a draw for two for a return ticket to Europe. Mr. Mike Svorokis, vice president, is pictured presenting the tickets.

Όμως δεν το έβαλα κάτω. Είπα στον ταξιτζή να με πάει σε κάποιο φθηνό ξενοδοχείο. Τη δεύτερη κιόλας ημέρα μου βρήκε δουλειά το κράτος. Με τον μισθό που έπαιρνα ίσα-ίσα τα βόλευα. Σιγά-σιγά αγόρασα ρούχα και παπούτσια για να μη κρυώνω, αποπλήρωσα τα αεροπορικά μου εισιτήρια, γνωρίστηκα με άλλους Έλληνες και άρχισε η ζωή να κυλά κάπως ομαλά.

Τα βράδια πήγαίνα σε δωρεάν σχολείο το οποίο διέθετε το Κράτος για να βελτιώσω τα Αγγλικά μου διότι χωρίς την άριστη γνώση της γλώσσας δεν μπορούσε να σημειωθεί πρόοδος. Με τον καιρό έδωσα εξετάσεις στο Υπουργείο Βιομηχανίας του Καναδά και απέκτησα το Πτυχίο Ηλεκτρολόγου ενώ αμέσως έγινα μέλος του Σωματείου Ηλεκτρολόγων με αποτέλεσμα να ανοιχτεί διάπλατα ο δρόμος για καλές εργασίες.



Το Σωματείο με σύστησε και με προσέλαβε εργολάβος ο οποίος τοποθετούσε Σιδηρο-κολόνες υψηλής τάσης στα βουνά και στις πεδιάδες του Καναδά για λογαριασμό της Δημόσιας Επιχείρησης Ηλεκτρισμού – έφτασα μέχρι την Αλάσκα – τρία χρόνια σκληρής εργασίας (κρύο -20°C -30°C υπό το μηδέν & πολύ χιόνι) αλλά συνάμα πολλά χρήματα.

Με τα χρήματα τα οποία μάζεψα άλλαξα δουλειά και έγινα εργολάβος οικοδομών με τη βοήθεια ενός φίλου Χανιώτη ο οποίος ήδη ασχολείτο πάνω σε αυτόν τον τομέα. Πραγματοποιούσα Αγοροπωλησίες ακινήτων και αυτοκινήτων και όλα πήγαιναν κατ' ευχήν. Σημειώνω δε ότι αγόρασα Εστιατόριο και Συνεργείο Αυτοκινήτων (βαφείο και φανοποιείο χωρίς να έχω ιδέα από αυτά τα επαγγέλματα).



Μετά την πάροδο 5 ετών, το 1967 επέστρεψα στην Ελλάδα για 3 μήνες να δω τους γονείς μου, να κάνω κάποια αγορά όπως επίσης να ψάξω για σύζυγο αφού είχα θέσει ως στόχο να γυρίσω ξανά στην Ελλάδα και θα έπρεπε και αυτή να αποδεχτεί τα Χανιά.



Υπό την επίβλεψη του πατέρα μου η αγορά η οποία έκανα μετουσιώθηκε σε μια 4-οροφη οικοδομή στην οδό Ξέπαπα την οποία κατέχω ακόμη όμως... σύζυγο δεν βρήκα διότι δεν ήταν και τόσο εύκολο μέσα σε διάστημα 3 μηνών να παντρευτώ με προξενίο (όπως τότε γινόταν) σε άγνωστο περιβάλλον για εμένα αφού έλειπα τόσα χρόνια.

Γύρισα πίσω ξανά και συνέχισα τις δουλειές μου (πήγαίνα καλά) και τον Μάρτιο του 1970 επέστρεψα ξανά στην Ελλάδα πάλι για αγορά και με πείσμα αυτή τη φορά να βρω σύντροφο γιατί δεν άντεχα άλλο την εργενική ζωή.

Εάν τα ίδια... αγόρασα οικόπεδο στην οδό Μ. Μπότσαρη ενώ κάθε ημέρα με λίστα την οποία είχε ετοιμάσει ο πατέρας μου πήγαινα σε προξενιά. Είχα νοικιάσει αυτοκίνητο με σκοπό να ακολουθήσουμε τη λίστα όμως συναντούσαμε προβλήματα γιατί ο πατέρας μου ήθελε γυναίκα με περιουσία ενώ εγώ ήθελα γυναίκα του γούστου μου. Τον έπαιρνα μαζί μου διότι αυτός γνώριζε τους προορισμούς λόγω του επαγγέλματος του (πλανόδιος ψαράς) – θα μου πεις... Άκουγες τον πατέρα σου; Ναι, επειδή έλειπα πολλά χρόνια υπήρχε σεβασμός **αλλά μέχρι ενός σημείου.**



Αφού πέρασαν 2 μήνες (από τους 3 τους οποίους είχα στη διάθεση μου) χωρίς επιτυχία αποφάσισα μόνος μου χωρίς τη γνώμη του πατέρα μου και επέλεξα τη σημερινή σύζυγο μου Ειρήνη Σημαντηράκη (από τα Καλλεργιαννά Κισσάμου) η οποία ήταν τότε 17 ετών από φτωχή πολυμελής οικογένεια (4 αδελφές & 1 αδελφός). Γνωριστήκαμε, Αρραβωνιαστήκαμε και Παντρευτήκαμε σε... 1 μήνα!

