

MOBIAK® *press*

Η ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ ΤΩΝ

ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΤΗΣ MOBIAK

Καποτάσις...

Εμμανουήλ Σβουράκης
(1939 - 2020)



ΟΜΑΔΑ ΣΥΝΤΑΞΗΣ

Μαρία Σβουράκη

Υπεύθυνη Τμήματος Ιατρικών

Μάγδα Χαραλαμπίκη

Χημικός MSc.

Υπεύθυνη Τμήματος Διασφάλισης Ποιότητας

Γιάννης Γκιουμές

Μηχανικός Περιβάλλοντος

Τμήμα Ποιότητας, Πυροσβεστικών

Βαγγέλης Καρτέρης

Μηχανολόγος Μηχανικός

Τμήμα Ποιότητας, Πυροσβεστικών

Αργυρώ Σχολινάκη

Χημικός MSc. / Υπεύθυνη Τμήματος Αερίων

Έφη Μαναρωλάκη

Χημικός MSc. / Τμήμα Αερίων

Λευτέρης Κυραλάκης

Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης MSc.

Υπεύθυνος Παραγωγής Πυροσβεστικών /

Υπεύθυνος Εισαγωγών Πυροσβεστικών

Δημήτρης Μαραγκουδάκης

Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης

Τμήμα Εισαγωγών Πυροσβεστικών

Μάνος Στεφανογιάννης

Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ

Υπεύθυνος Πωλήσεων Πυροσβεστικών Ελλάδος

Λευτέρης Αγγελής

Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης

Τμήμα Πωλήσεων Πυροσβεστικών Ελλάδος

Σοφία Ψυλλάκη

Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ

Τμήμα Πωλήσεων Πυροσβεστικών Ελλάδος

Αλέξανδρος Μπολάνης

Οικονομολόγος

Τμήμα Πωλήσεων Πυροσβεστικών Ελλάδος

Μανώλης Σταυρουλάκης

Τμήμα Πωλήσεων Πυροσβεστικών Ελλάδος

Εύη Μπάλλα

Marketing Diploma

Τμήμα Εξαγωγών Πυροσβεστικών

Διοικητική Υποστήριξη

Νατάσσα Τζεβελέκου

Οικονομολόγος BSc.

Τμήμα Εξαγωγών Πυροσβεστικών

Διοικητική Υποστήριξη

Στράτος Κορώνης

Μηχατρονικός Μηχανικός MSc.

Τμήμα Εξαγωγών Πυροσβεστικών

Απόστολος Διαμαντόπουλος

Οικονομικές Επιστήμες MSc.

Τμήμα Εξαγωγών Πυροσβεστικών

Μιχάλης Καπετανάκης

Ηλεκτρολόγος Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ

Τμήμα Εξαγωγών Πυροσβεστικών

Ανδρέας Κλαριδόπουλος

Μηχανολόγος Μηχανικός

Τμήμα Εξαγωγών Πυροσβεστικών

Φώντας Μαναρωλής

Ηλεκτρονικός Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ

Τμήμα Εξαγωγών Πυροσβεστικών

Χρήστος Σταυρίδης

Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης

Τμήμα Εξαγωγών Πυροσβεστικών

Κώστας Παπαθανασίου

Μηχανικός Περιβάλλοντος

Τμήμα Εξαγωγών Πυροσβεστικών

Ματίνα Γκάτζια

Μηχανικός Οικονομίας & Διοίκησης

Τμήμα Εξαγωγών Πυροσβεστικών

Φίλιππος Χριστοδουλάκης

Οργάνωση & Διοίκηση Επιχειρήσεων BSc.

Υπεύθυνος Εισαγωγών Ιατρικών

Γιώργος Χουδαλάκης

Μηχανικός Πληροφορικής

Τμήμα Εξαγωγών Ιατρικών

Μάκης Γιαννόπουλος

Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ

Τμήμα Εξαγωγών Ιατρικών

Νίκος Φραγκιουδάκης

Μηχανικός Πληροφορικής

Υπεύθυνος Πωλήσεων Ιατρικών Ελλάδος

Μάκης Γαλανάκης

Πολιτικός Μηχανικός

Τμήμα Πωλήσεων Ιατρικών Ελλάδος

Βασίλης Σημανδηράκης

Τμήμα Πωλήσεων Ιατρικών Ελλάδος

Δημήτρης Τσεντελιέρος

Διοίκηση Πληροφορ. Συστημάτων

Τμήμα Πωλήσεων Ιατρικών

Ελλάδος

Χρήστος Βουρβαχάκης

Μηχανικός Περιβάλλοντος

Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας Ιατρικών

Μαίρη Νικολουδάκη

Οικονομολόγος

Προϊσταμένη Λογιστηρίου

Δημήτρης Μουσουράκης

Λογιστική & Χρηματοοικονομική

Τμήμα Λογιστηρίου

Γιάννης Κασιμάτης

Οικονομικές Επιστήμες MSc.

Τμήμα Λογιστηρίου

Θάνος Μπαδιερτάκης

Λογιστική & Χρηματοοικονομική

Τμήμα Λογιστηρίου

Έφη Ανδρεαδάκη

Λογιστική & Χρηματοοικονομική

Τμήμα Λογιστηρίου

Βαλάντα Ντάνου

Marketing Management BSc.

Τμήμα Πιστωτικού Ελέγχου

Γιώργος Θεοδωράκης

Μηχανολόγος Μηχανικός

Υπεύθυνος Καταστήματος Πυροπροστασίας

N. Χανίων

Τάσος Τσαγκαρίδης

Πωλητής - Οδηγός

Κέντρο Διανομής Ηρακλείου Κρήτης

Στάθης Παφίτης

Υπεύθυνος Κέντρου Διανομής Χανίων

Βούλα Πετακάκη

Διοίκηση Επιχειρήσεων

Κέντρο Διανομής Χανίων

Αντώνης Παντελιδάκης

Διοίκηση Επιχειρήσεων

Υπεύθυνος Κέντρου Διανομής Αττικής

Χρήστος Μίχας

Τμήμα Λογιστηρίου

Κέντρο Διανομής Αττικής

Αθανάσιος Μποδοσάς

Υπεύθυνος Κέντρου Διανομής Β. Ελλάδος

& Βαλκανίων



ΔΙΑΝΕΜΕΤΑΙ ΔΩΡΕΑΝ

Ιδρυτής:

Μανώλης Σβουράκης (Πρεσβ.)

1939 - 2020

Έτος 1ης έκδοσης MOBIAKpress: 2009

Εκδότης - Διευθυντής

Μανώλης Σβουράκης (Νεότ.)

Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος

Αρχισυντάκτης & Υπεύθυνος

Επικοινωνίας

Αντώνης Γκεζέπης

Διπλ. Εφαρμ. Πληρ/κής στη Διοίκηση

& Οικονομία

Τμήμα Marketing

Art Director / Επιμέλεια

Νεκταρία Ψεγιαννάκη

Graphic Designer

Τμήμα Marketing

Διάθεση:

Την Εφημερίδα MOBIAKpress θα τη βρείτε:

• Στα Κεντρικά Καταστήματα της MOBIAK N. Χανίων

• Στα Τμήματα Πωλήσεων του Ομίλου

• Στους Εξωτερικούς Πωλητές

• Στα Κέντρα Διανομής Ελλάδας



EDITORIAL

ΤΟΥ ΜΑΝΩΛΗ ΣΒΟΥΡΑΚΗ
ΠΡΟΕΔΡΟΣ & ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
ΤΗΣ MOBIAK



οι άνθρωποι δεν πεθαίνουν
παρά μόνο όταν τους ξεχνάμε...

Πρόσφατα είχα μια πολύ μεγάλη απώλεια. Έχασα τον καλύτερο μου φίλο, έναν συνεργάτη, έναν μέντορα... Έχασα τον πατέρα μου. Κάποια πράγματα στη ζωή γίνονται χωρίς εξήγηση και χωρίς αιτία. Όπως η απώλεια αγαπημένων μας, απλά συμβαίνουν και δεν συνεπάγεται ότι είμαστε έτοιμοι γι αυτά που έρχονται.

Οι άνθρωποι που φεύγουν από την ζωή, στην πραγματικότητα δεν φεύγουν ποτέ από την ζωή μας. Είναι πάντα εκεί μέσα από τις αναμνήσεις, καλές ή κακές, να ξεχωρίζουν και να μας αφήνουν στο τέλος με ένα γλυκό χαμόγελο. Όλα είναι στο μυαλό, όλα στην καρδιά για πάντα. Οι αναμνήσεις, οι στιγμές, η αγάπη.

Πολλοί ισχυρίζονται - και συμφωνώ - πως πρέπει να αφήνουμε πίσω το παρελθόν και να συνεχίζουμε, αλλά συνεχίζω δεν σημαίνει ξεχνάω. **Γιατί η αλήθεια είναι ότι οι άνθρωποι δεν πεθαίνουν παρά μόνο όταν τους ξεχνάμε.** Μα πως να ξεχάσεις κάποιον που αγάπησες; Αυτοί που αγαπήθηκαν πραγματικά δεν φεύγουν από μέσα μας. Δεν χάνεται η αγάπη. Ακόμα και εάν δεν αγγίζεται, υπάρχει, γιατί η αγάπη δεν πεθαίνει. Κι αν αυτός που αγάπησες έφυγε, κλειδώνει για πάντα μια θέση στην καρδιά σου.

Μόνο όταν το επιτρέψουμε εμείς μπορεί να φύγει κάποιος από τη ζωή μας, σταματώντας να τον αναφέρουμε, να τον μνημονεύουμε, να τον δοξάζουμε.

Διαφορετικά είναι εκεί, κάπου κοντά μας. Μας βλέπει & μας παρακολουθεί από ψηλά.

Όταν πρέπει να πάρουμε μια απόφαση, όταν πετυχαίνουμε κάτι. Πολλές φορές προσπαθούμε μάλιστα να πετύχουμε κάτι για να είναι περήφανοι για εμάς, γιατί αισθανόμαστε την παρουσία τους.

Όσο η ψυχή μας θυμάται το όνομά τους, μας συντροφεύουν. Είναι δίπλα μας και μας κρατούν το χέρι... Συνεχίζουμε την προσπάθεια μας, όλοι μαζί για να υλοποιήσουμε τους στόχους που ο Ιδρυτής της εταιρίας μας είχε προς εκτέλεση και δεν πρόλαβε.

Για να τον κάνουμε περήφανο εκεί ψηλά !



Νέος Κατάλογος | Νέα Εποχή!

Στην τελευταία έκδοση της MOBIAKpress, είχε γίνει επιγραμματική αναφορά στο νέο κατάλογο της εταιρίας μας και τα 11 τεύχη από τα οποία αποτελείται. Μετά από τους πρώτους αυτούς μήνες κυκλοφορίας του, είναι ευκαιρία να πούμε και δύο λόγια παραπάνω.

Στο Πολυτελές αυτό Νέο Πακέτο Καταλόγων, η MOBIAK φρόντισε να ενισχύσει τον χαρακτήρα του «Super Market Πυροσβεστικού εξοπλισμού», καθώς σχεδόν 2.000 Κωδικοί προϊόντων προσφέρουν πλέον μεγαλύτερη ποικιλία από ποτέ. **Από το Μικρότερο Εξάρτημα έως τον πιο Εξειδικευμένο τύπο Πυροσβεστήρα και από το πιο πρωτότυπο Gadget έως τον πιο ιδιαίτερο τύπο Φωλιάς, ο Συνεργάτης της MOBIAK έχει πρόσβαση σε οτιδήποτε χρειαστεί, σε άμεσα διαθέσιμο στοκ.**

Η Μεγάλη διαφοροποίηση του Νέου Καταλόγου της MOBIAK όμως αφορά την αναβάθμιση στον τομέα των Μονίμων Συστημάτων, αλλά και της ευρύτερης υποστήριξης στο Τεχνικό Κομμάτι. **Με Πιστοποιήσεις όλων των Συστημάτων στο όνομα της, η MOBIAK μπορεί με Υπερηφάνεια να περιλαμβάνει πλέον στους Καταλόγους της:**

- Μόνιμα Συστήματα **HFC-227ea (TALOS), FK-5-1-12, IG (THESEUS), IG (MINOAS)** Πιστοποιημένα στο Σύνολο τους κατά **VDS**
- Μόνιμα Συστήματα Κουζίνας, Πιστοποιημένα στο Σύνολο τους κατά **LPCB (Alexander The Great)** και κατά **ANPI (MOBIAK DIAS)**
- Πυροσβεστικά Συγκροτήματα Πιστοποιημένα κατά **UL**, Εξαρτήματα Υδροδοτικών Δικτύων (UL/FM) και Πιστοποιημένα Sprinkler
- Γεννήτριες **Aerosol** Πιστοποιημένες κατά **UL**
- Πλήρη Γκάμα σε Πιστοποιημένες Φωλιές, Ανέμες, Φωσφορίζουσες Σημάνσεις κ.ά.

Για την καλύτερη δυνατή Υποστήριξη όλων των παραπάνω, φροντίσαμε να επενδύσουμε ακόμα σε:

- **Παροχή Υδραυλικών Υπολογισμών**
- **Δημιουργία Ομάδας Εγκαταστατών (για υποστήριξη των συνεργατών μας)**
- **Έμπυχο Δυναμικό Δεκάδων Μηχανικών**
- **Νέες Εγκαταστάσεις (με πιο πρόσφατη την γραμμή εμφιάλωσης 300 bar, στο εργοστάσιο Χανίων)**

Ανταποκρινόμενη στις συνεχώς αυξανόμενες απαιτήσεις τις εποχής, αλλά και με όπλο την εμπειρία που της προσφέρει η εξαγωγική δραστηριότητα σε πάνω από **72** χώρες, η MOBIAK παραμένει πρωτοπόρος εταιρία στη χώρα μας, με έναν νέο κατάλογο που μπορεί να καλύψει πλήρως τις απαιτήσεις σας για οποιοδήποτε έργο.

Οι επενδύσεις όμως και η ανανέωση του καταλόγου μας, δεν σταματούν εδώ. Στο προσεχές διάστημα, μπορείτε να αναμένετε νέες εκπλήξεις τόσο σε Μοντέλα Πυροσβεστήρων, όσο και σε πιστοποιήσεις Μονίμων Συστημάτων!

Στο Πολυτελές αυτό Νέο Πακέτο Καταλόγων, η MOBIAK φρόντισε να Ενισχύσει τον Χαρακτήρα του «Super Market Πυροσβεστικού Εξοπλισμού»



British Standards Institution BSI

ΤΗΣ ΜΑΓΔΑΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΙΑΚΗ

Χημικός MSc.

Υπεύθυνη Τμήματος Ποιότητας, Πυροσβεστικών

Η Ιστορία

Το 1901 το ίδρυμα γνωστό σήμερα ως British Standards Institution ή BSI ιδρύθηκε ως αποτέλεσμα της συμμετοχής των Βρετανικών Ιδρυμάτων ICE, του Ιδρύματος Μηχανολόγων Μηχανικών, του Ιδρύματος Ναυτικών Αρχιτεκτόνων και του Ινστιτούτου Σιδήρου και Χάλυβα και του Ιδρύματος Ηλεκτρολόγων Μηχανικών που προσχώρησαν στο επόμενο έτος. Η αρχική επιτροπή του BSI συνεδρίασε για πρώτη φορά την ημέρα που πέθανε η Βασίλισσα Βικτώρια στις 22 Ιανουαρίου 1901.

Ο άνθρωπος πίσω από όλο αυτό ήταν ο Sir John Wolfe-Barry - ο άνθρωπος που σχεδίασε το Tower Bridge του Λονδίνου και ένας αναγνωρισμένος ηγέτης της βρετανικής βιομηχανίας. Ο Σερ Τζον (ο οποίος χρησίμευε ως πρόεδρος το 1897) σχεδίασε αρκετές γέφυρες του Λονδίνου, συμπεριλαμβανομένης της Γέφυρας Blackfriars και ολοκλήρωσε το εμβληματικό Tower Bridge. Εργάστηκε επίσης σε μεγάλο μέρος του μετρώ του Λονδίνου και σε πολλά έργα για σιδηροδρόμους και αποβάθρες στη Βρετανία και στο εξωτερικό.

Ο Wolfe Barry διαδραμάτισε εξέχοντα ρόλο στην ανάπτυξη της βιομηχανικής τυποποίησης, προτρέποντας το Συμβούλιο του ICE να συγκροτήσει μια επιτροπή που θα εστιάζει στα πρότυπα για τα τμήματα σιδήρου και χάλυβα.

Η BSI ήταν ο πρώτος Φορέας Εθνικών Προτύπων στον Κόσμο. Ένα από τα πρώτα πρότυπα που δημοσίευσε ήταν σχετικά με τμήματα χάλυβα για τραμ.

Ορόσημα από την Ίδρυση έως Σήμερα

1914 - 1945: Η Τυποποίηση Αυξάνεται

Κατά τη δεκαετία του 1920, η τυποποίηση εξαπλώθηκε στον Καναδά, την Αυστραλία, τη Νότια Αφρική και τη Νέα Ζηλανδία. Ενδιαφέρον αναπτύχθηκε επίσης στις ΗΠΑ και τη Γερμανία.

1946 - 1975: Διεθνής Ενοποίηση και Ανησυχίες Καταναλωτών

Δημοσιεύθηκαν πρότυπα για θέματα όπως ο έλεγχος της ατμοσφαιρικής ρύπανσης, η πυρηνική ενέργεια, τα χρώματα ασφαλείας για χρήση στη βιομηχανία, τα σχολεία και τα έπιπλα γραφείου και η μεταφορά ζώων ζώνων αεροπορικά.



“Ο άνθρωπος
πίσω από όλο
αυτό ήταν ο Sir
John Wolfe
Barry - ο
άνθρωπος που
σχεδίασε το
Tower Bridge
του Λονδίνου
και ένας
αναγνωρισμένος
ηγέτης της
βρετανικής
βιομηχανίας



1975 - 2000: Πρότυπα Συστημάτων Διαχείρισης
Κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, ο φορέας BSI βοήθησε στη διαμόρφωση πολλών από τα παγκόσμια πρότυπα συστημάτων διαχείρισης, συμπεριλαμβανομένων των τριών που έχουν υιοθετηθεί ευρύτερα για την ποιότητα, το περιβάλλον και την υγεία και την ασφάλεια. Την περίοδο αυτή ο BSI ξεκινά επίσης τη διεθνή του επέκταση.

2000 - Σήμερα:

Ο BSI αυξάνει σημαντικά το Παγκόσμιο Αποτύπωμα και την Προσφορά Υπηρεσιών

Ο BSI επένδυσε σε νέους Επιχειρηματικούς Τομείς, νέα γραφεία και δημιούργησε νέες Συνεργασίες

Σήμα Ποιότητας

Το σήμα Ποιότητας του BSI είναι το Kitemark™. Το Kitemark καταχωρήθηκε για πρώτη φορά από τον BSI στις 12 Ιουνίου 1903 - την ίδια χρονιά που γεννήθηκαν οι Harley Davidson, τα Crayola crayons και το Tour de France! Αρχικά γνωστό ως British Standard Mark, έχει εξελιχθεί σε ένα από τα πιο σημαντικά και πιο αναγνωρισμένα σήματα ποιότητας των καταναλωτών της Βρετανίας.

BSI Kitemark™ για Προϊόντα

Το BSI Kitemark™ είναι ένα σήμα Ποιότητας που ανήκει και εφαρμόζεται από τον BSI. Είναι ένα από τα πιο αναγνωρισμένα σύμβολα ποιότητας και ασφαλείας και προσφέρει πραγματική αξία στους καταναλωτές, τις επιχειρήσεις και τις πρακτικές προμηθειών.

Με τη διαπίστευση UKAS - τα οφέλη περιλαμβάνουν μείωση κινδύνου, αυξημένη ικανοποίηση των πελατών και πρόσβαση σε νέους πελάτες σε όλο τον κόσμο.

Το BSI Kitemark είναι εμπορικό σήμα ποιότητας που ανήκει στον BSI και αρχικά χρησιμοποιήθηκε μόνο στο Ηνωμένο Βασίλειο. Πλέον όμως αναγνωρίζεται σε ολόκληρο τον κόσμο.

MOBIAK και BSI

Η MOBIAK είναι κάτοχος πολλών πιστοποιητικών από τον φορέα BSI για μεγάλο αριθμό προϊόντων της. Αυτά είναι:

• Kitemark

- Φορητοί Πυροσβεστήρες κάθε είδους
- Κινητοί Πυροσβεστήρες
- Κουβέρτες Πυρκαγιάς

• Οδηγία Θαλάσσιου Εξοπλισμού

Πυροσβεστήρες για θαλάσσια χρήση σύμφωνα με την Οδηγία Ναυτιλιακού Εξοπλισμού (MarED)

• CoC

Πιστοποιητικά συμμόρφωσης για τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα (HAE) για πυροσβεστήρες και κουβέρτες πυρκαγιάς

Μόνιμο Σύστημα IG ΜΙΝΟΑΣ®

Πιστοποιημένο κατά VDS

ΤΟΥ ΣΤΡΑΤΟΥ ΚΟΡΩΝΗ
Μηχανικός Μηχανικός MSc
Τμήμα Εξαγωγών, Πυροσβεστικών

IG - 541

IG - 55

IG - 100

IG - 01

Αγαπητοί Συνεργάτες,
Στο πλαίσιο της Ποιοτικής Αναβάθμισης των Μονίμων Συστημάτων Κατάσβεσης, όπως έχετε ήδη ενημερωθεί το προηγούμενο διάστημα, η Εταιρία μας προχώρησε σε

Πιστοποίηση κατά VdS των Συστημάτων IG - 541, IG - 55, IG - 100 & IG - 01. Τα Συστήματα αυτά διατίθενται ήδη με επιτυχία τόσο στην Ελληνική όσο και στην Αγορά Εξωτερικού με την Εμπορική Ονομασία "MINOAS"

Το μείγμα IG αποτελεί ένα κατασβεστικό υλικό που χρησιμοποιείται για την ολική κατάκλιση και προστασία εγκαταστάσεων και περιουσιακών στοιχείων, σε περίπτωση πυρκαγιάς. Ανάλογα της χημικής του σύστασης το μείγμα IG χωρίζεται στις κάτωθι Κατηγορίες

- **IG - 541** το οποίο αποτελείται από Άζωτο, Αργό και Διοξείδιο του Άνθρακα
- **IG - 55** το οποίο αποτελείται από Αργό και Άζωτο
- **IG - 100** το οποίο αποτελείται από Άζωτο
- **IG - 01** το οποίο αποτελείται από Αργό

Το Σύστημα τοποθετείται κυρίως όπου υπάρχουν ηλεκτρικές εγκαταστάσεις ή ευαίσθητος ηλεκτρονικός εξοπλισμός εξυπηρετώντας κρίσιμες λειτουργίες



Το Μείγμα IG δεν είναι διαβρωτικό ούτε ηλεκτρικά αγώγιμο και ως εκ τούτου δεν προκαλεί καμία βλάβη μέσω βραχυκυκλωμάτων ή μέσω υπολειμμάτων, σε ευαίσθητα εξαρτήματα. Είναι άχρωμο, άοσμο και αδρανές σε αέρια μορφή σε θερμοκρασία δωματίου. Τα μέρη του αποτελούνται από Άζωτο, Αργό και Διοξείδιο του Άνθρακα (IG541). Το μείγμα IG μειώνει την συγκέντρωση οξυγόνου στον χώρο, διακόπτοντας έτσι την διαδικασία καύσεως. Το σύστημα μείγματος IG λειτουργεί με ασφάλεια σε θερμοκρασίες από -20°C έως 65.6°C.

Το Σύστημα Πυρόσβεσης μείγματος IG είναι ένα σύστημα καταστολής πυρκαγιάς Κατηγορίας A, B και C, το οποίο είναι ιδιαίτερα χρήσιμο για την καταστολή πυρκαγιών σε χώρους όπου απαιτείται ένα μη αγώγιμο ηλεκτρικά μέσο ή όταν ο κίνδυνος είναι σε κατοικούμενο χώρο (με ανθρώπινη παρουσία) και απαιτεί μη τοξικό πυροσβεστικό παράγοντα.

Επίσης, το Σύστημα Πυρόσβεσης μείγματος IG προορίζεται για την πρόληψη ή κατάσβεση πυρκαγιών σε καταστάσεις όπου τα συμβατικά κατασβεστικά υλικά όπως το νερό, η ξηρά σκόνη και το Διοξείδιο του Άνθρακα είναι μη αποδεκτά, διότι μπορούν να προκαλέσουν παράπλευρες απώλειες, διακόπτουν σημαντικά την εύρυθμη λειτουργία των υπό προστασία επιχειρήσεων, ή παρουσιάζουν κίνδυνο για την ασφάλεια.

Το Σύστημα τοποθετείται κυρίως όπου υπάρχουν ηλεκτρικές εγκαταστάσεις ή ευαίσθητος ηλεκτρονικός εξοπλισμός εξυπηρετώντας κρίσιμες λειτουργίες, οι απώλειες των οποίων δεν θα ήταν μόνο η αξία του εξοπλισμού, αλλά και το κόστος διακοπής της εύρυθμης λειτουργίας των επιχειρήσεων. Άλλες εφαρμογές αφορούν χώρους που περιλαμβάνουν ευαίσθητα ή πολύτιμα υλικά, όπως μουσεία, βιβλιοθήκες και ιστορικά μνημεία.

Οι πιο ενδεδειγμένες εφαρμογές για την εγκατάσταση συστημάτων ολικής κατάκλισης μείγματος IG, είναι τα Computer Rooms, δωμάτια με Τηλεπικοινωνιακό Εξοπλισμό (Server Rooms), Data Centers, Εγκαταστάσεις Παραγωγής Ηλεκτρονικών, Κέντρα επεξεργασίας δεδομένων, κτλ. Άλλα παραδείγματα εφαρμογών, περιλαμβάνουν Κινητήρες Σκαφών Αναψυχής, Πετροχημικές Εγκαταστάσεις, χώρους Αποθήκευσης Χημικών και άλλες εφαρμογές στην βιομηχανία.

VdS

Το Πιστοποιημένο κατά VdS Σύστημα Κατάσβεσης IG “MINOAS” έρχεται να συμπληρώσει την πλούσια Γκάμα Πιστοποιημένων Συστημάτων της MOBIAK

Το Μείγμα IG αποθηκεύεται σε Υγρή μορφή σε Φιάλες 200Bar ή 300Bar αναλόγως με την Απαίτηση του εκάστοτε Έργου - οι Χωρητικότητες των Φιαλών κυμαίνονται σε 13.9m³ (Φιάλη 68Lt), 16.4m³ (Φιάλη 80Lt), 28.7m³ (Φιάλη 140Lt) στα 200Bar Πίεσεως Πλήρωσης ενώ διατίθενται και Φιάλες με Πίεση 300Bar σε χωρητικότητες 24.6m³ (Φιάλη 80Lt) και 43.1m³ (Φιάλη 140Lt).

Σε Αυτόματη Λειτουργία το Σύστημα Ενεργοποιείται από ζεύγη Ανιχνευτών Καπνού & Θερμότητας τα οποία είναι συνδεδεμένα με Πίνακα Πυρανίχνευσης / Κατάσβεσης - ο Πίνακας ενεργοποιεί την Έξοδο Κατάσβεσης με αποτέλεσμα την Ηλεκτρική Ενεργοποίηση του Master Cylinder του Συστήματος ο οποίος εν συνέχεια ενεργοποιεί Πνευματικά τις υπόλοιπες Φιάλες (Slave Cylinders) του Συστήματος - σε Χειροκίνητη Λειτουργία ο Χρήστης μπορεί να Ενεργοποιήσει το Σύστημα **α)** Μηχανικά από το Μηχανισμό (Λαβή) Χειροκίνητης Ενεργοποίησης του Master Cylinder, **β)** Ηλεκτρικά πιέζοντας το Ηλεκτρικό Κομβίο Χειροκίνητης Ενεργοποίησης. Το κατασβεστικό υλικό ακόμα σε υγρή κατάσταση σε αυτό το σημείο, εκτονώνεται μέσα από το δίκτυο σωληνώσεων προς τα ακροφύσια εκτόνωσης όπου εξατμίζεται και κατακλύζει άμεσα και αποτελεσματικά τον υπό προστασία χώρο.

Για την ομαλή Εκτόνωση του Υλικού το σύστημα διαθέτει Ρυθμιστής Σταθερής Ροής και Εκτόνωσης της πίεσης στα 60Bar και ειδικά Σχεδιασμένα Ακροφύσια κατασκευασμένα από Ορείχαλκο. Μανόμετρα με Πιεσοστατικό Διακόπτη παρέχουν συνεχή ένδειξη του επιπέδου της πίεσης στον Κύλινδρο ώστε να διασφαλιστεί ενημέρωση του χρήστη σε περίπτωση Απώλειας Πίεσης. Σε περίπτωση εγκατάστασης 2 Φιαλών και άνω διατίθενται Συλλέκτες με Πίεσης Λειτουργίας 100Bar καθώς επίσης και Εύκαμπτοι Σωλήνες **α)** Συνδέσεων των Φιαλών μεταξύ τους και **β)** Εκτόνωσης του Υλικού. Επίσης, διατίθενται οι αναγκαίες Ανεπίστροφες Βαλβίδες οι οποίες τοποθετούνται πριν την σύνδεση στον Συλλέκτη. Προαιρετικά διατίθενται επίσης Βαλβίδα Εκτόνωσης Πίεσης του Συλλέκτη καθώς και Διακόπτης Ανίχνευσης Πίεσης & Ροής.

Η Πλήρωση του Συστήματος γίνεται στο Εργοστάσιο της MOBIAK στα Χανιά, μετά από Νέα Επένδυση της Εταιρείας σε Εμφιαλωτήριο με Δυνατότητα Πλήρωσης έως 300bar, Εκτενές Αφιέρωμα της Νέας Επένδυσης στη σελ. 24 του παρόντος Φύλλου.



Κλείστρα

Πλεονεκτήματα Συστήματος IG “MINOAS”

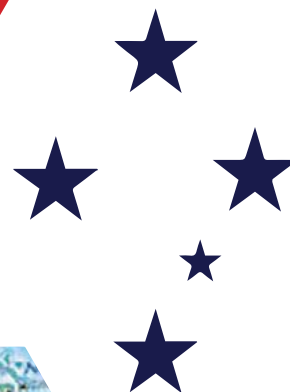
- **Ασφαλές για το Περιβάλλον**, με μηδενικές επιπτώσεις στο στρώμα του όζοντος και το φαινόμενο του θερμοκηπίου
- Εξαιρετική Αναλογία **Τιμής / Απόδοσης**
- **Στιβαρή Κατασκευή**, σχετικά χαμηλό κόστος συντήρησης
- **Ταχεία Εκτόνωση - Πυρόσβεση**
- **Ασφαλές για Χρήση** σε χώρους με ανθρώπινη παρουσία
- **Δεν αφήνει Κατάλοιπα** μετά την εκτόνωση, δεν είναι διαβρωτικό, ούτε ηλεκτρικά αγώγιμο
- **Απλός Σχεδιασμός**. Οι υδραυλικοί υπολογισμοί είναι διαθέσιμοι κατόπιν παραγγελίας με τη χρήση λογισμικού VDS.
- Μπορούν να υλοποιηθούν συστήματα **Προστασίας Πολλαπλών Ζωνών**

Συνοψίζοντας, το Πιστοποιημένο κατά VDS Σύστημα Κατάσβεσης IG “MINOAS” έρχεται να συμπληρώσει την πλούσια Γκάμα Πιστοποιημένων Συστημάτων της MOBIAK έτσι ώστε να σας προσφέρει μια άκρως Επαγγελματική αλλά και Φιλική προς το Περιβάλλον Λύση τόσο για την Προστασία ευαίσθητου Ηλεκτρονικού Εξοπλισμού αλλά και Πυρκαγιών Κατηγορίας A, B, C.

Λάβετε υπόψη ότι η Εταιρία μας διαθέτει Πρόγραμμα Υδραυλικών Υπολογισμών, οι οποίοι διατίθενται δωρεάν μόνο σε Περίπτωση Παραγγελίας.

Η MOBIAK στην Αυστραλία και τη Νέα Ζηλανδία

ΤΟΥ ΚΩΣΤΑ ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ
Μηχανικός Περιβάλλοντος
Τμήμα Εξαγωγών, Πυροσβεστικών



**Στόχος μας είναι η
συνεχής εξέλιξη και
η προώθηση των
προϊόντων μας σε
όλα τα μήκη και
πλάτη της Γης**



Εδώ και 17 χρόνια η MOBIAK δραστηριοποιείται με μεγάλη επιτυχία στις Εξαγωγές Πυροσβεστικού και Ιατρικού Εξοπλισμού στο εξωτερικό, έχοντας καταφέρει μέχρι σήμερα να εξάγει σε πάνω από 72 χώρες παγκοσμίως. Στόχος μας είναι η συνεχής εξέλιξη και η

προώθηση των προϊόντων μας σε όλα τα μήκη και πλάτη της Γης. Ένα από τα πρόσφατα εγχειρήματα μας είναι η εισαγωγή των προϊόντων μας στην Αυστραλία και την Νέα Ζηλανδία!

Κάθε αγορά έχει διαφορετικές απαιτήσεις και κάθε φορά οφείλουμε να προσαρμοζόμαστε στις απαιτήσεις της εκάστοτε αγοράς.

Συγκεκριμένα, για την αγορά της Αυστραλίας και κατ' επέκταση της Νέας Ζηλανδίας (αφού ισχύουν ακριβώς οι ίδιες νομοθεσίες και απαιτήσεις), ο πρωταρχικός στόχος για να έχουμε την δυνατότητα να προωθήσουμε εκεί τα προϊόντα μας είναι να αποκτήσουμε τις απαιτούμενες πιστοποιήσεις. Οι πιστοποιήσεις αυτές εκδίδονται από τον αρμόδιο Αυστραλιανό φορέα και τα προϊόντα μας θα πρέπει να εναρμονίζονται με τους νόμους της αγοράς της Αυστραλίας.

Για τους Πυροσβεστήρες και τα Συστήματα που είναι και ο Κύριος Τομέας Δράσης μας, χρειαζόμαστε την AS/NZS 1841.1:2007 Πιστοποίηση.

Επί του παρόντος, είμαστε στην διαδικασία απόκτησης αυτής της πιστοποίησης για την Αυστραλιανή σειρά των πυροσβεστήρων μας και θα την έχουμε το επόμενο διάστημα.

Σύντομα, θα έχουμε τις πιστοποιήσεις που χρειαζόμαστε και έχουμε πραγματοποιήσει ήδη όλες τις απαραίτητες ενέργειες και κινήσεις για την επιτυχημένη εισαγωγή των MOBIAK και στις αγορές της Αυστραλίας και της Νέας Ζηλανδίας.

Παρά τις δύσκολες συνθήκες που επικρατούν λόγω της πανδημίας του COVID - 19 που έπληξε (και εξακολουθεί να πλήττει) όλο τον κόσμο, η MOBIAK επενδύει σε νέες αγορές και εξακολουθεί να αναπτύσσεται.

Ετοιμαζόμαστε, λοιπόν, για ακόμα ένα υπερατλαντικό ταξίδι, με διαφορετικό προορισμό αυτή τη φορά και σύντομα θα εξερευνήσουμε ένα ακόμα μέρος του κόσμου!

Ο καταλυτικός ρόλος του διαδικτύου στον καιρό του Covid-19

Η πρώτη μας επαφή με τον Covid-19 στην Ελλάδα ήταν μέσα από το Διαδίκτυο...

ΤΗΣ ΕΥΗΣ ΜΠΑΛΛΑ

Marketing Diploma

Τμήμα Εξαγωγών, Πυροσβεστικών / Διοικητική Υποστήριξη

Πριν ακουστεί στα υπόλοιπα Mass Media, οι πρώτες αναφορές ξεκίνησαν στα τέλη του 2019 κυρίως στα Social (Facebook, Tweeter, Instagram) Το θέμα ξεκίνησε να απασχολεί όλο και μεγαλύτερο μέρος της ειδησεογραφίας, μέχρι την αναγγελία από τον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας ότι πρόκειται για πανδημία, στις αρχές Μαρτίου και ενώ η διασπορά στις χώρες ήταν σε εξέλιξη. Στη χώρα μας τα μέτρα αντιμετώπισης της διασποράς ελήφθησαν πολύ νωρίς, με κυριότερο εκείνο του Lock Down.

Μείναμε λοιπόν στο σπίτι μας. Ελαχιστοποιήσαμε τις μετακινήσεις μας και παύσαμε τις επαφές με τους αγαπημένους μας...

Πώς να συνεχιστεί όμως η καθημερινότητα όταν όλα τα στοιχεία που τη συνθέτουν είναι... αλλιώς;

Κάπως έτσι ξεκίνησε μια πρωτόγνωρη δοκιμασία και πρόκληση που αφορούσε - και ακόμα αφορά - ολόκληρο τον Πλανήτη!

Εκεί λοιπόν το διαδίκτυο κυριάρχησε γρήγορα παντού, βοηθώντας μας απλά... σε όλα!

Η χρήση του μέσου εκτοξεύτηκε τόσο σε διάρκεια σύνδεσης όσο και σε αριθμό νέων χρηστών. Όλοι μας γνωρίζουμε στο κοντινό μας περιβάλλον άτομα μεγαλύτερης ηλικίας που ξεκίνησαν εν μέσω της καραντίνας, να επικοινωνούν με τους αγαπημένους τους μέσω... βιντεοκλήσεων.

Πράγμα που πιθανότατα δεν φαντάζονταν ποτέ!

Μέσω του internet διατηρήσαμε τις καθημερινές μας δραστηριότητες σε ισχύ - τουλάχιστον ως ένα μεγάλο βαθμό... Ενημερωνόμασταν, ψωνίζαμε, εκπαιδευόμασταν, εργαζόμασταν, πληρώναμε & πληρωνόμασταν, διασκεδάσαμε, μοιραζόμασταν, συμπαραστεκόμασταν, διαφωνούσαμε, ανησυχούσαμε, παίζαμε, αισθανόμασταν, βλεπόμασταν... Όλα!

