



Το Κοινωνικό Έργο της MOBIAK

► ΣΕΛ. 29

Δραματικό Παιχνίδι στις Διεθνείς Αγορές

► ΣΕΛ. 6

MOBIAK ΠΟΙΟΤΙΚΟΣ ΕΛΕΓΧΟΣ

► ΣΕΛ. 47

Συμμετοχή της MOBIAK στην **Interschutz** Γερμανίας

► ΣΕΛ. 15

Η MOBIAK ΠΡΟΧΩΡΑ ΣΕ ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΟ WWF ΕΛΛΑΣ

► ΣΕΛ. 63

Η σπουδαιότητα του Service Ιατροτεχνολογικών Προϊόντων

► ΣΕΛ. 17

Νέα Έγχρωμα Sprinkler



► ΣΕΛ. 26

EDITING TEAM


www.mobiak.com

Ελένη Παπανικολάου

Διοίκηση Μονάδων Υγείας & Πρόνοιας
Τμήμα Πυροσβεστικών
Διοικητική - Γραμματειακή
Υποστήριξη

Λευτέρης Κυραλάκης

Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης MSc.
Υπεύθυνος Παραγωγής & Εισαγωγών
Πυροσβεστικού Τμήματος

Δημήτρης Μαραγκουδάκης

Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης MSc.
Τμήμα Εισαγωγών Πυροσβεστικού
Εξοπλισμού

Γιάννης Γκιουμές

Μηχανικός Περιβάλλοντος
Υπεύθυνος Διασφάλισης Ποιότητας
Πυροσβεστικού Τμήματος

Βαγγέλης Καρτέρης

Μηχανολόγος Μηχανικός
Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας
Πυροσβεστικού Εξοπλισμού

Αθηνά Τρακάκη

Μοριακή Βιολόγος MSc, PhD
Υπεύθυνη Διαχείρισης Συστημάτων
Ποιότητας & Περιβαλλοντικής Διαχείρισης
ISO9001 & ISO14001
Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας
Πυροσβεστικού Εξοπλισμού

Σοφία Σταμπολάκη

Επιστήμη & Τεχνολογία Υλικών
Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας
Πυροσβεστικού Εξοπλισμού

Χρήστος Βουρβαχάκης

Μηχανικός Φυσικών Πόρων
& Περιβάλλοντος
Υπεύθυνος Τμήματος Διασφάλισης
Ποιότητας Ιατρικού Εξοπλισμού

Αντωνία Βαρδάκη

Μηχανικός Παραγωγής &
Διοίκησης MSc
Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας
Ιατρικού Εξοπλισμού

Αργυρώ Σχολινάκη

Χημικός MSc.
Υπεύθυνη Τμήματος Υγρών - Αερίων

Βασίλης Γκιούλας

Διοίκηση Επιχειρήσεων BSc.
Τμήμα Υγρών - Αερίων

Στράτος Κορώνης

Μηχατρονικός Μηχανικός MSc.
Υπεύθυνος Εξαγωγών
Πυροσβεστικού Τμήματος

Απόστολος Διαμαντόπουλος

Οικονομικές Επιστήμες MSc.
Τμήμα Εξαγωγών
Πυροσβεστικού Εξοπλισμού

Ανδρέας Κλαριδόπουλος

Μηχανολόγος Μηχανικός
Τμήμα Εξαγωγών
Πυροσβεστικού Εξοπλισμού

Κώστας Παπαθανασίου

Μηχανικός Περιβάλλοντος
Τμήμα Εξαγωγών
Πυροσβεστικού Εξοπλισμού

Χρήστος Σταυρίδης

Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης
Τμήμα Εξαγωγών
Πυροσβεστικού Εξοπλισμού

Καίτη Λίγγου

Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης
Τμήμα Εξαγωγών
Πυροσβεστικού Εξοπλισμού

Χρήστος Αρτζουχατζής

Ηλεκτρονικός Μηχανικός
Τμήμα Εξαγωγών
Πυροσβεστικού Εξοπλισμού

Αντωνία Κουφάκη

Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης
Τμήμα Εξαγωγών
Πυροσβεστικού Εξοπλισμού

Χρήστος Βρουλάκης

Πολιτικός & Δομικός Μηχανικός
Τμήμα Εξαγωγών
Πυροσβεστικού Εξοπλισμού

Λευτέρης Αγγελής

Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης
Υπεύθυνος Τεχνικού Τμήματος
Πυροσβεστικού Εξοπλισμού Ελλάδος

Γιάννης Ζαρίφης

Ηλεκτρονικός Μηχανικός
Τεχνικό Τμήμα Πυροσβεστικού
Εξοπλισμού Ελλάδος

Σοφία Ψυλλάκη

Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ
Υπεύθυνη Πωλήσεων
Πυροσβεστικού Τμήματος Ελλάδος

Μανώλης Σταυρουλάκης

Οινολόγος
Τμήμα Πωλήσεων
Πυροσβεστικού Εξοπλισμού
Ελλάδος

Αλέξανδρος Μπολάνης

Οικονομολόγος M.B.A.
Τμήμα Πωλήσεων Πυροσβεστικού
Εξοπλισμού Ελλάδος

Αποστόλης Σκλαβουνάκης

Μηχανολόγος Μηχανικός
Τμήμα Πωλήσεων Πυροσβεστικού
Εξοπλισμού Ελλάδος

Αντώνης Περράκης

Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης
Τμήμα Πωλήσεων Πυροσβεστικού
Εξοπλισμού Ελλάδος