Έπρεπε όμως προτού παντρευτούμε να πάμε στην Αθήνα για να περάσει από Ιατρικές Εξετάσεις σε γιατρούς που προσδιόριζε η Καναδική Πρεσβεία προκειμένου να βγάλει διαβατήριό. Όμως ο πατέρας της (χωρικός αστηρών προδιαγραφών) δεν την άφησε με κανένα τρόπο να μεταβεί στην Αθήνα μόνη της – με Υπόσχεση Λόγου Τιμής απο εμένα ότι δεν θα παραβιάσω τους Ηθικούς Κανόνες αλλά και με στριμώγματα από πολλούς επιτέλους την άφησε. Πέρασε επιτυχώς από Ιατρικές Εξετάσεις και βάσει των προσόντων τα οποία είχε αποκτήσει κατά την πολυετή διαμονή μου στο εξωτερικό (είχα αποκτήσει Καναδική Υπηκοότητα & ήμουν Καναδός Πολίτης) την πήρα μαζί μου στο Βανκούβερ του Καναδά όπου είχα σπίτι δικό μου γιατί όπως προανέφερα ήμουν πλέον εργολάβος οικοδομών.

Στο αεροπλάνο (14 ώρες ταξίδι) της εξήγησα τη ζωή μου ως ελεύθερος τόσα χρόνια στον Καναδά (για να έχω καθαρή τη συνείδησή μου). Φυσικά την αποδέχτηκε αφού δεν είχε άλλη επιλογή.



Σε αυτό το σημείο άρχισε το μαρτύριο και της συζύγου μου αφού εγώ εργαζόμουν από το πρωί μέχρι το βράδυ και εκείνη ένοιθε μόνη σε ξένη χώρα. Αποκτήσαμε το πρώτο παιδί τον Μανώλη τον Αύγουστο του 1971 και τη Γεωργία τον Οκτώβριο του 1972. Ήταν πολύ δύσκολο για τη σύζυγό μου να μεγαλώσει 2 παιδιά στην ηλικία που ήταν τότε (19 ετών) χωρίς βοήθεια, αλλά αυτή τα κατάφερε.

Το 1973 επιστρέψαμε στην Ελλάδα για να δούμε τους γονείς μας και να βαφτίσουμε τα παιδιά. Μείναμε στον Καναδά έως το 1976 – τον Σεπτέμβριο του ίδιου έτους επιστρέψαμε οριστικά στην Ελλάδα μαζί με τα 2 μας παιδιά και μένουμε στη 2η τετραώροφη πολυκατοικία στην οδό Μ. Μπότσαρη την οποία είχε ολοκληρώσει ο πατέρας μου.



Αφού ταχτοποιηθήκαμε έπρεπε να επενδύσουμε τα χρήματα τα οποία είχαμε φέρει μαζί μας σε κάποια επιχείρηση η οποία θα ήταν επικερδής στα Χανιά και ιδιαίτερα στην Κρήτη. Είχα πολλές ιδέες και σκέψεις από τον Καναδά όμως καμία από αυτές δεν υλοποιήθηκε διότι με συζητήσεις και έρευνες τις οποίες έκανα σε όλη την Κρήτη διαπίστωσα ότι δεν υπήρχε εργοστάσιο παραγωγής Οξυγόνου, αυτό το σπουδαίο στοιχείο για την υγεία των Κρητικών, αλλά συνάμα απαραίτητο για την Βιομηχανία-Βιοτεχνία αφού μαζί με την Ασετυλίνη χρησιμοποιείται για την Κοπή και Συγκόλληση Μετάλλων.

Οι φιάλες τότε μεταφέρονταν στην Αθήνα με τεράστιο Κόστος Μεταφοράς – κενές φιάλες αποστέλλονταν στην Αθήνα και επέστρεφαν γεμάτες. Έτσι λοιπόν με ειδικούς με τους οποίους πραγματοποιήσα έρευνα περί της συγκεκριμένης επένδυσης συμπεράνα ότι υπάρχει ενδιαφέρον για να προχωρήσω – επικοινωνήσα με τα Νοσοκομεία, τις Κλινικές και τον Ναύσταθμο Κρήτης με σκοπό να μάθω τις τιμές τις οποίες αγόραζαν από Αθήνα όπως επίσης και τις και τις καταναλώσεις τους – το συμπέρασμα ήταν εύκολο... έπρεπε να προχωρήσει η συγκεκριμένη επένδυση.

Παράλληλα, πραγματοποιήθηκε έρευνα για την αγορά οικόπεδου και μηχανολογικού εξοπλισμού και έτσι τον Απρίλιο του 1977 ιδρύθηκε η ομόρρυθμη εταιρία – αγοράστηκε οικόπεδο 4.500τμ στα Καθιανά Ακρωτηρίου όπως επίσης και ο μηχανολογικός εξοπλισμός από το Μιλάνο της Ιταλίας για την Παραγωγή και Εμφιάλωση Ασετυλίνης σε κτηριακές εγκαταστάσεις 800τ.μ (ξεκίνησα με την Παραγωγή Ασετυλίνης διότι τα Μηχανήματα ήταν ετοίμοπαράδοτα) - πρώτοι πελάτες ο Ναύσταθμος Κρήτης και όλες οι Κρητικές Βιοτεχνίες στις οποίες ήταν απαραίτητο το προϊόν.