Όλα εκεί... και όσοι είχαν τη σωστή ταχύτητα internet ήταν οι τυχεροί!! Οι υπόλοιποι έσπευσαν να αναβαθμίσουν την υπηρεσία τους, καθώς πολλές από τις παραπάνω δραστηριότητες ήταν ταυτόχρονες και η ανάγκη για γρήγορο internet ήταν πιο ουσιαστική από ποτέ.

Παράλληλα οι εταιρείες υπηρεσιών internet εργάστηκαν γρήγορα και αποτελεσματικά ώστε να ανταποκριθούν στην ανάγκη που δημιουργήθηκε τόσο αναπάντεχα και κατάφεραν τελικά να διατηρήσουν ζωντανό και ενεργό τον μοναδικό ίσως συνδετικό μας κρίκο με την προ Covid-19 καθημερινότητα.

Η απειλή μπορεί να μας φόβισε και να μας απομόνωσε και η παγκόσμια πρόκληση για την ανθρωπότητα να συνεχίζει να υπάρχει, όμως ας αναγνωρίσουμε την εντυπωσιακή δυνατότητα του ανθρώπου να βρίσκει εναλλακτικές, να προσαρμόζεται και να συνεχίζει να λειτουργεί καθημερινά, χρησιμοποιώντας ό,τι μέσο διαθέτει.

Και ας προσπαθήσουμε να εστιάσουμε στα σημαντικά πλεονεκτήματα αυτού του πλέον μαζικού Μέσου.

Η MOBIAK στην Κίνα

ΤΟΥ ΔΗΜΗΤΡΗ ΜΑΡΑΓΚΟΥΔΑΚΗ

Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης

Τμήμα Εισαγωγών, Πυροσβεστικών

Μεγαλώνει η Ομάδα Ελέγχου Ποιότητας

Η MOBIAK στο πλαίσιο της συνεχούς εξέλιξης και αναβάθμισης των προϊόντων της, ισχυροποίησε ακόμη περισσότερο την ομάδα του ελέγχου ποιότητας στις εγκαταστάσεις της στην Κίνα, προσλαμβάνοντας δύο νέους και απόλυτα εξειδικευμένους επιθεωρητές ποιότητας. Στόχος της εταιρίας μας αλλά και των εν λόγω στελεχών ήταν και θα είναι η έρευνα, η επιλογή, η προμήθεια και ο έλεγχος των πρώτων υλών και του τελικού προϊόντος.

Η παρουσία της ομάδας τόσο στην επιλογή άριστων πρώτων υλών, όσο και κατά την διάρκεια της παραγωγικής διαδικασίας, εξασφαλίζει την υψηλή ποιότητα, γεγονός που αναγνωρίζεται πλέον σε παγκόσμιο επίπεδο.

Με ζήλο και αφοσίωση στον στόχο που ανέκαθεν αποτελούσε την αναβάθμιση της ποιότητας, η ομάδα της μοβιακ στην Κίνα με πλέον τέσσερα άτομα, είναι έτοιμη να φέρει εις πέρας κάθε μας απαίτηση προσπερνώντας ενδεχόμενες δυσκολίες.

Καλωσορίζουμε λοιπόν τα νέα μέλη, Terry και Jessica και τους ευχόμαστε καλή συνεργασία και να είναι αρωγοί στους στόχους της εταιρίας μας.



Η πρώτη εικονιζόμενη από αριστερά, είναι η Shandy, η επικεφαλής της ομάδας τα τελευταία 15 χρόνια.

Οι επόμενοι κατά σειρά είναι: Η Joycy, η Jessica και ο Terry, οι οποίοι συμπληρώνουν την ομάδα επιθεώρησης της GEM FIRE.

Η MOBIAK καλωσορίζει το WMS



**Το Νέο Κέντρο Διανομής Αττικής
(Κεντρικής, Νότιας & Νησιωτικής Ελλάδος)
θα είναι και το πρώτο που θα Εφαρμόσει το
Σύστημα Διαχείρισης Αποθήκης
(Warehouse Manager System)**

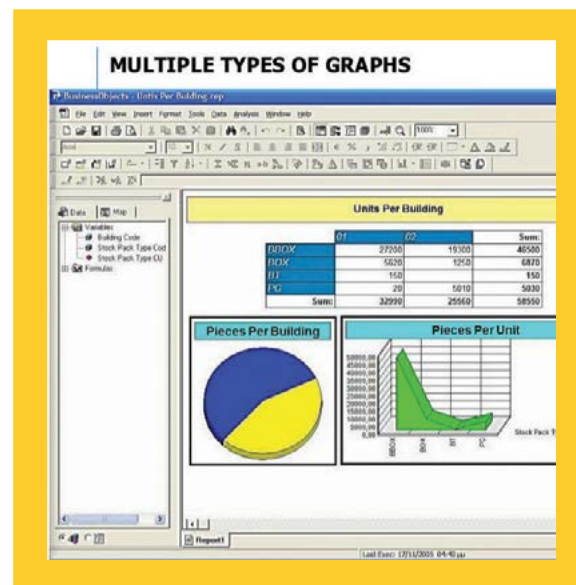
Στα Πλαίσια της Αναδιοργάνωσης του Κέντρου Διανομής Αττικής (Κεντρικής, Νότιας & Νησιωτικής Ελλάδος), η MOBIAK πρόσφατα προχώρησε στην αγορά νέας αποθήκης με διπλάσια δυναμική αποθήκευσης συγκριτικά με την προηγούμενη. Η επένδυση αυτή αποτελεί ορόσημο για την εταιρεία και είναι η αρχή μιας γενικότερης αναδιάρθρωσης όλων των κέντρων διανομής (Θεσσαλονίκης, Ηρακλείου, Χανίων) συμπεριλαμβανομένου και της ανανέωσης του ιδιόκτητου στόλου οχημάτων.

Το Νέο Κέντρο Διανομής Αττικής (Κεντρικής, Νότιας & Νησιωτικής Ελλάδος) θα είναι και το πρώτο που θα εφαρμόσει το σύστημα διαχείρισης αποθήκης (Warehouse Manager System) της εταιρείας. Η MOBIAK επέλεξε σαν στρατηγικό της συνεργάτη σε αυτό το πολύ σημαντικό βήμα της αναγνωρισμένη εταιρεία που αποτελεί κορυφαίο προμηθευτή λογισμικού διαχείρισης αποθηκών (WMS) στην Ευρώπη. Έχει παγκόσμια παρουσία με γραφεία σε ΗΠΑ, Καναδά, Πολωνία, Ρουμανία, Κύπρο, Ισραήλ και Τουρκία και ένα εκτεταμένο δίκτυο συνεργατών με ισχυρή τοπική υποστήριξη σε όλες σχεδόν τις χώρες.

Το στήσιμο και η παραμετροποίηση του WMS έχει ήδη ξεκινήσει και δουλεύουν πάνω σε αυτό τρεις ομάδες, η ομάδα της MOBIAK σε Αττική και Χανιά, η ομάδα του WMS στην Αθήνα και η ομάδα της Softone σε Χανιά και Αθήνα. Ο στόχος είναι η παραμετροποίηση να έχει ολοκληρωθεί μέσα στους επόμενους δύο μήνες και το WMS να αρχίσει να δουλεύει από το τέλος Οκτωβρίου 2020.

Αυτό που επιτυγχάνει ουσιαστικά το WMS είναι να χαρτογραφήσει την αποθήκη και να καθορίσει γεωγραφικά τη θέση του κάθε προϊόντος (διάδρομος, οριζόντιο ράφι, κάθετο ράφι). Κανένα προϊόν δε θα μπορεί να μεταφέρεται εσωτερικά στην αποθήκη είτε προς πελάτη είτε προς άλλη αποθήκη αν πριν δεν έχει καταχωρηθεί η κίνηση αυτή στο WMS μέσω των RF terminals που θα διαθέτει ο κάθε χρήστης.

ΤΟΥ ΛΕΥΤΕΡΗ ΚΥΡΑΛΛΑΚΗ
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης MSc.
Υπ. Παραγωγής Πυροσβεστικών /
Υπ. Εισαγωγών Πυροσβεστικών



Κάποια από τα πλεονεκτήματα χρήσης ενός προηγμένου Warehouse Management System είναι τα παρακάτω:

- **Καλύτερη Εξυπηρέτηση Πελατών.** Μηδενισμός λαθών κατά την προετοιμασία των παραγγελιών και μείωση του χρόνου παράδοσης αυτών.
- **Αύξηση Παραγωγικότητας.** Η παραγωγικότητα της ομάδας αυξάνεται κατακόρυφα, αυτοματοποιώντας τη λειτουργία της αποθήκης.
- **Μείωση Κόστους Λειτουργίας.** Το κόστος διαχείρισης της αποθήκης μειώνεται αρκετά, δημιουργώντας ένα ομοιογενές υπολογιστικό περιβάλλον για όλες τις λειτουργίες.
- **Βέλτιστη Διαχείριση Αποθεμάτων.**
- **Άμεση Εξαγωγή** Συγκεντρωτικών Αναφορών και Στοιχείων



Το στήσιμο και η παραμετροποίηση του WMS έχει ήδη ξεκινήσει και δουλεύουν πάνω σε αυτό τρεις ομάδες, η ομάδα της MOBIAK σε Αττική και Χανιά, η ομάδα του WMS στην Αθήνα και η ομάδα της Softone σε Χανιά και Αθήνα.



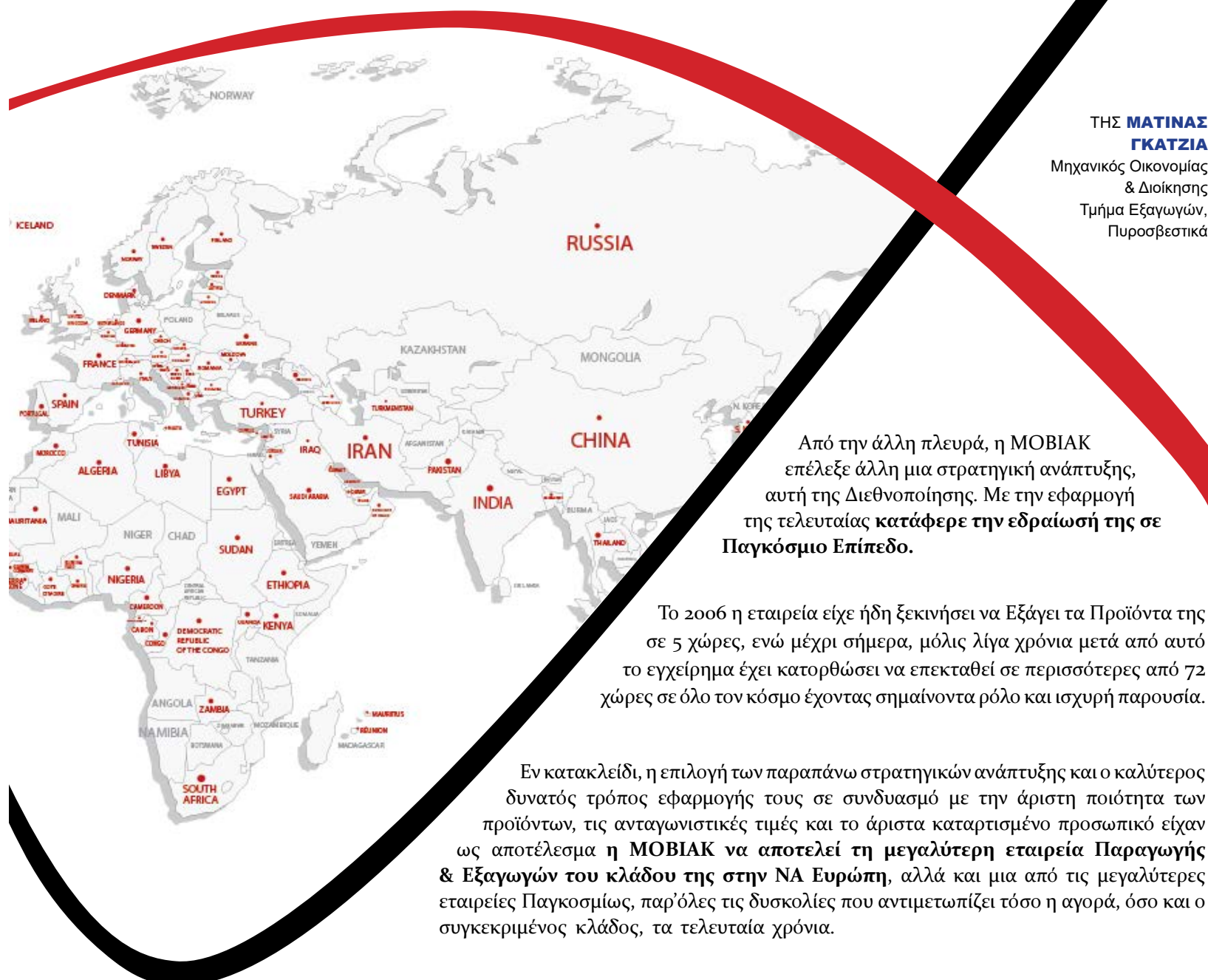
Στρατηγικές Επέκτασης της MOBIAK από την ίδρυσή της έως σήμερα

Είναι ευρέως γνωστό πως όλες οι εταιρείες, οι οποίες θέλουν να ενισχύσουν την δυναμικότητά τους και της επιρροή τους στον χώρο που δραστηριοποιούνται, χρησιμοποιούν διαφόρων ειδών στρατηγικές ανάπτυξης ώστε να επιτύχουν αυτές τις προσδοκίες τους.

Από τη μια πλευρά, μια από τις προαναφερόμενες στρατηγικές είναι η Διαφοροποίηση, η οποία επιτρέπει στην εταιρεία να προσθέσει τομείς επιχειρηματικής δραστηριότητας, διαφορετικούς από αυτούς που υπάρχουν ήδη, καθιστώντας την συνεχώς εξελισσόμενο και αναπτυσσόμενο οργανισμό. Αυτού του είδους τη στρατηγική επέλεξε και η MOBIAK, η οποία ιδρύθηκε το 1977 από τον κ. Εμμανουήλ Σβουράκη εστιάζοντας αρχικά στην Παραγωγή Ασετιλίνης. Εν συνεχεία, το 1986, η εταιρεία επεκτάθηκε στον τομέα της πώλησης και εμφιάλωσης Βιομηχανικών & Ιατρικών Αερίων με τη δημιουργία του Τμήματος MOBIAKGAS, αλλά και στην εμπορία του Πυροσβεστικού Εξοπλισμού με την ονομασία MOBIAKFIRE. Λίγα χρόνια αργότερα, συγκεκριμένα το 2001, δημιουργήθηκε το τμήμα MOBIAKCARE το οποίο περιείχε την Εμπορία Ιατροτεχνολογικού Εξοπλισμού - Ορθοπεδικών ειδών και Προϊόντων Home Care.

Τέλος, η εταιρεία δημιούργησε πρόσφατα το τμήμα MOBIAKTRAINERS το οποίο περιλαμβάνει τις Εκπαιδεύσεις και τα Σεμινάρια από καταρτισμένο Προσωπικό σχετικά με τα συστήματα Κατάσβεσης και άλλων καινοτόμων Προϊόντων.

Επομένως, από την παραπάνω σύντομη ιστορική ανασκόπηση της εταιρείας γίνεται ευκόλως αντιληπτό ότι έχει αξιοποιήσει την προαναφερθείσα στρατηγική της διαφοροποίησης στο μέγιστο.



ΤΗΣ **MATINAE**
ΓΚΑΤΖΙΑ

Μηχανικός Οικονομίας
& Διοίκησης
Τμήμα Εξαγωγών,
Πυροσβεστικά

Από την άλλη πλευρά, η MOBIAK επέλεξε άλλη μια στρατηγική ανάπτυξης, αυτή της Διεθνοποίησης. Με την εφαρμογή της τελευταίας κατάφερε την εδραίωσή της σε **Παγκόσμιο Επίπεδο**.

Το 2006 η εταιρεία είχε ήδη ξεκινήσει να Εξάγει τα Προϊόντα της σε 5 χώρες, ενώ μέχρι σήμερα, μόλις λίγα χρόνια μετά από αυτό το εγχείρημα έχει κατορθώσει να επεκταθεί σε περισσότερες από 72 χώρες σε όλο τον κόσμο έχοντας σημαίνοντα ρόλο και ισχυρή παρουσία.

Εν κατακλείδι, η επιλογή των παραπάνω στρατηγικών ανάπτυξης και ο καλύτερος δυνατός τρόπος εφαρμογής τους σε συνδυασμό με την άριστη ποιότητα των προϊόντων, τις ανταγωνιστικές τιμές και το άριστα καταρτισμένο προσωπικό είχαν ως αποτέλεσμα η MOBIAK να αποτελεί τη μεγαλύτερη εταιρεία Παραγωγής & Εξαγωγών του κλάδου της στην ΝΑ Ευρώπη, αλλά και μια από τις μεγαλύτερες εταιρείες Παγκοσμίως, παρ'όλες τις δυσκολίες που αντιμετωπίζει τόσο η αγορά, όσο και ο συγκεκριμένος κλάδος, τα τελευταία χρόνια.

Συστήματα **Κατάσβεσης** Ηλεκτρικών Πινάκων

ΤΟΥ ΛΕΥΤΕΡΗ ΑΓΓΕΛΗ
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης
Τμήμα Πωλήσεων, Πυροσβεστικά

Έρευνες στο παρελθόν έχουν αποδείξει ότι οι περισσότερες πυρκαγιές σε κτιριακές και βιομηχανικές εγκαταστάσεις προκαλούνται σε μεγάλο βαθμό μέσω του ηλεκτρολογικού εξοπλισμού συγκεκριμένα τα καλώδια και τους ηλεκτρολογικούς πίνακες. Τα ηλεκτρικά καλώδια βοηθούν στην ταχύτατη μετάδοση της φωτιάς, ενώ ο καπνός και τα αέρια που παράγονται κατά την καύση τους προκαλούν συχνά μεγαλύτερες ζημιές και από την ίδια την πυρκαγιά. Στην πυροπροστασία, στόχος δεν είναι να σβήσουμε μια φωτιά που έχει ήδη πάρει διαστάσεις, αλλά να προλάβουμε μια φωτιά πριν εκδηλωθεί, ή να τη σβήσουμε πριν γίνει ανεξέλεγκτη.

**ΓΙΑ ΤΟΝ ΛΟΓΟ ΑΥΤΟ Η ΜΟΒΙΑΚ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ 3 ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ
ΚΑΤΑΣΒΕΣΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΗΛΕΚΤΡΙΚΩΝ ΠΙΝΑΚΩΝ**

Αυτόματο Σύστημα Κατάσβεσης FIDIAS: **FIDIAS[®]**

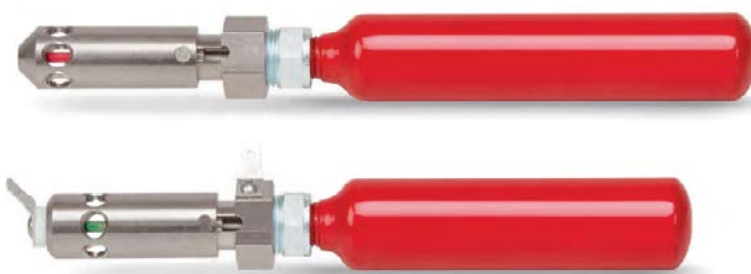
Πρόκειται ουσιαστικά για εύκαμπτο σωλήνα που φέρει κατάλληλη ποσότητα κατασβεστικού υλικού.

Το κατασβεστικό υλικό HFC-227 χρησιμοποιείται για αντικατάσταση του Halon 1301 με άκρως ικανοποιητικά αποτελέσματα. Είναι άοσμο, άχρωμο, ηλεκτρικά μη αγώγιμο το οποίο παρέχει κορυφαία πυροπροστασία για ευαίσθητο ηλεκτρονικό εξοπλισμό όπως χώρους πινάκων, σταθμούς εγκαταστάσεις τηλεπικοινωνιών, δωμάτια ελέγχου βιομηχανικής επεξεργασίας, κλπ. Η ενεργοποίηση του συστήματος γίνεται σε θερμοκρασία 105°C ενώ τα διαθέσιμα μεγέθη του σωλήνα είναι από 1 έως 6 μέτρα καλύπτοντας από 0,35m³ έως και 3,45 m³ χώρου. Τα βασικά πλεονεκτήματα του συστήματος είναι η μακρά διάρκεια ζωής του (έως 10 έτη), η πολύ απλή εγκατάσταση καθώς και η μηδενική συντήρηση που απαιτείται. Αποτελεί λοιπόν μια πολύ οικονομική και γρήγορη επιλογή για την προστασία ηλεκτρικών πινάκων ικανή να τοποθετηθεί και από έναν απλό χρήστη.



Αυτόματο Σύστημα Κατάσβεσης AMFE:

Πρόκειται ουσιαστικά για πυροσβεστήρα μινιατούρα με το ένα άκρο του να φέρει springler 360° το οποίο διατίθεται σε 3 διαφορετικές θερμοκρασίες 63°C, 79°C και 93°C. Σαν υλικό κατάσβεσης σε αυτήν την περίπτωση χρησιμοποιείται το NOVEC ενώ τα διαθέσιμα μεγέθη των φιαλιδίων είναι 24, 72, 120, 241, 360 και 603 ml και καλύπτουν όγκο από 0,04 m³ έως 1,61 m³. Μόλις επέλθει η θερμοκρασία το springler σπάει και το κατασβεστικό υλικό διαχέεται σε όλο τον όγκο του πίνακα. Επίσης το σύστημα αυτόματης κατάσβεσης AMFE προσφέρει την δυνατότητα προειδοποίησης και μπορεί να συνδεθεί σε σύστημα παρακολούθησης μέσω επαφών για την ανάγνωση ψηφιακού σήματος. Αυτό γίνεται μέσω επαφών οι οποίες προσφέρονται στην σειρά S-AMFE, ενώ δίδεται η δυνατότητα μέσω της σειράς R-AMFE η απομακρυσμένη ενεργοποίηση του συστήματος μέσω ενός σήματος ρεύματος, το οποίο προκαλεί ταχεία και επακριβή αύξηση της θερμοκρασίας στη λυχνία.



Αυτόματο Σύστημα Κατάσβεσης με Πνευματικό Σωλήνα:

Πρόκειται για σύστημα κατάσβεσης Ηλεκτρικών πινάκων μεγάλων διαστάσεων. Η ανίχνευση στην περίπτωση αυτή γίνεται μέσω ειδικού εύκαμπτου θερμικού σωλήνα ο οποίος διέρχεται σε όλο το μήκος και το πλάτος του πίνακα περνώντας από όλα τα ευαίσθητα σημεία πιθανής εστίας φωτιάς. Ο πνευματικός σωλήνας έχει θερμοκρασία θραύσης τους 110°C ενώ σαν υλικό κατάσβεσης μπορεί να χρησιμοποιηθεί HFC-227, FK-5-1-12 καθώς και διοξείδιο του άνθρακα.

Το σύστημα διαχωρίζεται σε 2 κατηγορίες: DIRECT και INDIRECT ενώ οι διαφορές των 2 αυτών συστημάτων έγκειται στον τρόπο εκτόνωσης του συστήματος κατά την ενεργοποίηση.

Στην περίπτωση του DIRECT (άμεσου) συστήματος η εκτόνωση γίνεται άμεσα από τον ίδιο τον πνευματικό σωλήνα στο σημείο σχάσης του, απελευθερώνοντας το κατασβεστικό υλικό.

Στην περίπτωση του INDIRECT (έμμεσου) συστήματος, το σύστημα περιλαμβάνει δίκτυο σωληνώσεων ενώ η εκτόνωση κατά την ενεργοποίηση γίνεται μέσω ακροφυσίων στον πίνακα. Μια σημαντική διαφορά που εμφανίζουν τα 2 συστήματα μεταξύ τους είναι ότι στην περίπτωση της έμμεσης ενεργοποίησης δίδεται η δυνατότητα απομακρυσμένης χειροκίνητης ενεργοποίησης του συστήματος από το χρήστη μέσω μπουτόν. Ουσιαστικά το μπουτόν σκάει τον πνευματικό σωλήνα και το κατασβεστικό υλικό διαχέεται από το δίκτυο σωληνώσεων μέσω των ακροφυσίων στο χώρο του πίνακα, ενώ και στις 2 περιπτώσεις μπορεί να συνδεθεί πιεσοστατικός διακόπτης δίνοντας έξοδο σήματος κατά την ενεργοποίηση του συστήματος.

Για την καλύτερη δυνατή υποστήριξη όλων των παραπάνω, το τεχνικό μας τμήμα αναλαμβάνει την πλήρη εγκατάσταση και παράδοση των συστημάτων με το κλειδί στο χέρι για λογαριασμό σας!

Συμβουλευτείτε και Εμπιστευτείτε τη MOBIAK!

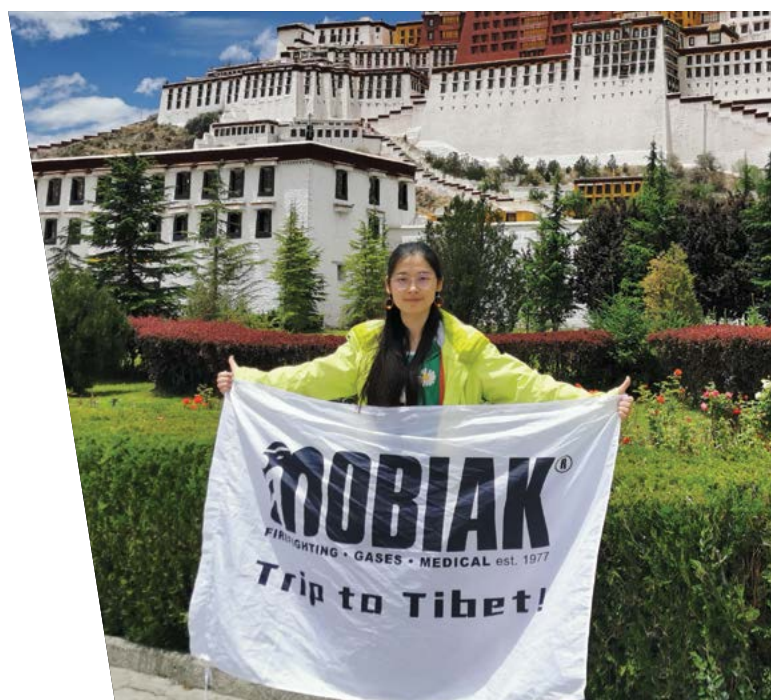


Στην πυροπροστασία, στόχος δεν είναι να σβήσουμε μια φωτιά που έχει ήδη πάρει διαστάσεις, αλλά να προλάβουμε μια φωτιά πριν εκδηλωθεί, ή να τη σβήσουμε πριν γίνει ανεξέλεγκτη.

Η MOBIAK στο ΘΙΒΕΤ

Μέλη της Ομάδας της MOBIAK βρέθηκαν στο Θιβέτ Πραγματοποιώντας Επίσκεψη στο **Ανάκτορο Ποτάλα**.

Το Ανάκτορο Ποτάλα ήταν η κύρια Κατοικία του Δαλάι Λάμα. Βρίσκεται στη Λάσα, Θιβέτ. Σήμερα στεγάζει Μουσείο και από το 1994 έχει ανακηρυχθεί Μνημείο Παγκόσμιας Κληρονομιάς από την UNESCO.



Αναβάθμιση Κατασβεστικών Πυροσβεστήρων MOBIAK για την Ελληνική Αγορά



ΤΟΥ ΓΙΑΝΝΗ ΓΚΙΟΥΜΕ
Μηχανικός Περιβάλλοντος
Τμήμα Ποιότητας, Πυροσβεστικών

Η MOBIAK έως τώρα ακολουθούσε την αρχή του να αναγράφει στην Ετικέτα του κάθε Πυροσβεστήρα που διακινούσε στην Ελλάδα, την ελάχιστη Κατασβεστική Ικανότητα από το πρότυπο EN3-7 ανά Χωρητικότητα. Παρακάτω μπορείτε να βρείτε ένα πίνακα που αναφέρει τις ελάχιστες κατασβεστικές που απαιτούνται σε Πυροσβεστήρες Διοξειδίου ανά Χωρητικότητα:

Κατασβεστική Ικανότητα για Κατηγορία Φωτιών Β	Γόμωση Πυροσβεστήρα σε Κιλά
21B	2
34B	2
55B	5, 2
70B	5, 2
89B	5, 2
113B	5, 2
144B	5, 2
183B	5, 2
233B	5, 2

Αντίστοιχα όμως αναγράφουμε πάνω στην ετικέτα του εκάστοτε Πυροσβεστήρα την Κατασβεστική Ικανότητα που έχει επιτύχει ο συγκεκριμένος Πυροσβεστήρας σε διάφορα εργαστήρια με Διαπίστευση Δοκιμών πάνω στο EN3-7 πρότυπο όπως τα παρακάτω:

- MIRTEC – EBETAM (Ελλάδα)
- APRAGAZ (Βέλγιο)
- ANPI (Βέλγιο)
- BSI (Αγγλία)
- MPA Dresden (Γερμανία)



Παρακάτω μπορείτε να βρείτε ένα παράδειγμα σχετικά με τις Ετικέτες των Πυροσβεστήρων που διακινούνται αυτή τη στιγμή από την εταιρεία μας:

ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΗΡΑΣ / FIRE EXTINGUISHER

2Kg ΔΙΟΞΕΙΔΙΟΥ ΤΟΥ ΑΝΘΡΑΚΑ / CARBON DIOXIDE CO₂
ΕΛΑΧΙΣΤΗ ΚΑΤΑΣΒΕΣΤΙΚΗ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ / MIN. EXTINGUISHING RATE
21B

Ο ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΗΡΑΣ ΕΙΝΑΙ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΜΕΝΟΣ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ EN3 /
THE FIRE EXTINGUISHER IS CERTIFIED ACCORDING TO EN3 (Αρ. Πιστοπ. / Approval Number: EX-C-183Rev.1/EN3/B/03/11)
ΑΝΩΤΕΡΕΣ ΕΠΙΤΕΥΧΘΗΣΕΣ ΚΑΤΑΣΒΕΣΤΙΚΕΣ / HIGHEST FIRE RATINGS ACHIEVED 34B,

KX11-532-AO / KX11-532-AOR

Η Παραπάνω Ετικέτα βρίσκεται Τοποθετημένη πάνω στο Προϊόν 2kg CO₂ Μπροσινή ή Πλαϊνή Έξοδο με Κωδικό MBK06 - 020CA - P1D

Τη συγκεκριμένη πρακτική, ο ανταγωνισμός τη θεώρησε – λανθασμένα – ως αδυναμία, δημιουργώντας εσκεμένα σύγχυση, πως οι Πυροσβεστήρες που παράγει η MOBIAK είναι χαμηλότερης κατασβεστικής ικανότητας από αυτούς που μπορούν να βρουν στο εμπόριο. Για τον λόγο αυτό, τμηματικά όλες οι ετικέτες των Πυροσβεστήρων που είναι τοποθετημένες στους πυροσβεστήρες της MOBIAK θα αντικατασταθούν και πλέον θα έχουν τη παρακάτω μορφή στα αντίστοιχα σημεία:

ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΗΡΑΣ / FIRE EXTINGUISHER

2Kg ΔΙΟΞΕΙΔΙΟ ΤΟΥ ΑΝΘΡΑΚΑ / CARBON DIOXIDE CO₂
34B

Ο ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΗΡΑΣ ΕΙΝΑΙ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΜΕΝΟΣ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ BS EN3
THIS FIRE EXTINGUISHER IS CERTIFIED ACCORDING TO BS EN3.

Αρ. Πιστοπ. / Approval Number: MIRTEC1-00-1400CER33.2072000445 (MIRTEC), KM 705999 (BSI)

ΚΩΔ. ΠΥΡ/ΡΑ / TYPE:
MBK06-020CA-P1D

Η Παραπάνω Ετικέτα θα βρίσκεται πλέον Τοποθετημένη πάνω στο Προϊόν 2kg CO₂ Μπροσινή Έξοδο με Κωδικό MBK06 - 020CA - P1D

Χαρακτηριστικό στις καινούργιες ετικέτες είναι πως πλέον θα αναγράφονται όλοι οι αριθμοί πιστοποίησης EN3-7 που έχει πάρει ο κάθε Πυροσβεστήρας από τον αντίστοιχο φορέα.

Παρόμοιες κινήσεις θα γίνουν σε όλους τους φορητούς πυροσβεστήρες που παράγει και διακινεί η εταιρεία μας,

αντιστρέφοντας πλέον την εντύπωση που έχουν δημιουργήσει οι ανταγωνιστές μας,

στους επαγγελματίες του πυροσβεστικού κλάδου αλλά πλέον προς όφελος μας.

Η MOBIAK συνεχίζει να επενδύει στη ποιότητα και αποδεικνύει συστηματικά πως όλα τα προϊόντα που παράγονται ή διακινούνται από την εταιρεία μας, είναι Ποιοτικά και Πιστοποιημένα για την

Αποτελεσματικότητα τους σε παραπάνω από 1 Φορέα χωρίς να υπολογίζουμε και να μεταφέρουμε το κόστος αυτό

των επιπλέον και μη απαιτητών δοκιμών στους πελάτες μας, προσφέροντάς τους σιγουριά για τα προϊόντα που προμηθεύονται από την εταιρεία μας.

Χαρακτηριστικό στις καινούργιες ετικέτες είναι πως πλέον θα αναγράφονται όλοι οι αριθμοί πιστοποίησης EN3-7 που έχει πάρει ο κάθε πυροσβεστήρας από τον αντίστοιχο φορέα.

ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Η Περίπτωση των Πυροσβεστήρων με Εσωτερικό Φιαλίδιο

ΤΟΥ ΒΑΓΓΕΛΗ ΚΑΡΤΕΡΗ
Μηχανολόγος Μηχανικός
Τμήμα Ποιότητας, Πυροσβεστικών

Ας πάρουμε ως περίπτωση μελέτης τον Πυροσβεστήρα και τα Συστήματα Πυρόσβεσης ως ένα βασικό προϊόν για την Πυροπροστασία σε Βιομηχανίες, Επιχειρήσεις, Αποθήκες, Οικίες και την Ακτοπλοΐα.

Στη MOBIAK οι Πυροσβεστήρες αποτελούν ένα προϊόν εξειδίκευσης όσον αφορά την ποιότητά τους και την άμεση αποτελεσματικότητά τους. Δίνουμε μεγάλη σημασία τόσο στην κατάσταση μιας πυρκαγιάς όσο και στην ασφάλεια του χρήστη. **Το προϊόν αυτό εξελίσσεται και αναπτύσσεται έτσι ώστε να ανταποκρίνεται στις νέες απαιτήσεις του αγοραστικού κοινού.**

Ένα από τα κυρίαρχα και εξελισσόμενα Πυροσβεστικά Προϊόντα που διατίθενται στην αγορά, είναι ο πυροσβεστήρας με εσωτερικό φιαλίδιο (επικρουστήρας). Από την αρχή της διάθεσης του συγκεκριμένου είδους πυροσβεστήρα από την εταιρία μας, η μορφή του έχει εξελιχθεί έτσι ώστε να βελτιώσει την λειτουργικότητα και την αποτελεσματικότητά του στην κατάσβεση φωτιάς από μαγειρικά έλαια (Μοντέλα: MBK13-060ABF-P1L, MBK13-090ABF-P1L). Πρόσφατα εγκρίθηκε και πιστοποιήθηκε μια πιο εξελιγμένη μορφή του.

Για το συγκεκριμένο είδος πυροσβεστήρα στην κατηγορία βάσης νερού (μοντέλα: MBK13-060BSX-P1L, MBK13-090BSX-P1L) στο συγκρότημα του προστεθήκανε και βελτιωθήκανε μέρη που αφορούν τη λειτουργικότητά του.

ΑΝΑΦΕΡΟΝΤΑΙ ΕΠΙΓΡΑΜΜΑΤΙΚΑ:

1. Η Αλλαγή του Σημείου του Πάφλου και η Αλλαγή της Πίεσης Διάρρηξής του σε πιο Ευαίσθητο.
2. Επανασχεδιάστηκε η Χειρολαβή Μεταφοράς στο Κλείστρο του Πυροσβεστήρα ως περισσότερο Εργονομική για την Καλύτερη Μεταφορά. Επίσης, το Σημείο Συγκράτησης της Χειρολαβής του Επανασχεδιάστηκε για Καλύτερη Συγκράτηση στο Σώμα του Κλείστρου.
3. Προσθήκη Σωλήνα Διοχέτευσης Προωθητικού Αερίου στην Επιφάνεια του Κατασβεστικού Μέσου Εσωτερικά του Πυρ/ρα.
4. Στο Εσωτερικό Φιαλίδιο βελτιώθηκε η Αναγραφή των Εγχάρακτων σε Γραφή με Λείζερ. Επίσης, προστέθηκε στο Φιαλίδιο Στρογγυλό Ελαστικό Παρέμβυσμα (o-ring) για Καλύτερη Στεγανοποίηση.
5. Στιβαρότερη Κατασκευή του Σιφωνικού Σωλήνα, σε Σχέση με τη Αρχική Έκδοση.
6. Στην Επιμετάλλωση του Κλείστρου Προστέθηκε ο Χρωματισμός σε Μαύρο.

Στους Πυροσβεστήρες με Εσωτερικό Φιαλίδιο Βάσης Νερού έχει αναπτυχθεί η τεχνολογία της γρήγορης αναγόμωσης με το κατασβεστικό υλικό.

Η ύπαρξη και η πορεία μιας επιχείρησης, είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με την πορεία των προϊόντων της. Όσο αναπτύσσεται μια παραγωγική επιχείρηση, το ίδιο οφείλουν να ακολουθούν και τα προϊόντα που κατασκευάζει.

Μια τεχνολογία που επιτρέπει πιο γρήγορο και αποτελεσματικό έλεγχο / αναγόμωση. Προστίθεται μόνο η ποσότητα του νερού και τοποθετείται ένα πλαστικό φιαλίδιο με την ανάλογη περιεκτικότητα του αφρού για τις χωρητικότητες των 6Lt & 9Lt.