Μιχάλης Βαρδάκης

Ηλεκτρονικός Μηχανικός
Υπεύθυνος Εισαγωγών
Ιατρικού Τμήματος

Νίκος Φραγκιουδάκης

Μηχανικός Πληροφορικής
Υπεύθυνος Πωλήσεων Ιατρικού
Τμήματος Ελλάδος

Βασίλης Σημανδηράκης

Δημόσιες Σχέσεις
Τμήμα Πωλήσεων
Ιατρικού Εξοπλισμού Ελλάδος

Μανώλης Γαλανάκης

Πολιτικός Μηχανικός
Τμήμα Πωλήσεων
Ιατρικού Εξοπλισμού Ελλάδος

Βαγγέλης Βούτας

Τεχνολόγος Τροφίμων
Τμήμα Πωλήσεων
Ιατρικού Εξοπλισμού Ελλάδος

Δημήτρης Τσεντελιέρος

Διοίκηση Πληροφοριακών Συστημάτων
Τμήμα Εισαγωγών Ιατρικού
Εξοπλισμού Ελλάδος

Φίλιππος Χριστοδουλάκης

Οργάνωση & Διοίκηση Επιχειρήσεων BSc.
Υπεύθυνος Εξαγωγών
Ιατρικού Τμήματος

EDITING TEAM


www.mobiak.com

Γιώργος Χουδαλάκης

Μηχανικός Πληροφορικής
Τμήμα Εξαγωγών
Ιατρικού Εξοπλισμού

Μάκης Γιαννόπουλος

Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ
Τμήμα Εξαγωγών
Ιατρικού Εξοπλισμού

Κωνσταντίνος Μπατάκης

Οικονομικές Επιστήμες BSc.
Τμήμα Εξαγωγών
Ιατρικού Εξοπλισμού

Μάριος Γιανναδάκης

Μηχανικός Χρηματοοικονομικής &
Διοίκησης, MBA
Τμήμα Εξαγωγών
Ιατρικού Εξοπλισμού

Μαίρη Νικολουδάκη

Οικονομολόγος
Προϊσταμένη Λογιστηρίου -
Οικονομικού Τμήματος
Διοικητική - Γραμματειακή
Υποστήριξη

Δημήτρης Μουσουράκης

Λογιστική & Χρηματοοικονομική
Υπεύθυνος Ανθρώπινου Δυναμικού

Νατάσα Τζεβελέκου

Οικονομολόγος BSc.
Λογιστήριο

Έφη Ανδρεαδάκη

Λογιστική & Χρηματοοικονομική
Λογιστήριο

Άννα Νοδαράκη

Υπεύθυνη Πιστωτικού Ελέγχου &
Νομικού Τμήματος
Λογιστήριο

Γεωργία Αρναντωνάκη

Εφαρμοσμένα Οικονομικά MSc
Λογιστήριο

Δέσποινα Μεταξάκη

Πτυχιούχος Λογιστικής
Λογιστήριο

Μαρία Λέκκα

Διεθνής Λογιστική, Ελεγκτική &
Χρηματοοικονομική Διαχείριση
Λογιστήριο

Παρέσσα Σαβουλίδου

Επιστήμη Υπολογιστών
Λογιστήριο
Κέντρου Διανομής Κεντρικής &
Νοτίου - Νησιωτικής Ελλάδος

Φάνης Καρυδάκης

Οικονομικές Επιστήμες BSc
Λογιστήριο
Κέντρου Διανομής Κεντρικής &
Νοτίου - Νησιωτικής Ελλάδος

Παναγιώτα Κυπραίου

Οικονομίας και Δημόσιας Διοίκησης
Λογιστήριο
Κέντρου Διανομής Κεντρικής &
Νοτίου - Νησιωτικής Ελλάδος

Μαρία Δαγκλή

Διοίκηση & Οικονομία
Λογιστήριο
Κέντρου διανομής Β. Ελλάδος &
Βαλκανίων

Γιώργος Θεοδωράκης

Μηχανολόγος Μηχανικός
Υπεύθυνος Καταστήματος Τεχνικών
Εγκαταστάσεων Ν. Χανίων
«Πυροπροστασία»

Αναστάσιος Τσαγκαρίδης

Πωλητής - Υπεύθυνος Κέντρου
Διανομής Κεντρικής &
Ανατολικής Κρήτης

Αθανάσιος Μποδοσάς

Λογιστική
Υπεύθυνος Κέντρου Διανομής
Β. Ελλάδος & Βαλκανίων

Γιώργος Πατεράκης

Αποθηκάριος
Ιατρικού Εξοπλισμού
Κεντρικών Εγκαταστάσεων Χανίων

Αντώνης Παντελιδάκης

Διοίκηση Επιχειρήσεων
Υπεύθυνος Αποθήκης και Logistics
Κέντρου διανομής Κεντρικής,
Νοτίου & Νησιωτικής Ελλάδος

Ηλίας Δρακωνάκης

Υπεύθυνος Αποθήκης
Κέντρου Διανομής Κεντρικής και
Ανατολικής Κρήτης

Φίλιππος Σωτηρίου

Υπεύθυνος Αποθήκης και
Διακίνησης Πυροσβεστικού Εξοπλισμού
Κεντρικών Εγκαταστάσεων Χανίων

Ανδρέας Μπαδιερίτακης

Μηχανικός Βιοϊατρικής
Τμήμα Service Ιατρικών
Κεντρικών Εγκαταστάσεων Χανίων



EDITING TEAM



ΕΚΔΟΤΕΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

Μανώλης Σβουράκης
Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος

Μαρία Σβουράκη
Υπεύθυνη Τμήματος Ιατρικών

ΕΚΔΟΣΗ: MOBIAK A.E.

ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΚΤΡΙΑ & ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Ερμιόνη Παπαδογιαννάκη
Business Administration MSc
Τμήμα Marketing - Δημοσίων Σχέσεων

ART DIRECTOR / ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ

Νεκταρία Ψεγιαννάκη
Graphic Designer
Τμήμα Marketing

GRAPHIC DESIGNER

Ιβάν Μοράρι
Graphic Designer
Τμήμα Marketing



ΙΔΡΥΤΗΣ

Μανώλης Σβουράκης (Πρεσβ.) 1939 - 2020

Έτος 1ης έκδοσης MOBIAKpress: 2009

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 Ελλάδος

ΚΕΝΤΡΙΚΑ - ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ: ΚΑΘΙΑΝΑ ΑΚΡΩΤΗΡΙΟΥ ΧΑΝΙΑ - ΚΡΗΤΗ Τ.Κ. 731 00 | ΤΗΛ.: 28210 63222

e-mail: info@mobiak.com | exports@mobiak.com | sales@mobiak.com | medicalexports@mobiak.com
mobiakcaresales@mobiak.com | mobiakgas@mobiak.com

www.mobiak.com



EDITORIAL

Αγαπητοί φίλοι και συνεργάτες,

Χαιρόμαστε ιδιαίτερα και ευχαριστούμε τον καθένα από εσάς ξεχωριστά για τη θερμή υποστήριξη σας. Άλλη μια MOBIAKpress μόλις ολοκληρώθηκε και διατίθεται σε όλους εσάς που τόσα χρόνια μας εμπιστεύεστε.

Στη MOBIAK θεωρούμε τη στήριξη και την ανταπόκρισή σας κινητήριοις δυνάμεις για εμάς, ενώ προσωπικό μας στοίχημα παραμένει η άριστη εξυπηρέτησή σας. Οι διεθνείς πιστοποιήσεις των προϊόντων μας, οι βραβεύσεις και η αναγνώριση της δουλειάς μας, αποτελούν επίσης ένα από τα σημαντικότερα κομμάτια της προσπάθειάς μας.

Εδώ και 46 χρόνια, σταθερά, με γνώμονα και οδηγό την ποιότητα των προϊόντων και τη δική σας ασφάλεια, συνεχίζουμε να είμαστε κοντά σας, έτοιμοι να αντιμετωπίσουμε κάθε πρόκληση και να διαδώσουμε τις γνώσεις και την εμπειρία μας σε όλους εσάς. Στην παρούσα MOBIAKpress, τεύχος 26, σας παρουσιάζουμε απλόχερα ένα μέρος των γνώσεων αυτών αλλά και της πολιτικής που ακολουθούμε ως επιχείρηση όλα αυτά τα χρόνια, μέσα από τα μάτια των ανθρώπων της εταιρείας μας.

Η οικογένεια της MOBIAK μεγαλώνει συνεχώς με νέες θέσεις εργασίας και επιλεγμένο προσωπικό εξειδικευμένο στο είδος του, ενώ η ίδια η εταιρεία φροντίζει στην επιπλέον εκπαίδευση του προσωπικού προσφέροντας το καλύτερο σε γνώσεις μέσω σεμιναρίων και εκπαιδεύσεων.

Πρώτος μας στόχος παραμένει η συνεχής εξέλιξή μας, ώστε να φτάσουμε ακόμα ψηλότερα, με την πολύτιμη προσφορά των ανθρώπων και των συνεργατών μας. Με προδήλωση σε αυτόν τον στόχο και τη δυνατότητα ευελιξίας σε ό,τι προκύψει, παραμένουμε πρώτοι στο κλάδο δημιουργώντας ένα καλύτερο αύριο για όλους.

Ένα μεγάλο ευχαριστώ σε όλους εσάς.

Ευχόμαστε από καρδιάς υγεία σε όλους και καλή επιτυχία στους δικούς σας στόχους!