Αμέσως μετά την παράδοση Ασετυλίνης έπρεπε να προχωρήσω την Παραγωγή και Εμφιάλωση Ιατρικού και Βιομηχανικού Οξυγόνου και την επέκταση κτηριακών εγκαταστάσεων. Έτσι λοιπόν, τον Μάρτιο του 1981 μετέτρεψα την ομόρρυθμη σε ανώνυμη εταιρία την οποία ονόμασα **MOBIAK A.E.** (Μονάδα Βιομηχανικών-Ιατρικών Αερίων Κρήτης) και επέκτεινα τις κτηριακές εγκαταστάσεις επιπλέον 1.200 τ.μ. Παράλληλα, πραγματοποιήθηκε η αγορά και εγκατάσταση του μηχανολογικού εξοπλισμού Παραγωγής & Εμφιάλωσης Οξυγόνου τον Μάιο του ίδιου έτους.

Άμεσα, έγινα προμηθευτής σε όλα τα Νοσηλευτικά Ιδρύματα Κρήτης με συμβάσεις προμήθειας. Στην πορεία πρόκυψαν μεγάλες δυσκολίες δεν είναι τόσο εύκολη όσο η Ασετυλίνη – απαιτείται ειδικευμένο προσωπικό, άδεια από τον Ε.Ο.Φ και χημικοί μηχανικοί για τον έλεγχο ποιότητας της παραγωγικής διαδικασίας, κ.α. – όλα όμως αντιμετωπίστηκαν με επιτυχία.



Εκείνο το οποίο δεν μπόρεσα να αντιμετωπίσω εύκολα ήταν η έκρηξη η οποία έγινε τον Σεπτέμβριο του 1985 στο κομπρεσέρ (από απροσεξία του χειριστή – έμεινε χωρίς λίπανση το μηχανήμα) – έσπασαν τα πάντα στο μηχανήμα παραγωγής (κάρτερ, τροχαλίες, μοτέρ, φίλτρα, κτλ) ευτυχώς χωρίς να συμβεί το παραμικρό στο προσωπικό μου. Υπήρχαν όμως συμβάσεις με τα Νοσηλευτικά Ιδρύματα και έπρεπε η προμήθεια να συνεχίζεται κανονικά (ανεξαρτήτως της ζημιάς η οποία είχε συμβεί).

Άμεσα, επικοινωνήσα με την Κα Σταφυλά (πρώην Νομάρχης Αττικής) η οποία (από πληροφορίες μου) είχε μόλις αγοράσει Μηχάνημα Παραγωγής Οξυγόνου από πλειστηριασμό στα Ιωάννινα ενώ διέθετε Εμφιαλωτήριο Οξυγόνου στο 10^ο χλμ Αθηνών-Λαμίας – σκοπός της επικοινωνίας μου ήταν η συνεργασία στην Εμφιάλωση κενών Φιαλών Οξυγόνου έως ότου επισκευαζόταν η Μονάδα Παραγωγής Οξυγόνου της MOBIAK. Στην περιφέρεια Κρήτης δυο πολυεθνικές (μια Γερμανικής και μια Γαλλικής προελεύσεως) οι οποίες είχαν την έδρα τους στην Αθήνα αποτελούσαν ανταγωνιστές της MOBIAK.

Η Κα Σταφυλά δέχτηκε την πρόταση συνεργασίας προσφέροντάς μου μάλιστα καλούς όρους και συμφέροντες τιμές. Κατόπιν συμφωνίας, φόρτωσα δυο φορτηγά τα οποία

τότε διέθετα – το ένα το οδηγούσα εγώ και το άλλο ο Κος Βουτσινάς τον οποίο είχα προσλάβει ως Οδηγό (και ο οποίος εργάζεται έως σήμερα στην Εταιρεία) και ξεκίνησαν τα δρομολόγια από Χανιά προς Αθήνα μετ' επιστροφή (τότε επιτρεπόταν η μεταφορά επικίνδυνων φορτίων στο πίσω μέρος του πλοίου).

Με το πέρασμα του χρόνου, και η Κα Σταφυλά άρχισε να αντιμετωπίζει δυσκολίες μιας και δεν είχε την απαιτούμενη εμπειρία στην Παραγωγή και Εμφιάλωση Οξυγόνου. Κυρίως όμως βρέθηκε αντιμέτωπη με σκληρό ανταγωνισμό τον οποίο της έκαναν οι δυο πολυεθνικές του Κλάδου. Αντιμέτωπη με αυτές τις δυσκολίες η Κα Σταφυλά μου έκανε πρόταση Αγοράς του Μηχανολογικού Εξοπλισμού τον οποίο διέθετε στα Δολιανά Ιωαννίνων, σε πολύ καλή τιμή μάλιστα.

Η τότε απόφασή μου ήταν να αγοράσω από την Κα Σταφυλά μια από τις Δεξαμενές Υγρού Οξυγόνου τις οποίες διέθετε και να την εγκαταστήσω στα Χανιά με σκοπό να την γεμίζει με Βυτίο Υγρού Οξυγόνου το οποίο είχε στην κατοχή της, όπως και έγινε.



Έτσι λοιπόν εγκατέστησα στα Χανιά την δεξαμενή χωρητικότητας 50.000Lt Υγρού Οξυγόνου και ξεκίνησα τη Εμφιάλωση φιαλών αφού πια δεν χρειαζόμουν την δική μου γραμμή παραγωγής. Με τα δεδομένα αυτά έπρεπε να σταματήσω την επισκευή του δικού μου μηχανήματος παραγωγής οξυγόνου ενώ παράλληλα διαπραγματεύτηκα με την Κα Σταφυλά (με καλούς όρους & τιμή) την αγορά του μηχανήματος παραγωγής οξυγόνου το οποίο είχε στην κατοχή της στα Ιωάννινα και το οποίο είχε μεγαλύτερη δυναμικότητα παράγωγής (οι απαιτήσεις της Κρήτης αυξηθήκαν και έπρεπε να αυξήσω την παραγωγή).