Η νέα αυτή καινοτομία έχει πιστοποιηθεί στους πυροσβεστήρες MBK13-060BSX-P1L, MBK13-090BSX-P1L.

Ένα ακόμα προϊόν που έχει εξελιχθεί από την κατηγορία πυροσβεστήρων με διοξείδιο του άνθρακα είναι η περιεκτικότητα των 2kg CO₂ σιδηρούχου κράματος με έξοδο στο πλάι. Στον Πυροσβεστήρα αναβαθμίστηκε η Χοάνη Εκτόξευσης. Μελετήθηκε και σχεδιάστηκε η Χοάνη έτσι ώστε να μπορεί ο χειριστής να την οδηγεί με το χέρι του χωρίς να παγώνει η λαβή της Χοάνης κατά την λειτουργία του Πυροσβεστήρα. Έτσι επιτυγχάνεται στοχευμένη Κατάσβεση από τον χρήστη στην Βάση της Φωτιάς.

Η Ανάπτυξη και η Εξέλιξη των Πυροσβεστήρων είναι κύριο μέλημα του τμήματος Πυροσβεστικών της Εταιρίας μας έτσι ώστε να παρέχει στον Καταναλωτή ένα Ποιοτικό και Ασφαλές Προϊόν.



ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΠΥΡΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΜΕ ΕΠΙΒΟΛΗ ΠΡΟΣΤΙΜΩΝ

ΤΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΥ
ΘΕΟΔΩΡΑΚΗ
Μηχανολόγος Μηχανικός
Υπεύθυνος Καταστήματος
Πυροπροστασίας

**Νέα πρόστιμα, αλλά
και νέος τρόπος
υπολογισμού τους
ισχύει εδώ και λίγο
καιρο σε ό,τι αφορά τα
μέτρα πυρασφάλειας
σε δημόσιους και
ιδιωτικούς χώρους.**

Το σύστημα Πυρασφάλειας είναι πολύ σημαντικό για δημόσιους και ιδιωτικούς χώρους στους οποίους συναθροίζονται άνθρωποι κυρίως για την προστασία της ζωής σε περίπτωση ατυχήματος ή ακόμη και σκόπιμης ενέργειας που θα έχει ως αποτέλεσμα την πυρκαγιά.

Σε Κοινή Υπουργική Απόφαση (ΦΕΚ2233/Β/11-6-2020) περιλαμβάνεται συγκεκριμένη Πυροσβεστική Διάταξη η οποία περιλαμβάνει πρόστιμα που μπορεί να φτάσουν έως και τις 5.000 ευρώ.

Κατηγορίες - Υπολογισμοί Προστίμων

Τα πρόστιμα υπολογίζονται με βάση τους παραπάνω πίνακες

ΠΙΝΑΚΑΣ 5:
ΚΑΤΑΤΑΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ - ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ ΚΑΙ ΑΣΚΟΥΜΕΝΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΣΕ
ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ΠΥΡΚΑΓΙΑΣ

ΧΡΗΣΗ ΚΤΙΡΙΟΥ - ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ - ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ - ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ	ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ Α (Χαμηλού βαθμού κινδύνου)	ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ Β (Μεσαίου βαθμού κινδύνου)	ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ Γ (Υψηλού βαθμού κινδύνου)
ΠΡΟΣΩΡΙΝΗ ΔΙΑΜΟΝΗ	<100 κλίνες	100-300 κλίνες	> 300 κλίνες
ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ	Εκπαιδευτήρια που δεν υπάγονται στις κατηγορίες Β και Γ	• Εκπαιδευτήρια Α.Μ.Ε.Α. • Νηπιαγωγεία • ≥ 4 ορόφους • Πολυώροφα > 1500 τ.μ.	• > 23μ. • Υπόγειο με θ.π. > 150άτομα
ΓΡΑΦΕΙΑ	Γραφεία που δεν υπάγονται στις κατηγορίες Β και Γ	• > 2500 τ.μ. • > 200 άτομα θ.π.	> 23μ.
ΕΜΠΟΡΙΟ	• < 1000 τ.μ. • Υπαίθρια καταστήματα	• 1000 τ.μ. - 2500 τ.μ. • Καταστήματα υψηλού βαθμού κινδύνου ≤ 750 τ.μ.	• > 2500 τ.μ. • Υπόγειο με θ.π. > 150 άτομα • Καταστήματα υψηλού βαθμού κινδύνου > 750 τ.μ.
ΣΥΝΑΘΡΟΙΣΗ ΚΟΙΝΟΥ	• ≤ 150 άτομα θ.π. • Υπαίθριοι χώροι • Υπαίθριες αθλητικές εγκαταστάσεις με θ.π. > 2000 θεατές • Κλειστές αθλητικές εγκαταστάσεις με θ.π. < 1000 θεατές	• > 150 άτομα θ.π. • Κλειστές αθλητικές εγκαταστάσεις με θ.π. > 1000 θεατές • Μουσεία, πινακοθήκες > 1.500 τ.μ.	• Κέντρα διασκέδασης • Θέατρα και χώροι παραστάσεων • Κινηματογράφοι • Εκθεσιακά Κέντρα > 3500 τ.μ. • Υπόγειο με θ.π. > 150 άτομα
ΥΓΕΙΑ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΠΡΟΝΟΙΑ	Κτίρια Υγείας και Κοινωνικής Πρόνοιας που δεν υπάγονται στις κατηγορίες Β και Γ	• Κατηγορία Ε1 < 500 τ.μ. • Κατηγορίες Ε2 > 3000 τ.μ. ή θ.π. > 200 άτομα • Κατηγορία Ε3 > 100 κλίνες	• Κατηγορία Ε1 > 500 τ.μ. • Κατηγορίες Ε1, Ε2, Ε3 > 23μ. ύψος • Υπόγειο κατηγορία Ε3 με θ.π. > 150 άτομα
ΣΩΦΡΟΝΙΣΜΟΣ	Κτίρια Σωφρονισμού που δεν υπάγονται στις κατηγορίες Β και Γ	• > 150 άτομα θ.π. • > 15μ. ύψος	> 3.500 τ.μ.
ΣΤΑΘΜΕΥΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ	Χώροι Στάθμευσης Αυτοκινήτων που δεν υπάγονται στις κατηγορίες Β και Γ	Υπέργειοι χώροι > 15μ. ύψος	Υπόγειοι χώροι > 300 τ.μ.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1
ΠΑΡΑΒΑΣΕΙΣ ΚΑΙ ΒΑΣΗ ΠΟΣΟΥ ΠΡΟΣΤΙΜΟΥ (ΒΠ) ΣΕ ΜΕΤΡΑ, ΜΕΣΑ ΚΑΙ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΗΣ
ΠΥΡΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

ΚΩΔΙΚΟΣ ΠΑΡΑΒΑΣΗΣ	ΜΕΤΡΑ, ΜΕΣΑ ΚΑΙ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΗΣ ΠΥΡΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ	ΠΑΡΑΒΑΣΕΙΣ ΚΑΙ ΒΑΣΗ ΠΟΣΟΥ ΠΡΟΣΤΙΜΟΥ (ΒΠ) (σε ευρώ)		
		ΑΠΟΥΣΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΗΣ	ΠΛΗΜΜΕΛΗΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ ΠΑΡΑΛΕΙΨΗΣ	ΑΣΥΜΒΑΤΟΤΗΤΑ ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΩΝ
		Α	Σ	Π
Φορητά και λοιπά μέσα πυροπροστασίας				
1	Πυροσβεστήρες (φορητοί - τροχήλατοι - σραφής)	200	100	100
2	Απλό υδροδοτικό δίκτυο	200	100	100
3	Αυτόνομος ανιχνευτής καπνού	150	100	100
4	Απλός ανιχνευτής ή/και διακοπή σερρών καυσίμων / εύφλεκτων υγρών	200	100	100
5	Αφροποιητικά μέσα	350	200	100
6	Σταθμός ειδικών πυροσβεστικών εργαλείων και μέσων	250	150	100
6.1	Πλήρη αναπνευστική συσκευή σε σταθμό εργαλείων	400	200	200
7	Χειροκίνητο σύστημα ψύξης	400	200	100
Μόνιμα συστήματα πυροπροστασίας				
8	Αυτόματο σύστημα πυρανίχνευσης	700	300	200
9	Χειροκίνητο σύστημα αναγγελίας πυρκαγιάς	300	150	100
10	Αυτόματο σύστημα ανίχνευσης σερρών καυσίμων / εύφλεκτων υγρών	400	200	100
11	Αυτόματο σύστημα πυρόσβεσης με νερό (κατασπίσιμο υδάτος)	2000	700	400
12	Λοιπά αυτόματα συστήματα πυρόσβεσης (με σκόνη, αφρό, διοξειδίο του άνθρακα, αέρια, συμπυκνωμένο αερόζολ, κλπ.)	800	300	300
13	Μόνιμο Υδροδοτικό Πυροσβεστικό Δίκτυο	1500	600	400
14	Σύστημα τοπικής Κατάσβεσης	400	200	150
15	Αφροποιητικά συστήματα	400	200	150
Προληπτικά και ειδικά μέτρα πυροπροστασίας				
16	Φωτισμός Ασφαλείας	200	100	100
17	Σήμανση Ασφαλείας	200	100	100
18	Σχεδιαγράμματα διαφυγής	300	100	100
19	Προληπτικά μέτρα πυροπροστασίας, σύμφωνα με τη χρήση του κτιρίου / εγκατάστασης	150 (για κάθε έλλειψη προληπτικού μέτρου)		

ΠΙΝΑΚΑΣ 3
ΠΑΡΑΒΑΣΕΙΣ ΚΑΙ ΒΑΣΗ ΠΟΣΟΥ ΠΡΟΣΤΙΜΟΥ (ΒΠ) ΛΟΓΩ ΜΗ ΤΗΡΗΣΗΣ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΩΝ
ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΩΝ

ΚΩΔΙΚΟΣ ΠΑΡΑΒΑΣΗΣ	ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΕΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ	ΒΑΣΗ ΠΟΣΟΥ ΠΡΟΣΤΙΜΟΥ (ΒΠ) (σε ευρώ)
ΤΔ-1	Μη ύπαρξη εγκεκριμένης / αρχειοθετημένης μελέτης ενεργητικής πυροπροστασίας / Εκθέσεων Επιθεώρησης (Τεύχος ή/και Σχεδίων κατόψεων), ή/και θεωρημένων τεχνικών περιγραφών μόνιμων συστημάτων, εφόσον απαιτείται	350
ΤΔ-2	Μη τήρηση της εγκεκριμένης / αρχειοθετημένης μελέτης ενεργητικής πυροπροστασίας (Τεύχος ή/και Σχεδίων κατόψεων) ή/και θεωρημένων τεχνικών περιγραφών μόνιμων συστημάτων	200
ΤΔ-3	Μη ύπαρξη πιστοποιητικού (ενεργητικής) πυροπροστασίας, εφόσον απαιτείται	300
ΤΔ-4	Μη ύπαρξη βιβλίου ελέγχου τήρησης και καλής λειτουργίας μέσων ενεργητικής πυροπροστασίας, εφόσον απαιτείται	150
ΤΔ-5	Μη τήρηση βιβλίου ελέγχου τήρησης και καλής λειτουργίας μέσων ενεργητικής πυροπροστασίας	100
ΤΔ-6	Μη ύπαρξη απαιτούμενων εγγράφων και δικαιολογητικών σε φάκελο στην έδρα της επιχείρησης - εγκατάστασης (π.χ. στο πλαίσιο της γνωστοποίησης λειτουργίας οικονομικών δραστηριοτήτων)	200
ΤΔ-7	Αρνηση ή παρεμπόδιση ελέγχου στα όργανα ελέγχου από ιδιοκτήτη - εκμεταλλευτή της επιχείρησης - εγκατάστασης	300
ΤΔ-8	Χορήγηση ανακριβών στοιχείων, εγγράφων, κλπ.	250

ΠΙΝΑΚΑΣ 2(1)
ΠΑΡΑΒΑΣΕΙΣ ΚΑΙ ΒΑΣΗ ΠΟΣΟΥ ΠΡΟΣΤΙΜΟΥ (ΒΠ) ΣΕ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΔΟΜΙΚΗΣ ΠΥΡΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΕΙΔΙΚΩΝ ΔΙΑΤΑΞΕΩΝ

ΚΩΔΙΚΟΣ ΠΑΡΑΒΑΣΗΣ	ΣΤΟΙΧΕΙΟ ΔΟΜΙΚΗΣ ΠΥΡΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ	ΒΑΣΗ ΠΟΣΟΥ ΠΡΟΣΤΙΜΟΥ (ΒΠ) (σε ευρώ)
Δ-1	Μη τήρηση απαιτούμενου δείκτη πυραντίστασης	1000
Δ-2	Μη τήρηση πυροδιαμερισματοποίησης (απαιτούμενου μέγιστου εμβαδού ή όγκου πυροδιαμερισματοποίησης)	1000
Δ-3	Μη τήρηση πυροδιαμερισματοποίησης επικινδύνων χώρων ή κτιρίων (εσωτερικού τοίχου) με χρήση πυράντοχων ρολών ή πυροκουρτινών	500
Δ-4	Μη τήρηση απαιτούμενων εξόδων / τελικών εξόδων κινδύνου	500
Δ-5	Μη τήρηση προδιαγραφών εξόδων / τελικών εξόδων κινδύνου, όπως ύψος, πλάτος και φορά, τήρηση απαιτούμενης απόστασης μεταξύ αυτών κλπ.	300
Δ-6	Μη τήρηση απαιτούμενων οριζόντιων ή/και κατακόρυφων οδεύσεων διαφυγής (πυροπροστατευμένες ή μη, όριο πραγματικής απρόσπευστης οδεύσεως διαφυγής)	400
Δ-7	Μη τήρηση προδιαγραφών οριζόντιων ή/και κατακόρυφων οδεύσεων διαφυγής, όπως ύψος, πλάτος, βαθμίδων κλπ.	250
Δ-8	Μη τήρηση μέγιστου μήκους αδιεξόδου	300

(1) Σε παραβάσεις παθητικής πυροπροστασίας που επιδρούν στα στοιχεία της ενεργητικής
πυροπροστασίας σε κτίρια - εγκαταστάσεις που υπάγονται στο π.δ. 41/2018 (Α' 80) και π.δ.
71/1988 (Α' 32), επιβάλλονται τα ποσά προστίμων της κατηγορίας παραβάσεων Α (απουσία
εγκατάστασης - τοποθέτησης) του Πίνακα 1 για τα αντίστοιχα μέσα και συστήματα ενεργητικής
πυροπροστασίας που επιδρά η έλλειψη της αντίστοιχης παθητικής παραβάσεως παθητικής πυροπροστασίας.

Οι χώροι ταξινομούνται σε: Χαμηλού (κατηγορία Α), Μετρίου (κατηγορία Β) και Υψηλού Κινδύνου (Κατηγορία Γ) και κάθε μία από αυτές έχει διαφορετικό συντελεστή ο οποίος πολλαπλασιάζεται το κάθε επιβληθέν πρόστιμο.

Παράλληλα υπάρχουν διάφορες κατηγορίες στις οποίες ταξινομείται κάθε χώρος ανάλογα με το είδος χρήσης του όπως εμπόριο, γραφείο, νοσοκομείο κλπ και τη χωρητικότητά του ενώ ταυτοχρόνως κατηγοριοποιούνται και οι τύποι των παραβάσεων πυρασφάλειας.

Όλα αυτά τα δεδομένα, συμπληρώνουν τον παραπάνω τύπο: (Πρόστιμο) = (ΒΠ1 + ΒΠ2 + ... ΒΠν) * ΣΒ (που ΒΠ: Βάση Προστίμου και ΣΒ: Συντελεστής Βαρύτητας, που υπολογίζεται συναρτήσει της κατηγορίας Κινδύνου).

Παράδειγμα: Ενα κατάστημα εστίασης 600 τ.μ. που χωράει λιγότερα από 150 άτομα, διαπιστώνεται ότι δεν έχει τοποθετήσει πυροσβεστήρες (παραβίαση 1) και δεν τηρεί εισόδους/εξόδους κινδύνου (παραβίαση 2). Το κατάστημα αυτό, λόγω μεγέθους και χωρητικότητας εμπίπτει στην Κατηγορία Κινδύνου Α (Χαμηλού Κινδύνου), οπότε ο Συντελεστής Βαρύτητας του προστίμου θα είναι 1.

Συνεπώς οι δύο παραβάσεις του τιμώνται προς 200 και 500 ευρώ αντίστοιχα, άρα: Π = [200 ευρώ (παραβίαση 1) + 500 ευρώ (παραβίαση 2)] * 1 (Συντελεστής Βαρύτητας) = 700 ευρώ. Το πρόστιμο αυτό πρέπει να πληρωθεί μέσα σε 15 ημέρες ενώ αν διαπιστωθεί ασυνέπεια άνω των 30 ημερών, το πρόστιμο πλέον εισπράττεται μέσω Δ.Ο.Υ.

Όπως καταλαβαίνουμε γίνονται κάποια βήματα για να οργανοθούν οι επιτηρήσεις έστω και με αυτόν τον τρόπο επιβολής προστίμων, με σκοπό να γίνουν τα καταστήματα πιο ασφαλή.



Οι χώροι ταξινομούνται σε:
Χαμηλού (κατηγορία Α), Μετρίου (κατηγορία Β) και Υψηλού Κινδύνου (Κατηγορία Γ) και κάθε μία από αυτές έχει διαφορετικό συντελεστή ο οποίος πολλαπλασιάζεται το κάθε επιβληθέν πρόστιμο.

Ψηφιακή Αναβάθμιση της Εταιρείας “Πυροπροστασία”

Μέλος του Ομίλου MOBIAK

ΤΟΥ ΑΝΤΩΝΗ ΓΚΕΖΕΠΗ

Διπλ. Εφαρμογών Πληροφορικής στη Διοίκηση & Οικονομία BSc.
Τμήμα Marketing

Καθώς ο Όμιλος της MOBIAK αναπτύσσεται, στην ίδια τροχιά ανάπτυξης βρίσκονται και οι θυγατρικές Εταιρείες του Ομίλου. Πιο συγκεκριμένα, το Κατάστημα Μελετών & Εγκαταστάσεων ΠΥΡΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑ Ε.Π.Ε. μόνο το τελευταίο διάστημα έχει ολοκληρώσει πλήθος σημαντικών έργων κι εγκαταστάσεων Υψηλών Προδιαγραφών στην ευρύτερη περιοχή των Χανίων.

Η ανάγκη της αγοράς για ενημέρωση των μηχανικών στα νέα πιστοποιημένα συστήματα και η πληροφόρηση από έμπειρους ανθρώπους που γνωρίζουν καλά από εγκαταστάσεις μεγάλης κλίμακας μας ώθησε στο να δημιουργήσουμε ένα website που θα προσφέρει ακριβώς αυτό. Ένα σημείο αναφοράς για την πλήρη καθοδήγηση στην υλοποίηση ακόμα και της πιο απαιτητικής μελέτης Πυρασφάλειας.

Μπορείτε να επισκεφτείτε το site της ΠΥΡΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ στο pyroprostasia-chania.gr



ΠΥΡΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑ Ε.Π.Ε.
ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΥΡΑΣΦΑΛΕΙΑΣ

Κάνοντας μια μικρή αναδρομή, Η ΠΥΡΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ξεκίνησε το 1987 και αποτελεί από τις παλαιότερες επιχειρήσεις Πυροσβεστικού Εξοπλισμού στα Χανιά. Το 2002 εξαγοράστηκε από τη MOBIAK αποτελώντας μέλος του Ομίλου. Σήμερα, η ΠΥΡΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΕΠΕ είναι μία καινοτόμος εταιρεία στο χώρο της Πυρασφάλειας. Παρέχει ολοκληρωμένες λύσεις προσφέροντας εξειδικευμένες Υπηρεσίες και Υψηλής Ποιότητας Προϊόντα και Συστήματα.



Ο ρόλος της επικοινωνίας κατά την πώληση

Αρχικά, ενημερώστε τον πελάτη με όλα τα στοιχεία που χρειάζεται για να αποφασίσει. Γενικά, οι πελάτες θέλουν να νιώθουν σίγουροι για τις επιλογές τους.



ΤΟΥ ΜΑΝΩΛΗ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑΚΗ
Τμήμα Πωλήσεων,
Πυροσβεστικών Ελλάδος

Σε μία πώληση, μεγάλη σημασία έχει ο τρόπος επικοινωνίας με τον πελάτη.

Προσπαθήστε να εξασφαλίσετε την πώληση χωρίς να γίνετε φορτικοί.

Αρκετές φορές η επιθετικότητα προκαλεί αντίθετα αποτελέσματα και γίνεται χειριστική προς τον πελάτη, ενώ δημιουργεί αρνητικά συναισθήματα για τον πωλητή (και την επιχείρηση) και δείχνει απελπισία για την αύξηση του τζίρου.

Σίγουρα μια πώληση πρέπει να κλείσει σε σύντομο χρονικό διάστημα και με συνθήκες που να ευνοούν και τα δύο μέρη ώστε και ο πελάτης να καταναλώσει άμεσα το προϊόν που επιθυμεί αλλά και η επιχείρηση να πουλήσει. **Πως όμως μπορείτε να κάνετε την πώληση χωρίς να γίνετε πειστικοί;**

Αρχικά, ενημερώστε τον πελάτη με όλα τα στοιχεία που χρειάζεται για να αποφασίσει. Γενικά, οι πελάτες θέλουν να νιώθουν σίγουροι για τις επιλογές τους. Γι αυτό η καλύτερη τεχνική είναι να παρουσιάσετε τα θετικά αλλά και τα αρνητικά του προϊόντος σας και να αφήσετε τον πελάτη να επεξεργαστεί τις πληροφορίες και - φυσικά - να συγκρίνει την προσφορά σας με αυτές του ανταγωνισμού. Η σωστή δόμηση του προϊόντος / υπηρεσίας με το ακατάλληλο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, υποστήριξη και τιμή, σας επιτρέπει όχι να αποφεύγετε την σύγκριση με τον ανταγωνισμό, αλλά να την επιζητάτε!

Επιπλέον η αναλυτική και ξεκάθαρη παρουσίαση των πλεονεκτημάτων του προϊόντος απομακρύνει κάθε δεύτερη σκέψη.

Δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι οι πελάτες συνήθως είναι αναβλητικοί για ποικίλους τρόπους κυρίως οικονομικούς, προτεραιότητες ή αμφιβολίες. Προσπαθήστε να κάνετε τον αγοραστή να νοιώσει ότι η αγορά έγινε με τη δική του επιθυμία και είναι κάτι που πραγματικά χρειάζεται και όχι γιατί απλά πρέπει να το αγοράσει.

Αν καταλάβει την χρησιμότητα της αγοράς θα προχωρήσει σήμερα και όχι αύριο.

Κλείνοντας, προσπαθήστε να κάνετε τον πελάτη να νοιώσει οικεία μαζί σας, σαν τον άνθρωπο που τον εξυπηρετεί και όχι μια απρόσωπη μηχανή.



Σίγουρα μια πώληση πρέπει να κλείσει σε σύντομο χρονικό διάστημα και με συνθήκες που να ευνοούν και τα δύο μέρη



ΤΗΣ ΝΑΤΑΣΣΑΣ ΤΖΕΒΕΛΕΚΟΥ
Οικονομολόγος BSc.
Τμήμα Εξαγωγών, Πυροσβεστικών
Διοικητική Υποστήριξη

Η λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων

**«Ο απαισιόδοξος βλέπει δυσκολίες σε κάθε ευκαιρία.
Ο αισιόδοξος βλέπει ευκαιρίες σε κάθε δυσκολία»**

Winston Churchill

Η λήψη Αποφάσεων είναι η διαδικασία επιλογής ανάμεσα σε διάφορες εναλλακτικές προτάσεις με στόχο την επίτευξη του βέλτιστου αποτελέσματος τόσο βραχυπρόθεσμα όσο και μακροπρόθεσμα για τη βιωσιμότητα και την ανάπτυξη μιας επιχείρησης. Ωστόσο όμως, η λήψη σωστών αποφάσεων απαιτεί εμπειρία, γνώσεις, δεξιότητες και ικανότητα συνδυασμού διάφορων πληροφοριών. Ανάλογα με τα επίπεδα ιεραρχίας σε μια επιχείρηση, οι αποφάσεις διακρίνονται σε στρατηγικές, τακτικές ή διοικητικές και σε λειτουργικές. Οι στρατηγικές είναι κατά κύριο λόγο αντικείμενο της ανώτερης διοίκησης καθώς έχει μια γενικότερη εικόνα του συνόλου της επιχείρησης και είναι σε θέση να γνωμοδοτήσει αποτελεσματικότερα. Τακτικές ή διοικητικές αποφάσεις αφορούν συνήθως διευθυντές κλάδων ή τμημάτων, και οι λειτουργικές λαμβάνονται από το κατώτερο επίπεδο και αφορούν τις καθημερινές δραστηριότητες και τον τρόπο διεξαγωγής τους.

Οι συνθήκες κάτω από τις οποίες λαμβάνονται οι αποφάσεις είναι συνθήκες βεβαιότητας, αβεβαιότητας και κινδύνου. Λόγω της πολυπλοκότητας και των εξελίξεων που χαρακτηρίζουν μια επιχείρηση και το περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιείται, αξίζει να σημειωθεί ότι οι επιχειρήσεις τις περισσότερες φορές λειτουργούν υπό συνθήκες αβεβαιότητας και κινδύνου. Σε συνθήκες βεβαιότητας, τα αποτελέσματα μιας απόφασης είναι γνωστά εκ των προτέρων. Παράδειγμα χαρακτηριστικό αυτού του είδους είναι η σχέση παραγωγής ενός εμπορεύματος και του επιπέδου αποθεμάτων των εξαρτημάτων που χρησιμοποιούνται για την παραγωγή του.

Σε συνθήκες κινδύνου η αβεβαιότητα περιγράφεται με τη μορφή πιθανότητας, και ενώ δε διαθέτουμε ακριβείς πληροφορίες υπάρχει η δυνατότητα να χρησιμοποιήσουμε τεχνικές και να επιλέξουμε τα αποτελέσματα που μας συμφέρουν περισσότερο.

Στην περίπτωση που δεν μπορεί ένα στέλεχος να προβλέψει τα αποτελέσματα μιας απόφασης, αυτό μπορεί να οφείλεται στους εξής λόγους:

1) Υπάρχουν πολλές μεταβλητές στην κατάσταση

2) Υπάρχουν λίγες μεταβλητές αλλά όχι αρκετή γνώση για αυτές

3) Υπάρχουν και πολλές μεταβλητές και λίγη γνώση για αυτές. Όλα τα παραπάνω στοιχεία καθιστούν εκ των πραγμάτων ανέφικτη μια εκτίμηση για τα αποτελέσματα της απόφασης.



Ποια είναι όμως τα βήματα λήψης μιας απόφασης;

• Διαπίστωση του Προβλήματος

ή ευκαιρίας για το οποίο θα πρέπει να λάβουμε μια απόφαση. Η ανάλυση της κατάστασης απαιτεί την κατανόηση της εξωτερικής πραγματικότητας (έλεγχος του εξωτερικού περιβάλλοντος) και εσωτερική ανάλυση- Swot (δυνατά και αδύνατα σημεία μιας εταιρίας)

• Ορισμός του Προβλήματος

ο οποίος απαιτεί τη σαφή και λεπτομερή διατύπωση ώστε να αναλύσουμε την τρέχουσα με την επιθυμητή κατάσταση (αν υπάρχει διαφορά σημαίνει ότι έχει εντοπιστεί ένα πρόβλημα)

• Εξεύρεση Εναλλακτικών Λύσεων

(η ομαδική παραγωγή ιδεών είναι μια τεχνική που χρησιμοποιείται συχνά με μια μικρή ομάδα εργαζομένων για τη διατύπωση πολλών εναλλακτικών σε μικρό χρονικό διάστημα)

• Η Αξιολόγηση Εναλλακτικών Αποφάσεων.

Για να αξιολογηθούν οι εναλλακτικές, πρέπει η διοίκηση να υποβάλλει 3 ερωτήματα:

- 1) Υπάρχουν Ανεπιθύμητες Επιπτώσεις;
- 2) Επιτυγχάνεται ο Στόχος;
- 3) Μπορεί να Αντέξει Οικονομικά η Επιχείρηση αυτή τη Λύση;

• Δοκιμαστική ή και Πλήρης εφαρμογή.

Όσο και αν προσπαθήσουμε να οργανώσουμε μια επιχείρηση σε επίπεδο αποφάσεων πάντα θα υπάρχει περιθώριο εσφαλμένης απόφασης. Το γεγονός αυτό οφείλεται στην αντίληψη και την ικανότητα του στελέχους μιας επιχείρησης καθώς και το νοητικό χάρτη που έχει αναπτύξει διαχρονικά.

Για το λόγο αυτό είναι σημαντικό για τα πολύπλοκα και σοβαρά προβλήματα να συγκεντρώσουμε όσο το δυνατό περισσότερες πληροφορίες και να εκτιμηθούν σωστά οι εναλλακτικές αποφάσεις.

Πηγές:

• Internet και «Μάνατζμεντ».

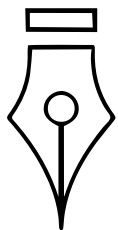
Τρίτη Αμερικανική Έκδοση.

(Εκδόσεις κλειδάριθμος) του καθηγητή

Patrick J. Montana και Bruce H. Charnov

Η ΦΙΛΟΔΟΞΙΑ ΓΙΑ «ΠΡΑΣΙΝΟ» ΥΔΡΟΓΟΝΟ

ΤΗΣ ΕΦΗΣ ΜΑΝΑΡΩΛΑΚΗ
Χημικός MSc.
Τμήμα Αερίων



**Παρά το
ξεκίνημα της
παραγωγής
του υδρογόνου
ως αστικό
αέριο 227
χρόνια πριν, το
ξεκίνημα του
στη βιομηχανία
των αερίων
είναι πολύ πιο
πρόσφατο
και μπορεί να
προσδιοριστεί
περίπου το
1902.**

Το υδρογόνο είναι το απλούστερο στοιχείο. Ένα άτομο υδρογόνου αποτελείται από ένα μόνο πρωτόνιο και ένα ηλεκτρόνιο. Επίσης είναι το πιο άφθονο στοιχείο στο σύμπαν.

Παρά την απλότητα και την αφθονία του, το υδρογόνο δεν εμφανίζεται φυσικά ως αέριο στη Γη - συνδυάζεται πάντα με άλλα στοιχεία. Στη Γη, η χρήση του Υδρογόνου ως πηγή ενέργειας ξεκίνησε 227 χρόνια πριν. Η καύση φυσικού αερίου θεωρείται ως η καθαρότερη εναλλακτική λύση για τον άνθρακα για την παραγωγή ηλεκτρικής ενέργειας. Ωστόσο ως ορυκτό καύσιμο δημιουργεί εκπομπές Διοξειδίου του άνθρακα που συμβάλουν στην υπερθέρμανση του πλανήτη. Οπότε η επόμενη ενεργειακή μετάβαση θα ήταν η αναζήτηση για αντικατάσταση του άνθρακα και αυτός είναι ο στόχος που ώθησε την εμφάνιση του υδρογόνου ως αερίου καυσίμου. Το υδρογόνο βρίσκεται επίσης σε πολλές οργανικές ενώσεις, ιδίως στους υδρογονάνθρακες που αποτελούν πολλά από τα καύσιμα μας, όπως βενζίνη, φυσικό αέριο, μεθανόλη και προπάνιο. Το υδρογόνο μπορεί να διαχωριστεί από τους υδρογονάνθρακες μέσω της εφαρμογής θερμότητας - μια διαδικασία γνωστή ως αναμόρφωση. Προς στιγμή, τα περισσότερα μόρια υδρογόνου παράγονται με αυτόν τον τρόπο από το φυσικό αέριο. Ορισμένα φύκια και βακτήρια, που χρησιμοποιούν το ηλιακό φως ως πηγή ενέργειας, εκπέμπουν ακόμη και υδρογόνο υπό ορισμένες συνθήκες. Παρά το ξεκίνημα της παραγωγής του υδρογόνου ως αστικό αέριο 227 χρόνια πριν, το ξεκίνημα του στη βιομηχανία των αερίων είναι πολύ πιο πρόσφατο και μπορεί να προσδιοριστεί περίπου το 1902. Ήταν να μην γίνει η αρχή και έκτοτε το Υδρογόνο έχει πλέον καθιερωθεί στην κορυφή των βιομηχανικών αερίων δίπλα στο Οξυγόνο και το Άζωτο. Εταιρείες βιομηχανικών αερίων συνεχίζουν να προμηθεύουν μεγάλες ποσότητες Υδρογόνου μέσω επιτόπιων επιχειρήσεων αγωγών σε διωλιστήρια πετρελαίου και φυσικού αερίου. Η εξέλιξη του αερίου στην βιομηχανία την τελευταία δεκαετία, έχει επιβραδύνει κάπως τη ζήτηση για πετρέλαιο, και ως εκ τούτου, η ανάγκη για παραγωγή μεγάλων όγκων Υδρογόνου αυξάνεται ολοένα και περισσότερο.

Άλλες μεγάλες εφαρμογές του Υδρογόνου αν και σε πολύ μικρότερους όγκους είναι η μεταλλουργία, η υαλουργία, τα ηλεκτρονικά είδη, η αεροδιαστημική και η υδρογόνωση τροφίμων. Πιο συγκεκριμένα, ο τομέας του γυαλιού είναι η κύρια βιομηχανία που χρησιμοποιεί το υδρογόνο ως προστατευτική ατμόσφαιρα στην κατασκευή υαλοπινάκων.

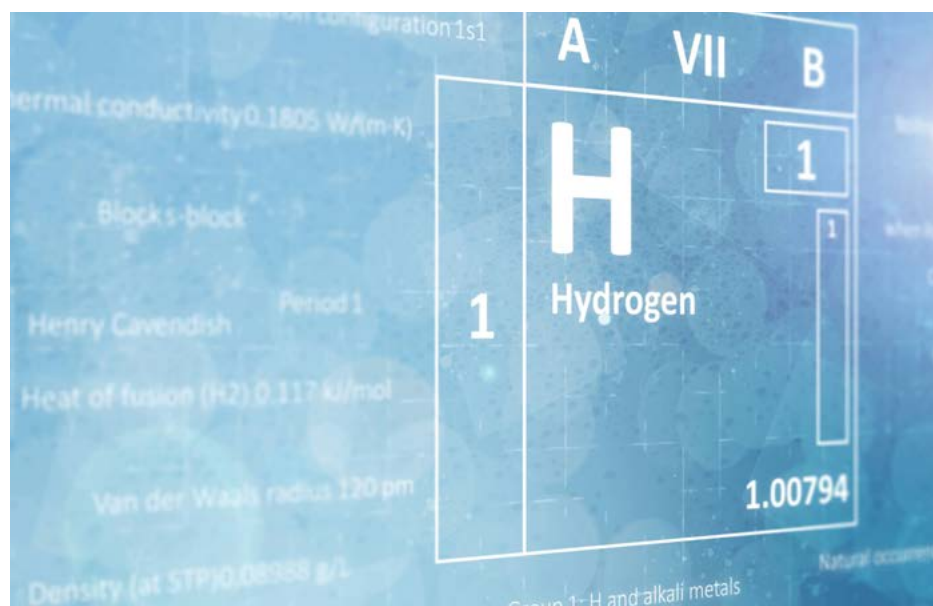
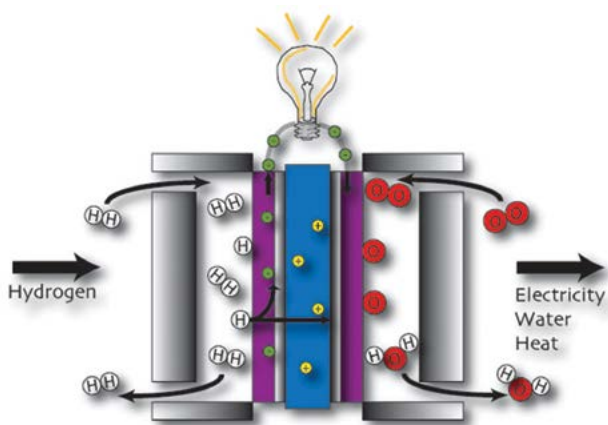
Αν και η παραγωγή γυαλιού χρονολογείται από την αρχαιότητα με πολλούς τρόπους αντικατοπτρίζει τις ίδιες βασικές διαδικασίες και σήμερα. Μια εμπορική γραμμή κατασκευής υαλοπινάκων περιλαμβάνει μια σειρά βημάτων που ξεκινούν όταν ένα μείγμα λεπτοκόκκων συστατικών, άμμου, ανθρακικού νατρίου, ασβεστόλιθων, δολομίτης και ορισμένα άλλα δευτερεύοντα στοιχεία τα οποία συνδυάζονται και λιώνουν για να σχηματίσουν λιωμένο γυαλί, στον κλίβανο σε θερμοκρασία 1500°C. Η συντριπτική πλειοψηφία των κλιβάνων που χρησιμοποιούνται για την παραπάνω διαδικασία καταναλώνουν τεράστιες ποσότητες φυσικού αερίου και αέρα. Τα επόμενα στάδια διύλισης και ομογενοποίησης συμβαίνουν σε ξεχωριστά στάδια που χρειάζονται εξαιρετικά υψηλές θερμοκρασίες. Αυτή η διαρκής διαδικασία τήξης μπορεί να διαρκέσει έως 50 ώρες για να δημιουργήσει ένα καλής ποιότητας γυαλί χωρίς φυσαλίδες. Εδώ με την απαραίτητη χρήση αζώτου και υδρογόνου, το υγρό γυαλί επιπλέει σε ένα λουτρό λιωμένου κασσίτερου, καθώς σκληραίνει και το πάχος και το βάρος τους προσαρμόζεται. Όσον αφορά τα μέταλλα και τις κατασκευαστικές εφαρμογές, η θερμική επεξεργασία με υδρογόνο χρησιμοποιείται στις βιομηχανίες μεταφορών, όπως αεροσκάφη, αυτοκίνητα και εξοπλισμό μεταφορών. Στην ατμόσφαιρα του κλιβάνου θερμικής επεξεργασίας, το υδρογόνο αντιδρά με το Οξυγόνο για να παράγει φωτεινό φινίρισμα σε χαλύβδινα μέρη. Η τήξη πυριτίου, τα βιομηχανικά διαμάντια και η σύντηξη λαμπτήρων χρησιμοποιούν επίσης υδρογόνο στη διαδικασία κατασκευής τους.