Με Σεβασμό & Εκτίμηση,

*Μαρίνης & Μαρία
Σκουρής*

ΔΡΑΜΑΤΙΚΟ ΠΑΙΧΝΙΔΙ ΣΤΙΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΑΓΟΡΕΣ

*Τι σημαίνει όμως αυτό για την Ευρωπαϊκή ένωση και ειδικότερα την Ελλάδα;
Η διολίσθηση του ευρώ θα επιβαρύνει τις επιχειρήσεις που ήδη ταλαιπωρούνται
από τον υψηλό πληθωρισμό.*



ΤΟΥ ΛΕΥΤΕΡΗ ΚΥΡΑΛΑΚΗ
Μηχανικός Παραγωγής &
Διοίκησης MSc.
Υπεύθυνος Παραγωγής &
Εισαγωγών Πυροσβεστικού
Τμήματος

Το τελευταίο διάστημα εξελίσσεται ένα δραματικό παιχνίδι στις διεθνείς αγορές και έχει να κάνει με την δεινή θέση που έχει περιέλθει το Ευρωπαϊκό νόμισμα σε σχέση με το δολάριο. Για πρώτη φορά το Ευρώ έχει χάσει τόσο πολύ την αξία και τη δύναμη του έναντι του δολαρίου. Η ισοτιμία βρίσκεται σταθερά κάτω του 1:1 και οι προβλέψεις είναι δυσοίωνες για το μέλλον. Παρόλο που οι αγορές περίμεναν μετά και την εξασθένιση του covid-19 η παγκόσμια οικονομία να επανέλθει στα επίπεδα του 2019, δυστυχώς οι προβλέψεις καταρρίπτονται και μάλιστα με το χειρότερο τρόπο.

Πολλοί είναι οι παράγοντες στους οποίους οφείλεται αυτή η εξέλιξη. Ποιοι όμως είναι αυτοί που δρουν πλέον καταλυτικά στην εξέλιξη αυτή;

- Η γενική επιδείνωση των προοπτικών της ευρωζώνης εν μέσω της ραγδαίας αύξησης των τιμών του φυσικού αερίου και των φόβων για διακοπή της παροχής φυσικού αερίου από τη Ρωσία παρασύρει το κοινό νόμισμα.
- Η διαφορά στα επίπεδα των επιτοκίων στις ΗΠΑ και την ευρωζώνη. Η Ομοσπονδιακή Τράπεζα των ΗΠΑ ήταν πιο επιθετική στην αύξηση των επιτοκίων στη μάχη της κατά του πληθωρισμού. Ενώ η κεντρική τράπεζα των ΗΠΑ έχει αυξήσει τα βασικά επιτόκια κατά συνολικά 225 μονάδες βάσης από τον Μάρτιο, η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα (ΕΚΤ) έχει μέχρι στιγμής εκτελέσει μόνο 50 μονάδες βάσης.
- Το δολάριο επωφελείται από την απήχυσή του ως ασφαλές καταφύγιο. Μέσα σε όλη τη ζοφερή και την καταστροφή και την αβεβαιότητα γύρω από την παγκόσμια οικονομία, οι επενδυτές ανακουφίζονται από τη σχετική ασφάλεια που προσφέρει το δολάριο, όντας λιγότερο εκτεθειμένοι σε ορισμένους από τους μεγάλους παγκόσμιους κινδύνους αυτή τη στιγμή.

Τι σημαίνει όμως αυτό για την Ευρωπαϊκή ένωση και ειδικότερα την Ελλάδα; Η διολίσθηση του ευρώ θα επιβαρύνει τις επιχειρήσεις που ήδη ταλαιπωρούνται από τον υψηλό πληθωρισμό. **Ένα ασθενέ-**

στερο νόμισμα κάνει τις εισαγωγές, οι οποίες διαπραγματεύονται κυρίως σε δολάρια, πιο ακριβές. Όταν αυτές οι εισαγωγές αφορούν πρώτες

ύλες, αυτό σημαίνει πως οι τιμές σε πολλά αν όχι σε όλα τα προϊόντα ακόμα και αυτά πρώτης ανάγκης θα δεχτούν επιπλέον πιέσεις.

Οι προβλέψεις σε αυτό το ρευστό περιβάλλον, είναι απαγορευτικές! Τα δεδομένα μεταβάλλονται από μέρα σε μέρα και δημιουργούν ένα εξαιρετικά σαθρό υπόβαθρο ανάπτυξης για τις επιχειρήσεις. Η συγκράτηση στα έξοδα και στις επενδύσεις τους δείχνουν να είναι μονόδρομος για την επιβίωση τους.



Η Σημασία της Ιχνηλασιμότητας σε ένα Προϊόν

Η ιχνηλασιμότητα καθιστά πολύ πιο εύκολο τον εντοπισμό πιθανών προβλημάτων πριν από την αποστολή ενός προϊόντος, την ακριβή πρόβλεψη της έκτασης του προβλήματος και την απομόνωση της βασικής αιτίας του.

ΤΟΥ ΧΡΗΣΤΟΥ ΒΟΥΡΒΑΧΑΚΗ

Μηχανικός Φυσικών Πόρων &

Περιβάλλοντος

Υπεύθυνος Τμήματος Διασφάλισης

Ποιότητας Ιατρικού Εξοπλισμού

Αρκετές φορές στην καθημερινότητα της δουλειάς μας ακούμε τη λέξη ιχνηλασιμότητα. **Βλέπουμε πάνω σε ετικέτες προϊόντων σημάνσεις με την ονομασία LOT ή S/N συνοδευόμενες από κάποια ψηφία και γράμματα. Ποια είναι όμως η σημασία της ιχνηλασιμότητας και γιατί είναι τόσο σημαντική στην αλυσίδα παραγωγής ενός προϊόντος;**

Η ιχνηλασιμότητα ενός προϊόντος είναι η διαδικασία αναγνώρισης και παρακολούθησης προϊόντων μέσω μιας αλυσίδας εφοδιασμού. Συνίσταται στην καταγραφή των πληροφοριών παραγωγής σε μια βάση δεδομένων και στην παρακολούθηση προϊόντων σε κάθε βήμα. Επιτρέπει στους παραγωγούς να παρακολουθούν και να ανιχνεύουν κάθε συστατικό που περιλαμβάνει ένα προϊόν, από τους προμηθευτές, μέσω της διαδικασίας κατασκευής και τελικά, στον τελικό καταναλωτή.