Έτσι λοιπόν έκλεισα αεροπορικά εισιτήρια με προορισμό τα Ιωάννινα για να «τσεκάρω» το μηχανήμα με σκοπό τη αγορά του. Για καλή μου τύχη με την ίδια πτήση ταξίδευε ο τότε διευθυντής της Γερμανικής Πολυεθνικής ο οποίος είχε ως τελικό προορισμό τα Ίτρανα με σκοπό την διεκπεραίωση εργασιών της Εταιρείας του. Προσωπικά δεν τον γνώριζα, ήξερα όμως ότι ο διευθυντής

ήταν ο Κος Μπενάκης ο οποίος είχε καταγωγή από τα Χανιά (περιοχή Χαλέπα), όμως δεν είχα επικοινωνήσει ποτέ μαζί του καθώς και οι δυο προαναφερθείσες πολυεθνικές με «είχαν στο μάτι» διότι ως ανταγωνιστής στη Περιφέρεια Κρήτης είχαν κατορθώσει να τους «αρπάξω» όλους τους καλούς πελάτες (Νοσοκομεία, Κλινικές, Ναύσταθμο Κρήτης, κτλ) αφού καθυστέρησαν να επενδύσουν στην Κρήτη.

Κάποιος κοινός γνωστός στην αίθουσα αναμονής του Αεροδρομίου Ιωαννίνων με χαιρέτησε και με ρώτησε εάν είχα γνωριστεί με τον συμπατριώτη μου Κο Μπενάκη με τον οποίο ταξιδεύαμε μαζί – η απάντησή μου ήταν αρνητική. Με σύστησε λοιπόν με τον Κο Μπενάκη και με τα πολλά... τον ενημέρωσα περί του σκοπού για τον οποίο ταξίδευα στα Ιωάννινα και μετά εκπλήξεώς μου... μου πρότεινε να ακυρώσω την αγορά του μηχανήματος παραγωγής Οξυγόνου και να με προμηθεύει η πολυεθνική με όλα τα προϊόντα τα οποία παρήγαγαν συμπεριλαμβανομένου Argon, Αζώτου, Διοξειδίου του Άνθρακα, κτλ, τα οποία είχα πραγματικά ανάγκη, αφού υπήρχε ζήτηση στη Κρήτη.



"43 χρόνια μαζί"

Δέχτηκα την πρόταση και σταμάτησα τις όποιες διαδικασίες αγοράς του μηχανήματος παραγωγής Οξυγόνου από την Κα Σταφυλά όπως επίσης και τις διαδικασίες επισκευής του δικού μου μηχανήματος και αμέσως ξεκίνησα συνεργασία με την πολυεθνική, συνεργασία η οποία συνεχίζεται επιτυχώς μέχρι σήμερα. Μετά το πέρασμα πολλών συναντήσεων συμφωνήθηκε α) η προμήθεια Υγρού Οξυγόνου και β) η τοποθέτηση δεξαμενών Υγρού Οξυγόνου στα Νοσοκομεία Κρήτης (για το οποίο δεν το προσφέρουν σε αντιπροσώπους αλλά αντιθέτως προμηθεύουν απευθείας τους μεγάλους πελάτες).

Έτσι, προχώρησα αναγκαστικά στην αγορά Βυτίου Μεταφοράς Υγρού Οξυγόνου με σκοπό τη μεταφορά οξυγόνου από τις εγκαταστάσεις της MOBIAC στις δεξαμενές των Νοσοκομείων Κρήτης με αποτέλεσμα να σταματήσει η τροφοδοσία φιαλών, η

οποία ήταν στην κυριολεξία «ταλαιπωρία» και συνάμα δαπανηρή διαδικασία. Την πρώτη δεξαμενή την τοποθέτησα στο Βενιζέλειο Νοσοκομείο του Ηρακλείου και εν συνεχεία σε όλα τα υπόλοιπα Νοσοκομεία της Κρήτης, όπου υπάρχουν σε άριστη κατάσταση έως και σήμερα – έτσι όλα τα Νοσοκομεία της Κρήτης προμηθεύονται με υγρό οξυγόνο χωρίς προβλήματα και ελλείψεις.

Εν έτει 1986, ξεκίνησε η εφαρμογή της νομοθεσίας η οποία όριζε ότι όλα τα εμπορικά καταστήματα προκειμένου να αποκτήσουν Άδεια Λειτουργίας έπρεπε να διαθέτουν Εξοπλισμό Πυρασφάλειας. Λαμβάνοντας το μήνυμα, επικοινωνήσα με Προμηθευτές Πυροσβεστικού Εξοπλισμού με σκοπό την Εμπορία, τον Έλεγχο και την Υδραυλική Δοκιμή του εν λόγω Εξοπλισμού στην Κρήτη.