Το Νέο Σύμπαν με την Παρουσία Υδρογόνου

Η χαρτογράφηση του νέου σύμπαντος υδρογόνου, βάση του αυξανόμενου ρόλου του ως φορέας ενέργειας ή καυσίμου είναι ίσως ένας από τους πιο υποσχόμενους τομείς για τις αγορές υδρογόνου. Το υδρογόνο έχει υψηλή ενέργεια, αλλά ένας κινητήρας που καίει καθαρό υδρογόνο δεν παράγει σχεδόν καθόλου ρύπανση! Αυτό είχε ως αποτέλεσμα να χαρακτηριστεί ως το καύσιμο του μέλλοντος. Οι κυψέλες καυσίμου υδρογόνου έκαναν την εμφάνισή τους και τροφοδοτούν τα ηλεκτρικά συστήματα μεταφοράς, παράγοντας ένα και μόνο καθαρό υποπροϊόν - καθαρό νερό! Το υδρογόνο ως καύσιμο δεν περιέχει κανένα άτομο άνθρακα, έτσι δεν εκπέμπει Διοξείδιο του άνθρακα ή άλλα αέρια του θερμοκηπίου, με αποτέλεσμα οι τεχνολογίες κυψελών καυσίμου υδρογόνου να χρησιμοποιούνται παγκοσμίως σε φορητές, σταθερές και μεταφερόμενες εφαρμογές. Οι κυψέλες καυσίμου Υδρογόνου έχουν ένα ευρύ φάσμα εφαρμογών για χρήση σχεδόν οποτεδήποτε και οπουδήποτε που προηγουμένως είχαν τροφοδοτηθεί από ηλεκτρικές πηγές ή ορυκτά καύσιμα. Έρευνες έδειξαν ότι το Υδρογόνο και οι κυψέλες καυσίμου, μπορούν να επιτρέψουν ένα πιο ανθεκτικό και ασφαλές ενεργειακό μέλλον, παρέχοντας οφέλη σε πολλούς επιχειρηματικούς τομείς.

Μια κυψέλη καυσίμου συνδυάζει υδρογόνο και οξυγόνο για την παραγωγή ηλεκτρισμού, θερμότητας και νερού. Οι κυψέλες καυσίμου συγκρίνονται συχνά με τις μπαταρίες. Και οι δύο μετατρέπουν την ενέργεια που παράγεται από μια χημική αντίδραση σε χρησιμοποιήσιμη ηλεκτρική ισχύ. Ωστόσο, η κυψέλη καυσίμου θα παράγει ηλεκτρισμό, όσο τροφοδοτείται με καύσιμο υδρογόνο, χωρίς αυτό να χάνει ποτέ το φορτίο του. Σε αντίθεση με τις μπαταρίες, οι κυψέλες καυσίμου δεν έχουν «φαινόμενο μνήμης» όταν ανεφοδιάζονται. Η συντήρηση των κυψελών καυσίμου είναι απλή καθώς υπάρχουν λίγα κινούμενα μέρη στο σύστημα. Οι κυψέλες καυσίμου είναι μια πολλά υποσχόμενη τεχνολογία για χρήση ως πηγή θερμότητας και ηλεκτρικής ενέργειας για κτίρια και ως πηγή ηλεκτρικής ενέργειας για ηλεκτρικούς κινητήρες που προωθούν οχήματα.



Οι κυψέλες καυσίμου λειτουργούν καλύτερα με καθαρό υδρογόνο. Αλλά καύσιμα όπως φυσικό αέριο, μεθανόλη ή ακόμα και βενζίνη μπορούν να αναμορφωθούν ώστε να παράγουν το υδρογόνο που απαιτείται για τις κυψέλες καυσίμου. Ορισμένες κυψέλες καυσίμου μπορούν ακόμη και να τροφοδοτηθούν απευθείας με μεθανόλη, χωρίς τη χρήση αναμορφωτή. Επιπλέον μια σταθερή κυψέλη καυσίμου στο μέγεθος μιας μονάδας κλιματισμού, είναι επαρκής ώστε να τροφοδοτήσει ένα ολόκληρο σπίτι. Οι κυψέλες καυσίμου Υδρογόνου ήδη τροφοδοτούν χιλιάδες σπίτια στην Ιαπωνία και ξεκινούν να χρησιμοποιούνται και στις Ηνωμένες Πολιτείες. Στο μέλλον, το υδρογόνο θα μπορούσε επίσης να ενταχθεί στον τομέα της ηλεκτρικής ενέργειας ως σημαντικός φορέας αυτής. Ένας ενεργειακός φορέας κινείται και παρέχει ενέργεια σε χρησιμοποιήσιμη μορφή στους καταναλωτές. Οι ανανεώσιμες πηγές ενέργειας, όπως ο ήλιος και ο άνεμος, δεν μπορούν να παράγουν ενέργεια όλη την ώρα. Δεδομένου ότι το υδρογόνο μπορεί να παραχθεί οπουδήποτε υπάρχει νερό και πηγή ισχύος, η παραγωγή καυσίμου μπορεί να διανεμηθεί και δεν χρειάζεται να εξαρτάται από το δίκτυο.

Το υδρογόνο ως καύσιμο δεν περιέχει κανένα άτομο άνθρακα, έτσι δεν εκπέμπει Διοξείδιο του άνθρακα ή άλλα αέρια του θερμοκηπίου

Το υδρογόνο έχει υψηλή ενέργεια, αλλά ένας κινητήρας που καίει καθαρό υδρογόνο δεν παράγει σχεδόν καθόλου ρύπανση!



Περιβάλλον + Χαρτί

Το περιβάλλον και η προστασία του είναι υποχρέωση όλων μας και ο καθένας, μεμονωμένα ή ομαδικά πρέπει να κάνει το χρέος του ως προς αυτό.

ΤΗΣ ΝΕΚΤΑΡΙΑΣ ΨΕΓΙΑΝΝΑΚΗ
Γραφίστρια / Τμήμα Marketing



**Ως προς την
απόκτηση
πρώτης ύλης,
κυρίως ξύλου,
οι ίδιοι οι
κατασκευαστές
χαρτιών
σύντομα είδαν
το πρόβλημα και
έγκαιρα άρχισαν
την άμεση
αναδάσωση
των περιοχών
καλλιέργειας.**



Οι έρευνες όπου λένε ότι η κατασκευή χαρτιού, καταστρέφει τα δάση είναι επιεικώς απληροφόρητη. Γι αυτή την έλλειψη πληροφόρησης δεν φταίνε αποκλειστικά οι πολίτες που μεταφέρουν τη συγκεκριμένη άποψη, αλλά και ένα μεγάλο μέρος ευθύνης φέρουν και οι χαρτοβιομηχανίες που ενώ έχουν επενδύσει τεράστια ποσά για τη βελτίωση των διαδικασιών της παραγωγής του χαρτιού έτσι ώστε να αποδίδουν τέλεια χαρτιά στους καταναλωτές και να χρησιμοποιούν όλο και περισσότερο παλαιό χαρτί προς Ανακύκλωση, δεν επένδυσαν αρκετά στην επικοινωνία και στην ενημέρωση των πολιτών για όσα έχουν κατορθώσει σε μικρό σχετικά χρονικό ορίζοντα (25 περίπου χρόνια).

Για να κατανοήσουμε καλύτερα το πρόβλημα θα πρέπει να το χωρίσουμε στις δυο βασικές διαδικασίες που μετέρχεται μια χαρτοβιομηχανία για να κατασκευάσει ένα φύλλο χαρτί.



Η μία διαδικασία είναι να αποκτήσει την πρώτη της ύλη που είναι το ξύλο ή τα παλιά χρησιμοποιημένα χαρτιά (ανακύκλωση).

Η άλλη διαδικασία είναι αυτή της κατασκευής του χαρτιού. Γι αυτή χρειάζεται πολύ νερό, πολύ ενέργεια και μικρές αναλογικά ποσότητες άλλων παραγόντων που από τη φύση τους δεν είναι επιβαρυντικές στο περιβάλλον.

Ως προς την απόκτηση πρώτης ύλης, κυρίως ξύλου, οι ίδιοι οι κατασκευαστές χαρτιών σύντομα είδαν το πρόβλημα και έγκαιρα άρχισαν την άμεση αναδάσωση των περιοχών καλλιέργειας.

Μέσα από σοβαρή, υπεύθυνη και κρατικά ελεγχόμενη δουλειά στη Β. Ευρώπη, Β. Αμερική και Καναδά έχουν πετύχει να έχουν σήμερα περισσότερη γη καλυμμένη από δάση παρά πριν έναν αιώνα.

Σε αυτή την εντυπωσιακή εξέλιξη βοήθησε και η κεντρική θεσμοθέτηση που επέβαλε στη Χαρτοβιομηχανία την **αυξανόμενη ετήσια χρήση του χρησιμοποιημένου χαρτιού για ανακύκλωση** σαν πρώτη ύλη. Αυτή η διάταξη μείωσε σταδιακά την κοπή δένδρων, κρατώντας όμως ζωντανή τη Χαρτοβιομηχανία.

Δεν είναι τυχαίο ότι οι τελευταίες μετρήσεις δείχνουν πως το 54% της παγκόσμιας χρήσης πρώτης ύλης για την κατασκευή χαρτιών προέρχεται από **Ανακύκλωση**, ενώ ταυτόχρονα φυτεύονται 1,3 δένδρα για κάθε δένδρο που κόβεται για την κατασκευή χαρτιού.

Το σημαντικό είναι ότι η Ανακύκλωση έχει προσφέρει πολλά, αλλά φθάνει γρήγορα στα όρια της. Ήδη η εύρεση και η περισυλλογή χαρτιών για το σκοπό αυτό είναι πολύ δαπανηρή και δύσκολη σε σχέση με το άμεσο παρελθόν. Η απλή αλλά πολύπλοκη στην εφαρμογή διαδικασία της κατασκευής χαρτιού, από Οικολογικής και Περιβαλλοντικής άποψης έχει και αυτή βελτιωθεί πάρα πολύ.

Οι μεγάλες προσπάθειες άρχισαν από τα τέλη τις δεκαετίας του '70, αρχές του '80, όπου κάτω από τις ασφυκτικές πιέσεις των Περιβαλλοντολογικών Οργανώσεων και των πολιτών, άρχισε να αλλάζει η σχετική νομοθεσία, επιβάλλοντας σταδιακή μείωση των ρύπων προς το νερό και την ατμόσφαιρα αλλά ταυτόχρονα και τη μείωση ποσοτήτων ενέργειας που χρειάζεται η παραγωγή, κυρίως των λευκασμένων χαρτομαζών και ακόλουθα χαρτιών. Έτσι η χαρτοβιομηχανία επένδυσε τεράστια ποσά στον καθαρισμό του νερού που χρησιμοποιεί πριν το επιστρέψει στη φύση, αλλά και των καυσαερίων που αποβάλλει στην ατμόσφαιρα.

Η άποψη μου είναι ότι το περιβάλλον και τα δάση δεν κινδυνεύουν από την χαρτοποιία, το χαρτί και τα έντυπα που γίνονται από αυτό, ή οποιοσδήποτε μορφές εκμετάλλευσης αυτού του πολύτιμου αγαθού του ανθρώπου για χιλιέτιες. Το πρόβλημα ως αναζητηθεί σε υλοτομία για άλλες εφαρμογές και χρήσεις ή ακόμα χειρότερα από τις ενέργειες εμπρησμού.

Κίνδυνος για Εκτεταμένες Πυρκαγιές



Στην χώρα μας η αντιπυρική περίοδος αρχίζει τυπικά από τον Ιούνιο και τελειώνει στα μέσα ή τέλος Οκτωβρίου (φέτος ξεκίνησε 1 Μαΐου και λήγει 31 Οκτωβρίου) με τις περισσότερες πυρκαγιές να συμβαίνουν κατά την ξηροθερμική περίοδο του θέρους και των αρχών φθινοπώρου »

άντα οι Καλοκαιρινοί και Φθινοπωρινοί μήνες στη χώρα μας χαρακτηρίζονται από υψηλό κίνδυνο εμφάνισης πυρκαγιάς καθώς οι κλιματολογικές συνθήκες ευνοούν δυστυχώς κάτι τέτοιο.

“Όλοι μας πρέπει να είμαστε σε εγρήγορση και να προσέχουμε διπλά αυτή την περίοδο του χρόνου ώστε να μην οδηγήσουμε με ενέργειες ή παραλήψεις μας στην πρόκληση πυρκαγιάς.

Ωστόσο, φέτος περισσότερο από κάθε άλλη χρονιά θα πρέπει να είμαστε ακόμα περισσότερο προσεκτικοί καθώς σύμφωνα με δημοσίευμα του δημοσιογραφικού πρακτορείου “CNN Greece” (ημερομ. δημοσίευσης 03/06/2020) η Ευρωπαϊκή Ένωση μέσω του Επίτροπου Διαχείρισης Κρίσεων Γιάνεζ Λέναρτσκιτς, ενημέρωσε ότι «Η περίοδος των πυρκαγιών φέτος αναμένεται να είναι άνω του συνήθους μέσου όρου, όσον αφορά τον αριθμό των πυρκαγιών και των αποτεφρωμένων περιοχών στην Ευρώπη», αναφερόμενος συγκεκριμένα στην «επικίνδυνη» περίοδο από τους μήνες Ιούνιο έως και Σεπτέμβριο.

Οι φόβοι αυτοί είναι βάσιμοι καθώς πηγάζουν από τις ιδιαίτερα ξηρές κλιματικές συνθήκες που επικρατούν από την Άνοιξη σε ολόκληρη την Ευρωπαϊκή ήπειρο και είχαν σαν αποτέλεσμα την πρόκληση δασικών πυρκαγιών από τον Μάιο σε χώρες όπως την Πορτογαλία και την Ιταλία αλλά ακόμα και στη Σουηδία και τη βόρειο Γαλλία, σύμφωνα με στοιχεία που διένειμε το Ευρωπαϊκό Σύστημα Πληροφόρησης για Δασικές Πυρκαγιές (EFFIS).

Όλα αυτά τα στοιχεία κρούουν τον κώδωνα του κινδύνου για όλους μας και θα πρέπει να μας κρατούν σε εγρήγορση και κατά τους Φθινοπωρινούς μήνες όπου οι κλιματολογικές συνθήκες εξακολουθούν να ευνοούν την παρουσία πυρκαγιών.

Στην χώρα μας η αντιπυρική περίοδος αρχίζει τυπικά από τον Ιούνιο και τελειώνει στα μέσα ή τέλος Οκτωβρίου (φέτος ξεκίνησε 1 Μαΐου και λήγει 31 Οκτωβρίου) με τις περισσότερες πυρκαγιές να συμβαίνουν κατά την ξηροθερμική περίοδο του θέρους και των αρχών φθινοπώρου.

Είναι λοιπόν ευθύνη του καθενός μας ατομικά αλλά και συλλογικά, να είμαστε διπλά προσεκτικοί κατά την διάρκεια αυτής της περιόδου του έτους και να κάνουμε ότι καλύτερο μπορούμε προκειμένου να μην συμβάλουμε με ενέργειες ή παραλήψεις μας στην πρόκληση πυρκαγιών.

Έχουμε ευθύνη προς τους συνανθρώπους μας και προς τις επόμενες γενεές να κάνουμε ότι περνά από το χέρι μας ώστε να μην υπάρξουν ξανά καταστροφές όπως αυτή στο Μάτι πριν από δύο χρόνια, στα τέλη Ιουλίου του 2018, όπου χάθηκαν 102 ανθρώπινες ζωές. Οι μνήμες είναι ακόμα νωπές και πρέπει να λειτουργήσουν σαν στοιχείο που θα μας κρατά σε εγρήγορση και ετοιμότητα.



Μερικά στοιχεία για τη φετινή περίοδο

ΤΟΥ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ ΜΠΟΛΑΝΗ
Οικονομολόγος
Τμήμα Πωλήσεων Πυροσβεστικών



“Όλοι μας πρέπει να είμαστε σε εγρήγορση και να προσέχουμε διπλά αυτή την περίοδο του χρόνου, ώστε να μην οδηγήσουμε με ενέργειες ή παραλήψεις μας στην πρόκληση πυρκαγιάς.



Νέα Γραμμή Εμφιάλωσης στις Εγκαταστάσεις της MOBIAK, με Δυνατότητα Πλήρωσης στα 300 Bar

Από την απαγόρευση της χρήσης του Halon και μετά, συνεχώς κερδίζουν έδαφος τα κατασβεστικά συστήματα INERGEN. Στα συστήματα κατάσβεσης INERGEN, ο πιο διαδεδομένος τύπος είναι το IG 541, μείγμα αδρανών που αποτελείται από 52% Άζωτο, 40% Αργόν και 8% Διοξείδιου του άνθρακα.

Η επιλογή κατασβεστικών συστημάτων INERGEN οφείλεται στην αποτελεσματικότητα του 'υλικού' στην κατάσβεση και στην αποτροπή αναζωπύρωσης της πυρκαγιάς. Το INERGEN έχει πλεονεκτήματα που το κάνουν μοναδικό στο χώρο της πυρόσβεσης. Το κυριότερο είναι ότι η χρήση του είναι ασφαλής ακόμα και σε χώρους με ανθρώπινο δυναμικό. Ακόμα και όταν ενεργοποιηθεί το σύστημα, παρέχει αρκετό χρόνο για την αποχώρηση του προσωπικού που εργάζεται στο συγκεκριμένο χώρο. Ιατρικές μελέτες έχουν δείξει ότι το INERGEN διατηρεί τα επίπεδα του οξυγόνου στο αίμα σε κανονικά επίπεδα, με αποτέλεσμα να μην επηρεάζεται η καρδιακή και εγκεφαλική λειτουργία, τουλάχιστον για τον ελάχιστο χρόνο που χρειάζεται για ασφαλή διαφυγή.

Αναγνωρίζοντας το ρεύμα της εποχής και την αυξανόμενη ζήτηση της αγοράς και ιδιαίτερα για φιάλες INERGEN στα 300 bar, ώστε σε λιγότερο χώρο να καλύπτεται η απαιτούμενη ποσότητα, η MOBIAK προχώρησε σε εγκατάσταση νέας μονάδας εμφιάλωσης. Η νέα μονάδα έχει δυνατότητα εμφιάλωση αδρανών αερίων και μειγμάτων αυτών στα 300 bar.

Η εγκατάσταση της νέας μονάδας ολοκληρώθηκε τον Φεβρουάριο 2020. Η νέα μονάδα δημιουργήθηκε και εγκαταστάθηκε με προδιαγραφές που εξυπηρετούσαν τις ανάγκες της MOBIAK. Πραγματοποιήθηκε ένωση της υπάρχουσας εμφιάλωσης με τη νέα. Η μονάδα έχει δώσει νέες δυνατότητες και ευκολίες στην παραγωγή αφού πλέον μπορεί να επιτευχθεί εμφιάλωση μίας φιάλης έως και μίας ολόκληρης ράμπας φιαλών.



Το μείγμα του INERGEN δεν επηρεάζει το στρώμα του όζοντος και δεν συμβάλλει στην υπερθέρμανση του πλανήτη, αφού αποτελείται από αέρια που υπάρχουν ήδη στον ατμοσφαιρικό αέρα.



Επιπλέον, το μείγμα του INERGEN δεν επηρεάζει το στρώμα του όζοντος και δεν συμβάλλει στην υπερθέρμανση του πλανήτη, αφού αποτελείται από αέρια που υπάρχουν ήδη στον ατμοσφαιρικό αέρα. Η αρχή λειτουργίας του κατασβεστικού υλικού INERGEN βασίζεται στη μετατόπιση οξυγόνου, μειώνοντας το ποσοστό οξυγόνου στον χώρο, η φωτιά δεν μπορεί να αναπνεύσει.

Ως καθαρό και ηλεκτρικά μη αγώγιμο υλικό, ενδείκνυται για χώρους με ηλεκτρολογικό εξοπλισμό ή σε χώρους με αντικείμενα - εξοπλισμό μεγάλης αξίας. Παραδείγματα εγκαταστάσεων περιλαμβάνουν:

- Δωμάτια Υπολογιστών (Server, Κεντρικές Μονάδες, κτλ.)
- Πύργοι Ελέγχου Αεροδρομίων, ΜΕΤΡΟ, κτλ.
- Κεντρικές Μονάδες Ελέγχου Παραγωγής
- Ειδικές - Καθαρές Εγκαταστάσεις (Clean Rooms)
- Τηλεπικοινωνίες
- Μουσεία κ.α.



ΤΗΣ ΑΡΓΥΡΟΥΣ ΣΧΟΛΙΝΑΚΗ
Χημικός MSc.
Υπεύθυνη Τμήματος Αερίων



Πέρα από την πλήρωση των δικών μας Πιστοποιημένων συστημάτων, προβλέφθηκε και η πλήρωση φιαλών που φέρουν διαφορετικούς τύπους κλείστρων και αφορούν φιάλες που έρχονται για επανέλεγχο και αναγόμευση στο πιστοποιημένο Κέντρο Επανελέγχου της MOBIAK. **Συνεπώς, με τη νέα μονάδα, μπορούμε να παρέχουμε ολοκληρωμένες λύσεις σε όλο το φάσμα που αφορά τα συστήματα κατάσβεσης INERGEN.**



Ριζική Αναβάθμιση στο Κέντρο Διανομής Αττικής (Κεντρικής, Νότιας & Νησιωτικής Ελλάδος)

Νέο Σύστημα Διαχείρισης Αποθήκης (WMS)

ΤΟΥ ΑΝΤΩΝΗ ΠΑΝΤΕΛΙΔΑΚΗ
Διοίκηση Επιχειρήσεων
Υπεύθυνος Κέντρου Διανομής Αττικής

Η **MOBIAK** ακολουθώντας τους Σύγχρονους Ρυθμούς Ανάπτυξης Επενδύει σε ένα Νέο Σύστημα Διαχείρισης Αποθήκης **WMS** (Warehouse Management System) με το οποίο μπορεί να παρακολουθεί την Ροή των Εμπορευμάτων και των Πληροφοριών από τον Προμηθευτή έως και τον τελικό Παραλήπτη.

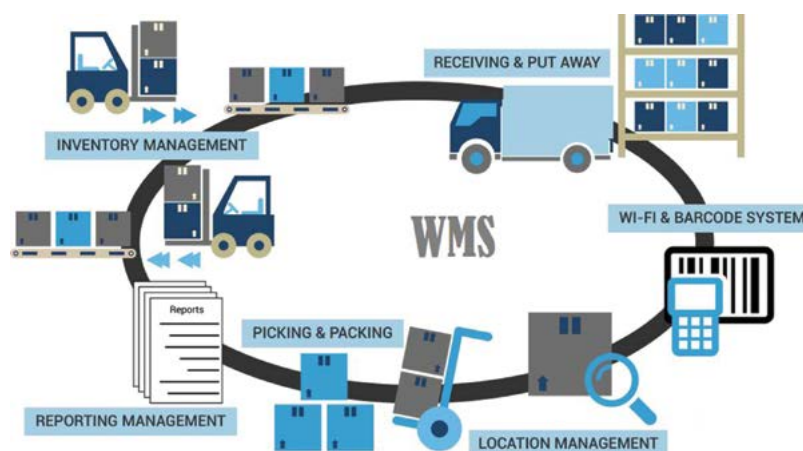
Όπως αναφέρθηκε εκτενώς και σε προηγούμενο άρθρο, το Νέο Σύστημα WMS θα εγκατασταθεί αρχικά στην Νέα Ιδιόκτητη Αποθήκη - Κέντρο Διανομής στον Ασπρόπυργο και στην συνέχεια στα υπόλοιπα Κέντρα Διανομής της MOBIAK.

Μερικά από τα Οφέλη του WMS είναι:

- Καλύτερη Διαχείριση Παραλαβών
- Καλύτερη Διαχείριση Αποθήκευσης - Διακίνησης
- Καλύτερη Διαχείριση Συλλογής - Picking
- Καλύτερη Διαχείριση Αποθεμάτων και Παρτίδων (Ιχνηλασιμότητα)
- Καλύτερη και Ακριβής Γνώση του Αποθέματος με όλα τα Χαρακτηριστικά του και σε ποια Θέση βρίσκεται μέσα στην Αποθήκη
- Καλύτερη Διαχείριση Απογραφής

Το προσεχές διάστημα το Προσωπικό της MOBIAK θα ξεκινήσει Εκπαίδευση στην Χρήση των Ασύρματων Τερματικών (RF).

Εφαρμόζοντας το παραπάνω σύστημα, υπάρχει πλήρης Καταγραφή και Έλεγχος της Αποθήκης με αποτέλεσμα την καλύτερη και γρηγορότερη Εξυπηρέτηση των Παραγγελιών των Πελατών της Εταιρείας μας.



Κέντρο Διανομής Χανίων

Ιστορική Αναδρομή - Εξέλιξη

**Στις Θεμελιώδεις Αρχές της MOBIAK
υπάρχει πάντα ο Σεβασμός και η
άμεση Εξυπηρέτηση των Πελατών**

ΤΟΥ ΣΤΑΘΗ ΠΑΦΙΤΗ & ΤΗΣ ΒΟΥΛΑΣ ΠΕΤΑΚΑΚΗ
Κέντρο Διανομής Χανίων

Το 1977 η MOBIAK ξεκινάει την Παραγωγή και Εμφιάλωση Ασετυλίνης και λίγο αργότερα την Εμφιάλωση Οξυγόνου τα οποία διένεμε με δικό της μεταφορικό μέσο (βυτιοφόρο) σε ολόκληρη την Κρήτη. Η συνεχής ανάπτυξη της, όπως η είσοδος της στην αγορά των Πυροσβεστικών ειδών, ή Εμφιάλωση και ή Ανάλωση Υγρών και Αερίων το 1986, καθώς και η ενασχόληση της στην Αγορά στον τομέα του Ιατροτεχνολογικού Εξοπλισμού - Ορθοπεδικών και Προϊόντων Home Care δημιουργούν την ανάγκη ενός σύγχρονου κέντρου διανομών στην έδρα της εταιρείας στα Καθιανά Ακρωτηρίου. Στις θεμελιώδεις αρχές της MOBIAK υπάρχει πάντα ο σεβασμός και η άμεση εξυπηρέτηση των πελατών. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα η εταιρεία να οδηγηθεί στην αγορά Ιδιόκτητων Φορητών προκειμένου να καλύψει τις ανάγκες τις σε Κρήτη, Αθήνα και Θεσσαλονίκη. Σήμερα το Κέντρο Διανομής Χανίων έχει στην διάθεση του ένα Βυτίο για την διανομή Ιατρικού Οξυγόνου και Αζώτου σε ολόκληρη την Κρήτη. Τρία φορητά που πραγματοποιούν σε καθημερινή βάση δρομολόγια για την κάλυψη των αναγκών της αποθήκης Ηρακλείου (Νομός Ηρακλείου - Λασιθίου), στα Υποκαταστήματα λιανικής (Εταιρείες Ομίλου) Πυροπροστασία και PYROMEDICAL που διαθέτει σε Χανιά, καθώς και σε μεμονωμένες διανομές Χονδρικής και σε μεγάλες ξενοδοχειακές μονάδες σε Ανατολική και Δυτική Κρήτη. Τέλος για την κάλυψη των αναγκών της σε Αποθήκες Ασπρόπυργο Αθήνας και Καλοχώρι Θεσσαλονίκης έχει προγραμματισμένα δρομολόγια σε εβδομαδιαία βάση κάθε Δευτέρα Αθήνα και Τετάρτη Αθήνα - Θεσσαλονίκη, με δικά της συρόμενα φορητά, δύο στο σύνολο.

Ακολουθώντας τις Τεχνολογικές Εξελίξεις και την Ανάπτυξη της Εταιρείας βελτιώνουμε διαρκώς το Επίπεδο των Παροχών κι Επιφυλασσόμαστε για Νέες Αναβαθμίσεις, με τις Νέες Εγκαταστάσεις μας που βρίσκονται σε Πλήρη Εξέλιξη.



Διαχείριση των Αλλαγών στη μετά COVID - 19 εποχή

Η Αναγκαιότητα Μεθόδων Εφαρμογής (Change Management)



ΤΗΣ ΜΑΙΡΗΣ ΝΙΚΟΛΟΥΔΑΚΗ
Οικονομολόγος
Προϊσταμένη Λογιστηρίου

Στην μετά Covid εποχή η προσαρμογή των Επιχειρήσεων στο ταχύτατα μεταβαλλόμενο περιβάλλον, καθώς και η υιοθέτηση μεθόδων Εφαρμογής και Διαχείρισης των Αλλαγών (Change Management) είναι χαρακτηρίζεται πλέον αναγκαία.

Η έννοια της διαχείρισης της αλλαγής (Change Management) είναι οικεία στις περισσότερες επιχειρήσεις στις ημέρες μας. Παρόλα αυτά η εφαρμογή της γίνεται ακόμα πιο επιβεβλημένη λόγω των τρεχουσών αλλαγών που διανύουμε σε παγκόσμιο επίπεδο.

Το πώς θα διαχειριστεί κάθε επιχείρηση την όποια αλλαγή και πόσο επιτυχημένα μπορεί να το καταφέρει αυτό, διαφέρει καθώς αυτό εξαρτάται από τη φύση των δραστηριοτήτων της, το είδος της αλλαγής και τελικά, του ανθρώπινου δυναμικού που αποτελείται. Η διαχείριση της αλλαγής είναι στην ουσία η εφαρμογή μίας καλά δομημένης διαδικασίας και αντίστοιχων εργαλείων που έχουν ως σκοπό δώσουν στα άτομα ή στις ομάδες την ικανότητα να μεταβούν από μία υπάρχουσα κατάσταση σε μία άλλη κατορθώνοντας το επιθυμητό αποτέλεσμα.

Όταν η διαχείριση της αλλαγής πραγματοποιείται σωστά, οι ίδιοι οι εργαζόμενοι νιώθουν δέσμευση απέναντι στην εταιρεία και την όλη διαδικασία και παρατηρείται ότι εργάζονται συλλογικά προς την κοινή επίτευξη στόχου.

Η κουλτούρα κάθε εταιρείας, δηλαδή το σύνολο των αξιών που ακολουθούν τα μέλη της, είναι ιδιαίτερα σημαντική, καθώς σχετίζεται άμεσα με τα οικονομικά αποτελέσματα, αλλά και γενικά βιωσιμότητα της. Έτσι κάθε επιχείρηση που αντιμετωπίζει αλλαγές τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό του περιβάλλον καλείται να αναγνωρίσει εγκαίρως την ανάγκη για αλλαγή και να υιοθετήσει άμεσα τα κατάλληλα πλάνα δράσης έτσι ώστε να αποκτήσει το προβάδισμα στην διατήρηση συγκριτικού πλεονεκτήματος.

Κάθε αλλαγή, όσο δύσκολη και αν παρουσιαστεί, προσφέρει στον ηγέτη της την ευκαιρία να μεταμορφώσει τις στρατηγικές ηγεσίας του, με νέες πιο προοδευτικές.

Σύμφωνα με τη θεωρία του Kurt Lewis, ιδρυτή της κοινωνικής ψυχολογίας, σε κάθε επιχείρηση υπάρχει μια εσωτερική δυναμική τάση που επηρεάζει τη λειτουργία της.

Ακολουθώντας το μοντέλο του, «Unfreeze, Change, Refreeze» κάθε οργανωσιακή αλλαγή χαρακτηρίζεται ως μία διαδικασία η οποία περνάει μέσα από 3 βασικά στάδια.

Το Πρώτο Στάδιο είναι αυτό του «**Ξεπαγώματος**» (Unfreeze) όπου παρουσιάζεται η διατάραξη της υπάρχουσας κατάστασης και δημιουργείται ένα εμφανές κενό μεταξύ της υφιστάμενης κατάστασης και της επιθυμητής. Άμεσο αποτέλεσμα είναι η αναθεώρηση του τι συμβαίνει έως τώρα και κυρίως η κατανόηση της ανάγκης που προκύπτει για αλλαγή. Έπειτα ακολουθεί το στάδιο της «**Μεταβολής**» (Change) το οποίο είναι στην ουσία η μεταβατική περίοδος μέχρι να έρθει η αλλαγή. Πολλές φορές, σε αυτό το στάδιο αμφισβητείται ό,τι συμβαίνει μέχρι εκείνη τη στιγμή και όλοι καλούνται πλέον να υιοθετήσουν νέους κώδικες επικοινωνίας και συμπεριφοράς ενώ ταυτόχρονα εφαρμόζονται νέες δομές, και διαδικασίες. Άμεσο αποτέλεσμα των παραπάνω είναι η ώθηση των στελεχών από την υπάρχουσα θέση τους, στο επονομαζόμενο «Comfort zone» στο οποίο είναι πιθανόν να εμφανίσουν εντάσεις και ένα γενικό κλίμα αναστάτωσης.

Εν τέλει, λαμβάνει χώρα το «**Ξανά - Πάγωμα**» (Refreeze), δηλαδή η προσαρμογή σε μία νέα τάξη πραγμάτων. Στο σημείο αυτό έχει πάρει μορφή και έχει αρχίσει να καθιερώνεται η αλλαγή - είτε μικρή είτε μεγάλη - με αποτέλεσμα να επανέρχεται η ηρεμία και η ομαλή ροή στη λειτουργία της εταιρείας. Αυτό επιτυγχάνεται μέσα από διάφορους τρόπους όπως η επικοινωνία, η επιβράβευση των επιτυχιών, η δέσμευση της ηγεσίας αλλά και η κατάλληλη εκπαίδευση.

Εκείνο που είναι καίριας σημασίας για τους οργανισμούς, με βάση το μοντέλο του K. Lewis, είναι η ομοιόσταση (Homeostasis), δηλαδή η τάση που έχει κάθε επιχείρηση, όταν καλείται να αντιμετωπίσει μία αλλαγή, να επανέρχεται στο αρχικό σημείο ισορροπίας της.

Για αυτό το λόγο προτείνει ότι αυτό το σημείο ισορροπίας πρέπει να μετακινηθεί κάπου άλλου (ξεπάγωμα - μεταβολή) και εν συνεχεία να σταθεροποιηθεί ισχυρά (μεταβολή - ξανά - πάγωμα) προκειμένου η οργανωσιακή αλλαγή να είναι επιτυχής.



Εξωστρέφεια Επιχειρήσεων

ΤΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΧΟΥΔΑΛΑΚΗ

Μηχανικός Πληροφορικής
Τμήμα Εξαγωγών Ιατρικών

... πολλές επιχειρήσεις στην προσπάθειά τους να αντιμετωπίσουν την μείωση των πωλήσεών τους στην εσωτερική αγορά, η οποία προέκυψε λόγω της μείωσης της κατανάλωσης, στράφηκαν σε αγορές του εξωτερικού

Αναμφίβολα η οικονομική κρίση και η ύφεση που βιώνει η χώρα μας τα τελευταία έτη έχουν επηρεάσει σχεδόν όλους τους τομείς της οικονομικής δραστηριότητας.

Ταυτόχρονα, όμως με την κατάρρευση της ελληνικής οικονομίας των προηγούμενων ετών φάνηκαν τα λανθασμένα πρότυπα πάνω στα οποία είχε οικοδομηθεί η τεχνητή οικονομική ευημερία των προηγούμενων ετών. Η Ελλάδα δεν προσπάθησε να αναπτύξει τους τομείς όπου εμφάνιζε ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα και να επωφεληθεί από την σύγχρονη παγκοσμιοποιημένη οικονομία αλλά βασιζόταν στον εξωτερικό δανεισμό και στην εσωτερική κατανάλωση κυρίως εισαγόμενων προϊόντων τα οποία και επιδείνωναν συνεχώς το ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών.

Παρ' όλα αυτά τα αδιέξοδα, η οικονομική κρίση δύναται να αποτελέσει και το εφαλτήριο μιας νέας εποχής για την ελληνική οικονομία στη βάση της υγιούς ανάπτυξης, μέσω της παραγωγής προϊόντων υψηλής ποιότητας ικανών να αντιμετωπίσουν και να υπερσχύσουν του διεθνούς ανταγωνισμού. Η διέξοδος λοιπόν σήμερα βρίσκεται στις ξένες αγορές και επομένως η στρατηγική επιχειρηματικής εξωστρέφειας αποτελεί επιτακτική ανάγκη για τις ελληνικές επιχειρήσεις.

Πράγματι, πολλές επιχειρήσεις στην προσπάθειά τους να αντιμετωπίσουν την μείωση των πωλήσεών τους στην εσωτερική αγορά, η οποία προέκυψε λόγω της μείωσης της κατανάλωσης, στράφηκαν σε αγορές του εξωτερικού και εκμεταλλεύτηκαν επιχειρηματικές ευκαιρίες που υπήρχαν στις αγορές αυτές. Ανάλογες στρατηγικές μπορούν να ακολουθηθούν και από άλλες επιχειρήσεις ώστε να τονώσουν τα μεγέθη τους ή ακόμη και να εξασφαλίσουν την επιβίωσή τους, αλλά και να συνεισφέρουν στην ανόρθωση της ελληνικής οικονομίας.

Παρά το γεγονός ότι οι Έλληνες εξαγωγείς καλούνται να αντιμετωπίσουν μια σειρά προβλημάτων σε εθνικό και διεθνές επίπεδο, η στρατηγική της επιχειρηματικής εξωστρέφειας αποτελεί καταλύτη για την αναδιοργάνωση της ελληνικής οικονομίας και την επιστροφή της σε αναπτυξιακή τροχιά. Έχει πλέον εδραιωθεί η αντίληψη στις περισσότερες επιχειρήσεις ότι οι εξαγωγές, που άλλοτε αποτελούσαν μικρό τμήμα των δραστηριοτήτων τους, πρέπει πλέον να καλύπτουν το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής τους ώστε να εξασφαλίσουν μακροχρόνια ανάπτυξη και κερδοφορία. Η καινοτομία, το στοχευμένο marketing και η ποιοτική διαφοροποίηση

μπορούν να καταξιώσουν τα ελληνικά προϊόντα στις διεθνείς αγορές, να οδηγήσουν σε πλεονασματικό Ισοζύγιο Τρεχουσών Συναλλαγών και να βοηθήσουν τις επιχειρήσεις να απεμπλακούν από τις διακυμάνσεις της εγχώριας ζήτησης.