Η ιχνηλασιμότητα σε ένα προϊόν είναι πολύ σημαντική καθώς σε κρίσιμα ζητήματα που μπορεί να αντιμετωπίσει μια εταιρεία, δίνει λύσεις. Αυτά τα ζητήματα μπορεί να είναι:

Ανάκληση Προϊόντος: Οι ανακλήσεις προϊόντων μπορεί να είναι καταστροφικές οδηγώντας σε τρομερό κόστος και σημαντική ζημιά στην επωνυμία, τη φήμη και το μερίδιο αγοράς μιας εταιρείας. Η ιχνηλασιμότητα είναι ζωτικής σημασίας για τη γρήγορη, αποτελεσματική και λιγότερο δαπανηρή ανάκληση προϊόντων. Όχι μόνο βοηθά τους οργανισμούς να διαχειρίζονται καλύτερα αυτές τις καταστάσεις, αλλά η ιχνηλασιμότητα βοηθά επίσης στην αποφυγή ανακλήσεων προϊόντων που μπορούν να αποφευχθούν.

Ποιοτικός Έλεγχος: Με τον έλεγχο υψηλού επιπέδου που παρέχει στη διαδικασία κατασκευής, η ιχνηλασιμότητα ενθαρρύνει τον λεπτομερή έλεγχο ποιότητας. Αυτό είναι στοιχείο ανεκτίμητο για όλες τις εταιρείες.

Λειτουργική Αποτελεσματικότητα: Πολύ συχνά, η διαδικασία κατασκευής χαρακτηρίζεται από σπατάλη και χρόνο, ειδικά όταν προκαλείται από παράγοντες που μπορεί να είχαν αποτραπεί εάν είχαν ανακαλυφθεί αρκετά νωρίς. Με την εφαρμογή συστημάτων πλήρους ιχνηλασιμότητας, οι οργανισμοί μπορούν να βελτιστοποιήσουν τις διαδικασίες παραγωγής τους για να επιτρέψουν την αποτελεσματικότητα και να μειώσουν τη σπατάλη πόρων.

Ικανοποίηση Πελατών: Με ισχυρά συστήματα ιχνηλασιμότητας, οι οργανισμοί βρίσκονται σε καλύτερη θέση για να εφαρμόσουν τις σταδιακές βελτιώσεις που τους βοηθούν να παρουσιάζουν προϊόντα υψηλότερης ποιότητας που καλύπτουν πλήρως τις ανάγκες των πελατών.

Εν κατακλείδι, η ιχνηλασιμότητα καθιστά πολύ πιο εύκολο τον εντοπισμό πιθανών προβλημάτων πριν από την αποστολή ενός προϊόντος, την ακριβή πρόβλεψη της έκτασης του προβλήματος και την απομόνωση της βασικής αιτίας του. Η ιχνηλασιμότητα σας δίνει τη δυνατότητα να διασφαλίζετε τη συμμόρφωση και τον ποιοτικό έλεγχο, να αποφεύγετε τις ανακλήσεις προϊόντων και να διαχειρίζεστε καλύτερα τις σχέσεις με τους πελάτες σας. **Στην MOBIAK έχουμε επενδύσει στην ιχνηλασιμότητα όπως ορίζουν τα πρότυπα ISO και τα οφέλη μας είναι πολλά!**

Ο Ρόλος του λογιστηρίου σε μία επιχείρηση ταχύτατα αναπτυσσόμενη

Στη MOBIAK, όλες οι λειτουργίες εκτελούνται από καταρτισμένους λογιστές. Οι λογιστές μας έχουν διαφορετική εξειδίκευση ο καθένας, ώστε να μπορούν να καλύπτουν τις μεγάλες απαιτήσεις της εταιρείας αλλά και να εξυπηρετήσουν όλα τα τμήματά της.



ΤΟΥ ΔΗΜΗΤΡΗ ΜΟΥΣΟΥΡΑΚΗ
Λογιστική & Χρηματοοικονομική
Υπεύθυνος Ανθρώπινου Δυναμικού

Το λογιστήριο σε όλες τις επιχειρήσεις είναι, αν όχι το σημαντικότερο, ένα από τα σημαντικότερα τμήματα, αφού διαχειρίζεται τις οικονομικές πτυχές της κάθε εταιρείας. **Οι αρμοδιότητες του λογιστηρίου της MOBIAK είναι ποικιλόμορφες και συχνά πολύπλοκες.**

Παρακολουθεί τα επικαιροποιημένα αρχεία για τα χρήματα τα οποία καταβάλλονται σε τρίτα πρόσωπα ή άλλες επιχειρήσεις, όσα χρήματα λαμβάνονται από τις πωλήσεις και την παροχή υπηρεσιών αλλά και τα χρήματα που σχετίζονται με δανεισμούς. Η αξία ενός αποτελεσματικού συστήματος λογιστικής, είναι τόσο σημαντική που χωρίς αυτό καμία επιχείρηση δε μπορεί να λειτουργήσει σωστά και πόσο μάλλον να έχει κέρδη.