Η συμφωνία ολοκληρώθηκε με επιτυχία και έτσι λοιπόν η MOBIAC ανέπτυξε την δραστηριοποίησή της σε δυο βασικούς και πρωτοποριακούς για τα τότε χρονικά δεδομένα τομείς α) Εμπορία και Εμφιάλωση Υγρών & Αερίων όλων των τύπων και β) Εμπορία & Έλεγχο Πυροσβεστικού Εξοπλισμού παντός τύπου. Παράλληλα, ξεκίνησε η λειτουργία του Καταστήματος Λιανικής στον Οδό Μ. Μπότσαρη με Υπεύθυνη Καταστήματος την σύζυγό μου Ειρήνη Σβουράκη – σκοπός του καταστήματος ήταν η προώθηση παραγόμενων προϊόντων της MOBIAC στα Χανιά.



Εν έτει 1994, ο υιός μου Μανώλης αφού τελείωσε με επιτυχία τις σπουδές του στη «Διοίκηση & Οργάνωση Επιχειρήσεων-Δημόσιες Σχέσεις» και τη Στρατιωτική του Θητεία εντάχθηκε και αυτός στην ομάδα της MOBIAC με νέες ιδέες και αρκετή όρεξη και επέκτεινε τις δραστηριότητες της Εταιρείας σε Εμφιάλωση & Εμπορία ειδικών Αερίων. Παράλληλα, εισήγαγε την MOBIAC σε α) Σύστημα Διασφάλισης Ποιότητας Πιστοποιημένο από τον ABS κατά το διεθνές πρότυπο ISO9001 και β) στην Πιστοποίηση του Συστήματος Έλεγχου Πυροσβεστικών Μέσων & Συστημάτων Ασφαλείας Πλοίων από τον Ελληνικό Νηογνώμονα, με αποτέλεσμα την έναρξη συνεργασίας με την ANEK Lines (η οποία συνεχίζεται με απόλυτη επιτυχία έως σήμερα) και με όλα τα πλοία τα οποία διέρχονταν από το Λιμάνι της Σούδας.



Το 2001 ο υιός μου Μανώλης παντρεύτηκε την Μαρία Νικολακάκη (γεννημένη και αυτή στον Καναδά) η οποία πολύ σύντομα εντάχθηκε στην ομάδα της MOBIAC. Η Μαρία ασχολήθηκε με ένα Νέο και αρκετά προσοδοφόρο Αντικείμενο, την Εισαγωγή & Εμπορία Ιατρικών Συσκευών-Μηχανημάτων Home Care. Το αρμόδιο τμήμα της Εταιρείας ονομάστηκε MOBIACcare και σταδιακά απέκτησε μεγάλο μερίδιο στην Ελληνική Αγορά πραγματοποιώντας εισαγωγές ποιοτικών και πιστοποιημένων προϊόντων από διακεκριμένους διεθνείς Οίκους Κατασκευής.

Με αυτά τα δεδομένα η MOBIAC το 2005 με την εμπειρία και τη δυναμικότητα του υιού μου Μανώλη, με την εργατικότητα όλης της Οικογένειας και του Επιστημονικού Προσωπικού που διαθέτει προέβη στην αγορά 2.500τ.μ οικοπέδου (ακριβώς δίπλα από τις αρχικές εγκαταστάσεις) με σκοπό την ανέγερση νέων σύγχρονων κτηριακών εγκαταστάσεων οι οποίες θα στέγαζαν τον νέο μηχανολογικό εξοπλισμό, ο οποίος ήταν απαραίτητος μιας και οι ανάγκες ολόένα και αυξάνονταν.



Με το πέρασμα της παραπάνω ενέργειας, οι κτηριακές εγκαταστάσεις αυξηθήκαν στα 3.500τ.μ εκ των οποίων τα 1.000τ.μ αφορούν τη στέγαση των Διοικητικών Υπηρεσιών και της Αυτόματης (υπερσύγχρονης) Ρομποτικής Γραμμής Συναρμολόγησης Πυροσβεστήρων παντός τύπου με τον πρωτοποριακό (έως και σήμερα) μηχανισμό ανίχνευσης διαρροής υλικού με χρήση Αερίου Ήλιου και πρωτοποριακών Ανιχνευτών.

Παράλληλα, αποφασίστηκε η δημιουργία ενός Κέντρου Διανομής στον Ασπρόπυργο Αττικής 2.000τ.μ με σκοπό την εξυπηρέτηση της Κεντρικής, Νοτιάς και Νησιώτικης Ελλάδος και ενός Κέντρου Διανομής στη Θεσσαλονίκη 1.300τ.μ με σκοπό την εξυπηρέτηση της Βόρειας Ελλάδος & Βαλκανίων, μιας και η ραγδαία ανάπτυξη της MOBIAK είχε ως αποτέλεσμα την υπογραφή συμβάσεων Αποκλειστικής Αντιπροσώπευσης σε πολλές χώρες της Βαλκανικής Χερσονήσου (Αλβανία, Βουλγαρία, Τσεχία, Σερβία, Ρουμάνια, κτλ) όπως και άλλες εκτός Βαλκανίων (Βέλγιο, Αυστρία, κτλ).



Με αυτές της στρατηγικής σημασίας κινήσεις/επενδύσεις, η MOBIAK κατάφερε να κατέχει αρκετά μεγάλο μερίδιο της Ελληνικής Αγοράς στον Κλάδο Εμπορίας Προϊόντων Πυροσβεστικού Εξοπλισμού και να αναζητά πλέον ανάπτυξη συνεργασιών στο εξωτερικό με κύριο στόχο την αγορά της Μέσης Ανατολής.