Καθίσταται, ωστόσο, αντιληπτό ότι η οργανωμένη στρατηγική επιχειρηματικής εξωστρέφειας δεν αποτελεί δραστηριότητα πρόσκαιρων ωφελειών αλλά σημαντική προοπτική για τη μελλοντική ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας και την επιβίωσή της στα πλαίσια του διεθνούς ανταγωνισμού. Για τον σκοπό αυτό, απαιτείται μια μεταβολή του παραγωγικού ιστού της χώρας και μια διεύρυνση των υπαρχόντων δραστηριοτήτων για την καλύτερη εναρμόνιση του με την παγκόσμια ζήτηση αγαθών και υπηρεσιών.

Σίγουρα δεν είναι εύκολη επιλογή και προϋποθέτει σημαντική προσπάθεια, αλλά είναι μία

καλή ευκαιρία για να διαχειριστούν οι ελληνικές επιχειρήσεις την ύφεση και να μπουν σε μακροχρόνια τροχιά ανάπτυξης. **Στο πλαίσιο των παραπάνω, οι εξαγωγές του Ιατρικού Τμήματος κατάφεραν μια αξιόλογη πορεία σημειώνοντας μάλιστα τετραπλασιασμό των πωλήσεων** μέσα στα τελευταία 2 χρόνια και ένα αρκετά εντυπωσιακό δίκτυο πωλήσεων το οποίο περιλαμβάνει πλέον πάνω από 65 συνεργάτες σε Βαλκάνια, Κεντρική Ευρώπη αλλά και χώρες της Μέσης Ανατολής με τελευταίες προσθήκες τις ιδιαίτερα απαιτητικές και ανταγωνιστικές αγορές του Βελγίου & της Ιταλίας.



Ξεκίνησε το Όνειρο!

*Με ταχείς ρυθμούς η Επέκταση στα
Καθιανά Ακρωτηρίου...*

ΤΟΥ ΑΝΤΩΝΗ ΓΚΕΖΕΠΗ

Διπλ. Εφαρμογών Πληροφορικής στη Διοίκηση & Οικονομία
Τμήμα Marketing

Όπως έχουμε αναφέρει σε προηγούμενη ανακοίνωση, θα πραγματοποιηθεί μια μεγάλης κλίμακας ανάπλαση των υφιστάμενων και νέων χώρων της MOBIAK στην έδρα της εταιρείας στα Χανιά.

Με μεγάλη Υπερηφάνεια ενημερώνουμε ότι οι εργασίες έχουν ξεκινήσει εντατικά με καθημερινή πρόοδο!

Η MOBIAK επεκτείνοντας τις Εγκαταστάσεις της, στις οποίες θα Κατασκευαστούν νέα κτίρια, θα στεγάσει πρόσθετη σύγχρονη ρομποτική γραμμή συναρμολόγησης πυροσβεστικού εξοπλισμού αλλά και νέα γραμμή αυτόματης συσκευασίας προϊόντων και παλετοποίησης παραγγελιών.

Επιπλέον θα υπάρχει δυνατότητα για προσαρμοσμένη (customized) συσκευασία/παλετοποίηση αναλόγως των ποσοτήτων.

Στις νέες αυτές Κτιριακές Υποδομές συνολικής επιφάνειας 3.000m² θα προστεθεί ακόμα, Κέντρο Διανομής και Αποθηκευτικός χώρος Προϊόντων.

Παράλληλα θα στεγαστούν σύγχρονες εγκαταστάσεις εκπαίδευσης (training center), κέντρου εκδηλώσεων και συνεδριακού χώρου.

Η συγκεκριμένη επένδυση φέρνει ακόμα πιο κοντά τη MOBIAK στις ελίτ του χώρου Παγκοσμίως, κάτι που αποτελούσε όνειρο του Ιδρυτή και Οραματιστή της Εταιρίας.



Αφιέρωμα:

Εμμανουήλ Εμμ. Σβουράκης (πρεσβ.)

Ο Μανώλης Σβουράκης (Ιδρυτής του Ομίλου MOBIAK), ο οποίος «έφυγε» από τη ζωή στις 9/5/2020 σε ηλικία 81 ετών, υπήρξε ένας από τους πιο επιτυχημένους αυτοδημιούργητους επιχειρηματίες όχι μόνο στα Χανιά, αλλά γενικότερα στην Κρήτη.

Ανήσυχο πνεύμα από πολύ μικρή ηλικία, καταγόμενος από φτωχή οικογένεια, έβαλε στόχο στη ζωή του, η επόμενη γενιά Σβουράκηδων να ζήσει καλύτερες μέρες και το πέτυχε με τρόπο εντυπωσιακό, χάρη στην ευστροφία του, στην τόλμη του, στη σκληρή δουλειά, αλλά και στην αξιοποίηση συγκεκριμένων επιχειρηματικών ευκαιριών, τις οποίες ο 81χρονος Κισσαμίτης (γεννηθείς το 1939 στην Ανώσκελη) κατάφερε να «εντοπίσει».

Πριν από χρόνια, ο κ. Σβουράκης αποφάσισε να γράψει την αυτοβιογραφία του. Ένα βιβλίο με τίτλο **«Εμμανουήλ Σβουράκης: Αναμνήσεις μιας ζωής»**, αποκαλυπτικό, συγκινητικό, ενδιαφέρον, στο οποίο ο Εμπνευστής της MOBIAK μιλά, χωρίς «στρογγυλέματα», για τη ζωή του όλη!

Ακολουθούν χαρακτηριστικά αποσπάσματα...

«Είναι σημαντικό να γνωρίζουμε πως στη ζωή τίποτα δεν είναι τυχαίο και ότι η εργατικότητα, η ειλικρίνεια και η αυτοπεποίθηση πάντα φέρνουν καλά αποτελέσματα...», σημειώνει στον πρόλογο του βιβλίου του ο κ. Σβουράκης.

«Από την ηλικία των 13 ετών φαινόταν ότι είχα τάσεις να γίνω επιχειρηματίας και τούτο διότι από αυτή την ηλικία μου άρεσε να ασχολούμαι με μικροεμπόριο. Όμως οι γονείς μου, θρησκόληπτοι και οι δύο, ήθελαν να με στείλουν στην **Ιερατική Σχολή, η οποία βρισκόταν στη **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 στην περιοχή της **Νέας Χώρας** με βαθμό Άριστα. Έδωσα εν συνεχεία εξετάσεις στην Ιερατική Σχολή κατ' 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 1^ο χρόνο φοίτησης. Ήμουν καλός μαθητής αλλά παράλληλα... ζιζάνιο. Δεν άφηνα τους συμμαθητές μου να διαβάζουν, πείραζα στην εκκλησία (εκκλησιαζόμασταν 3 φορές την ημέρα), στην τάξη, στον θάλαμο αναπαύσεως (μέναμε περίπου 50 άτομα στον ίδιο θάλαμο), πείραζα... παντού! Ήμουν πάντα άτακτος παρά τις εκκλήσεις των καθηγητών μου και τούτο διότι ήθελα να φύγω από τη Σχολή. Τέλειωσα τη Β' τάξη γυμνασίου και στις αρχές της Σχολικής Χρονιάς της Γ' τάξης γυμνασίου (σε ηλικία 15 ετών) κατά τη διάρκεια ενός έκρυθμου επεισοδίου με ένα συμμαθητή μου (τον πλάκωσα στο ξύλο – κάτι που δεν αρμόζει σε σπουδαστές Ιερατικής Σχολής) δεν με άντεξαν άλλο – με πέρασαν από Εκκλησιαστικό Συμβούλιο οι καθηγητές (μαζί και ο μακαριστός γέροντας **Ειρηναίος Γαλανάκης**) και αποφάσισαν να μου ανακοινώσουν την αποβολή από τη σχολή. **Όχι μόνο με απέβαλαν από τη Σχολή αλλά... από όλα τα Γυμνάσια της Κρήτης!**», θυμάται ο κ. Σβουράκης.**



Ο Εμμ. Σβουράκης
σε νεαρή ηλικία

Από την ηλικία των 13 ετών φαινόταν ότι είχα τάσεις να γίνω επιχειρηματίας και τούτο διότι από αυτή την ηλικία μου άρεσε να ασχολούμαι με μικροεμπόριο...

«...Όσο διαρκούσε η φοίτησή μου στο Γυμνάσιο, τις Κυριακές εργαζόμουν (χωρίς να μου το επιβάλει κανένας) – πουλούσα κουλούρια έξω από τις εκκλησίες με ένα ποδήλατο που είχα αγοράσει με δικά μου χρήματα, ενώ τα καλοκαίρια πουλούσα στις παραλίες βραστά καλαμπόκια διότι έβλεπα ότι η οικογένειά μου είχε ακόμα ανάγκη. Όχι μόνο πουλούσα τα καλαμπόκια αλλά έπρεπε και να τα αγοράζω. Σηκώνόμουν πολύ πρωί, πήγαινα στη λαϊκή αγορά, τα αγόραζα, τα έβαζα σ' ένα καροτσάκι που διέθετα τότε, τα πήγαινα στο σπίτι, τα έβραζα και κατά τις 10:00 το πρωί έπρεπε να βγω ξυπόλητος στις παραλίες για την πώληση. Σας βεβαιώνω ότι ήταν μια πολύ επικερδής επιχείρηση».

«...Παράλληλα, ενόσω βρισκόμουν στη λαϊκή αγορά, μάζευα πεταμένα (άχρηστα) καρπούζια, ντομάτες, κολοκύθια και ότι άλλο λαχανικό έτρωγαν τα ζώα που εξέτρεφε η μητέρα μου, τα έβαζα όλα στο καροτσάκι και τα πήγαινα σπίτι. Θα πρέπει να σας πω επίσης ότι δεδομένου ότι εκείνη την εποχή δεν υπήρχαν κινητά τηλέφωνα και τα σταθερά ήταν λιγοστά, αποτελούσα τον έμπιστο μεταφορέα πολλών πλουσίων επιχειρηματιών των Χανίων κάνοντας για λογαριασμό τους διάφορα προσωπικά θελήματα που απαιτούσαν απόλυτη εχεμύθεια. Με καλούσαν, μου έδιναν το γράμμα, το δέμα, το δώρο ή τα ψώνια που ήθελαν να στείλουν σε διάφορες κυρίες και ως αντάλλαγμα έπαιρνα μια καλή αμοιβή...».



Ο Καναδάς

«Μετά το πέρας της θητείας μου στην Αεροπορία «υπέβαλα τα απαραίτητα δικαιολογητικά στην Καναδική Πρεσβεία»... Τελικά, «προσκληθήκα από την **Καναδική Πρεσβεία** να πάω στην Αθήνα για τις απαραίτητες εξετάσεις (ιατρικές και αγγλικής γλώσσας), για να με δουν από κοντά και φυσικά για να προσκομίσω και όλα τα υπόλοιπα δικαιολογητικά. Τελικά ειδοποιήθηκα ότι είμαι σε θέση να μεταναστεύσω στο Μόντρεαλ του Καναδά. Στις 29 Σεπτεμβρίου του **1962** (ημέρα Σάββατο) με βερεσέ εισιτήρια και με 100 δολάρια στην τσέπη, μπήκα στο αεροπλάνο για το μεγάλο ταξίδι και έφτασα στις 23:00 στο αεροδρόμιο του Μόντρεαλ (Dorval, Pierre Elliott Trudeau όπως ονομάζεται σήμερα). Από τότε και πέρα ξεκίνησε... 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 Ελλάδας δεν άρμοζε στις καιρικές συνθήκες που επικρατούσαν στον Καναδά. **Σεπτέμβριος - αρχές Οκτωβρίου στον Καναδά σημαίνει Χειμώνας**».

«...Τα βράδια πήγαινα σε κρατικό αγγλικό σχολείο (δωρεάν φοίτησης) ώστε να βελτιώσω τα Αγγλικά μου διότι χωρίς την άριστη γνώση της γλώσσας δεν μπορούσε να σημειωθεί πρόοδος, αφού σκοπός μου ήταν να γίνω επιχειρηματίας. 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».

Η Επιστροφή στην Ελλάδα

Ο κ. Σβουράκης περιγράφει πώς γνώρισε και παντρεύτηκε τη σύζυγό του, μιλά για τον «ερχομό» των δύο παιδιών του και αναφέρεται στην επιστροφή στα πατρία εδάφη, το 1976, μετά από 14 χρόνια παραμονής στον Καναδά.

«Αφού πια τακτοποιηθήκαμε, έπρεπε να επενδύσουμε τα χρήματα που φέραμε από τον Καναδά σε κάποια επιχείρηση, η οποία θα ήταν επικερδής, ει δυνατόν πρωτότυπη για τα Χανιά και, γιατί όχι, για όλη την Κρήτη. Είχα πολλές ιδέες και σκέψεις τις οποίες συγκέντρωνα στο μυαλό μου από χρόνια πριν επιστρέψω στην Ελλάδα για να τις υλοποιήσω στα Χανιά, όπως η κατασκευή ενός mini συγκροτήματος βιοτεχνικού πάρκου όπου θα στέγαζα συνεργεία αυτοκινήτων όπως μηχανουργεία, φανοποιεία, ηλεκτρολογεία, βουλκανιζατέρ, φρεναντζίδικα και γενικά ό,τι έχει σχέση με το αυτοκίνητο και εγώ να έχω ένα κατάστημα (αποθήκη) να τους πουλάω ανταλλακτικά. Επίσης, είχα σκοπό να κατασκευάσω κτίριο με κατάλληλη υποδομή για να στεγάσω όλους τους δικηγόρους των Χανίων μαζί, ή αντίστοιχο κτίριο για τους γιατρούς (Medical Building) όπως υπήρχαν και στον Καναδά. Όμως καμία από αυτές τις ιδέες δεν υλοποιήθηκε».

«**Με συζητήσεις και έρευνες που έκανα σε όλη την Κρήτη διαπίστωσα ότι δεν υπήρχε εργοστάσιο παραγωγής οξυγόνου, αυτό το σπουδαίο στοιχείο για την υγεία των Κρητικών, αλλά συνάμα απαραίτητο και για τη βιομηχανία - βιοτεχνία αφού μαζί με την ασετιλίνη χρησιμοποιείται για την κοπή και συγκόλληση μετάλλων.** Οι φιάλες τότε μεταφέρονταν κενές στην Αθήνα με τεράστιο κόστος και επέστρεφαν γεμάτες. Έτσι λοιπόν με ειδικούς με τους οποίους πραγματοποίησα έρευνα περί της συγκεκριμένης επένδυσης συμπέρανα ότι υπάρχει μεγάλο ενδιαφέρον για να προχωρήσω – επικοινωνήσα με τα Νοσοκομεία, τις Κλινικές και το Ναύσταθμο Κρήτης με σκοπό να μάθω τις τιμές με τις οποίες αγόραζαν από Αθήνα, όπως επίσης και τις καταναλώσεις τους – το συμπέρασμα ήταν εύκολο...

έπρεπε να προχωρήσει η συγκεκριμένη επένδυση».



«Παράλληλα, πραγματοποιήθηκε έρευνα για την αγορά οικοπέδου και μηχανολογικού εξοπλισμού και έτσι τον Απρίλιο του 1977 ιδρύθηκε η ομόρρυθμη εταιρεία και αγοράστηκε οικόπεδο 4.500 τ.μ. στα Καθιανά Ακρωτηρίου, όπως επίσης και ο μηχανολογικός εξοπλισμός από το Μιλάνο της Ιταλίας για την παραγωγή και εμφιάλωση ασετιλίνης σε κτιριακές εγκαταστάσεις 800 τ.μ. (ξεκίνησα πρωτίστως με την παραγωγή ασετιλίνης διότι τα μηχανήματα ήταν ετοιμοπαράδοτα). Πρώτοι πελάτες ήταν ο Ναύσταθμος Κρήτης και όλες οι κρητικές βιοτεχνίες στις οποίες ήταν απαραίτητο το προϊόν».

«...Έτσι λοιπόν, τον Μάρτιο του 1981 μετέτρεψα την ομόρρυθμη σε ανώνυμη εταιρεία την οποία ονόμασα **MOBIAK A.E. (Μονοπωλιακά Βιομηχανικά Αέρια Κρήτης)** και επέκτεινα τις κτιριακές εγκαταστάσεις 1.200

τ.μ. επιπλέον. Παράλληλα πραγματοποιήθηκε η αγορά και εγκατάσταση του μηχανολογικού εξοπλισμού παραγωγής και εμφιάλωσης οξυγόνου τον Μάιο του ίδιου έτους. Την εταιρεία την ονόμασα έτσι διότι αφενός ήταν πράγματι μονοπωλιακή εταιρεία στην Κρήτη στο είδος της και αφετέρου εκείνα τα χρόνια το μονοπώλιο είχε υποστήριξη από το Κράτος (επιδότησεις, επενδυτικά προγράμματα κλπ). Όμως το 1999, το μονοπώλιο σταμάτησε να υποστηρίζεται – αντιθέτως μάλιστα. Ήταν πρόκληση. Οπότε έπρεπε να αλλάξει η λέξη «Μονοπωλιακά» χωρίς όμως να αλλάξει η επωνυμία **MOBIAK** καθώς όλοι γνώριζαν την εταιρεία έτσι. Το μετέτρεψα σε **Μονάδα Βιομηχανικών Ιατρικών Αερίων Κρήτης και το δημοσίευσα στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως (ΦΕΚ 1999-11-12/9074)**. Έτσι παραμένει ως σήμερα».

Τα υπόλοιπα είναι, λίγο – πολύ γνωστά. Έκτοτε η οικογένεια Σβουράκη και με σημαντική συμβολή από τον Μανώλη Σβουράκη (νεότε.), έχει επεκτείνει τις επιχειρηματικές δραστηριότητες του Ομίλου MOBIAK (PYROMEDICAL ΕΠΕ, ΠΥΡΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΕΠΕ, GEM) με τον κ. Σβουράκη να επισημαίνει στην αυτοβιογραφία του ότι «με συνείδηση του ιδιαίτερου ρόλου των εταιρειών που δημιουργήσα υπό τη 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, υπόσχομαι τη συνέχιση των προσπαθειών για συνεχή ποιοτική αναβάθμιση των προϊόντων και υπηρεσιών μας»

Όπως αναφέρει ο ίδιος για την αυτοβιογραφία του

«...Στην, κατά γενική ομολογία, δύσκολη οικονομική περίοδο που ζούμε, το βιβλίο αυτό μπορεί και πρέπει να γίνει οδηγός επιτυχίας για ανθρώπους που έχουν όνειρα, αγάπη και πάθος για δουλειά».



Το μετέτρεψα σε **Μονάδα Βιομηχανικών Ιατρικών Αερίων Κρήτης** και το δημοσίευσα στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως (ΦΕΚ 1999-11-12/9074). Έτσι παραμένει ως σήμερα



MOBIAK Showroom στην Ινδονησία!

**Αποκλειστικός μας
Αντιπρόσωπος**



ΤΟΥ ΜΙΧΑΛΗ ΚΑΠΕΤΑΝΑΚΗ
Ηλεκτρολόγος Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ
Τμήμα Εξαγωγών, Πυροσβεστικών



Ο αποκλειστικός μας
αντιπρόσωπος στην Ινδονησία
απέστειλε φωτογραφικό υλικό από το
ολοκαίνουριο Showroom που κατασκεύασε στη
Jakarta.

Μια πολύ ποιοτική και ειλικρινής συνεργασία
εκατέρωθεν, επιστεγάζεται με τον καλύτερο τρόπο
ανοίγοντας τις προοπτικές για περαιτέρω ανάπτυξη στην
αγορά της Ινδονησίας και της Νοτιοανατολικής Ασίας
γενικότερα.

**Η Linda και ο Hindra θα πρέπει να θεωρούνται όχι μόνο
συνεργάτες αλλά και φίλοι όλης της οικογένειας της MOBIAK!**

ΥΓ: Περισσότερα για την συνεργασία αυτή αλλά και την πρωτοφανή
έκφραση της αγάπης τους προς τη MOBIAK θα αναφερθούμε
σε επόμενο τεύχος.

**Η Linda και ο Hindra θα
πρέπει να θεωρούνται όχι μόνο
συνεργάτες αλλά και φίλοι όλης
της οικογένειας της MOBIAK!**



Διεθνείς Εμπορικοί Όροι (Incoterms®)

ΤΟΥ ΦΙΛΙΠΠΟΥ ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΑΚΗ
Οργάνωση & Διοίκηση Επιχειρήσεων BSc.
Υπεύθυνος Εισαγωγών Ιατρικών

Ο όρος Incoterm® είναι Κατοχυρωμένος από το Διεθνές Εμπορικό Επιμελητήριο

Οι Διεθνείς Εμπορικοί Όροι (πιο γνωστοί ως Incoterms® από την αγγλική συντομογραφία του International Commercial terms) είναι κωδικοποιημένοι εμπορικοί όροι που έχει θεσπίσει το Διεθνές Εμπορικό Επιμελητήριο (International Chamber of Commerce ή ICC) και αφορούν την διακίνηση εμπορευμάτων. Οι εμπορικοί αυτοί όροι έχουν ομαδοποιηθεί με τέτοιο τρόπο, ώστε η κάθε ομάδα να προσδιορίζει με σαφήνεια ποιος (ο αγοραστής ή ο πωλητής) είναι υπεύθυνος για την διακίνηση εμπορευμάτων από τον αποστολέα έως τον παραλήπτη, τον τόπο παραλαβής και τον τόπο παράδοσης, καθώς επίσης και ποιος οφείλει να καταβάλει τις δαπάνες που θα προκύψουν σε κάθε στάδιο της μεταφοράς.

Γίνονται ευρέως αποδεκτοί από κυβερνήσεις, τελωνειακές και δικαστικές αρχές αλλά και από τους συναλλασσόμενους, καθώς εφαρμόζονται τόσο σε τοπικό όσο και σε διεθνές επίπεδο. Στόχος της θέσπισής τους είναι να ερμηνεύονται κατά τον ίδιο τρόπο από όλους, περιορίζοντας τις παρερμηνείες από χώρα σε χώρα.

Την πρώτη θέσπισή των Incoterms® που πραγματοποιήθηκε το 1936 και από την 1 Ιανουαρίου 2020 έχει τεθεί σε ισχύ η πιο πρόσφατη έκδοση των Incoterms® και θα αποτελέσει συνέχεια της έκδοσης των Incoterms 2010, την οποία και αντικαθιστά.

Ο όρος Incoterm® είναι κατοχυρωμένος από το Διεθνές Εμπορικό Επιμελητήριο.

Η νέα έκδοση του 2020 αποσαφηνίζει περαιτέρω τους διαφόρους όρους και η σημαντικότερη αλλαγή της νέας έκδοσης είναι η αντικατάσταση του όρου DAT (Delivered at Terminal) από τον όρο DPU (Delivered at Place Unloaded).

Ποιοι είναι και τι σημαίνουν:

EXW (Ex Works):

Εκ του εργοστασίου... κατονομαζόμενος τόπος (Για κάθε μέσο μεταφοράς)

Η μοναδική ευθύνη του πωλητή είναι να διαθέσει το εμπόρευμα στον αγοραστή στις εγκαταστάσεις του, σε μια συσκευασία κατάλληλη για τη μεταφορά.

Ο αγοραστής αναλαμβάνει όλα τα έξοδα και τους κινδύνους της μεταφοράς, από την αναχώρηση από το εργοστάσιο μέχρι τον τόπο προορισμού. Ο όρος EXW αντιπροσωπεύει την ελάχιστη ευθύνη του πωλητή.



Οι όροι

Incoterms®

**Γίνονται ευρέως
αποδεκτοί από
κυβερνήσεις,
τελωνειακές και
δικαστικές αρχές
αλλά και από τους
υναλλασσόμενους,
καθώς
εφαρμόζονται τόσο
σε τοπικό όσο και
σε διεθνές επίπεδο**

FCA (Free Carrier):

Ελεύθερο στο μεταφορέα... κατονομαζόμενος τόπος (Για κάθε μέσο μεταφοράς)

Η παράδοση γίνεται στις εγκαταστάσεις του πωλητή, ο πωλητής είναι υπεύθυνος για τη φόρτωση του εμπορεύματος, σε κατάλληλη συσκευασία, στο όχημα του αγοραστή. Ο εκτελωνισμός εξαγωγής βαρύνει τον πωλητή. Ο αγοραστής επιλέγει το μεταφορικό μέσο και τον μεταφορέα με τον οποίο θα συνάψει τη σύμβαση μεταφοράς και αναλαμβάνει την εξόφληση της κύριας μεταφοράς. Η μεταβίβαση των εξόδων και των κινδύνων γίνεται τη στιγμή που αναλαμβάνει ο μεταφορέας το εμπόρευμα. Τα μέρη πρέπει να συμφωνήσουν για τον τόπο παράδοσης των εμπορευμάτων (τερματικό του μεταφορέα ή εγκαταστάσεις του πωλητή)

FAS (Free Alongside Ship):

Ελεύθερο παραπλεύρως του... κατονομαζόμενο λιμάνι φόρτωσης (Για θαλάσσιες μεταφορές)

Οι υποχρεώσεις του πωλητή έχουν ολοκληρωθεί όταν το εμπόρευμα βρίσκεται εκτελωνισμένο παράπλευρα του πλοίου στην προβλήτα στο συμφωνημένο λιμάνι φόρτωσης.

Από αυτήν τη στιγμή, ο αγοραστής αναλαμβάνει όλα τα έξοδα και τους κινδύνους απώλειας ή ζημιάς μόλις παραδοθεί το εμπόρευμα παράπλευρα του πλοίου. Ο αγοραστής διορίζει τον μεταφορέα, αναλαμβάνει τη σύναψη της σύμβασης μεταφοράς και εξοφλεί το ναύλο.

FOB (Free On Board):

Ελεύθερο επί του... κατονομαζόμενο λιμάνι φόρτωσης (Για θαλάσσιες μεταφορές)

Ο Πωλητής πρέπει να διαθέσει το εμπόρευμα στο λιμάνι φόρτωσης που έχει οριστεί, επί του πλοίου που έχει επιλέξει ο αγοραστής και να ολοκληρώσει όλες τις τελωνειακές διαδικασίες εξαγωγής, αν υφίστανται.

Με μια σύμβαση τύπου FOB, ο πωλητής ολοκληρώνει την υποχρέωση παράδοσης όταν το εμπόρευμα βρίσκεται στο πλοίο, στο λιμάνι φόρτωσης που έχει οριστεί, από όπου, σε περίπτωση διαδοχικών πωλήσεων, ο πωλητής παραλαμβάνει τα εμπορεύματα που έχουν παραδοθεί για τη μεταφορά τους μέχρι τον τόπο προορισμού που έχει οριστεί και αναφέρεται στη σύμβαση πώλησης.

Ο Αγοραστής επιλέγει το πλοίο, πληρώνει το ναύλο και την ασφάλεια και φροντίζει για τις τυπικές διαδικασίες στην άφιξη. Αναλαμβάνει επίσης όλα τα έξοδα και τους κινδύνους ενδεχομένης απώλειας ή ζημιάς του εμπορεύματος από τη στιγμή που παραδόθηκε

CFR (Cost and Freight):

Αξία & Ναύλος ... κατονομαζόμενο λιμάνι προορισμού
(Για θαλάσσιες μεταφορές)

Ο Πωλητής επιλέγει τον μεταφορέα, συνάπτει και αναλαμβάνει τα έξοδα πληρώνοντας το ναύλο μέχρι το συμφωνημένο λιμάνι προορισμού, χωρίς την εκφόρτωση. Επιβαρύνεται με τη φόρτωση των εκτελωνισμένων εμπορευμάτων στο πλοίο καθώς και με τις διαδικασίες αποστολής. Ωστόσο, η μεταβίβαση των κινδύνων διεξάγεται με τον ίδιο τρόπο του FOB.

Ο Αγοραστής αναλαμβάνει τον κίνδυνο της μεταφοράς, όταν το εμπόρευμα έχει παραδοθεί πάνω στο πλοίο στο λιμάνι φόρτωσης, παραλαμβάνει από τον μεταφορέα και παραλαμβάνει το εμπόρευμα στο λιμάνι προορισμού που έχει συμφωνηθεί

CIF (Cost, Insurance and Freight):

Αξία, Ασφάλεια & Ναύλος ... κατονομαζόμενο λιμάνι προορισμού
(Για θαλάσσιες μεταφορές)

Παρόμοιος με το CFR, με την επιπλέον υποχρέωση του πωλητή να παρέχει θαλάσσια ασφάλεια για τον κίνδυνο απώλειας ή ζημιάς των εμπορευμάτων. Ο πωλητής πληρώνει τα ασφάλιστρα. Σύμφωνα με τους κανόνες του όρου CIF των όρων Incoterms® 2020, ο πωλητής υποχρεούται να αποκτήσει περιορισμένη ασφαλιστική κάλυψη κατά παντός κινδύνου μεταφοράς Ωστόσο, τα μέρη είναι ελεύθερα να συμφωνήσουν σε υψηλότερο επίπεδο ασφαλιστικής κάλυψης.

Ο Αγοραστής αναλαμβάνει τον κίνδυνο μεταφοράς όταν το εμπόρευμα παραδοθεί πάνω στο πλοίο στο λιμάνι φόρτωσης. Την υποδοχή και παραλαβή του εμπορεύματος από τον μεταφορέα στο συμφωνημένο λιμάνι προορισμού.

CPT (Carriage Paid to):

Μεταφορά πληρωμένη μέχρι... κατονομαζόμενος τύπος προορισμού (Για κάθε μέσο μεταφοράς)

Ο πωλητής αναλαμβάνει την διαχείριση της διακίνησης. Μετά τον εκτελωνισμό εξαγωγής, επιλέγει τους μεταφορείς και πληρώνει όλα τα έξοδα μέχρι το συμφωνημένο προορισμό.

Τυχόν βλάβη ή ζημιά ή απώλεια του φορτίου κατά τη διάρκεια του ταξιδιού επιβαρύνουν τον αγοραστή από τη στιγμή που τα εμπορεύματα παραδίδονται στον πρώτο μεταφορέα. Έπειτα, ο αγοραστής αναλαμβάνει τον εκτελωνισμό εισαγωγής και τα έξοδα εκφόρτωσης.

CIP (Carriage and Insurance Paid to):

Μεταφορά και ασφάλεια πληρωμένη μέχρι... κατονομαζόμενος
τύπος προορισμού (Για κάθε μέσο μεταφοράς)

Ο όρος CIP είναι παρόμοιος με το CPT, αλλά ο πωλητής οφείλει να παρέχει επιπλέον μια ασφάλεια μεταφοράς. Ο πωλητής συνάπτει τη σύμβαση μεταφοράς, πληρώνει το ναύλο και το ασφαλιστρο. Ο πωλητής υποχρεούται να προβεί σε πλήρη ασφαλιστική κάλυψη “κατά παντός κινδύνου” ή παρόμοιου τύπου ασφαλιστική κάλυψη. Τα μέρη ωστόσο είναι ελεύθερα να συμφωνήσουν σε ένα χαμηλότερο επίπεδο ασφαλιστικής κάλυψης.

Τυχόν βλάβη ή ζημιά που παθαίνει το πλοίο ή το φορτίο στη διάρκεια του ταξιδιού ή και απώλεια του φορτίου επιβαρύνουν τον αγοραστή από τη στιγμή που τα εμπορεύματα παραδίδονται στον πρώτο μεταφορέα. Έπειτα, ο αγοραστής αναλαμβάνει τον εκτελωνισμό εισαγωγής και τα έξοδα εκφόρτωσης.

DAP (Delivered at Place):

Παραδοτέο για εκφόρτωση ... κατονομαζόμενος τόπος προορισμού
(Για κάθε μέσο μεταφοράς)

Ο Πωλητής πρέπει να παραδώσει τα εμπορεύματα, θέτοντάς τα στη διάθεση του αγοραστή στη συμφωνημένη θέση στον τόπο προορισμού, σε συγκεκριμένη ημερομηνία ή εντός συμφωνηθείσας προθεσμίας. Ο πωλητής πρέπει να συνάψει με δικά του έξοδα μια σύμβαση μεταφοράς εμπορευμάτων προς τον τόπο αυτό και να τα εκφορτώσει από τα αφιχθέντα εκεί μέσα μεταφοράς. Ο πωλητής δεν έχει καμία υποχρέωση έναντι του αγοραστή να συνάψει ασφαλιστήριο συμβόλαιο. Εντούτοις, οφείλει να παράσχει στον αγοραστή, με δικά του έξοδα, το σχετικό εκείνο έγγραφο (CMR, B/L, AWB) το οποίο επιτρέπει στον αγοραστή να παραλάβει τα εμπορεύματα. Ο όρος Incoterm® DAP υποχρεώνει τον πωλητή να εκκαθαρίσει τα εμπορεύματα για εξαγωγή.

[illegible]



Ωστόσο, δεν έχει καμία υποχρέωση να εκτελέσει τον εκτελωνισμό εισαγωγής.

Ο Αγοραστής πρέπει να εξοφλήσει τα εμπορεύματα όπως προβλέπεται από τη σύμβαση πώλησης και να παραλάβει τα εμπορεύματα μόλις παραδοθούν.

DPU (Delivered at Place Unloaded):

Παραδοτέο για εκφόρτωση... κατονομαζόμενος τόπος προορισμού, διαφορετικό από τον «τερματικό σταθμό» (Για κάθε μέσο μεταφοράς). Ο Πωλητής πρέπει να παραδώσει τα εμπορεύματα, θέτοντάς τα στη διάθεση του αγοραστή στη συμφωνημένη θέση στον τόπο προορισμού, σε συγκεκριμένη ημερομηνία ή εντός συμφωνηθείσας προθεσμίας. Ο πωλητής πρέπει να συνάψει με δικά του έξοδα μια σύμβαση μεταφοράς εμπορευμάτων προς τον τόπο αυτό και να εκφορτώσει τα εμπορεύματα από τα αφιχθέντα εκεί μέσα μεταφοράς. Ο πωλητής δεν έχει καμία υποχρέωση έναντι του αγοραστή να συνάψει ασφαλιστήριο συμβόλαιο. Εντούτοις, οφείλει να παράσχει στον αγοραστή, με δικά του έξοδα, το σχετικό εκείνο έγγραφο (CMR, B/L, AWB) το οποίο επιτρέπει στον αγοραστή να παραλάβει τα εμπορεύματα. Ο όρος Incoterm® DPU υποχρεώνει τον πωλητή να εκκαθαρίσει τα εμπορεύματα για εξαγωγή. Ωστόσο, δεν έχει καμία υποχρέωση να εκτελέσει τον εκτελωνισμό εισαγωγής.

Ο Αγοραστής πρέπει να παραλάβει τα αγαθά αμέσως μόλις παραδοθούν και να πληρώσει την τιμή τους όπως προβλέπεται στη σύμβαση πώλησης. Ο αγοραστής πρέπει επίσης να ενημερώσει τον πωλητή σχετικά με την ανάγκη να του παράσχει οποιεσδήποτε πληροφορίες σχετικά με την ασφάλεια που θα χρειαζόταν για την εξαγωγή, εισαγωγή και μεταφορά των εμπορευμάτων στον τελικό προορισμό τους. Ο εν λόγω κανόνας και όρος Incoterms® δημιουργήθηκε ειδικά για τη μεταφορά εμπορευματοκιβωτίων. Είναι επίσης κατάλληλος να εφαρμοσθεί για θαλάσσιες μεταφορές με συμβατικά μέσα μεταφοράς, όταν ο πωλητής θέλει να διατηρήσει τους κινδύνους εκφόρτωσης του πλοίου στο λιμένα προορισμού. Σε αυτή την περίπτωση, είναι απαραίτητο να διευκρινιστεί ο τόπος παράδοσης/εκφόρτωσης (αποβάθρα, πλατφόρμα ανελκυστήρα, κλπ.).

DDP (Delivered Duty Paid):

Παραδοτέο με δασμό πληρωμένο... κατονομαζόμενος τόπος προορισμού (Για κάθε μέσο μεταφοράς).

Ο πωλητής αναλαμβάνει με αυτόν τον όρο τη μέγιστη υποχρέωση, η μεταβίβαση των εξόδων και των κινδύνων πραγματοποιείται κατά την παράδοση στον τόπο του αγοραστή.



**Η σωστή επιλογή
του Incoterms®
2020 συνδυάζει
τις δαπάνες
μεταφοράς και
παράδοσης
του προϊόντος
με τις δαπάνες
μείωσης του
κινδύνου ζημιάς
ή απώλειας, οι
οποίες είναι κύριες
συνιστώσες που
συνυπολογίζονται
στο τελικό κόστος
του προϊόντος.
Όσο καλύτερα τις
διαχειριστούμε
τόσο τόσο
μεγαλύτερο το
όφελος για τον
πωλητή ή τον
αγοραστή.**

Βιβλιογραφία - Πηγές αναφοράς:
Λαίος Λ. (2010) *Διοίκηση Εφοδιασμού*.
Αθήνα: Humantec
www.alphainternationaltrade.gr
iccwbo.org
wikipedia.org

Επιβαρύνεται επίσης με την υποχρέωση του εκτελωνισμού εισαγωγής.

Αγοραστής θα παραλάβει στο συμφωνημένο τόπο προορισμού και θα εξοφλήσει των εξόδων εκφόρτωσης. Ο αγοραστής οφείλει επίσης να προειδοποιήσει τον πωλητή για να του ζητήσει οποιαδήποτε πληροφορία χρειαστεί σχετικά με την ασφάλεια προκειμένου να εξάγει, να εισάγει ή να προωθήσει τα εμπορεύματα μέχρι τον τελικό τους προορισμό.