Παράλληλα, το τμήμα λογιστηρίου ασχολείται με τις μισθοδοσίες και γενικότερα τα θέματα του πολυάριθμου προσωπικού της, παρακολουθεί και ελέγχει τις ταμειακές εισροές και εκροές, τις παραδόσεις, τις αγορές, τις παραγγελίες, τις δαπάνες, ασχολείται με τα κέρδη και τυχόν ζημιές της εταιρείας ενώ διαχειρίζεται και τα περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης.

Στην MOBIAK, όλες οι παραπάνω λειτουργίες εκτελούνται από καταρτισμένους λογιστές. Οι λογιστές μας έχουν διαφορετική εξειδίκευση ο καθένας, ώστε να μπορούν να καλύπτουν τις μεγάλες απαιτήσεις της εταιρείας αλλά και να εξυπηρετήσουν όλα τα τμήματά της, σε ό,τι ζητηθεί καθώς στο λογιστήριο εντάσσονται και διοικητικές αρμοδιότητες.

Επιπλέον, με τη σύνταξη των οικονομικών καταστάσεων αλλά και την παρακολούθηση αυτών, το λογιστήριο μπορεί να βοηθήσει την επιχείρηση να μειώσει τα περιττά κόστη. Μέσα από τις εκθέσεις που συντάσσει, τις οποίες και γνωστοποιεί στα υπόλοιπα τμήματα, καθορίζει σε συνεργασία με τη διοίκηση και τους υπευθύνους των τμημάτων, νέες στρατηγικές που θα οδηγήσουν στην αύξηση των κερδών και στη μείωση του κόστους.

Τα κύρια στοιχεία που χαρακτηρίζουν το λογιστήριο της εταιρείας μας, είναι το πνεύμα ομαδικότητας και συνεργασίας, αλλά και η καλύτερη διάθεση εξυπηρέτησης των πελατών και προμηθευτών της. Δεν θα μπορούσε να χαρακτηριστεί υπερβολή ότι χωρίς το τμήμα λογιστηρίου καμία επιχείρηση δεν δύναται να τρέξει καμία εργασία, καθώς πρόκειται για τον πυρήνα που τρέχει όλες τις επιχειρηματικές συμφωνίες.



Ανάπτυξη Εξαγωγών: Τρόποι και Προκλήσεις

ΤΟΥ ΓΙΩΡΓΟΥ ΧΟΥΔΑΛΛΑΚΗ
Μηχανικός Πληροφορικής
Τμήμα Εξαγωγών
Ιατρικού Εξοπλισμού

Στο σύγχρονο γεωπολιτικό και οικονομικό περιβάλλον, τα επίπεδα του ανταγωνισμού είναι πολύ υψηλά. Ο ανταγωνισμός αυτός, γίνεται ακόμα πιο έντονος όταν οι επιχειρήσεις θέλουν και χρειάζεται να δημιουργήσουν, ένα διαρκές ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που να ξεπερνάει τα όρια της μητρικής τους χώρας ώστε να εξασφαλίσουν τη μακροχρόνια επιτυχία της επιχείρησης αλλά και την εξωστρέφειά της.

Από την πλευρά της επιχείρησης, η σωστή διαχείριση, η ποιότητα και οι σχέσεις με τους πελάτες της, αποτελούν πολύ σημαντικά κομμάτια του παζλ που συμπληρώνει τις προϋποθέσεις για ανάπτυξη και διατήρηση του ανταγωνιστικού της πλεονεκτήματος.

Όλοι εμείς εδώ στη MOBIAK, προσπαθούμε καθημερινά όχι μόνο για τη διατήρηση αλλά και για την αύξηση αυτού του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.

Πλεονέκτημα της εταιρείας μας είναι η σχέση ποιότητας - τιμής, καθώς και η συνεχής και άμεση εξυπηρέτηση των εκατοντάδων πελατών μας.

Στρατηγική επιλογή της εταιρείας όλα αυτά τα χρόνια είναι να μη μείνει στάσιμη στα προϊόντα που την έχουν κάνει γνωστή στην αγορά, αλλά να διευρύνει διαρκώς την γκάμα της με νέα ποιοτικά και καινοτόμα προϊόντα που μπορούν να κάνουν την διαφορά.

Ανταποκρινόμαστε ταχύτατα στις απαιτήσεις των πελατών μας, κι αυτός είναι ο βασικός λόγος που έχουμε πλέον καταφέρει να εξάγουμε σε μερικές από τις πιο απαιτητικές αγορές της Ευρώπης όπως το Βέλγιο, τη Γαλλία και την Αυστρία, και διαθέτουμε διευρυμένο πελατολόγιο τόσο στον ορθοπεδικό όσο και στον αναπνευστικό εξοπλισμό.

Για την καλύτερη εξυπηρέτηση του απαιτητικού αυτού πελατολογίου, η εταιρεία έχει επενδύσει στη δημιουργία ξεχωριστού τμήματος πιστοποίησης ποιότητας, που ειδικεύεται στο νέο πολύ αυστηρό ιατροτεχνολογικό κανονισμό MDR745/17 και στην εύρεση τεχνικών λύσεων σε οποιοδήποτε πρόβλημα προκύψει.