Το κατάστημα λιανικής στην Οδό Μ. Μπότσαρη, με υπεύθυνη τη σύζυγο μου, με Επωνυμία PYROMEDICAL ΕΠΕ ξεκίνησε όπως προείπα τις δραστηριότητες του το 1986 με Εμπορία Υγρών & Αερίων Βιομηχανικού-Ιατρικού τύπου και αναπτύχθηκε με την πάροδο του χρόνου στην Εμπορία ειδών Πυροσβεστικού Εξοπλισμού καθώς και Ιατρικών Προϊόντων-Συσκευών Home Care.



Παράλληλα, δημιουργήθηκε ακόμη μια θυγατρική Εταιρεία της MOBIAK με το όνομα ΠΥΡΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΕΠΕ με υπεύθυνο τον Μηχανολόγο Μηχανικό Κω Θεοδωράκη Γιώργο με αντικείμενο την Εμπορία Πυροσβεστικού Εξοπλισμού αλλά πρωτίστως την Μελέτη, Εγκατάσταση και Σέρβις Μόνιμων Πυροσβεστικών Συστημάτων σε όλη τη Κρήτη (τόσο η PYROMEDICAL ΕΠΕ όσο και η ΠΥΡΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΕΠΕ διαθέτουν Σύστημα Διασφάλισης Ποιότητας και άλλες διεθνείς Πιστοποιήσεις).



Σήμερα, αποκτώντας τη δυνατότητα ενεργούς συμμετοχής σε ζωτικής σημασίας τομείς παραγωγής, η MOBIAK κατάφερε όχι μόνο να έχει Ενεργό Δίκτυο Συνεργατών (μόνο στον τομέα των Πυροσβεστικών) στην Ελλάδα το οποίο υπερβαίνει τους 500 χονδρέμπορους, αλλά επίσης και να εξαγει σε παγκόσμια κλίμακα με ένα Διεθνές Δίκτυο Πωλήσεων σε πάνω από 40 χώρες, όπως Αλβανία, Βουλγαρία, Σερβία, FYR.O.M., Κύπρος, Γεωργία, Γαλλία, Ιταλία, Μάλτα, Σουδάν, Τουρκία, Αίγυπτος, Ρουμανία, Βέλγιο, Κόσσοβο, Φινλανδία, Λετονία και Χώρες Μέσης Ανατολής.

Με συνείδηση του ιδιαίτερου ρόλου των εταιριών, των οποίων δημιούργησα υπό την σκέπη του Ομίλου MOBIAK, στους ευαίσθητους κλάδους των πυροσβεστικών ειδών, των αερίων και των ιατρικών μηχανημάτων, αλλά και σε ανταπόκριση της εμπιστοσύνης των συνεργατών μας, ΥΠΟΣΧΟΜΑΙ τη συνέχιση των προσπάθειών για συνεχή ποιοτική αναβάθμιση των προϊόντων και των υπηρεσιών μας.

Μερικά λόγια για την οικογένεια Σβουράκη

Ο αναγνώστης των προαναφερθέντων πιστεύω να διαπιστώνει ότι όλα έγιναν με μεγάλο κόπο και προσωπικό αγώνα. Αυτοδημιούργητος από πολύ φτωχή οικογένεια, με πολλά όνειρα και θυσίες κατάφερα να δημιουργήσω αυτό το οποίο όλοι ξέρετε σήμερα σαν MOBIAK. Είμαι πλέον στην ευχάριστη θέση να απολαμβάνω τους καρπούς των κόπων, των θυσιών και ενός σκληρού αγώνα 50 και πλέον ετών.

Είμαι πλέον παππούς έξι εγγονιών, καρπών μιας θαυμάσιας οικογενείας – τρία εκ των οποίων από τον υιό μου Μανώλη (τον Μανώλη, την Ειρήνη και τον Γιώργο) και τρία από την κόρη μου Γεωργία (την Ειρήνη, την Μαρία και τον Βασίλη). Μένουμε όλοι μαζί στην οδό Μ. Μπότσαρη σε ιδιόκτητη τετραώροφη πολυκατοικία (στο ισόγειο στεγάζεται η PYROMEDICAL ΕΠΕ και στους υπόλοιπους ορόφους εγώ με την Σύζυγό μου, ο υιός μου Μανώλης με την οικογένειά του και η κόρη μου Γεωργία με την οικογένειά της). Η Γεωργία είναι παντρεμένη με τον Κω Φάνη Χαραλαμπίδη, ο οποίος είναι Ξενοδόχος με τρία υπερσύγχρονα ξενοδοχεία στον Πλατανιά Χανίων, και έχουν μια αξιόλογη οικογένεια.



Αποτελώ ακόμα ενεργότατο μέλος της MOBIAK αν και έχω παραχωρήσει τις μετοχές μου στον υιό μου Μανώλη και τη σύζυγο μου Ειρήνη – παραμένω Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας ενώ ο υιός μου Μανώλης κατέχει τη θέση του Αντιπροέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου και η σύζυγός μου Ειρήνη Μέλος του Δ.Σ.



Αναμνηστική φωτογραφία από τα Γενέθλιά μου με κάποιο από το Προσωπικό της MBK

Εύχομαι αυτά τα οποία διαβάσατε να ηχούν ως μια ευχαρίστηση ιστορία και ευελπιστώ να μη σας κούρασα. Πιστεύω όμως ότι αξίζει πραγματικά να γνωρίζουν οι συνεργάτες της MOBIAK (και όχι μόνο) την ιστορία της MOBIAK, που σήμερα ως όμιλος απασχολεί πλέον των 105 ατόμων (με προοπτική για ακόμα περισσότερα) και του Ιδρυτή της.