Αν τα μέρη επιθυμούν να εξαιρέσουν ορισμένα έξοδα από τις υποχρεώσεις του πωλητή, έξοδα που προκύπτουν από την εισαγωγή των εμπορευμάτων, θα πρέπει να το διευκρινίσουν. Παραδείγματος χάρη: “Παραδοτέο δασμός πληρωμένος, ΦΠΑ μη πληρωμένος (DDP, VAT unpaid)”.

Όταν τα συμβαλλόμενα μέρη ενσωματώσουν στη σύμβαση πώλησης κάποια ρήτρα των Incoterms® θα πρέπει πάντοτε να γίνεται ρητή αναφορά στην τρέχουσα έκδοση των Incoterms® 2020, αναφέροντας: τον επιλεγμένο όρο Incoterms®, το λιμάνι ή τον καθορισμένο τόπο, ακολουθούμενα από την ένδειξη “Incoterms® 2020”

Παράδειγμα: CIF Shanghai Incoterms® 2020 ή DAP Ασπρόπυργος - Θέση Σχοινέζα Incoterms® 2020

Η επιλογή του κατάλληλου Incoterm για κάθε αγοραπωλησία αποτελεί αντικείμενο της εμπορικής διαπραγμάτευσης μεταξύ του αγοραστή και του πωλητή και ο επιλεγμένος όρος πρέπει να αρμόζει τόσο στα εμπορεύματα προς μεταφορά όσο στο μεταφορικό μέσο. Η επιλογή πρέπει να γίνεται σύμφωνα με τις διοργανωτικές ικανότητες των μερών, του μεταφορικού μέσου που θα χρησιμοποιηθεί, τη φύση και ευαισθησία του προϊόντος, του βαθμού εξυπηρέτησης που θέλει να προσφέρει ο πωλητής στον αγοραστή, την πιστοληπτική ικανότητα του αγοραστή έναντι του πωλητή και των μέσων μεταφοράς ή ακόμα σύμφωνα με τις συνήθειες της αγοράς, του ανταγωνισμού και τι προφέρει ο αντίστοιχος κλάδος.

Η σωστή επιλογή των Incoterms® 2020 συνδυάζει τις δαπάνες μεταφοράς και παράδοσης του προϊόντος με τις δαπάνες μείωσης του κινδύνου ζημιάς ή απώλειας, οι οποίες είναι κύριες συνιστώσες που συνυπολογίζονται στο τελικό κόστος του προϊόντος. Όσο καλύτερα τις διαχειριστούμε τόσο τόσο μεγαλύτερο το όφελος για τον πωλητή ή τον αγοραστή.

Το έργο της MOBIAK στην Αφρική

Η Σημασία της Ανάπτυξης Νέων Λύσεων σε Υποανάπτυκτες Αγορές

Παρά την τάση που υπάρχει στην εποχή μας όσον αφορά την ανάπτυξη της ανθρώπινης ασφάλειας και υγείας, τα στατιστικά δεδομένα δυστυχώς δείχνουν ότι ο τομέας της πυροπροστασίας είναι σχετικά υπανάπτυκτος σε παγκόσμια κλίμακα, και αυτό είναι ακόμη πιο εμφανές σε υπανάπτυκτες χώρες με αδύναμη οικονομία, όπως χώρες της Αφρικανικής Ηπείρου όπου υπάρχει υψηλός κίνδυνος πυρκαγιών.

Πολύ ενδιαφέρον δείχνει το γεγονός ότι σύγχρονες έρευνες δείχνουν ότι οι περισσότερες πυρκαγιές παγκοσμίως προκαλούνται κάθε χρόνο στην Αφρική και πιο συγκεκριμένα στην υποσαχάρια Αφρική, και για τον λόγο αυτό η αγορά προστασίας πυρκαγιών στην Αφρική είναι σε διαρκή ανάπτυξη με ολοένα αυξανόμενη η ζήτηση κάθε χρόνο λόγω των επεκτεινόμενων βιομηχανιών και υπηρεσιών έχει προκαλέσει τεράστια ζήτηση σε ολόκληρο σε πολλούς τομείς.

Έτσι η MOBIAK έχοντας την εμπειρία επενδύσεων σε νέες αγορές, έχει ως βασικό στόχο την δημιουργία ένα επίλεκτου δικτύου διανομής στρατηγικών συνεργατών στις Αφρικανικές Χώρες, έχοντας πάντα ως γνώμονα την κοινωνική ευθύνη και την πλήρη τήρηση των κανονισμών της εκάστοτε χώρας. Η MOBIAK έχει πάντα ως στόχο την ανάπτυξη καινοτόμων υπηρεσιών και προϊόντων, προσαρμοσμένες στις ανάγκες των εκάστοτε χωρών που πρόκειται να προωθηθούν, ακολουθώντας πάντα ευρωπαϊκά και παγκόσμια πρότυπα ποιότητας.

Τα τελευταία χρόνια ως Προτεραιότητα μας είναι:

- A) Η διαρκής αναζήτηση νέων στρατηγικών συνεργατών με τους οποίους μπορούμε να μοιραστούμε τον κοινό στόχο μας,
- B) η συμμετοχή σε εκθέσεις ασφάλειας παντός τύπου, με στόχο να δείξουμε και να μεταφέρουμε τις σύγχρονες λύσεις που προσφέρουμε παγκοσμίως.

ΤΟΥ ΧΡΗΣΤΟΥ ΣΤΑΥΡΙΔΗ
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης
Τμήμα Εξαγωγών, Πυροσβεστικών

Τι έχουμε Πετύχει έως τώρα και ποιοι είναι οι επόμενοι μας Στόχοι:

- Έχουμε Δημιουργήσει ένα Δίκτυο στρατηγικών συνεργατών σε πάνω από 25 Αφρικανικές Χώρες (Μαρόκο, Τυνησία, Μαυριτανία, Λιβύη, Ακτή Ελεφαντοστού, Κονγκό, κλπ.)
- Αύξηση του Δικτύου Αποκλειστικών Συνεργατών,
- Εφαρμογή της Τεχνογνωσίας μας μέσω Εφαρμογής συγκεκριμένων Μεθοδολογιών
- Πρόσληψη Νέου Export Manager για την Αφρικάνικη Αγορά.

Απώτερος στόχος μας δεν είναι απλά η προώθηση καινοτόμων λύσεων στην Αφρικανική Αγορά, αλλά πολύ περισσότερο η διαμόρφωση ισχυρών βάσεων για το μέλλον των αγορών αυτών, με σκοπό να περάσουμε το όραμα μας όσον αφορά την σημαντικότητα της ασφάλειας.

Ευελπιστούμε με το έργο μας να καταφέρουμε να αλλάξουμε την δομή των αγορών αυτών ως νοοτροπία και να ακολουθήσουν όλοι το όραμά μας για ολική ποιότητα των προϊόντων και υπηρεσιών πυρασφάλειας.

Συνεχίζουμε Δυναμικά τις Δράσεις μας, Επενδύοντας στην Ποιότητα και την Αξία της Ανθρώπινης Ασφάλειας η οποία αποτελεί πρώτη μας Μέριμνα.



Νέα Συνεργασία

MOBIAK - PHILIPS RESPIRONICS

ΤΟΥ ΜΑΚΗ ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΥ
Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ
Τμήμα Εξαγωγών Ιατρικών

Η MOBIAK με ιδιαίτερη χαρά και ικανοποίηση είναι στην ευχάριστη θέση να ανακοινώσει την έναρξη της συνεργασίας με έναν από τους μεγαλύτερους Κατασκευαστικούς Οίκους στο τμήμα της Οξυγονοθεραπείας, τη **Philips Respirationics**. Πρόκειται για ένα Παγκόσμιο κολοσσό που διακρίνεται για τη συνεχόμενη και αδιάλειπτη προσπάθεια παροχής λύσεων στη βελτίωση της υγείας των ασθενών. Είναι ευρέως αποδεκτό ότι η Philips Respirationics έχοντας ως γνώμονα τη καινοτομία διαθέτει στη Παγκόσμια αγορά κορυφαία προϊόντα στο τομέα της Υγείας όπως για παράδειγμα συσκευές Οξυγονοθεραπείας, Νεφελοποίησης κ.ά.

Η MOBIAK πιστή στη φιλοσοφία της και διαθέτοντας υψηλό αίσθημα ευθύνης απέναντι στο τομέα της Υγείας είχε, έχει και θα έχει την υποχρέωση να συνάπτει συμφωνίες ανάλογου μεγέθους και βεληνεκούς με μοναδικό γνώμονα την καλύτερη και ποιοτικότερη εξυπηρέτηση των συνεργατών της.

Εδώ κρίνεται επιτακτική η ανάγκη να σημειωθεί ότι η εν λόγω συνεργασία δεν περιορίζεται μόνο στη σύναψη της συμφωνίας αλλά εκτείνεται και στην ανάληψη από τη **MOBIAK** του πιστοποιημένου Service των προϊόντων Οξυγονοθεραπείας και Νεφελοποίησης της εταιρίας **Philips**.

Σε αυτό το σημείο, θα αποτελούσε μεγάλη μας παράλειψη η μη αναφορά στους συνεργάτες μας που καθημερινά επιδιώκουμε με κάθε κόστος να είμαστε δίπλα τους κάτι το οποίο μας το ανταποδίδουν στο μέγιστο βαθμό δίνοντάς μας την ικανοποίηση και την ενέργεια να συνεχίσουμε να επενδύουμε στη Ποιότητα.

PHILIPS

Πακέτα Στήριξης από Ε.Ε.

Στην Περίοδο της Πανδημίας

ΤΗΣ ΕΦΗΣ ΑΝΔΡΕΑΔΑΚΗ
Λογιστική & Χρηματοοικονομική
Τμήμα Λογιστηρίου

Από την τρέχουσα Παγκόσμια Πανδημία που ξεκίνησε τον Δεκέμβριο του 2019, μετράμε πλέον εκατοντάδες χιλιάδες θανάτους. Δυστυχώς, δεν μπόρεσε να μείνει ανεπηρέαστη και η Ευρώπη, καθώς κράτη – μέλη της όπως η Ιταλία, η Γαλλία και η Ισπανία, φαίνεται να μην μπόρεσαν να ανταποκριθούν με αποτελεσματικό τρόπο στην αντιμετώπιση του ιού Covid - 19. Μάλιστα, βρίσκονται μέσα στην δεκάδα με τις χώρες που μετράνε τους περισσότερους θανάτους.

Η Ε.Ε. διακρίνοντας την επιδείνωση της νόσου, προσπάθησε μέσα από πακέτα στήριξης να βοηθήσει τις πληττόμενες χώρες χρησιμοποιώντας το Κέντρο Συντονισμού Αντιμετώπισης Έκτακτων Αναγκών και το πρόγραμμα rescEU, κατάφερε να δημιουργήσει ένα κοινό ευρωπαϊκό ιατρικό απόθεμα το οποίο φιλοξενήθηκε πρώτα σε Γερμανία και Ρουμανία και στην συνέχεια διανεμήθηκε και σε άλλες χώρες μέλη. Το Ιατρικό απόθεμα αποτέλεσε στήριξη για τον ήδη υπάρχον Ιατρικό και Εργαστηριακό εξοπλισμό καθώς και για τα ήδη υπάρχοντα αναλώσιμα είδη προστασίας όπως μάσκες και αντισηπτικά υγρά. Η Ευρωπαϊκή Ένωση κάλυψε επίσης πλήρως τα έξοδα των προμηθειών, της μεταφοράς και της συντήρησης που είναι απαραίτητα για τον ιατρικό εξοπλισμό.

Επιπλέον, μέσα στα πλαίσια της πολιτικής προστασίας της Ένωσης εφαρμόστηκε το σχέδιο επαναπατρισμού των πολιτών που βρίσκονται εκτός Ευρώπης. Μέσα από αυτή τη δράση, μισό εκατ. άνθρωποι κατάφεραν να επιστρέψουν στη χώρα τους. Αυτό κατέστη δυνατό, μέσα από την κάλυψη του 75% του κόστους μεταφοράς τους από την Ε.Ε.

Παρακολουθώντας την Παγκόσμια επικαιρότητα, γίνεται αντιληπτή η προσπάθεια από πολλά κράτη και κυρίως από την Ε.Ε. για διατήρηση ενός χαμηλού ποσοστού ατόμων που νοσούν από τον Covid - 19. Παρά το γεγονός ότι η προσπάθεια αυτή είναι ιδιαίτερα σημαντική και απαραίτητη, δυστυχώς είναι ανεπαρκής εάν απουσιάζει η ατομική ευθύνη. Θα πρέπει κάθε ένας από εμάς να προσπαθήσει ατομικά να συμβάλει σε αυτή τη συνολική προσπάθεια, ώστε να υπάρξει ένα ουσιαστικό αποτέλεσμα. **Θα πρέπει όλοι μας να αναπτύξουμε το αίσθημα της ευθύνης και να προσπαθούμε να προστατεύσουμε τόσο τον εαυτό μας όσο και τους γύρω μας.**



COVID - 19 και Οικονομία

ΤΟΥ ΦΩΝΤΑ ΜΑΝΑΡΩΛΗ
Ηλεκτρονικός Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ
Τμήμα Εξαγωγών, Πυροσβεστικών

“

*Είναι φανερό ότι
οι επιπτώσεις
του COVID - 19
λειτουργούν
πολλαπλασιαστικά
σαν ένα είδος
ντόμινο, όπου οι
ζημιές σε ένα κλάδο
της οικονομίας
επηρεάζουν τους
άλλους κλάδους
και εν τέλει το
ίδιο το κράτος
και ολόκληρη την
κοινωνία.*

”

Ο COVID-19 πέρα από την υγειονομική κρίση που έχει προκαλέσει, ταλανίζει ήδη τόσο την Ελληνική όσο και το σύνολο της Ευρωπαϊκής Οικονομίας.

Για τις επιπτώσεις του στην Ελληνική Οικονομία υπάρχει πλήθος σεναρίων που καταλήγουν σε παρεμφερή αποτελέσματα. Αυτά είναι η συρρίκνωση του ΑΕΠ, η αύξηση της ανεργίας, η μείωση των εισαγωγών και των εξαγωγών, η αύξηση του δημόσιου ελλείμματος καθώς και η αύξηση του ιδιωτικού και του δημόσιου χρέους.

Στη χώρα μας, η μείωση των εσόδων από κομβικούς τομείς της οικονομίας όπως οι εξαγωγές, ο τουρισμός και η ναυτιλία προβλέπεται να συμβάλει ουσιαστικά στη γενικότερη καθίζηση της οικονομίας. Η συρρίκνωση των εξαγωγών θα επηρεάσει δυσμενώς το εμπορικό ισοζύγιο με ό,τι αυτό συνεπάγεται (ασφυξία στις επιχειρήσεις με εξαγωγικό προσανατολισμό και απώλεια θέσεων εργασίας). Παρόμοια αποτελέσματα προβλέπονται και από τη συρρίκνωση του τουρισμού ενώ το ίδιο το κράτος θα επιβαρυνθεί από την απώλεια φορολογικών εσόδων και από την ανάγκη αύξησης των κρατικών δαπανών για κοινωνικές παροχές, επιδοτήσεις και φορολογικές ελαφρύνσεις.

Η μείωση του ΑΕΠ προβλέπεται να επηρεάσει την εσωτερική ζήτηση πράγμα που θα φανεί στη μείωση της κατανάλωσης.

Είναι φανερό ότι οι επιπτώσεις του COVID-19 λειτουργούν πολλαπλασιαστικά σαν ένα είδος ντόμινο, όπου οι ζημιές σε ένα κλάδο της οικονομίας επηρεάζουν τους άλλους κλάδους και εν τέλει το ίδιο το κράτος και ολόκληρη την κοινωνία.

Ο μηχανισμός χρηματοδότησης της ανάκαμψης που ενέκρινε η Ευρωπαϊκή Ένωση προβλέπεται να βοηθήσει τις οικονομίες των κρατών - μελών της να ανακάμψουν, αλλά όχι άμεσα και με την προϋπόθεση ότι η πανδημία θα τεθεί υπό έλεγχο.



ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ ΚΑΛΗΣ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ

ΤΗΣ ΣΟΦΙΑΣ ΨΥΛΛΑΚΗ
Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ
Τμ. Πωλήσεων Πυροσβεστικών

Οι επιχειρήσεις προϊόντων και υπηρεσιών, δεν έχουν την «πολυτέλεια» να διώχνουν και να δυσχεραίνουν τους πελάτες τους.

Διαιτέρα στις σημερινές συνθήκες της αγοράς, οι σωστές δεξιότητες εξυπηρέτησης μέσω τηλεφώνου, είναι ένας από τους θεμέλιους λίθους κάθε επιχείρησης και αυτό είναι εύκολα κατανοητό.

Ένα μεγάλο μέρος της θετικής ή της αρνητικής εικόνας που έχουν οι πελάτες για μια επιχείρηση, οφείλεται στην τηλεφωνική εξυπηρέτηση που λαμβάνουν από αυτή. Επίσης, ένα σημαντικό ποσοστό των δυνητικών πελατών μιας επιχείρησης, καταλήγουν να γίνουν πελάτες της διότι οι εργαζόμενοι της αξιοποίησαν τις τηλεφωνικές τους δεξιότητες αποτελεσματικά, για να τους παρέχουν σωστή εξυπηρέτηση. Με άλλα λόγια, η σωστή τηλεφωνική εξυπηρέτηση μπορεί να κάνει ανθηρή μια επιχείρηση!

ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΚΑΙ ΑΚΡΙΒΕΙΑ

1: ΤΑΧΥΤΗΤΑ

Η ταχύτητα (ή ρυθμός ανταπόκρισης) εμφανίζεται σχεδόν σε όλες τις μελέτες ως καθοριστικός παράγοντας για την ποιότητα των υπηρεσιών. Σύμφωνα με πολλές έρευνες, ο ρυθμός ανταπόκρισης έχει τον υψηλότερο αντίκτυπο τόσο στην ικανοποίηση των πελατών (γρήγορη ανταπόκριση) όσο και στη δυσανεξία τους (αργή ανταπόκριση).

Γι' αυτό, εάν θέλετε να βελτιώσετε τις υπηρεσίες σας, ο ρυθμός ανταπόκρισης είναι ένα καλό σημείο για να ξεκινήσετε. Μπορείτε να παρατηρήσετε διάφορους τύπους ταχύτητας στην εξυπηρέτηση, όπως:

- **Ο Πρώτος Χρόνος Ανταπόκρισης:** Δηλαδή πόσο γρήγορα ένας πελάτης λαμβάνει απάντηση στο αίτημά του. Αυτό δε σημαίνει ότι το αίτημά του ικανοποιείται αμέσως, αλλά είναι το πρώτο σημάδι ότι ο πελάτης έχει λάβει την απαιτούμενη προσοχή.
- **Χρόνος Επίλυσης ενός Αιτήματος:** Δηλαδή ο χρόνος που απαιτείται για να ικανοποιηθεί το αίτημα του πελάτη. Όπως είναι αναμενόμενο, όσο μικρότερος είναι αυτός ο χρόνος, τόσο πιο ικανοποιημένος μένει ο πελάτης από εσάς και αυτό έχει θετικό αντίκτυπο στην εικόνα της επιχείρησής σας συνολικά.

Η ταχύτητα εξυπηρέτησης πελατών επηρεάζεται από τις δεξιότητες των υπαλλήλων: Όσα περισσότερα γνωρίζει ένας υπάλληλος, τόσες λιγότερες ερωτήσεις θα χρειαστεί να κάνει στον πελάτη με αποτέλεσμα το αίτημα να επιλυθεί γρηγορότερα. Η συνεχής εκπαίδευση των υπαλλήλων λοιπόν αυξάνει τον γενικό ρυθμό ανταπόκρισης στην επιχείρησή σας.

2: ΑΚΡΙΒΕΙΑ

Εκτός από την ταχύτητα, οι πληροφορίες που δίνετε στους πελάτες πρέπει, επίσης, να είναι σωστές. Μπορεί η ακρίβεια να μην αυξήσει άμεσα την ικανοποίηση των πελατών, αλλά η έλλειψή της θα αυξήσει σίγουρα τη δυσανεξία τους.

Οι παράγοντες που επηρεάζουν την ακρίβεια είναι:

1. **Εκπαίδευση:** Η εκπαίδευση είναι ζωτικής σημασίας για την βελτίωση της ακρίβειας, αφού επεκτείνει τα πεδία της γνώσης των υπαλλήλων σχετικά με τις υπηρεσίες και τα προϊόντα της επιχείρησης με αποτέλεσμα να είναι πιο αποτελεσματικοί.
2. **Ομαδικότητα:** Η εξυπηρέτηση είναι μία ομαδική διαδικασία. Για να λύσετε ένα ζήτημα, μπορεί να χρειάζεστε συχνά την βοήθεια των συναδέλφων σας. Επομένως η ποιότητα αυτής της εσωτερικής επικοινωνίας βασίζεται σε μεγάλο βαθμό στις σχέσεις μεταξύ των μελών της ομάδας.

Παράλληλα φροντίστε τα άτομα της επιχείρησης που βρίσκονται στην πρώτη γραμμή εξυπηρέτησης των πελατών σας, να διαθέτουν τα παρακάτω:



- **Υπευθυνότητα:** Είναι σημαντικό να αναγνωρίσετε και να ξεκαθαρίσετε ποιος έχει την υπευθυνότητα να απαντά στο τηλέφωνο, έτσι ώστε να αποφύγετε τη σύγχυση και το χάος.
 - **Χαιρετισμός:** Είναι πολύ περισσότερα από ένα απλό «γεια σας». Ο χαιρετισμός πρέπει να χρησιμοποιείται για το θερμό καλωσόρισμα των υπαρχόντων και δυνητικών πελατών.
 - **Σωστή Προσέγγιση:** Δεν έχει τόσο σημασία το «τι λέτε» αλλά το «πώς το λέτε». Το να παρέχετε στους πελάτες σας σημαντικές πληροφορίες είναι απαραίτητο, αλλά ακόμα πιο απαραίτητο είναι να ανταποκρίνεστε στις ανάγκες τους.
 - **Αναμονή:** Καθιερώστε ένα φιλικό προς τους πελάτες σας τρόπο για να τους βάζετε σε αναμονή, χωρίς να τους προσβάλετε και κυρίως, χωρίς να σπαταλάτε το χρόνο τους.
 - **Μεταβίβαση Συνδιάλεξης:** Μην αφήνετε τους πελάτες να κλείνουν το τηλέφωνο περιμένοντας να τους συνδέσετε με κάποιον άλλον. Ενημερώστε τους τότε και γιατί πρέπει να τους συνδέσετε με κάποιον άλλο εργαζόμενο.
 - **Λήψη και Προώθηση Μηνυμάτων:** Προσδιορίστε τις πληροφορίες που χρειάζεστε ώστε να έχετε ένα σωστό και πλήρες μήνυμα από ή για έναν πελάτη, καθώς και για το πώς θα συγκεντρωθούν όλες οι απαραίτητες πληροφορίες για τα μηνύματα που αφορούν άλλους εργαζόμενους.
 - **Χειρισμός Δυσανεσχημένων Πελατών:** Είναι πολύ σημαντικό οι εργαζόμενοι να διατηρούν την ψυχραιμία τους όταν συνομιλούν με ένα δυσανεσχημένο πελάτη και να φροντίζουν να επικεντρώνονται στην εξεύρεση μιας αμοιβαία αποδεκτής λύσης στο πρόβλημά του.
 - **Χειρισμός Δύσκολων Ερωτήσεων:** Προσδιορίστε εκ των προτέρων πόσες πληροφορίες θέλετε να δώσετε και ορίστε το σημείο στο οποίο ο χειρισμός του πελάτη πρέπει να αναληφθεί από κάποιον με μεγαλύτερη εμπειρία ή γνώσεις.
- Τα παραπάνω αποτελούν βέβαια ένα μόνο κομμάτι από το «πάζλ» που συνθέτει μια σωστή και ολοκληρωμένη εμπειρία των πελατών. Σε αυτό περιλαμβάνεται φυσικά η ποιότητα των προϊόντων/ υπηρεσιών, το service/υποστήριξη η διαχείριση δύσκολων καταστάσεων και πολλά ακόμα.

Προϊόντα Υγιεινής & Προστασίας για τον COVID - 19

Η Πανδημία του COVID-19 προκάλεσε αύξηση του λαθρεμπορίου μασκών, αντισηπτικών και άλλων Ιατρικών Προϊόντων κακής ποιότητας ή πλαστών, που μπορεί να θέτουν σε κίνδυνο τους χρήστες τους, προειδοποιεί ο ΟΗΕ.

Ομάδες του Οργανωμένου Εγκλήματος, εκμεταλλευόμενες τον φόβο και τις αβεβαιότητες γύρω από το νέο κορωνοϊό, εξειδικεύτηκαν στο λαθρεμπόριο αυτού του εξοπλισμού επωφελοόμενες από την αύξηση της ζήτησής του και την έλλειψη προμηθειών, επισημαίνει σε έκθεση που δημοσιοποίησε σήμερα το Γραφείο του ΟΗΕ κατά των Ναρκωτικών και του Εγκλήματος.

Η υπηρεσία αυτή του ΟΗΕ σημειώνει ότι αναμένει πως οι κακοποιοί αυτοί θα επικεντρωθούν στο λαθρεμπόριο εμβολίων κατά της COVID - 19, μόλις αυτά παραχθούν.

Μια διεθνής επιχείρηση, που συντόνισε η Interpol σε 90 χώρες και είχε στόχο τις παράνομες πωλήσεις φαρμάκων και ιατρικών προϊόντων στο διαδίκτυο, οδήγησε τον Μάρτιο σε 121 συλλήψεις στον κόσμο και στην κατάσχεση μη εγκεκριμένων και ελαττωματικών προστατευτικών μασκών και περισσότερων από 14 εκατομμυρίων δολαρίων (12 εκατομμύρια ευρώ).

Η υπηρεσία αυτή του ΟΗΕ ζήτησε να υπάρξουν αυξημένη συνεργασία, ενίσχυση των νομικών πλαισίων και κυρώσεις, όπως και μια πιο εξειδικευμένη κατάρτιση αυτών που εργάζονται στον τομέα των ιατρικών προϊόντων.

Η MOBIAK, πιστή πάντα στη φιλοσοφία της να σας **παρέχει τα ποιοτικότερα είδη της Αγοράς στις πλέον ανταγωνιστικές τιμές**, σας ενημερώνει ότι μπορεί να σας προμηθεύσει με τα παρακάτω πιστοποιημένα και εγκεκριμένα προϊόντα Υγιεινής & Προστασίας.



ΜΑΣΚΕΣ ΠΡΟΣΩΠΟΥ



ΟΞΥΜΕΤΡΑ



ΥΓΡΑ ΑΝΤΙΣΗΠΤΙΚΑ



ΘΕΡΜΟΜΕΤΡΑ ΥΠΕΡΥΘΡΩΝ



ΤΟΥ ΝΙΚΟΥ ΦΡΑΓΚΙΟΥΔΑΚΗ

Μηχανικός Πληροφορικής

Υπεύθυνος Πωλήσεων Ιατρικών Ελλάδος

Η ΠΩΛΗΣΗ ΟΛΟΚΛΗΡΩΝΕΤΑΙ ΜΕ ΤΗΝ ΕΙΣΠΡΑΞΗ

**Σχεδόν
όλες οι εταιρείες
θα βιώσουν την
εμπειρία μιας επισφάλειας
και ενδέχεται να χρειάζονται
υποστήριξη στην είσπραξη οφειλόμενων
χρηματικών ποσών σε κάποια χρονική
στιγμή.**

Τι είναι Πίστωση

Πίστωση είναι πολύ απλά ένα είδος δανείου που εξυπηρετεί στην μελλοντική αποπληρωμή των χρημάτων που πιστώθηκαν. Πρόκειται δηλαδή για χρήματα τα οποία μπορούμε να δώσουμε (να πιστώσουμε) και να περιμένουμε να τα πάρουμε στο μέλλον, επειδή αυτός στον οποίο τα δώσαμε π.χ. ίσως να μην μπορεί να τα πληρώσει τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο, αλλά να μπορεί στο μέλλον.

Τι είναι Είσπραξη

Στη λογιστική, έσοδο είναι η είσπραξη μιας επιχείρησης από τις συνήθεις επιχειρηματικές δραστηριότητές της, συνήθως από την πώληση αγαθών και υπηρεσιών προς τους πελάτες. Τα έσοδα αναφέρονται επίσης ως πωλήσεις ή κύκλος εργασιών. Ορισμένες εταιρείες έχουν έσοδα από τόκους, δικαιώματα ή άλλες αμοιβές.

Τι είναι Είσπραξη Απαιτήσεων

Σχεδόν όλες οι εταιρείες θα βιώσουν την εμπειρία μιας επισφάλειας και ενδέχεται να χρειάζονται υποστήριξη στην είσπραξη οφειλόμενων χρηματικών ποσών σε κάποια χρονική στιγμή.

Στην είσπραξη απαιτήσεων, μαθαίνουμε πώς μπορεί να βρεθεί η κατάλληλη μέθοδος ώστε να μεγιστοποιηθεί το ποσό των εσόδων που εισπράττονται. Στόχος μας είναι να ανακτηθεί η οφειλή με φιλικό τρόπο, χωρίς την ανάγκη για δαπανηρές δικαστικές διαμάχες. Επιπρόσθετα, θεωρούμε πως μία προληπτική και ευαίσθητη προσέγγιση αποφέρει συχνά τα καλύτερα αποτελέσματα.

ΤΗΣ ΒΑΛΑΝΤΑΣ ΝΤΑΝΟΥ
MARKETING MANAGEMENT BSc.
Τμήμα Πιστωτικού Ελέγχου



Για παράδειγμα, ένα σχέδιο πληρωμής, για ένα πελάτη ο οποίος αντιμετωπίζει προβλήματα με τις ταμειακές ροές του, μπορεί να οδηγήσει σε πλήρη διακανονισμό του χρέους και στη διατήρηση μιας ισχυρής σχέσης συνεργασίας μαζί σας.

Η Συνήθης Πρακτική Περιλαμβάνει τα Κάτωθι:

1. Τηλεφωνική Επικοινωνία και Προγραμματισμός της Ημερομηνίας Είσπραξης ή Εμβάσματος.
2. Αντικαταβολή Courier ή με την Μεταφορική.
3. Διακανονισμός Οφειλής

Όταν δεν καθίσταται δυνατή η είσπραξη με τους παραπάνω τρόπους μπορούμε να εξασφαλίσουμε την σταδιακή εξόφληση της απαίτησής σας, συνάπτοντας με τον οφειλέτη σας ιδιωτικό συμφωνητικό.

**Είναι πολύ σημαντικό οι
πωλήσεις των εισαγωγέων και
χονδρεμπόρων να είναι Risk Free.
Γι αυτό πρέπει όλες οι πλευρές
να εξασφαλίζουν την είσπραξη
κατά την πώληση, ώστε να έχουν
“υγιείς” συνεργασίες και “υγιείς”
επιχειρήσεις.**



Νέα Εγκριμένα Προϊόντα από τον ΕΟΦ τα οποία Αποζημιώνονται στον ΕΟΠΥΥ

ΤΟΥ ΧΡΗΣΤΟΥ ΒΟΥΡΒΑΧΑΚΗ
Μηχανικός Περιβάλλοντος
Τμήμα Ποιότητας Ιατρικών



Νέα γκάμα Καινοτόμων Προϊόντων που **αφορούν το Ορθοπεδικό και Αναπνευστικό τομέα** έγκρινε ο ΕΟΦ για λογαριασμό της **MOBIAK**.

Προϊόντα όπως:

- Αεροθάλαμοι
- Θερμόμετρα Ψηφιακά Υπερύθρων
- Προϊόντα Philips
- Προϊόντα Prim
- Ορθοστάτες
- Αναπηρικά Αμαξίδια Gemini

Πέρασαν με απόλυτη επιτυχία τον έλεγχο του ΕΟΦ και μπορούν να κυκλοφορούν νόμιμα στην αγορά. Αξίζει να σημειωθεί ότι πολλά από αυτά τα προϊόντα αποζημιώνονται και από τον οργανισμό του ΕΟΠΥΥ καθώς έγιναν όλες οι απαραίτητες ενέργειες στο μητρώο αποζημίωσης του ΕΔΑΠΥ για να καταστεί αυτό δυνατόν. Στην λίστα αποζημίωσης περιλαμβάνονται τα προϊόντα της **Philips**, της **Prim** καθώς ακόμα και τα αναπηρικά αμαξίδια **Gemini** με 41 cm κάθισμα. Μέσα από αυτήν την διαδικασία και βρισκόμενη σε συνεχή τροχιά ανάπτυξης η **MOBIAK** στοχεύει στον εμπλουτισμό του καταλόγου της με ποιοτικά προϊόντα τα οποία συνεχώς αναβαθμίζονται και προκύπτουν από:

- **Επιλογή Σωστών Πρώτων Υλών**
- **Εύρεση Προϊόντων τα οποία Βασίζονται σε Νέες Τεχνολογίες**
- **Αξιολογήσεις Πιστοποιητικών**
- **Επιτόπιες Επιθεωρήσεις και Ελέγχους του τελικού Προϊόντος στα Εργοστάσια Κατασκευής, από τα γραφεία της MOBIAK στην Κίνα.**

Στόχος των ενεργειών αυτών είναι τα νέα προϊόντα να μπορούν να ικανοποιήσουν τις προσδοκίες των πελατών μας καλύπτοντας στο έπακρο όλες τις απαιτήσεις τους.



Μέσα από αυτήν την διαδικασία και βρισκόμενη σε συνεχή τροχιά ανάπτυξης η MOBIAK στοχεύει στον εμπλουτισμό του καταλόγου της με ποιοτικά προϊόντα



Προϋπολογισμός Εταιρειών

ΤΟΥ ΓΙΑΝΝΗ ΚΑΣΙΜΑΤΗ
Οικονομικές Επιστήμες MSc.
Τμήμα Λογιστηρίου



Ενα από τα βασικά εργαλεία της διοίκησης των επιχειρήσεων και οργανισμών αποτελεί ο προϋπολογισμός. Στις περισσότερες επιχειρήσεις αποτελεί την οικονομική κατάσταση στην οποία καταγράφονται όλες οι εισροές και εκροές που θα έχει μια επιχείρηση, σε ένα συγκεκριμένο διάστημα χρόνου, συνήθως ενός έτους.

Σε αυτό το κείμενο θα παρουσιαστούν τα στοιχεία που αποτελούν ένα πλήρες σύστημα προϋπολογισμού μιας εμπορικής επιχειρησιακής μονάδας

Με βάση την Ελληνική και τη διεθνή βιβλιογραφία, τα στοιχεία που συντάσσονται και διαμορφώνουν τον συνολικό προϋπολογισμό καταγράφονται παρακάτω:

- **Προϋπολογισμός Πωλήσεων**

Στις περισσότερες επιχειρήσεις ο τακτικός οικονομικός προγραμματισμός (προϋπολογισμός) ξεκινά με τον προϋπολογισμό πωλήσεων. Έτσι οι επιχειρήσεις βασίζονται στο σύνολο του προϋπολογισμού τους σε προβλέψεις πωλήσεων, καταγράφοντας και τους πιθανούς κινδύνους της αγοράς. Οι κυριότερες μέθοδοι πρόβλεψης πωλήσεων είναι οι ακόλουθες:

- **Προβολή της Τάσεως των Πωλήσεων (και άλλες στατιστικές μέθοδοι)**

- **Ανάλυση Πληροφοριών που Προέρχονται από τους Πωλητές**

- **Γνώμες Διευθυντικών Στελεχών**

Ακολουθώντας μια από αυτές τις μεθόδους ή με συνδυασμό μεθόδων, καταρτίζεται το ποσοτικό πρόγραμμα πωλήσεων το οποίο κύριο σκοπό έχει να μειωθεί η αβεβαιότητα σχετικά με τα μελλοντικά έσοδα της επιχείρησης, να παρέχει πληροφορίες για την ανάπτυξη των υπολοίπων προϋπολογισμών και να να διευκολύνει τον έλεγχο της διοίκησης στο τομέα των πωλήσεων

- **Προϋπολογισμός Κόστους Αγοράς Αποθεμάτων**

Αφού διαμορφωθεί ο Προϋπολογισμός πωλήσεων η εταιρεία είναι υποχρεωμένη να αποτυπώσει τον προϋπολογισμό αγορών εμπορευμάτων για το προϋπολογιζόμενο έτος.

Συστατικά στοιχεία για να προϋπολογίσουμε το κόστος πωληθέντων της εταιρείας είναι:

- **Το Απόθεμα Αρχής**

- **Οι Προϋπολογιζόμενες Αγορές**

- **Το Τελικό Απόθεμα.**

Πρέπει να γίνει σαφές ότι ο προϋπολογισμός κόστους αγοράς αποθεμάτων βρίσκεται σε άμεση σχέση με τον προϋπολογισμό πωλήσεων.

- **Προϋπολογισμός Εξόδων Διάθεσης**

Στους προϋπολογισμούς εξόδων διάθεσης περιλαμβάνονται έξοδα που στόχο έχουν να προωθήσουν τα προϊόντα της επιχείρησης όπως οι διαφημίσεις, προωθητικές ενέργειες αλλά και έξοδα μεταφοράς.

- **Προϋπολογισμός Εξόδων Λειτουργίας Διοίκησης**

Στα έξοδα αυτά περιλαμβάνονται όλα τα έξοδα της εταιρείας που έχουν σχέση με την λειτουργία της εταιρείας όπως τηλέφωνα, ταχυδρομικά τέλη, ενοίκια, είδη γραφείου διάφορες δαπάνες κλπ..

- **Προϋπολογισμός Εξόδων Χρηματοοικονομικής Λειτουργίας**

Στον προϋπολογισμό χρηματοοικονομικής λειτουργίας περιλαμβάνονται τα χρηματοοικονομικά έξοδα της εταιρείας όπως τόκοι μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων, τόκοι βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων και διάφορα έξοδα τραπεζών.

Ακολουθώντας μια από αυτές τις μεθόδους ή με συνδυασμό μεθόδων, καταρτίζεται το ποσοτικό πρόγραμμα πωλήσεων το οποίο κύριο σκοπό έχει να μειωθεί η αβεβαιότητα σχετικά με τα μελλοντικά έσοδα της επιχείρησης...