Επίσης, είναι σημαντικό να αναφερθεί ότι λόγω της υλοποίησης πολλών έργων - προτάσεων του τμήματος αυτού, έχει ενισχυθεί η αξιοπιστία της εταιρείας στο τομέα των ιατρικών, κάτι που συμβάλει στην αύξηση των πωλήσεών της.

Επιθυμία μας - και προς αυτή την κατεύθυνση συνεχίζουμε να εργαζόμαστε ακούραστα – είναι να εξακολουθεί η εταιρεία να παρέχει στους πελάτες της προϊόντα και υπηρεσίες με υψηλό επίπεδο αξιοπιστίας, διατηρώντας έτσι τη δυναμική ανάπτυξή της σε ένα τόσο ανταγωνιστικό περιβάλλον.



Προσοχή στα Συστήματα Πυρόσβεσης

ΤΟΥ ΣΤΡΑΤΟΥ ΚΟΡΩΝΗ
Μηχανικός Μηχανικός MSc
Υπεύθυνος Εξαγωγών
Πυροσβεστικού Τμήματος

A

γαπητοί Συνεργάτες, όπως ήδη γνωρίζετε, η Εταιρία μας διοργανώνει Εκπαιδευτικά Σεμινάρια για τους Έλληνες Συνεργάτες μας στις Εγκαταστάσεις μας στα Χανιά. Ένα πολύ σημαντικό θέμα στο οποίο διαπιστώθηκαν «παρατυπίες» είναι για ακόμα μια φορά... τα Συστήματα Πυρόσβεσης Επαγγελματικών Μαγειρείων.

Υπάρχουν εταιρίες ανά την Ελληνική Επικράτεια οι οποίες ΧΩΡΙΣ τα απαραίτητα στοιχεία, ΧΩΡΙΣ τις απαραίτητες δοκιμές, ΧΩΡΙΣ τα απαραίτητα πιστοποιητικά, εμπορεύονται Συστήματα Πυρόσβεσης τα οποία θέτουν σε ΚΙΝΔΥΝΟ τον τελικό χρήστη, την εταιρία σας καθώς και τον μηχανικό ο οποίος προδιαγράφει.

Πως είναι δυνατόν ένας Μηχανικός:

- Να αποδέχεται ένα Εγχειρίδιο Χρήσης ενός Απιστοποιητού Συστήματος
- Να αποδέχεται τους «Υπολογισμούς» ενός Απιστοποιητού Συστήματος
- Να αποδέχεται ότι ένα Σύστημα x-Λίτρων μεταφράζεται σε x-Ακροφύσια ΕΠΕΙΔΗ ένας Έμπορος το αναφέρει σε ένα Εγχειρίδιο Χρήσης
- Να προδιαγράφει ένα Σύστημα χωρίς τις απαραίτητες ΔΟΚΙΜΕΣ από διαπιστευμένο Εργαστήριο
- Να αποδέχεται & να προδιαγράφει ένα ΑΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΟ Σύστημα

Πως είναι δυνατόν μια Εταιρία που εμπορεύεται Συστήματα Πυρόσβεσης, να αποδέχεται την Προμήθεια ενός Απιστοποιητού Συστήματος και να τοποθετεί τέτοιου είδους Συστήματα σε Επαγγελματικούς Χώρους;

Η Εταιρία μας, έχει πιστοποιήσει όλα τα Συστήματα που οι ίδιοι **Σχεδιάζουμε και Κατασκευάζουμε** για να είμαστε **100% βέβαιοι**, βάσει των Εργαστηριακών Δοκιμών, ότι τα αναγραφόμενα στα Εγχειρίδια Χρήσης είναι **απολύτως Σωστά & Ασφαλή**.

Επιστούμε λοιπόν την ΠΡΟΣΟΧΗ σας διότι Συστήματα τα οποία προμηθεύονται αυτή την στιγμή στην Ελληνική Αγορά χωρίς Πιστοποίηση, **ΔΕΝ** βασίζονται στις απαραίτητες δοκιμές και **ΔΕΝ** έχει γίνει κανένας εργαστηριακός έλεγχος ως προς την Σχεδίαση, τον Υπολογισμό και την Αποδοτικότητα τους.



ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ **ANPI** 



Η Εταιρία μας,
έχει πιστοποιήσει
όλα τα Συστήματα
που οι ίδιοι
Σχεδιάζουμε και
Κατασκευάζουμε
για να είμαστε
100% βέβαιοι,
βάσει των
Εργαστηριακών
Δοκιμών, ότι τα
αναγραφόμενα
στα Εγχειρίδια
Χρήσης είναι
απολύτως Σωστά
& Ασφαλή.