Κλείνοντας, θέτω μια ερώτηση τόσο στον εαυτό μου όσο και σε εσάς... Απορώ! Εάν αποφάσιζα να τελειώσω την Ιερατική Σχολή και γινόμουν εν συνεχεία Ιερέας, ποια θα ήταν η σημερινή μου κατάσταση...?

Καλό Καλοκαίρι σε όλους και εύχομαι η ζωή να τα φέρει σε όλους σας όπως επιθυμείτε!!!



Με Φιλικούς Χαιρετισμούς, Μανώλης Σβουράκης
Πρόεδρος MOBIAK AE

Επίσκεψη Εκπαιδευτηρίων Θεοδωροπούλου στη MOBIAK

Σε συνέχεια του προτύπου Εκπαιδευτικού Σεμιναρίου Πυρόσβεσης το οποίο διεξήχθη την 1η Νοεμβρίου 2012 στα Εκπαιδευτήρια Θεοδωροπούλου, ήταν η σειρά των μικρών μας φίλων του δημοτικού σχολείου να επισκεφτούν τις εγκαταστάσεις της MOBIAK στα Καθιανά Χανίων.



Αρχικά πραγματοποιήθηκε ξενάγηση στις εγκαταστάσεις της Εταιρίας όπου οι μικροί μας φίλοι παρακολούθησαν τη λειτουργία της αυτόματης ρομποτικής γραμμής συναρμολόγησης πυροσβεστήρων, τη διαδικασία υδραυλικών δοκιμών σε δοχεία υψηλής πίεσης και τη γραμμή παραγωγής-εμφιάλωσης βιομηχανικών και ιατρικών αερίων. Ακολούθησε διάλειμμα για φαγητό ενώ στη συνέχεια στην αίθουσα συνεδριάσεων έγινε ανάλυση της χρήσης πυροσβεστήρων και εναλλακτικών τρόπων καταστολής πυρκαγιάς.

Εκ μέρους της διοίκησης της MOBIAK ευχαριστούμε πολύ τους αυριανούς πρωταγωνιστές της ζωής για τη δίψα τους για μάθηση.

Εκπαιδευτικό Σεμινάριο της Π.Υ. Χανίων στο Πολυτεχνείο

Στις 15/2/2013 πραγματοποιήθηκε εκπαιδευτικό Σεμινάριο της MOBIAK σε συνεργασία με την Πυροσβεστική Υπηρεσία Χανίων στο Πολυτεχνείο Κρήτης. Το Σεμινάριο παρακολούθησαν επιτελείο από τη τεχνική υπηρεσία του Πολυτεχνείου και Καθηγητές. Ειδικότερα έγινε παρουσίαση της χρήσης των διαφόρων πυροσβεστήρων και των ενεργειών που θα πρέπει να πραγματοποιηθούν σε περίπτωση πυρκαγιάς.



Μετά τη διεξαγωγή του σεμιναρίου ακλούθησε πρακτική άσκηση χρήσης πυροσβεστήρων. Οι πυροσβεστήρες που χρησιμοποιήθηκαν στην άσκηση αποτελούν δωρεά της MOBIAK.



Γράφει ο **Απόστολος Διαμαντόπουλος**
Οικονομικές Επιστήμες MSc, Τμήμα Εξαγωγών

Η MOBIAK στην Αλβανική Τηλεόραση



Στα πλαίσια ανάπτυξης της MOBIAK στη Βαλκανική αγορά και συγκεκριμένα στην Αλβανία, ο Αποκλειστικός Αντιπρόσωπος της Εταιρίας στην Αλβανία, κος Αλέξανδρος Τσάβο, ήταν καλεσμένος σε ημίωρη εκπομπή στο τηλεοπτικό κανάλι KLAN TV, το μεγαλύτερο στη χώρα.

Το θέμα της εκπομπής ήταν η προστασία της οικίας και των χώρων διαμονής & εργασίας σε περίπτωση πυρκαγιάς. Τα προϊόντα της MOBIAK ήταν σε εμφανή σημεία στο πλατό της εκπομπής.

Στην ερώτηση της παρουσιάστριας για τον τρόπο που πρέπει να αντιδράσει μια νοικοκυρά σε περίπτωση πυρκαγιάς σε σκεύος της κουζίνας έγινε επίδειξη της αποδοτικότητας του Πυροσβεστήρα - Λουλούδι, αποσπώντας τα θετικά σχόλια για την απλή και αποτελεσματική κατάσβεση.

Επίσης, μεταξύ άλλων ειπώθηκε και το πόσο σημαντικό είναι να υπάρχει σε κάθε σπίτι ένας πυροσβεστήρας και μια πυράντοχη κουβέρτα για άμεση και γρήγορη επέμβαση σε περίπτωση πυρκαγιάς.

Ευχαριστούμε θερμά τον Αντιπρόσωπό μας & του Ευχόμαστε...

Καλή Επιτυχία στις Προσπάθειές του!



Γράφει ο **Γιάννης Χριστάκης**
Area Manager Βαλκανίων

Συμμετοχή σε Πανελλήνιο Πρωτάθλημα Ιστιοπλοΐας

Η συμμετοχή της MOBIAK πραγματοποιήθηκε στην κατηγορία j24 στην οποία συμμετέχει η ελίτ των ιστιοπλόων - ανάμεσα στους κυβερνήτες ήταν παγκόσμιοι Πρωταθλητές (Ταγαρόπουλος Αλέξανδρος) και Επαγγελματίες Ιστιοπλόοι.