• Προϋπολογισμός Προγράμματος Επενδύσεων

Ο προϋπολογισμός επενδύσεων είναι χρήσιμος στην επιχείρηση γιατί δίνει τη δυνατότητα στη διοίκηση να προγραμματίζει την ποσότητα των παραγωγικών συντελεστών που πρέπει να επενδυθούν ώστε να καλύψει τις ανάγκες των καταναλωτών, να είναι ανταγωνιστική και να διασφαλίσει την ανάπτυξη της.

Ο προϋπολογισμός αυτός περιλαμβάνει: επενδύσεις σε κτίρια, μηχανολογικό εξοπλισμό μεταφορικά μέσα κλπ.

• Προϋπολογισμός Ταμειακών Εισροών - Εκροών

Οι στόχοι που θέτει ο προϋπολογισμός χρηματοοικονομικών μεγεθών είναι:

1. Εκτίμηση των βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων αναγκών σε κεφάλαια.
2. Καθορισμός των πηγών και του ύψους των διαθεσίμων κεφαλαίων.
3. Συντονισμός του οικονομικού προγράμματος με τα επιμέρους επιχειρησιακά σχέδια δράσης της επιχείρησης .

Μετά τον ταμειακό προϋπολογισμό η εταιρεία είναι σε θέση να εντοπίσει ταμειακά πλεονάσματα ή ελλείμματα και δίνει τη δυνατότητα στο Management της επιχείρησης να δράσει προληπτικά και όχι ανασταλτικά σε ανάγκη για βραχυχρόνιο δανεισμό (περίπτωση ελλείμματος) ή σε πιθανή χρήση κεφαλαίων για επενδύσεις (περίπτωση πλεονάσματος).

• Προϋπολογιστική Κατάσταση Αποτελεσμάτων

Για την κατάρτιση προϋπολογιστικών αποτελεσμάτων χρησιμοποιούμε όλα τα προγράμματα που αναφέρθηκαν .

Ο συνολικός προϋπολογισμός (master budget) αποτελεί για την διοίκηση βασικό εργαλείο για την λειτουργία της επιχείρησης. Με βάση αυτό η διοίκηση, οργανώνει, διαχειρίζεται, και ελέγχει την πορεία της επιχείρησης ή του οργανισμού. Σημαντικά στοιχεία για την ανάπτυξη του προϋπολογιστικού συστήματος αποτελούν οι επιθυμίες της διοίκησης της επιχείρησης αλλά και το κόστος ανάπτυξης του. Κάθε επιχείρηση επιλέγει την έκταση του προϋπολογιστικού της συστήματος λαμβάνοντας υπόψη της δύο παράγοντες, τον όγκο και την ποιότητα των πληροφοριών (πληροφορίες) και το κόστος για την ανάπτυξη και διατήρηση ενός συστήματος προϋπολογισμού.



Μετά τον ταμειακό προϋπολογισμό η εταιρεία είναι σε θέση να εντοπίσει ταμειακά πλεονάσματα ή ελλείμματα και δίνει τη δυνατότητα στο Management της επιχείρησης να δράσει προληπτικά και όχι ανασταλτικά ...

ΝΕΑ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΣΤΗ ΡΟΥΜΑΝΙΑ

ΤΟΥ ΑΠΟΣΤΟΛΟΥ ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΥ

Οικονομικές Επιστήμες MSc

Τμήμα Εξαγωγών, Πυροσβεστικών



Επείτα από Μακροχρόνια Παρουσία της MOBIAK στην Ρουμανία, η Εταιρεία μας Προχώρησε σε Συμβόλαιο **Αποκλειστικής Συνεργασίας** με **Μεγάλο Πυροσβεστικό Οίκο** που κατέχει Ηγετική Θέση στο Χώρο της Πυρόσβεσης. Ο Αποκλειστικός Αντιπρόσωπος της MOBIAK, Ιδρύθηκε το 2014 και κατάφερε σε Σύντομο Χρονικό Διάστημα να γίνει η Μεγαλύτερη Εταιρεία Συντήρησης Πυροσβεστήρων στη Ρουμανία. Ειδικότερα Διαθέτει **μια Αναπτυσσόμενη Ομάδα άνω των 150 Ατόμων** και παρέχει Ποιοτική Εξυπηρέτηση σε Ολόκληρη τη Ρουμανία, Χρησιμοποιώντας Στόλο 80 Οχημάτων, **Εξοπλισμένο με τον πιο Σύγχρονο Εξοπλισμό Σέρβις**.

Επιπρόσθετα με την **Πλήρη Γκάμα Ποιοτικών Προϊόντων** που προσφέρει ο **Νέος Κατάλογος της MOBIAK**, ο **Αποκλειστικός Αντιπρόσωπος** έχει Προωθήσει Πληθώρα των Προϊόντων της Εταιρείας μας σε Δημόσιες και Ιδιωτικές Υπηρεσίες, Αεροδρόμια, Βιομηχανίες, Πολυχώρους και Πολυεθνικές Εταιρείες.

Εκ μέρους της Διοίκησης της MOBIAK Ευχόμαστε μια Καρποφόρα και Μακροχρόνια Συνεργασία!



Ο Αποκλειστικός Αντιπρόσωπος της MOBIAK, Ιδρύθηκε το 2014 και Κατάφερε σε Σύντομο Χρονικό Διάστημα να γίνει η Μεγαλύτερη Εταιρεία Συντήρησης Πυροσβεστήρων στη Ρουμανία.



Χορηγική Συνεργασία MOBIAK & Δήμητρας Γναφάκη

... στο δρόμο για τους Ολυμπιακούς Αγώνες του Τόκυο!

Η MOBIAK, η μεγαλύτερη Εταιρία Παραγωγής & Εξαγωγών στη ΝΑ Ευρώπη, στον τομέα Πυροσβεστικού & Ιατροτεχνολογικού Εξοπλισμού, με ενεργή παρουσία σε πάνω από 72 χώρες, ανακοινώνει την Χορηγική Συνεργασία με την Πανελλήνια Πρωταθλήτρια Στίβου στα 400 μέτρα με Εμπόδια, **Δήμητρα Γναφάκη**, ως **Μεγάλος Χορηγός**. Η Συνεργασία αυτή εντάσσεται στο πλαίσιο του στρατηγικού πλάνου της MOBIAK για την ενίσχυση του Αθλητισμού ως ένας από τους πυλώνες του προγράμματος Κοινωνικής Υπευθυνότητας της Εταιρείας και θα ενισχύσει τις προσπάθειες της πολλά υποσχόμενης Αθλήτριας στο δρόμο προς του Ολυμπιακούς Αγώνες του Τόκυο.



Ο κ. **Μανώλης Σβουράκης** Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της MOBIAK σημείωσε: «**Καλωσορίζουμε τη Δήμητρα στην οικογένεια της MOBIAK.**

Η χορηγική αυτή σχέση εδράζεται σε στέρεες βάσεις καθώς τόσο η εταιρεία μας όσο και η Δήμητρα μοιράζονται τρία κοινά χαρακτηριστικά. Σκληρή δουλειά για την διατήρηση του πρωταγωνιστικού τους ρόλου, συνεχής προσπάθεια για περαιτέρω καταξίωση και μαχητικότητα για την διατήρηση στην κορυφή.

Τα παραπάνω γνωρίσματα καταδεικνύουν μία φιλοσοφία και έναν τρόπο σκέψης και λειτουργίας που αρμόζουν μόνο στους κορυφαίους. Ευχόμαστε στη Δήμητρα έχοντας το βλέμμα στους Ολυμπιακούς Αγώνες του Τόκυο να κατακτήσει τους στόχους της». Από την πλευρά της η Ελληνίδα πρωταθλήτρια, κάτοχος του πανελληνίου ρεκόρ Κ20 στα 400μέτρα με εμπόδια τόνισε «**Είναι μεγάλη μου χαρά που σε αυτή την κρίσιμη αγωνιστική χρονιά θα έχω την στήριξη του κ. Σβουράκη και της οικογένειας της MOBIAK** ώστε να μπορώ απερίσπαστη να προσηλωθώ στην επίτευξη των αγωνιστικών μου στόχων».

ΤΟΥ ΑΝΤΩΝΗ ΓΚΕΖΕΠΗ

Διπλ. Εφαρμογών Πληροφορικής στη Διοίκηση & Οικονομία
Τμήμα Marketing

Η Ομάδα TUCer στις Κεντρικές Εγκαταστάσεις MOBIAK



Η MOBIAK A.E. φιλοξένησε στις Κεντρικές Εγκαταστάσεις της εταιρείας την **Ομάδα TUCer του Πολυτεχνείου Κρήτης**. Οι νεαροί επιστήμονες εκπαιδεύτηκαν στις σύγχρονες τεχνολογίες Πυροσβεστικού Εξοπλισμού και ιδιαίτερα στα Συστήματα Κατάσβεσης σε Οχήματα.

Η Ερευνητική Ομάδα ολοκλήρωσε την επίσκεψη με εκπαιδευτική κατάσβεση χρησιμοποιώντας Φορητούς Πυροσβεστήρες, ενώ ξεναγήθηκαν και στην παραγωγή των πυροσβεστήρων.

Την ξενάγηση κι εκπαίδευση επιμελήθηκε ο **Υπεύθυνος Παραγωγής & Εισαγωγών** του πυροσβεστικού τμήματος της MOBIAK, **κ. Λευτέρης Κυραλάκης**.

Τους Ευχόμαστε Καλή Σταδιοδρομία!



Εθνικό Μητρώο Παραγωγών (Ε.Μ.ΠΑ.)

National Producers Register (NPR)

ΤΟΥ ΒΑΣΙΛΗ ΣΗΜΑΝΔΗΡΑΚΗ
Τμ. Πωλήσεων Ιατρικών Ελλόδος



Ο Ελληνικός Οργανισμός Ανακύκλωσης (Ε.Ο.ΑΝ.) στο πλαίσιο των αρμοδιοτήτων του, μεριμνά για την οργάνωση και τήρηση του Εθνικού Μητρώου Παραγωγών (Ε.Μ.ΠΑ.) στο οποίο καταχωρούνται υποχρεωτικά όλοι οι παραγωγοί των συσκευασιών και άλλων προϊόντων, που εντάσσονται στην Εναλλακτική Διαχείριση (πλην των Αποβλήτων Εκσκαφών, Κατασκευών & Κατεδαφίσεων (ΑΕΚΚ)).

Η εγγραφή των παραγωγών στο μητρώο είναι απαραίτητη προϋπόθεση για τη νόμιμη άσκηση της δραστηριότητάς τους και για τη συμμετοχή τους σε δημόσιους διαγωνισμούς.

Πιο συγκεκριμένα, το Ε.Μ.ΠΑ. αποτελεί επιχειρησιακό εργαλείο για τη συστηματική παρακολούθηση της τήρησης από τους παραγωγούς συσκευασιών και άλλων προϊόντων, των απαιτήσεων της κείμενης νομοθεσίας σχετικά με την εναλλακτική διαχείριση των ανωτέρω προϊόντων.

• **Σημειώνεται ότι οι Επιχειρήσεις Ενδέχεται να πρέπει να Συμβληθούν με Περισσότερα του ενός Συλλογικά Συστήματα Εναλλακτικής Διαχείρισης (ΣΣΕΔ).** Παράδειγμα: μια εταιρία που εισάγει ηλεκτροτεχνικές συσκευές, θα πρέπει να συμβληθεί με ένα ΣΣΕΔ διαχείρισης ηλεκτρικού και ηλεκτρονικού εξοπλισμού, αλλά και ένα ΣΣΕΔ διαχείρισης συσκευασιών (π.χ. πιεσόμετρα).

• **Πρακτικά, σχεδόν όλες οι Επιχειρήσεις που Εισάγουν ή Παράγουν Οποιοδήποτε είδος Προϊόντος** Οφείλουν να Συμβληθούν με **ΣΣΕΔ Συσκευασιών**, καθώς όλα τα προϊόντα ακόμη και αυτά που δεν διατίθενται στον τελικό καταναλωτή συσκευασμένα, διακινούνται σε δευτερογενή (π.χ. χαρτόκουτες) ή και τριτογενή συσκευασία.

Ποιες Επιχειρήσεις έχουν Υποχρέωση Εγγραφής στο Εθνικό Μητρώο Παραγωγών (Ε.Μ.ΠΑ.);

[στο πλαίσιο του ν. 4496/2017, που συμπληρώνει και τροποποιεί το ν.2939/2001]

Στο Εθνικό Μητρώο Παραγωγών (Ε.Μ.ΠΑ.) εγγράφονται υποχρεωτικά: (παρ.1, άρ. 4B ν. 4496/17&παρ. 1, αρ. 2, ΥΑ 181504/16 (ΦΕΚ 2454 Β/9-8-16))

Οι Παραγωγοί Συσκευασιών, δηλαδή εκείνοι οι “παραγωγοί συσκευασίας” (κατά την έννοια της παραγράφου 16 του άρθρου 2 του ν.2939/2001, ως ισχύει), οι οποίοι:

- Συσκευάζουν προϊόντα ή αναθέτουν σε τρίτο τη συσκευασία προϊόντων, με σκοπό να τα διαθέσουν στην ελληνική αγορά,
- **Εισάγουν Συσκευασμένα Προϊόντα με Σκοπό τη Διάθεσή τους στην Ελληνική Αγορά**

• Οι Παραγωγοί Πλαστικών Σακουλών Μεταφοράς (σ.σ. σακούλες μεταφοράς, με ή χωρίς λαβή, από πλαστικό υλικό, οι οποίες διατίθενται στους καταναλωτές στο σημείο πώλησης εμπορευμάτων ή προϊόντων), (παρ. 2, άρθρο 4B, Ν.2939/2001, όπως τροποποιήθηκε με τον ν. 4496/2017 και ισχύει)

Οι Παραγωγοί Ηλεκτρικών Σηλών και Συσσωρευτών

Κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο το οποίο, διαθέτει, για πρώτη φορά και κατ’ επάγγελμα στην αγορά, ηλεκτρικές στήλες ή συσσωρευτές, συμπεριλαμβανομένων αυτών που είναι ενσωματωμένες σε συσκευές ή οχήματα, ανεξαρτήτως της χρησιμοποιούμενης τεχνικής πώλησης, συμπεριλαμβανομένης της εξ αποστάσεως επικοινωνίας, όπως ορίζεται στις κείμενες διατάξεις σχετικά με την προστασία των καταναλωτών κατά τις εξ αποστάσεως συμβάσεις (πωλήσεις).

(παρ. 12, άρθρο 2, ΚΥΑ με αρ. 41624/2057/Ε103/10 (ΦΕΚ 1625 Β/11-10- 2010))

Οι Παραγωγοί Ειδών Ηλεκτρικού και Ηλεκτρονικού Εξοπλισμού (ΗΗΕ), Οι Παραγωγοί Οχημάτων, Οι Παραγωγοί Ελαστικών, Οι Παραγωγοί Λιπαντικών Ελαίων.

Ποιες είναι οι Υποχρεώσεις μιας Επιχείρησης;

α) Οφείλει να εγγραφεί στο Εθνικό Μητρώο Παραγωγών (Ε.Μ.ΠΑ.) (παρ. 11, αρ. 4B, ν. 2939 όπως τροποποιήθηκε με ν. 4496/2017, και ισχύει)

β) Είναι υποχρεωμένη να συμβληθεί με ένα Συλλογικό Σύστημα Εναλλακτικής Διαχείρισης (ΣΣΕΔ) (παρ. 2, αρ. 4B, ν. 2939 όπως τροποποιήθηκε με ν. 4496/2017, και ισχύει)

γ) Είναι υποχρεωμένη να δηλώνει τις πραγματικές ποσότητες των αποβλήτων που διακινεί. (παρ. 7, αρ. 4B, ν. 2939 όπως τροποποιήθηκε με ν. 4496/2017, και ισχύει)

δ) Είναι υποχρεωμένη να επιτρέπει τους ελέγχους που αποφασίζονται από τον Ελληνικό Οργανισμό Ανακύκλωσης (Ε.Ο.ΑΝ.) και να παρέχει κάθε δυνατή διευκόλυνση για την ομαλή και απρόσκοπτη διεξαγωγή των ελέγχων. (παρ. 6, αρ. 19Α, ν. 2939 όπως τροποποιήθηκε με ν. 4496/2017, και ισχύει)

ε) Είναι υποχρεωμένη να αναγράφει τον αριθμό του Εθνικού Μητρώου Παραγωγών Συσκευασιών και άλλων προϊόντων στα παραστατικά πώλησής του, (παρ 14, αρ. 4B, ν. 2939 όπως τροποποιήθηκε με ν. 4496/2017, και ισχύει) δηλαδή σε όλα τα εκδιδόμενα τιμολόγια πώλησης, απλοποιημένα τιμολόγια, συγκεντρωτικά τιμολόγια, εκδιδόμενα στοιχεία για λιανική πώληση αγαθών ή υπηρεσιών (π.χ. αποδείξεις λιανικής πώλησης), ηλεκτρονικά τιμολόγια, κλπ.

στ) «Οι παραγωγοί των πλαστικών σακουλών μεταφοράς υποχρεούνται να διαθέτουν στην αγορά τις πλαστικές σακούλες μεταφοράς με σήμανση, η οποία φέρει τον τόπο και την ημερομηνία παραγωγής και τον Αριθμό Εθνικού Μητρώου Παραγωγού (Ε.Μ.ΠΑ.), με ευκρινή τρόπο και σε εμφανή θέση στο σώμα της πλαστικής σακούλας» (παρ. 1, αρ.6Α, ν. 2939 όπως τροποποιήθηκε με ν. 4496/2017, και ισχύει) καθώς και σειριακό αριθμό.



**Ποιές είναι
οι Κυρώσεις που
μπορεί να έχει μια
Επιχείρηση που Παραβαίνει
τη Νομοθεσία σχετικά με το Ε.Μ.ΠΑ.;**

α) Η Μη Εγγραφή στο Εθνικό Μητρώο Παραγωγών, επιφέρει πρόστιμο από 100 έως 500.000€. (παρ 2, αρ. 20Α, ν. 2939 όπως τροποποιήθηκε με ν. 4496/2017).

Όσοι Παραγωγοί είχαν ήδη υφιστάμενη δραστηριότητα κατά την ημερομηνία δημοσίευσης της ΚΥΑ και δεν το έχουν πράξει ήδη, είναι ήδη εκπρόθεσμοι (καταληκτική ημερομηνία εγγραφής 09 Απριλίου 2017) και **θα πρέπει να εγγραφούν άμεσα**. Οι νέες επιχειρήσεις οφείλουν να εγγράφονται άμεσα με την έναρξη της δραστηριότητας.

β) Η Μη Υπογραφή Σύμβασης με ένα Συλλογικό Σύστημα Εναλλακτικής Διαχείρισης (ΣΣΕΔ) το οποίο **συνεπάγεται και την υποχρέωση καταβολής στο φορέα ΣΣΕΔ χρηματικής εισφοράς** για κάθε συσκευασία ή άλλο προϊόν που θέτει στην αγορά, επιφέρει διοικητικό πρόστιμο ίσο με το διπλάσιο των χρηματικών εισφορών που είχε την υποχρέωση να καταβάλει στο ΣΣΕΔ κατά το χρονικό διάστημα που έχει διαρκέσει η παράβαση (παρ 1, αρ. 20Α, ν. 2939 όπως τροποποιήθηκε με ν. 4496/2017, και ισχύει)

γ) Η Μη Δήλωση από πρόθεση προς το ΣΣΕΔ ή προς τον Ε.Ο.ΑΝ. των πραγματικών ποσοτήτων συσκευασιών ή άλλων προϊόντων που διαθέτει στην αγορά επιφέρει διοικητικό πρόστιμο από 500 έως 1.000.000€. (παρ 9, αρ. 20Α, ν. 2939 όπως τροποποιήθηκε με ν. 4496/2017, και ισχύει)

Επιπλέον των παραπάνω, η συγκεκριμένη παράβαση, δηλ. η από πρόθεση δήλωση λανθασμένων ποσοτήτων στον Ε.Ο.ΑΝ., επισύρει και ποινικές κυρώσεις στον παραβάτη: φυλάκιση τουλάχιστον ενός έτους ή χρηματική ποινή από 10.000 έως 100.000€ ή και τις δύο αυτές ποινές. (παρ. 3, άρθρο 20, ν. 2939/2001, όπως τροποποιήθηκε με το ν. 4496/2017).

δ) Στον Παραγωγό Συσκευασιών και στον Παραγωγό ή Διαχειριστή άλλων προϊόντων, που παρεμποδίζει ή με οποιονδήποτε τρόπο αποφεύγει τη διενέργεια ελέγχων που αποφασίστηκαν από τον Ε.Ο.ΑΝ., επιβάλλεται διοικητικό πρόστιμο από 500 έως 1.000.000 ευρώ. (παρ. 10, αρ. 20Α, ν. 2939 όπως τροποποιήθηκε με ν. 4496/2017).

Επιπλέον των παραπάνω, η συγκεκριμένη παράβαση, επισύρει και ποινικές κυρώσεις: φυλάκιση τουλάχιστον τριών μηνών ή χρηματική ποινή από 1.000 έως 30.000 ευρώ ή και τις δύο αυτές ποινές.

**... Η Μη Εγγραφή στο Εθνικό
Μητρώο Παραγωγών,
επιφέρει πρόστιμο από
100 έως 500.000€**



(παρ. 4, άρθρο 20, ν. 2939/2001, όπως τροποποιήθηκε με το ν. 4496/2017).

ε) Στον Παραγωγό Συσκευασιών ή Παραγωγό άλλων Προϊόντων που δεν αναγράφει τον αριθμό Ε.Μ.ΠΑ. στα παραστατικά πώλησής του, επιβάλλεται πρόστιμο από 100 έως 5.000 ευρώ. (παρ. 4, αρ. 20Α, ν. 2939/2001, όπως τροποποιήθηκε με το ν. 4496/2017).

Τι Επιπτώσεις μπορεί να έχει μια Επιχείρηση που Απλώς Μεταπωλεί Προϊόντα, σε Σχέση με το ν. 4496/2017;

Εάν σε έλεγχο προκύψει ότι έχει γίνει παραλαβή προϊόντων με παραστατικά που δεν αναγράφουν τον Αριθμό Μητρώου Παραγωγού και δεν υπάρχει το πιστοποιητικό ότι ο προμηθευτής συμμορφώνεται με τη νομοθεσία, υπάρχουν οι σχετικές επιπτώσεις του νόμου. Η Παράβαση της συγκεκριμένης υποχρέωσης (διακίνηση προϊόντων από μη εγγεγραμμένους στο Ε.Μ.ΠΑ. παραγωγούς) επιφέρει διοικητικό πρόστιμο ύψους από 500 έως 50.000€.

(παρ. 3, αρ. 20Α, ν. 2939 όπως τροποποιήθηκε με ν. 4496/2017).

Επίσης, Διοικητικές Κυρώσεις προβλέπονται και για τον έμπορο που διακινεί πλαστική σακούλα, αφού όπως σαφώς αναφέρεται στο νόμο, η μη αναγραφή των στοιχείων που πρέπει πάνω στην πλαστική σακούλα που χρησιμοποιεί ένας έμπορος (τόπος, ημερομηνία παραγωγής και αριθμός του παραγωγού επιφέρει διοικητικό πρόστιμο ύψους από 200 έως 5.000€. (παρ. 12, αρ. 20Α, ν. 2939 όπως τροποποιήθηκε με ν. 4496/2017, και ισχύει)
Αναλυτικές πληροφορίες και πλήρη κατάλογο της νομοθεσίας, μπορείτε να βρείτε και στην ιστοσελίδα του Ελληνικού Οργανισμού Ανακύκλωσης [www.eoan.gr/el/content/17/mitroo].



Πηγή Αναφοράς:
Ελληνικός Οργανισμός
Ανακύκλωσης



Η Εργασία Χτίζει Προσωπικότητες

ΤΟΥ ΧΡΗΣΤΟΥ ΜΙΧΑ
Κέντρο Διανομής Αττικής
Τμ. Λογιστηρίου

Πόσο σπουδαίο πράγμα να εργάζεσαι σήμερα. Να προσφέρεις τις ικανότητές σου εκεί όπου υπάρχει ανάγκη, να αμείβεσαι γι αυτό, αλλά η μεγαλύτερη αμοιβή σου να είναι το ψυχικό κέρδος.

Σπουδαίο και τόσο σπάνιο συνάμα. Δύσκολα στην εποχή μας, συναντάς ανθρώπους που εργάζονται πάνω σε κάτι που αγαπούν πραγματικά. Εργάζομαι σημαίνει δίνω όλη μου τη ψυχή σε αυτό που αγαπώ. Εξελίσσομαι μέσα από τη δουλειά μου, αναγνωρίζω τα λάθη μου και ακούω προσεκτικά τους συνεργάτες μου, ανταλλάσσω απόψεις. Προσοχή, δε γίνομαι εργασιομανής. Εργάζομαι όμως με πάθος, για να έχω το επιθυμητό αποτέλεσμα. Τόσο πρακτικά, όσο και ψυχικά.

Μια επιτυχία στην εργασία σου, είναι η μεγαλύτερη επιβράβευση της προσπάθειας του εαυτού σου πρώτα απ' όλα, που μόχθησε και τα κατάφερε. Εκεί αρχίζεις και νιώθεις σημαντικός, χρήσιμος προς την κοινωνία, αισιόδοξος και ονειροπόλος. Προχωράς δίχως φόβο για να κατακτήσεις την επιτυχία.

Στη ζωή θα έρθουν και αποτυχίες. Σε αυτές μείνε περισσότερο. Γιατί θα σε οδηγήσουν στην προσωπική κι επαγγελματική σου, μετέπειτα, επιτυχία. Η εργατικότητα ενός ανθρώπου, είναι ένα στοιχείο της προσωπικότητάς του, που καλλιεργείται συνεχώς κι όχι τόσο εύκολα. Θέλει υπομονή κι επιμονή. Όσο εργατικός είσαι στη ζωή σου, θα σαι και στη δουλειά σου. Αυτό να θυμάσαι. **Θάρρος, αξιοπρέπεια, γνώση και μεράκι, είναι τα πιο ισχυρά συστατικά για τη συνταγή της επιτυχίας.**



Παραδόσεις Εν Μέσω Πανδημίας από την MOBIAK

Τον Μάρτιο του 2020 η χώρα μας μπήκε σε μια νέα καθημερινότητα προσαρμοσμένη στις νέες συνθήκες που έφερε ο νέος κορονοϊός.

Η Εταιρεία μας παρέμεινε ενεργή σε όλο αυτό το διάστημα και εξυπηρέτησε όλο το Πελατολόγιό της και στους **τρεις τομείς** είτε **Πυροσβεστικό**, είτε **Ιατρικό - Ορθοπαιδικό Εξοπλισμό**, είτε **σε Αέρια - Υγρά**.

Η MOBIAK έλαβε όλα τα Απαραίτητα μέτρα προφύλαξης που ορίστηκαν από τις αρμόδιες αρχές (χρήση μάσκας, γαντιών, αποστάσεις ασφαλείας κ.ά.) σε όλο της το προσωπικό καθώς και συνεχών απολυμάνσεων στα κέντρα διανομής της.

Τα μέτρα αυτά συνεχίζουν να τηρούνται όπως έχουν οριστεί από την πολιτεία αλλά και από το υψηλό αίσθημα ευθύνης που διακατέχει όλους όσους εργάζονται στην MOBIAK.

Οι Παραδόσεις των Προϊόντων στους Πελάτες μας θα συνεχίσουν να γίνονται με την ίδια ασφάλεια και ταχύτητα όπως και πριν την πανδημία.



ΤΟΥ ΑΘΑΝΑΣΙΟΥ ΜΠΟΔΟΣΑ
Υπ. Κέντρου Διανομής Β. Ελλάδος & Βαλκανίων

ΦΙΛΙΚΕΣ ΠΟΛΕΙΣ ΓΙΑ ΤΑ ΑΤΟΜΑ ΜΕ ΚΙΝΗΤΙΚΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ

Σίγουρα οι μεγάλες πόλεις της χώρας θα μπορούσαν να δώσουν έμφαση και να διευκολύνουν την καθημερινότητα των συνανθρώπων μας με κινητικά προβλήματα.

ΤΟΥ **ΜΑΚΗ ΓΑΛΑΝΑΚΗ**
Πολιτικός Μηχανικός
Τμήμα Πωλήσεων Ιατρικών

Οι δομές αυτών των πόλεων όπως η Αττική, η Θεσσαλονίκη, το Ηράκλειο, η Πάτρα και η Λάρισα θα μπορούσαν καιρό με τον καιρό να βοηθούν τέτοια άτομα στην καθημερινότητα τους σύμφωνα με κάποια πρότυπα που υπάρχουν εκτός του ελλαδικού χώρου. Παρακάτω θα αναφέρουμε κάποιες από αυτές τις χώρες - πόλεις μαζί με τις καινοτομίες και τι προσφέρει η κάθε μία στους συνανθρώπους μας αυτούς.

Η πόλη Chester της Αγγλίας βραβεύτηκε με το πρώτο βραβείο για το 2017 για την αφοσίωσή της στην εξασφάλιση της απόλαυσης της πόλης και των όμορφων μεσαιωνικών τειχών της σε όσο το δυνατόν περισσότερους ανθρώπους. Κάνοντας τους κύριους τουριστικούς χώρους προσβάσιμους από αναπηρικά καροτσάκια, η Chester αποδεικνύει ότι η διασφάλιση του προσβάσιμου τουρισμού για όλους και η διατήρηση της ιστορικής και πολιτιστικής κληρονομιάς μπορεί να συμβαδίζουν. Αυτό που αξίζει ιδιαίτερη μνεία είναι ότι όχι μόνο ο δημόσιος τομέας, αλλά και οι ιδιωτικές επιχειρήσεις της Chester συμμετέχουν σε πρωτοβουλίες προσβασιμότητας.

Η πόλη Ρότερνταμ της Ολλανδίας ασχολείται με ένα ευρύ φάσμα καινοτόμων δραστηριοτήτων, όπως η ευαισθητοποίηση στην τοπική κοινότητα και έργα που στοχεύουν στις ειδικές ανάγκες των κατοίκων με διάφορες μορφές αναπηρίας. Καθώς η νομοθεσία περί προσβασιμότητας στην Ολλανδία είναι πολύ ολοκληρωμένη, το Ρότερνταμ αξίζει μια ειδική αναγνώριση για το γεγονός ότι είναι σε θέση να εκπληρώσει αυτές τις απαιτήσεις υψηλής ποιότητας και να ενσωματώσει την προσβασιμότητα σε όλες τις πολιτικές της πόλης.

Η πόλη Jūrmala της Λετονίας εντυπωσιάζει με τη συνεχή της προσπάθεια να εξασφαλίσει την προσβασιμότητα τόσο για τους τουρίστες που επισκέπτονται τα λουτρά της πόλης, όσο και για τον τοπικό πληθυσμό της στους τομείς της απασχόλησης, των μεταφορών και της εκπαίδευσης. Η υποστήριξη ενός ενεργού τρόπου ζωής των ατόμων με ειδικές ανάγκες και των ηλικιωμένων είναι στο επίκεντρο των προσπαθειών της πόλης, προσφέροντας ένα ευρύ φάσμα υπαίθριων δραστηριοτήτων και δραστηριοτήτων γυμναστικής.

Σύμφωνα με τα παραπάνω παραδείγματα οι Ελληνικές πόλεις θα μπορούσαν να αναδείξουν τα αξιοθέατά τους και να βοηθήσουν τα άτομα με Ειδικές Ανάγκες να μπορούν να ευχαριστηθούν την βόλτα τους σε αυτά.

Κάποιοι Δήμοι της Χώρας μας, δίνοντας φωτεινό παράδειγμα, απέκτησαν από τη MOBIAK στο Αναπηρικό Αμαξίδιο Θαλάσσης "Sunny" για τη διευκόλυνση της πρόσβασης στις παραλίες από ανθρώπους με Κινητικές Δυσκολίες.



Ιερά Μονή Αγίας Τριάδος Τζαγκαρόλων

Ένας τόπος με ιστορία αλλά και μεγάλη συναισθηματική αξία για την Οικογένεια της MOBIAK και τον Ιδρυτή της.

Η Ιερά Πατριαρχική και Σταυροπηγιακή Μονή της Αγίας Τριάδος των Τζαγκαρόλων είναι ένα από τα σημαντικότερα Μοναστήρια του τέλους της Βενετοκρατίας στην Κρήτη με πλούσια προσφορά στην ιστορία και την παιδεία του νησιού. Βρίσκεται στους πρόποδες της οροσειράς του Σταυρού, στη θέση “Τζομπόμυλος”, στην κεντρική περιοχή του Ακρωτηρίου των Χανίων.

Σύμφωνα με την παράδοση που επιβεβαιώνεται και από έγγραφα των αρχείων της Βενετίας, χτίστηκε από τους αδελφούς Ιερεμία και Λαυρέντιο Τζαγκαρόλους που κατάγονταν από μεγάλη Βενετοκρητική οικογένεια.

Ο Ιερεμίας ήταν ένας σπουδαίος λόγιος, φίλος του μεγάλου Πατριάρχη Αλεξάνδρειας Μελετίου Πηγά και υποψήφιος ο ίδιος για το θρόνο του Οικουμενικού Πατριαρχείου.

Στη θέση της μονής της Αγίας Τριάδος υπήρχε αρχικά μικρή μονή που ανήκε στον Ιερομόναχο Ιωακείμ Σοφιανό και η οποία ήταν σε παρακμή μετά το θάνατό του. Για το λόγο αυτό ανατέθηκε από τις Βενετσιάνικες αρχές και συγκεκριμένα στον ιερομόναχο της Ιεράς Μονής της Αγίας Κυριακής Ιερεμία Τζαγκαρόλο η ανασυγκρότησή της το 1611. Ο Ιερεμίας αρχίζει την ανοικοδόμηση ενός μεγάλου συγκροτήματος που θα συνεχίσει ο αδελφός του Λαυρέντιος μετά το θάνατό του, γύρω στα 1634. Το 1645 τα Χανιά πέφτουν στα χέρια των Τούρκων και διακόπτονται οι οικοδομικές εργασίες που είχαν φτάσει στη βάση του μεγάλου τρούλου.

Στη μονή υπάρχουν τα παρεκκλήσια της Ζωοδόχου Πηγής και του Αγίου Ιωάννου του Θεολόγου. Επίσης, υπάρχει έκθεση-μουσείο όπου φυλάσσονται εικόνες, χρυσοκέντητα άμφια, χειρόγραφο λειτουργικό ειλητάριο του 12ου αιώνα, νεώτερα χειρόγραφα, βιβλία, σταυροί και άλλα εκκλησιαστικά κειμήλια.

Η Ιερά Πατριαρχική και Σταυροπηγιακή Μονή των Τζαγκαρόλων είναι γνωστή διεθνώς για την παραγωγή του εξαιρετικής ποιότητας κρασιού και ελαιολάδου. Είναι επισκέψιμη καθημερινά από τις 8:00 το πρωί έως τη δύση του ηλίου και δέχεται πλήθος κόσμου κάθε χρόνο. Πανηγυρίζει στην εορτή του Αγίου Πνεύματος. Καθηγούμενος είναι ο Θεοφιλέστατος Επίσκοπος Δορυλαίου κ.κ Δαμασκηνός. Ο Ιδιοκτήτης της MOBIAK κ. Σβουράκης (Νεότερος) προέβει σε δωρεά πυροσβεστικού εξοπλισμού για την πλήρη Πυρασφάλεια της Μονής Αγίας Τριάδος.

Το συγκεκριμένο μοναστήρι έχει ιδιαίτερη συναισθηματική αξία για την οικογένεια Σβουράκη, διότι ο Ιδρυτής της MOBIAK κ. Σβουράκης (Πρεσβύτερος) αποτέλεσε μαθητής της Μονής Αγίας Τριάδος και επίσης στην Μονή αυτή, τελέσθηκε και η Έξοδος Ακολουθία του προς τον Ουρανό.

Αφιερωμένο στον Ιδρυτή της MOBIAK

Στις 09/05/2020 έφυγε ένας μεγάλος άνθρωπος, ένας καταξιωμένος επιχειρηματίας από τα Χανιά.