Τα σκάφη ελλιμενίστηκαν στην μαρίνα του Φλοίσβου (η καλύτερη της Μεσογείου) δίπλα σε κότρε και θαλαμηγούς αξίας... εκατομμυρίων ευρώ. Το πλήρωμα του σκάφους δέχτηκε πολλές ερωτήσεις σχετικά με πυροσβεστήρες και μέσα πυρόσβεσης λόγω... της σημαίας της MOBIAK που είχε αναρτηθεί.

Το σκάφος έχει μήκος 24 πόδια και τρέχει με 5 άτομα πλήρωμα:

- Ζαχαριουδάκης Νίκος: Κυβερνήτης
- Χαροντάκης Ματθαίος: Σκότες
- Ψούνη Λίνα: Κατάρτι-Πλώρη
- Τζεδάκης Πάρης: Πλώρη
- Νικολακάκης Λευτέρης: Φάλκα



Γράφει ο **Νίκος Ζαχαριουδάκης**
Υπεύθυνος Καταστήματος Διανικής PYROMEDICAL

Λάθη & Κακοτεχνίες σε Συστήματα Πυρόσβεσης

Δεν είναι και λίγες οι περιπτώσεις που μας έχουν καλέσει να συντηρήσουμε Συστήματα Κατάσβεσης και βρισκόμαστε αντιμέτωποι με λάθη των εγκαταστατών που έχουν ως συνέπεια την εσφαλμένη λειτουργία του συστήματος με αποτέλεσμα τον κίνδυνο του χρήστη και των εργαζομένων στον υπό προστασία χώρο.



Οι καιροί είναι δύσκολοι και δεν πρέπει να χάνονται δουλειές, όμως, ό,τι αναλαμβάνουμε πρέπει να το κάνουμε σωστά ώστε να είναι αποτελεσματικό και ασφαλές. Αν έχουμε αμφιβολίες ως προς την τοποθέτηση-εγκατάσταση είναι προτιμότερο να ζητάμε τη βοήθεια του κατασκευαστή του συστήματος από το να παραδώσουμε αναξιόπιστο σύστημα.

Στην παραπάνω φωτογραφία παραθέτουμε σύστημα κατάσβεσης κουζίνας με τον πυροσβεστήρα τοποθετημένο οριζόντια, ενώ στην επόμενη φωτογραφία παραθέτουμε σύστημα κατάκλισης σε κεντρικό σέρβερ τράπεζας με το σωλήνα δικτύου συνδεδεμένο στο σπείρωμα που τοποθετείται ο μοχλός χειροκίνητης ενεργοποίησης!!

Τα σχόλια είναι... περιττά!



Γράφει ο **Νίκος Σφηνρολάκης**
Ηλεκτρολόγος Μηχανικός, Κατάστημα Μελετών & Εγκατ. ΠΥΡΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΕΠΕ



Επιβράβευση Πελατών

Η συνεχής επιβράβευση των συνεργατών μας αποτελεί αμετάβλητη στρατηγική της MOBIAK και αποκτά ιδιαίτερη σημασία για εμάς όταν δίπλα σε αξιόπιστους και μάχιμους συνεργάτες, καταφέρνουμε να προσπερνάμε τα εμπόδια της ελληνικής οικονομίας.

Μέσα σε αυτούς διακρίνεται η εταιρία **PYROSAN ΓΕΩΡΓΙΟΥ Γ. & ΥΙΟΣ ΕΕ** η οποία εδρεύει στον Πειραιά και δραστηριοποιείται στον χώρο της πυροπροστασίας εδώ και 40 χρόνια. Αναλαμβάνει την πλήρη κάλυψη της Πυροπροστασίας καταστημάτων, βιοτεχνικών και βιομηχανικών χώρων, την εκπόνηση της μελέτης πυροπροστασίας και την εγκατάσταση μονίμων, αυτομάτων ή χειροκίνητων συστημάτων πυροπροστασίας. Αναλαμβάνει επίσης την παραλαβή, τον έλεγχο και την αναγόμωση πυροσβεστήρων στο εγκεκριμένο από το Υπουργείο Βιομηχανίας εργαστήριό της.

Αγαπητοί συνεργάτες, εκ μέρους της Διοίκησης και του προσωπικού της MOBIAK σας ευχαριστούμε για την εμπιστοσύνη σας και τον υπερβάλλον ζήλο που επιδεικνύετε στην εμπορία των προϊόντων μας όλα αυτά τα χρόνια. Τα δώρα που σας προσφέρουμε είναι συνολικής αξίας 500€, τιμής ένεκεν της άριστης συνεργασίας μας.

Ωστόσο, οφείλουμε να ευχαριστήσουμε θερμά όλους εσάς - τους συνεργάτες και φίλους μας, διότι με την δική σας στήριξη κατέχουμε σήμερα την πρώτη θέση στην ελληνική αγορά. Μας δίνετε την δύναμη να οραματιζόμαστε το μέλλον και να υλοποιούμε τους στόχους μας, παρέχοντας ποιοτικά και ασφαλή μέσα πυρόσβεσης για τον άνθρωπο και το περιβάλλον.

Σας Ευχαριστούμε Θερμά!



Γράφει η **Χρύσα Κοζωνάκη**
Διοικ. Επιχειρήσεων-Διευθ. Πωλήσεων, Τμ. Δημ. Σχέσεων