ΤΟΥ
ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ
ΤΣΑΓΚΑΡΙΔΗ
Πωλητής - Οδηγός
Κ. Διανομής Ανατολικής Κρήτης

Εκτιμώ ότι όταν φεύγουν τέτοιοι άνθρωποι η κοινωνία μας στη γη γίνεται φτωχότερη και ο ουρανός πλουσιότερος. Πρόκειται για τον Εμμανουήλ Σβουράκη, του οποίου στην επιχείρηση και εργάζομαι. Να δούμε όμως ποιος ήταν αυτός ο μεγάλος άντρας και πως ξεκίνησε, όπως μου διηγήθηκε η αδερφή του εκλιπόντος, Ιωάννα Λιοδάκη (Σβουράκη) η οποία καλώς τυγχάνει να είναι και πεθερά μου: «Από μικρός φαινόταν ότι θα έφτανε πολύ ψηλά όπως και έγινε. **Ανήσυχο πνεύμα, δεν έμοιαζε με εμάς**, εγώ και ο άλλος (μεγαλύτερος) αδερφός μας ήμασταν απόλυτα υπάκουοι στον αυστηρό πατέρα μας, εκείνος ήταν πάντα διαφορετικός, είχε όλο ιδέες και όνειρα, ζωηρός και αντιδραστικός σε ότι έμπαινε εμπόδιο στους στόχους του. Ήταν ένα ζωηρό παιδί και η μητέρα μας που του είχε μεγάλη αδυναμία, ήταν βλέπεις ο μικρός της, είχε συνέχεια την έννοια του. Κάποτε είχε ένα ατύχημα σε ένα μαγγανοπήγαδο της γειτονιάς και του κόπηκε το μεσαίο δάχτυλο του δεξιού χεριού, με αυτό το δάχτυλο μας χτυπούσε όλους στο κεφάλι για να μας πειράζει και να σπάει πλάκα γιατί ένα βασικό γνώρισμα του χαρακτήρα του ήταν ότι ήταν πειραχτήρι και πλακατζής και το ατύχημα αυτό, εκείνος το μετέτρεψε σε αιτία να κάνει πλάκες. Ταυτόχρονα με τη φοίτηση του στο Γυμνάσιο εργαζόταν για να έχει το χαρτζιλίκι του πουλώντας κουλούρια τα οποία προμηθευόταν από το φούρνο του συζύγου μου και κουνιάδου του, Λιοδάκη Εμμανουήλ. Τα καλοκαιριά πουλούσε στις παραλίες καλαμπόκια, μάζευε αφράτο, από τη λίμνη της Αγιάς, έτσι ονομάζονταν ένα είδος καλαμιών που χρησιμοποιούνταν εκείνη την εποχή για την κατασκευή καρεκλών, επίσης έκανε διαφόρων ειδών μεταφορές. Μυαλό επιχειρηματικό από πολύ μικρή ηλικία κάτι το οποίο θα εξαργύρωνε στη ζωή του αργότερα. Μόλις τελείωσε το Γυμνάσιο πήγε στη Λέρο όπου έβγαλε την σχολή Ηλεκτρολόγων και αμέσως μετά πήγε εθελοντής στην Πολεμική Αεροπορία. Γυρίζοντας εργάστηκε στο Μαράθι Χανίων ως ηλεκτρολόγος σε μία εταιρία όπου ο εργοδότης του τον αγαπούσε πολύ. Ήταν και η τελευταία του εργασία στα Χανιά διότι το φθινόπωρο του 1962 έφυγε για τον Καναδά όπου εργάστηκε σε διαφόρους τομείς, όπως ηλεκτρολόγος στη ΔΕΗ του Καναδά, οικοδομικές εργασίες, εστιατόριο, συνεργείο αυτοκινήτων κα. **Το 1970 σε μια από τις επισκέψεις του στην Ελλάδα γνωρίζει και παντρεύεται την σύζυγο του Ρένα Σημανδηράκη η οποία στάθηκε δίπλα του μέχρι το τέλος της ζωή του ως αντάξια σύντροφος του** και μαζί δημιούργησαν μια υπέροχη οικογένεια με δυο παιδιά τον Μανώλη (που ανέλαβε επάξια του Πατέρα του, την ηγεσία της MOBIAK) και την Γεωργία. Τα χρόνια περνούσαν και ο αδερφός μου, ζούσε και εργαζόταν μακριά από την οικογένεια του και την πατρίδα, όμως πάντα είχε ως στόχο να γυρίσει πίσω στα Χανιά. Σε μια από τις επισκέψεις του είχε αγοράσει ένα οικοπέδο στο οποίο έχτισε μια οικοδομή όπου τις εργασίες επιτηρούσε ο πατέρας μας αργότερα πήρε και άλλο ένα όπου έφτιαξε το μαγαζί και το σπίτι του. Αυτό το γεγονός και ο γάμος του με την Ρένα που ήταν Χανιώτισσα έδινε την ελπίδα σε όλους μας ότι θα γυρίσει πίσω.

Θυμάμαι την μητέρα μας που του είχε όπως προείπα ιδιαίτερη

αδυναμία, κάθε χρόνο για 14 χρόνια, Χριστούγεννα και Πάσχα στο γιορτινό τραπέζι που μαζευόταν όλη η οικογένεια, μία ήταν η ευχή της!! Του χρόνου μαζί μας και ο Μανώλης μας!! Δεκατέσσερα χρόνια πάντα έλεγε την ίδια ευχή με βουρκωμένα μάτια!! Και η ευχή της πραγματοποιήθηκε καθώς και ο ίδιος αναζητούσε συνεχώς την πατρίδα και έτσι το 1976 επέστρεψε μόνιμα στα Χανιά. Ξεκίνησε ανοίγοντας φανοποιείο αυτοκινήτων στη Μάρκου Μπότσαρη κάτω από το σπίτι του και έπειτα την εταιρία αερίων... κάπου εδώ τελειώνει η αφήγηση της αδερφής του.

Εγώ, ο γραφών χαρακτηριστικά θα θυμάμαι για πάντα ένα ανοιξιάτικο πρωινό του Μαρτίου του 2014 λίγο πριν προσληφθώ στην MOBIAK, είχαμε δώσει ραντεβού στον ιστιοπλοϊκό στο λιμάνι Χανίων. **Καθώς τον περιμέναμε, εμφανίστηκε χαμογελώντας κρατώντας το τσαντάκι του, με αυτό το παρουσιαστικό, λεβέντικο και αριστοκρατικό!** Συζητώντας και πίνοντας τον καφέ μας, κάποια στιγμή η σύζυγός μου Λιοδάκη Χριστίνα τον ρώτησε: «Μα Θείε οι περισσότεροι που επέστρεψαν εκείνα τα χρόνια από το εξωτερικό επένδυσαν τα χρήματά τους στο τομέα του τουρισμού ή άνοιξαν εμπορικά καταστήματα, αλήθεια εσένα πως σου ήρθε να δημιουργήσεις μια τέτοια επιχείρηση;» Και εκείνος απάντησε: «Ωραία ερώτηση ανιψιά! Άνοιξα αρχικά ένα φανοποιείο αν θυμάσαι, αλλά στο μυαλό μου πάντα έφαχνα την ιδέα την πρωτοποριακή! Να δημιουργήσω αυτό το διαφορετικό, αυτό που δεν υπήρχε ως τώρα στην αγορά και έτσι κατέληξα στην απόφαση να ιδρύσω εταιρία παραγωγής και εμφιάλωσης αερίων.» Έτσι λοιπόν ο σπουδαίος και ευφυής αυτός άνδρας, έπειτα από σοβαρές αναζητήσεις για κάτι πρωτοποριακό στο νησί μας ίδρυσε την εταιρία MOBIAK η οποία αποτελεί πρότυπο για την χώρα μας και όχι μόνο. Μια εταιρία η οποία ξεκίνησε με την παραγωγή-εμφιάλωση Ασετιλίνης κατόπιν την παραγωγή και εμφιάλωση Ιατρικού και Βιομηχανικού Οξυγόνου και που αργότερα επεκτάθηκε σε όλα τα είδη αερίων και υγρών για αρκετές εφαρμογές και στο χώρο των πυροσβεστικών με τεράστια επιτυχία και με εξαγωγές σε πολλές χώρες, αλλά και στον χώρο του Homecare. Πρέπει να αναφερθεί ότι η MOBIAK με Κέντρα Διανομής σε Χανιά, Ηράκλειο, Αθήνα, Θεσσαλονίκη παρέχει σε περίπου 170 υπαλλήλους άψογο εργασιακό περιβάλλον σε υψηλού επιπέδου συνθήκες εργασιακής καθημερινότητας και δυνατότητες εξέλιξης.

Για όλους εμάς που γνωρίσαμε τον Μανώλη Σβουράκη, ως άνθρωπο, ως συγγενή, ως εργοδότη, κάποιος ίσως μέσα από το έργο του, θα μας μείνει ανεξίτηλα στη μνήμη ως ένας σπουδαίος άντρας, δημιουργικός, εργατικός, δίκαιος. Γοητευτικός και αριστοκράτης αλλά συνάμα ένας απλός και πρόσχαρος άνθρωπος με αυτή τη σπιρτάδα στο βλέμμα που διακρίνει μόνο τους ευφυείς ανθρώπους. Τελειώνω με τη φράση που θα έχω πάντα συνδεδεμένη με την παρουσία του του σε αυτήν τη ζωή «τίποτα δεν είναι αδύνατο για εκείνον που θα το προσπαθήσει».

**Με τιμή και σεβασμό στη Μνήμη σου...
ο Ανιψιός σου.**

Κέντρο Διανομής Αττικής **MOBIAK** στον Ασπρόπυργο (Κεντρικής, Νότιας & Νησιωτικής Ελλάδος)

ΤΟΥ ΑΝΔΡΕΑ ΚΛΑΡΙΔΟΠΟΥΛΟΥ
Μηχανολόγος Μηχανικός
Τμήμα Εξαγωγών Πυροσβεστικών



**Διαρκής
Αναβάθμιση Υπηρεσιών
και Υποδομών**

Μία από τις Σημαντικότερες Κινήσεις που Πραγματοποιήθηκαν στο Ξεκίνημα του 2020, ήταν η Αγορά Νέας, Ιδιόκτητης Αποθήκης - Κέντρου Διανομής στον Ασπρόπυργο, Συνολικής Έκτασης **7.000m²!**
Πλέον το Κέντρο Διανομής Αττικής (Κεντρικής, Νότιας & Νησιωτικής Ελλάδος) της MOBIK είναι **πλήρως λειτουργικό με τις Μεγαλύτερες Δυνατές Παροχές σε Υποδομές**. Παρέχει πλήθος σε ράμπες φόρτωσης - εκφόρτωσης και τεράστιο αποθηκευτικό χώρο.

Με τη Συγκεκριμένη Αναβάθμιση η Εταιρεία μας:

- Διπλασιάζει την έκταση του Κέντρου Διανομής Αττικής
- Ενισχύει ακόμα περισσότερο τη δημιουργία αποθεμάτων Χονδρικής - Υπερχονδρικής
- Αναβαθμίζει τις εγκαταστάσεις της με τους πλέον σύγχρονους χώρους
- Ελαχιστοποιεί τους χρόνους παράδοσης, με εγκαταστάσεις που προσφέρουν πολλαπλές ράμπες φόρτωσης / εκφόρτωσης, αλλά και διαρκή αύξηση του Εργατικού Δυναμικού.

Η Βελτίωση στο Κέντρο Διανομής Αττικής της MOBIK δεν σταματά εδώ, αφού όπως θα διαβάσετε σε άλλο άρθρο εκτενώς, είναι σε εξέλιξη πλήρης Μηχανογραφική Αναβάθμιση με την εγκατάσταση σύγχρονου και ισχυρού **WMS**. Με την εγκατάσταση του WMS και τις κτηριακές υποδομές του Κέντρου Διανομής, η ταχύτητα και το επίπεδο εξυπηρέτησης θα ανέβουν κατακόρυφα. **Αυτό είναι και το ζητούμενο για τους συνεργάτες μας.**

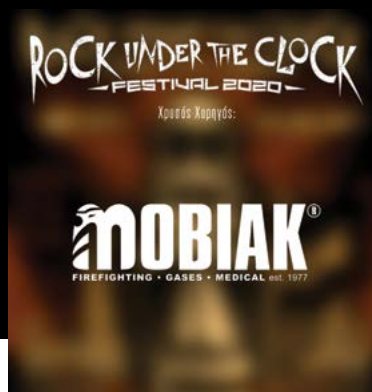


Rock Under The Clock Festival

Το Rock Under The Clock Festival διεξάχθηκε φέτος στις 13 & 14 Αυγούστου στο Θέατρο Ανατολικής Τάφρου για ένα επετειακό διήμερο, γιορτάζοντας τα 5 χρόνια παρουσίας του στα μουσικά δρώμενα της πόλης

Το Rock Under The Clock Festival δίνει την ευκαιρία σε τοπικά σχήματα να παίξουν στην ίδια σκηνή με καλλιτέχνες καταξιωμένους Πανελλαδικά, αλλά και Διεθνώς, ενώ μέσα από το καθιερωμένο Μουσικό Workshop στο Θέατρο "Βλησίδα" όλοι οι Μουσικοί έρχονται σε επαφή, μεταξύ τους και ανταλλάζουν απόψεις, ιδέες και μικρά μουσικά μυστικά.

Από την άλλη οι επισκέπτες, τις ημέρες του Φεστιβάλ, έχουν την ευκαιρία να ακούσουν τις μοναδικές Μουσικές δημιουργίες των Μουσικών Σχημάτων και να θαυμάσουν το Μεράκι, το Πάθος και την Ποιότητα της Σύγχρονης Ροκ Σκηνής.



Η MOBIAK
ήταν Χρυσός Χορηγός
του Φεστιβάλ



ΤΟΥ ΔΗΜΗΤΡΗ ΤΣΕΝΤΕΛΙΕΡΟΥ
Διοίκηση Πληροφορ. Συστημάτων
Τμ. Πωλήσεων Ιατρικών Ελλάδος

Καθαρισμός και Απολύμανση Αναπηρικών Αμαξιδίων



Συμβουλές - Χρήσιμες Πρακτικές

Ο σωστός καθαρισμός και η απολύμανση ενός αναπηρικού αμαξιδίου είναι ουσιαστικής σημασίας για να παραταθεί η διάρκεια ζωής του και να το διατηρήσει νέο για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα αλλά είναι επίσης απαραίτητο να αποφευχθεί η εξάπλωση βακτηρίων και ιών όπως το COVID-19.

Λόγω της εύκολης μετάδοσης αυτού του ιού, ο Π.Ο.Υ. (Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας), έχει δώσει ορισμένες βασικές συστάσεις για την αποτροπή της μετάδοσής του, όπως κοινωνική απόσταση, συχνό πλύσιμο στο χέρι και εντατικός καθαρισμός των επιφανειών και των προϊόντων που χρησιμοποιούμε τακτικά. Με βάση αυτού είναι πολύ σημαντικό να διατηρούμε τα αναπηρικά αμαξίδια μας καθαρά και να τα απολυμαίνουμε σωστά.

Παρακάτω ακολουθούν μερικές οδηγίες για να καθαρίζετε το αναπηρικό σας αμαξίδιο σε καθημερινή βάση και έτσι να αποτρέψετε τη μετάδοση του ιού.

Καθαρισμός έναντι Απολύμανσης

Το πρώτο πράγμα που πρέπει να θυμάστε είναι ότι ο καθαρισμός δεν είναι ίδιος με την απολύμανση. Καθαρίζοντας, αφαιρούμε μικρόβια και βρωμιά από τις επιφάνειες, αλλά δεν σκοτώνουμε απαραίτητα και όλα τα μικρόβια που τυχόν υπάρχει στο αναπηρικό αμαξίδιο. Η αφαίρεσή τους μειώνει μόνο τον αριθμό των μικροβίων και τον κίνδυνο εξάπλωσης λοιμώξεων.

Με την απολύμανση ενός αναπηρικού αμαξιδίου σκοτώνουμε μικροοργανισμούς όπως τα βακτήρια χρησιμοποιώντας ήπια αντισηπτικά προϊόντα. Αυτή η διαδικασία δεν καθαρίζει απαραίτητα βρώμικες επιφάνειες. Η θανάτωση μικροβίων στην επιφάνεια μετά τον καθαρισμό μπορεί να αποτρέψει περαιτέρω τη μείωση των μολυσματικών ασθενειών.

Έχοντας αυτό υπόψη, πρέπει να κάνουμε τακτικό καθαρισμό του αναπηρικού αμαξιδίου μας και να το απολυμαίνουμε χρησιμοποιώντας ειδικό απολυμαντικό για τις επιμέρους επιφάνειες. Τέτοια προϊόντα επισημαίνονται ως βακτηριοκτόνα και ιοκτόνα.

Συμβουλές και Προτάσεις για τον Καθαρισμό του Αναπηρικού Αμαξιδίου.

- Είναι σημαντικό να καθαρίζετε το αναπηρικό αμαξίδιο κάθε φορά που επιστρέψετε από ένα δημόσιο χώρο όπως π.χ. σούπερ μάρκετ.
- Βεβαιωθείτε ότι όλες οι επιφάνειες ξεπλένονται με καθαρό νερό και στεγνώνονται καλά μετά την απολύμανση. Θυμηθείτε ότι εάν το αναπηρικό αμαξίδιο δεν στεγνώσει σωστά, μπορεί να προκληθούν ζημιές. Είναι πάντα καλύτερο να καθαρίζετε οποιοδήποτε στοιχείο του αμαξιδίου σας με ένα ελαφρώς υγρό πανί.
- Μην χρησιμοποιείτε διαλύτες, λευκαντικά, λειαντικά, συνθετικά απορρυπαντικά, σμάλτα κεριού ή σπρέι.
- Μην ξεχάσετε να απολυμάνετε τα μπράτσα, τις λαβές και άλλα εξαρτήματα που αγγίζονται συχνά από χρήστες και φροντιστές.

Κρίσιμα Στοιχεία Καθαρισμού Αναπηρικού Αμαξιδίου

Παρόλο που συνιστάται να πραγματοποιείται πλήρης καθαρισμός ολόκληρου του σκελετού μετά από επίσκεψη σε οποιονδήποτε δημόσιο χώρο. Υπάρχουν ορισμένα αξεσουάρ και εξαρτήματα όπως το μαξιλάρι, τα μπράτσα και οι χειρολαβές στα οποία πρέπει να προσέχετε ιδιαίτερα επειδή συχνά εκτίθενται σε ιογενή μόλυνση.

• **Εμπρός και Πίσω Τροχοί:** Οι τροχοί του αναπηρικού αμαξιδίου είναι σε άμεση επαφή με το έδαφος και ως εκ τούτου, σε επαφή με όλα τα είδη μικροβίων. Ακόμα και αν δεν πραγματοποιείτε καθημερινή απολύμανση, συνιστάται καθαρισμός κάθε φορά που επιστρέψετε στο σπίτι. Βεβαιωθείτε ότι το απολυμαντικό είναι ασφαλές για χρήση στο αναπηρικό αμαξίδιο πριν από την εφαρμογή. Μπορείτε επίσης να χρησιμοποιήσετε σαπουνόνερο και να στεγνώσετε καλά το κάθισμα. Ποτέ μην καταβρέχετε το αναπηρικό σας αμαξίδιο και μην το τοποθετείτε σε άμεση επαφή με νερό.

• **Λαβές:** Οι λαβές είναι μια από τις κύριες πηγές μόλυνσης σε αναπηρικό αμαξίδιο, καθώς συνήθως έρχονται σε επαφή με πολλά χέρια, διευκολύνοντας έτσι τη μετάδοση του ιού. Για αυτόν τον λόγο, είναι απαραίτητο να τα καθαρίσετε με απολυμαντικό. Αυτά τα προϊόντα επισημαίνονται ως βακτηριοκτόνα και ιοκτόνα.

• **Υποβραχιόνια:** Το υποβραχιόνιο είναι επίσης ένα συχνό εξάρτημα επαφής που πρέπει να απολυμανθεί, εάν είναι δυνατόν, με ένα από αυτά τα επιφανειακά απολυμαντικά.

• **Joystick και Ζάντες Χειρός:** Κατά τον καθαρισμό ενός αναπηρικού αμαξιδίου, δεν μπορούμε να ξεχάσουμε την απολύμανση του χειριστήριου στην περίπτωση ηλεκτροκίνητων αναπηρικών αμαξιδίων ή των χειριστήριων στην περίπτωση χειροκίνητων αναπηρικών αμαξιδίων. Αυτά τα δύο στοιχεία βρίσκονται σε πλήρη επαφή με τα χέρια μας και μπορούν να συγκεντρώσουν μεγάλες ποσότητες μικροβίων.

• **Μαξιλάρι:** Τόσο το μαξιλάρι του καθίσματος όσο και το μαξιλάρι πλάτης, βρίσκονται σε πλήρη επαφή με το σώμα μας. Το τρίψιμο και η εφίδρωση μπορούν να συμβάλουν στη συσσώρευση και εξάπλωση βακτηρίων. Εάν είναι δυνατόν, απολυμάνετε με απολυμαντικό, αφήστε το για περίπου 15 λεπτά και στεγνώστε με χαρτί ή πανί μίας χρήσης.

Εάν χρησιμοποιείτε άλλους τύπους προϊόντων υποστήριξης, όπως μπαστούνια ή πατερίτσες, μπορείτε να ακολουθήσετε τις ίδιες συστάσεις και να απολυμάνετε τις περιοχές που συχνά έρχονται σε επαφή με τα χέρια σας, ειδικά όταν τις χρησιμοποιείτε σε δημόσιους χώρους.

ΜΕΘΟΔΟΙ ΑΥΞΗΣΗΣ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ ΜΕ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΕΚΤΟΣ ΕΟΠΥΥ

Μετά και από το πλήγμα που έχει δεχθεί ο Κλάδος των Ιατρικών από την Εφαρμογή του Clawback σε Αναπνευστικά και Ορθοπεδικά Προϊόντα, είναι πλέον μονόδρομος, για τα καταστήματα λιανικής και τους εισαγωγείς που θέλουν να παραμείνουν βιώσιμοι, να στραφούν στην ανάπτυξη και άλλων τομέων που έχουν μερίδιο στην αγορά πέραν του ΕΟΠΥΥ.

Προϊόντα που έχουν μερίδιο στην Αγορά και μπορούν να Αυξήσουν την Κερδοφορία - Ρευστότητα ενός Καταστήματος είναι τα Παρακάτω:

1) Μέσα Ατομικής Προστασίας για τον COVID - 19

Μάσκες προστασίας, αντισηπτικά, θερμομέτρα υπερύθρων και οξύμετρα.

2) Είδη Αποκατάστασης

Η MOBIAK επένδυσε σε μια σειρά συσκευών πιεσοθεραπείας και αποκατάστασης που μπορείτε να δείτε παρακάτω:

Η Πιεσοθεραπεία, χάρη στο απαλό μασάζ μέσω ενδογενούς πίεσης βοηθά στην κυκλοφορία του αίματος και της γρήγορης Αποκατάστασης.

Θεραπευτικές Ενδείξεις:

- Χρόνια Φλεβική Ανεπάρκεια
- Αποθεραπεία μετά από Τραυματισμό
- Χρόνια Οιδήματα, που οφείλονται σε Φλεβική Δυσλειτουργία
- Δεμφικά Οιδήματα
- Σκλήρυνση των Φλεβών
- Οιδήματα από Ρευματισμούς
- Προληπτικά για την Αποφυγή Θρομβώσεων
- Αποθεραπεία μετά την Άσκηση.

Αισθητική:

- Ευνοεί την Αποτοξίνωση του Οργανισμού
- Αναζωογονεί & Οξυγονώνει τους Ιστούς, ευνοεί το Αδυνάτισμα & την Σύσφιξη των Μυών.
- Συνίσταται για την Καταπολέμηση της Κυτταρίτιδας
- Απαλύνει τον Πόνο & Καταπολέμα το Πρήξιμο.
- Αναζωογονεί & Συσφίγγει το Δέρμα.

ΜΠΟΤΑ ΛΕΜΦΙΚΟΥ ΜΑΣΑΖ



3) Η Προώθηση Υπηρεσιών στο Σπίτι

Προμελέτη ύπνου σε συνεργασία με τον ειδικό γιατρό για την διάγνωση διαφόρων παθήσεων όπως:

- Η Υπνική Άπνοια και η κατάταξη της σε αποφρακτικού ή κεντρικού τύπου
- Διαταραχές Ύπνου σε Άτομα με Αναπνευστικές, Καρδιολογικές, Μεταβολικές Παθήσεις

4) Δημιουργήστε “Ράφι Προσφορών”

Η παράλληλη πώληση προϊόντων **χωρίς ΕΟΠΥΥ** που είναι χρήσιμα στην καθημερινότητα ενός Ασθενή όπως Οξύμετρα, Πιεσόμετρα, Μαξιλάρια Ύπνου κ.α. μπορούν να διαμορφώσουν το “Ράφι” Προσφορών εντός του Καταστήματος και να βοηθήσουν στην Καθημερινή Ρευστότητα του Καταστήματος.

ΤΟΥ ΝΙΚΟΥ ΦΡΑΓΚΙΟΥΔΑΚΗ
Μηχανικός Πληροφορικής
Υπεύθυνος Πωλήσεων Ιατρικών Ελλόδος

ΠΟΔΗΛΑΤΟ ΠΑΘΗΤΙΚΗΣ ΕΚΓΥΜΝΑΣΗΣ



ΠΟΔΗΛΑΤΟ ΕΝΕΡΓΟΠΑΘΗΤΙΚΗΣ ΕΚΓΥΜΝΑΣΗΣ



ΨΗΦΙΑΚΗ ΑΝΤΛΙΑ ΠΙΕΣΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ



ΠΟΔΗΛΑΤΟ ΣΤΑΤΙΚΟ ΨΗΦΙΑΚΟ



ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ

“...Επιτρέψτε μας να σας εκφράσουμε τις πιο θερμές ευχαριστίες μας για την δωρεάν αναγνώμηση εκατόν σαράντα τριών (143) πυροσβεστήρων των Πυροσβεστικών Υπηρεσιών δικαιοδοσίας μας”

Περιφερειακή Πυροσβεστική Διοίκηση Κρήτης



“...σας ευχαριστούμε θερμά που ανταποκριθήκατε θετικά στις ανάγκες, προσφέροντάς μας 1 τεμ. πυράντοχη πόρτα για το Σπίτι του Οργανισμού μας στον Καρέα”

Το Χαμόγελο του Παιδιού



“...σας ευχαριστούμε θερμά που για μία ακόμα φορά ανταποκριθήκατε θετικά στις ανάγκες, προσφέροντάς 1 πυράντοχη πόρτα για το λεβητοστάσιο του σπιτιού Καρέα”

Το Χαμόγελο του Παιδιού

“...σας ευχαριστούμε θερμά που για μία ακόμα φορά ανταποκριθήκατε θετικά στις ανάγκες, προσφέροντάς μας δύο πυροσβεστήρες ξηράς κόνεως 6 κιλών, για το Σπίτι του Οργανισμού μας στην Κέρκυρα”

Το Χαμόγελο του Παιδιού



“Ο πρόεδρος Γεώργιος Τσιράκης και το Δ.Σ. του Συλλόγου Γονέων και Φίλων Αυτιστικών Ατόμων «ΑΝΑΓΕΝΝΗΣΗ», τα παιδιά και οι γονείς εκφράζουν στην εταιρεία MOBIAK την ευγνωμοσύνη για τον πυροσβεστικό εξοπλισμό των δύο Στεγών Υποστηριζόμενης Διαβίωσης του συλλόγου”

Σύλλογος Γονέων και Φίλων Αυτιστικών Ατόμων «ΑΝΑΓΕΝΝΗΣΗ»



“Η ομάδα TUCer σε ένδειξη της ευγνωμοσύνης για την συνεισφορά της εταιρείας MOBIAK στο έργο της ομάδας μας, σας παραδίδει δύο προσωπίδες που κατασκευάσαμε σε συνεργασία με το Πολυτεχνείο Κρήτης”

TUCer Σχολή Μηχανικών Παραγωγής & Διοίκησης, Πολυτεχνείο Κρήτης



“...τα συσσίτια της Σπλάντζιας θα ήθελαν να εκφράσουν ένα πολύ μεγάλο ευχαριστώ στην εταιρεία MOBIAK για την Άμεση ανταπόκρισή τους και προσφορά για την τοποθέτηση συστήματος πυρόσβεσης στις εγκαταστάσεις των μαγειριών δωρεών στη μνήμη του αποβιώσαντος ιδρυτή της MOBIAK Εμμανουήλ Σβουράκη”

Το ΔΣ των Συσσιτίων Σπλάντζιας



“...Παρακαλούμε πολύ να δεχτείτε τις ευχαριστίες της Μητροπόλεώς μας για την προσφορά αγάπης προς το έργο της Εκκλησίας μας (Δωρεά 1.500,00€) προς την κάλυψη αναγκών του Γενικού Φιλόπτωχου Ταμείου της ιεράς Μητροπόλεως”

Ιερά Μητρόπολη Κυδωνίας & Αποκορώνου

“Η Ιερά Μητρόπολις Κυδωνίας & Αποκορώνου ευχαριστεί την οικογένεια του εκλιπόντος, το προσωπικό της εταιρείας MOBIAK, την Οικογένεια Περογιάννη, τη MOBIAK Ηρακλείου, Τον κ. Γλαμπεδάκη Εμμανουήλ, τον πολιτιστικό Σύλλογο Καθιανών «Η Ειρήνη», την Γεώργιος Γεωργίου και Υτός ΕΕ, την Αγγελάκης και ΣΙΑ ΙΚΕ και τη Δώρα Κυριακάκη για τις χρηματικές προσφορές εις μνήμην του Εμμανουήλ Εμμ. Σβουράκη”

Ιερά Μητρόπολη Κυδωνίας & Αποκορώνου



“Μετά την πολύ επιτυχημένη διοργάνωση της 14ης Πρωταθληματικής Ανάβασης Ομαλού, θεωρούμε υποχρέωση μας να σας ευχαριστήσουμε για την πολύτιμη συμβολή σας”

Α.Λ.Α. ΧΑΝΙΩΝ

“Το σύνολο των μελών της νεοϊδρυθείσας εθελοντικής ομάδας Σ.Ε.Α.Δ., αισθανόμεστε την ανάγκη και την υποχρέωση να ευχαριστήσουμε θερμά την «MOBIAK Α.Ε.» και να συγχαρούμε και εσάς προσωπικά κ. Σβουράκη, αναγνωρίζοντας τη μέγιστη συμβολή σας, στην θερμή και θετική αντιμετώπιση του αιτήματος αρωγής της εθελοντικής μας ομάδας πυρασφάλειας από την Εταιρεία σας. Σύλλογος Εθελοντών Αφιδνών Δασοπροστασίας



“... Οφείλουμε να ευχαριστήσουμε δημοσίως τη χανιώτικη επιχείρηση MOBIAK Α.Ε., οι οποίοι χορήγησαν στην Ένωσή μας και κατ' επέκταση στους συναδέλφους μας γάντια και αντισηπτικά, επαναχρησιμοποιούμενες μάσκες και μάσκες προστασίας”

Ένωση Αστυνομικών Υπαλλήλων Νομού Χανίων



“...Προαγόμεθα διά των μετά χείρας Πατριαρχικών ημών Γραμμάτων όπως εκφράσωμεν ύμιν τὰ συλλυπητήρια τῆς Μητροῦς Εκκλησίας καί ἡμῶν προσωπικῶς διά τήν κοίμησιν τοῦ προσφιλούς πατρός ὑμῶν Ἑμμανουήλ, εὐλαβούς Χριστιανοῦ, υποδειγματικοῦ οἰκογενειάρχου καί κατηξιωμένου επιχειρηματίου, Ἰδρυτοῦ καί Προέδρου τοῦ Διοικητικοῦ Συμβουλίου τῆς δραστηριοποιουμένης ἐπὶ τῆς παραγωγῆς καί διακινήσεως πυροσβεστικοῦ εξοπλισμοῦ Ἑταιρείας MOBIAK Α. Ε., ἥτις εὐργέτησε καί τό Οἰκουμενικόν Πατριαρχεῖον, διά τῆς δωρεάν προσφοράς εἰς αὐτό συστημάτων κατασβέσεως καί πυροπροστασίας, τόσοσν διά τόν ἐν Φαναρίῳ Πατριαρχικόν Οἶκον, ὅσον καί διά τας ἐν Πριγκηπωνήσοις Ἱεράς Πατριαρχικῆς Μονάς καί τήν θεολογικήν Σχολήν Χάλκης”

Οἰκουμενικό Πατριαρχεῖο Κωνσταντινουπόλεως



“Ευχαριστούμε θερμά την εταιρία MOBIAK Α.Ε. για την προσφορά της στην Ένωση μας, του ελέγχου και της αναγνώμησης δεκαεπτά (17) φορητών πυροσβεστήρων για την προστασία του προσωπικού και των εγκαταστάσεων του Κεντρικού Λιμεναρχείου Χανίων, αποδεικνύοντας έμπρακτα την υποστήριξη της στο έργο που επιτελούν τα στελέχη του”.
Ένωση Προσωπικού Λιμενικού Σώματος Δυτικής Κρήτης



“Τα Δ.Σ του Πανακρωτηριακού Α.Ο, της Ένωσης Θύελλα-Καμίνια και των Λεόντων ευχαριστούν θερμά την εταιρεία MOBIAK Α.Ε και τον πρόεδρο Μανώλη Σβουράκη για την ευγενική χορηγία στις ομάδες του Ακρωτηρίου. Η επί σειρά ετών διαρκής στήριξη της εταιρείας MOBIAK Α.Ε, αλλά και του ίδιου προσωπικά στο ποδοσφαιρικό Ακρωτήρι, μας επιτρέπουν να συνεχίζουμε την προσπάθεια, που ο ίδιος οραματίστηκε: Να προσφέρουμε στα παιδιά της περιοχής «Μαθήματα ζωής» και στην κοινωνία των Χανίων σωστούς ανθρώπους και αθλητές”!

Τα Δ.Σ του Πανακρωτηριακού Α.Ο, της Ένωσης Θύελλα - Καμίνια και των Λεόντων



Επιβράβευση Συνεργάτη

MED HOMECARE ATHENS
ιατρικός εξοπλισμός
φροντίδα στο σπίτι

ΙΑΤΡΙΚΑ-ΟΡΘΟΠΕΔΙΚΑ ΕΙΔΗ

- ΟΞΥΓΟΝΟΘΕΡΑΠΕΙΑ - ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΥΠΝΟΥ
- ΑΝΑΤΟΜΙΚΑ ΥΠΟΔΗΜΑΤΑ
- ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ
- ΑΝΑΠΗΡΙΚΑ ΑΜΑΞΙΔΙΑ
- ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΑ ΚΡΕΒΑΤΙΑ
- ΚΑΛΤΣΕΣ - ΚΑΛΣΟΝ ΔΙΑΒΑΘΜΙΣΜΕΝΗΣ ΣΥΜΠΙΕΣΗΣ
- ΑΝΑΤΟΜΙΚΑ ΜΑΞΙΛΑΡΙΑ ΥΠΝΟΥ / ΙΑΤΡΙΚΑ ΑΝΑΛΩΣΙΜΑ

ΠΩΛΗΣΕΙΣ/ΕΝΟΙΚΙΑΣΕΙΣ

Αγαπητέ Δημήτρη, με αυτή την ευκαιρία θα θέλαμε να σας ευχαριστήσουμε για την άφογη συνεργασία που έχουμε όλα αυτά τα χρόνια και να σας Επιβραβεύσουμε με προϊόντα αξίας 500€

ΤΟΥ ΝΙΚΟΥ ΦΡΑΓΚΙΟΥΔΑΚΗ
Μηχανικός Πληροφορικής
Υπεύθυνος Πωλήσεων Ιατρικών Ελλάδος

Για όλες τις δυσκολίες της εποχής, η Εταιρεία **Med Homecare Athens** επενδύει και ετοιμάζει και 3^ο μαγαζί επιβεβαιώνοντας πως κάθε μεγάλη επιτυχία έρχεται μετά από μια μακριά περίοδο σκληρής δουλειάς προς μια μοναδική κατεύθυνση, έχοντας έναν ξεκάθαρο στόχο. Όπως γίνεται από την πρώτη μέρα της συνεργασίας μας η εταιρεία **MOBIAK** θα είναι δίπλα στον συνεργάτη μας σε αυτό το εγχείρημα.

Η Εταιρεία Ιατρικών Ειδών **Med Homecare Athens** διαθέτει βεβαίωση Υπουργικής Απόφασης ΔΥ8Δ/Γ.Π. ΟΙΚ/1348/2004 με την οποία πιστοποιείται η ορθή διανομή Ιατροτεχνολογικών Προϊόντων.

Έχει ευρεία ποικιλία η οποία συνεχώς ανανεώνεται, με ανταγωνιστικές τιμές, άμεση εξυπηρέτηση και φιλικό περιβάλλον. Οι εξειδικευμένοι συνεργάτες της, προτείνουν λύσεις και παρέχουν χρήσιμες συμβουλές για τα ασφαλιστικά ταμεία τόσο στους ασθενείς όσο και στους θεράποντες ιατρούς.

Η Εταιρεία **Med Homecare Athens** με χρόνια εμπειρία στο κομμάτι των αναπνευστικών (συμπυκνωτές οξυγόνου, νεφελοποιητές, ACPAP και Bīpar), μπορεί να εξυπηρετήσει ακόμα και τα πιο απαιτητικά περιστατικά με στόχο την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση του ασθενούς. Για τον ιδιώτη που ενδιαφέρεται για την Υγεία και την Ευεξία του, στην **Med Homecare** θα βρει μια μεγάλη γκάμα μαλακών Ορθοπεδικών, Ανατομικών Υποδήματων καθώς και κάθε λογής βοήθημα για τα κουρασμένα και τλαιπωρημένα πόδια του.



*Αγαπητή Βάσω, Αγαπητέ Ιορδάνη,
με αυτή την ευκαιρία
θα θέλαμε να σας
ευχαριστήσουμε για την
άψογη συνεργασία που
έχουμε όλα αυτά τα
χρόνια και να σας
Επιβραβεύσουμε
με προϊόντα αξίας
500€*

Η Εταιρία Πυροσβεστικών
Ειδών **“ΑΛΦΑ”**
ΓΙΑΝΝΑΚΙΔΗΣ Ι.Κ.Ε. εδρεύει
στις Ιδιόκτητες Εγκαταστάσεις
της στο 3ο χλμ. Λαγκαδά - Πέντε
Βρυσών από το 2005. Έχει εδραιωθεί
στον Χώρο των Αναγομώσεων Πάσης
Φύσεως Πυροσβεστήρων, διαθέτοντας όλα τα
Απαιτούμενα Πιστοποιητικά, που Διασφαλίζουν την
Έγκυρη και Ορθή Λειτουργία της Επιχείρησης.
Διαθέτει επίσης ISO 9001 - 2015 ως Σύστημα
Διασφάλισης Ποιότητας.
Με γνώμονα πάντα την Εξέλιξη και Επενδύοντας
σε Εξοπλισμό, έχει την δυνατότητα Υδραυλικής
Δοκιμής Χαμηλής Πίεσης και είναι Πιστοποιημένο
Κέντρο Επανελέγχου Φιαλών.

Η Εταιρία Αναλαμβάνει σε Συνεργασία με Έμπιστους και
Αξιόλογους Μηχανολόγους - Μηχανικούς την έκδοση Αδειών Λειτουργίας
Καταστημάτων, Εταιριών, Ξενοδοχείων, Βιομηχανικών Κτιρίων καθώς και
Επιχειρήσεων Υγειονομικού Χαρακτήρα.
Παρέχει Προϊόντα και Υπηρεσίες Υψηλής Ποιότητας, Είδη Πυρανίχνευσης και
Κατάσβεσης, Πώληση και Εγκατάσταση Πυροσβεστικών και Υδροδοτικών
Συγκροτημάτων, Προμήθεια και Τοποθέτηση Πυράντοχων Πορτών.

Επιβράβευση Συνεργάτη