ΜΕΓΑΛΗ ΠΡΟΣΟΧΗ ΣΕ ΜΗΧΑΝΙΚΟΥΣ - ΜΕΛΕΤΗΤΕΣ

- Τα Ακροφύσια τα οποία Κατασκευάζει και Προμηθεύει η MOBIAK δεν έχουν Καμία Σχέση με οποιοδήποτε Σύστημα ΡΕΠΛΙΚΑ κυκλοφορεί στην Αγορά.
- Τα Ακροφύσια τα οποία Κατασκευάζει και Προμηθεύει η **MOBIAK** έχουν Συγκεκριμένους Συντελεστές Ροής οι οποίοι δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν σε οποιοδήποτε Σύστημα ΡΕΠΛΙΚΑ κυκλοφορεί στην Αγορά.
- Ο Τρόπος Υπολογισμού των Ακροφυσίων του Συστήματος Πυρόσβεσης Επαγγελματικών Μαγειρείων ΔΙΑΣ (τα οποία απαιτούνται για την Προστασία Συσκευών, Χοάνης Απαγωγής Καυσαερίων & Αεραγωγών) αφορά **ΜΟΝΟ** τα Ακροφύσια της MOBIAK και **ΔΕΝ** πρέπει να χρησιμοποιείται σε οποιοδήποτε Σύστημα φέρει διαφορετικά Ακροφύσια.
- Ο Τρόπος Υπολογισμού των Λίτρων του Πυροσβεστήρα του Συστήματος Πυρόσβεσης Επαγγελματικών Μαγειρείων ΔΙΑΣ, έχει άμεση συνάρτηση με τα Ακροφύσια τα οποία Κατασκευάζει και Προμηθεύει η MOBIAK και **ΔΕΝ** μπορεί να χρησιμοποιηθεί για οποιαδήποτε άλλα Ακροφύσια που χρησιμοποιούνται σε οποιοδήποτε άλλο Σύστημα ΡΕΠΛΙΚΑ που κυκλοφορεί στην Αγορά.

Δεν γίνεται για οποιαδήποτε Εταιρία που προσπαθεί να Αντιγράψει το **Σύστημα ΔΙΑΣ**, να χρησιμοποιεί τον Πίνακα Ακροφυσίων που Κατασκευάζει και Προμηθεύει **ΜΟΝΟ η MOBIAK**, διότι τα Ακροφύσια που Προμηθεύει είναι... **ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΑ**. Επομένως, ο Σχεδιασμός αλλά και ο Τρόπος Υπολογισμού του Πυροσβεστήρα του Συστήματος, είναι παντελώς Λάθος (διότι βασίζεται σε Μονάδες Ροής των Ακροφυσίων της MOBIAK)!

ΣΑΣ ΠΡΟΤΕΙΝΟΥΜΕ:

- Να ζητήσετε τα **Test Reports** των Μονάδων Ροής των Ακροφυσίων που σας προμηθεύουν Έμποροι που ΠΡΟΣΠΑΘΟΥΝ να αντιγράψουν το Σύστημα ΔΙΑΣ
- Να ζητήσετε τα **Test Reports** των Αποτελεσμάτων Δοκιμής των Συστημάτων ΡΕΠΛΙΚΑ της Αγοράς
- Να ζητήσετε το **Πιστοποιητικό** του Συστήματος βάσει του οποίου έχει Εγκριθεί ο Τρόπος Σχεδιασμού και Μελέτης

Εμείς ως Σχεδιαστές & Κατασκευαστές, οφείλουμε να ακολουθούμε τον δρόμο της Επιστήμης, των Δοκιμών, των Διαπιστευμένων Εργαστηρίων, των Ελέγχων, των Πιστοποιήσεων γιατί ούτε θέλουμε να σας κοροϊδεύουμε, ούτε να ρισκάρουμε την περιουσία και την ζωή του Τελικού Χρήστη αλλά ούτε και την υστεροφημία της Εταιρίας μας.

Όποιος Αποδέχεται, Προδιαγράφει, Προμηθεύει & Εγκαθιστά Απιστοποιητα Συστήματα ρισκάρει. Δυστυχώς όμως δεν ρισκάρει μόνο για τον εαυτό του αλλά και για πολύ κόσμο που δεν αποδέχεται τέτοιου είδους μη-Επαγγελματικά ρίσκα, τα οποία θέτουν σε κίνδυνο περιουσίες αλλά πρωτίστως ΖΩΕΣ.

Η MOBIAK θα βαδίζει πάντα στον δρόμο της Ποιότητας, της Ασφάλειας, της Πιστοποίησης, της Επιστήμης όπως άλλωστε αρμόζει σε ένα Κατασκευαστή παγκοσμίως Βεληνεκούς!

Γιατί το φθηνό είναι τελικά ακριβό;

ΤΗΣ ΣΟΦΙΑΣ ΨΥΛΛΑΚΗ
Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ
Υπεύθυνη Πωλήσεων
Πυροσβεστικού Τμήματος



«Όσο πιο Ακριβά Αγοράζεις, τόσο Μεγαλύτερη Οικονομία Κάνεις» λέει η παροιμία. Είναι λογικό. Η τιμή, κατά κανόνα, αντικατοπτρίζει την ποιότητα.

Τι γίνεται, όμως, όταν οι επιχειρήσεις αποφασίζουν να επιλέξουν συνεργάτες με βάση τη χαμηλότερη τιμή; Όταν κάποιος κυνηγάει τη χαμηλότερη τιμή, εκείνος που θα του την προσφέρει, δύσκολα είναι σε θέση να παρέχει υψηλή ποιότητα, υπηρεσία και υποστήριξη. Έτσι, μολονότι η αρχή της συνεργασίας φαίνεται να είναι χαμηλού κόστους, μακροπρόθεσμα αποδεικνύεται ακριβώς το αντίθετο.

Στο τέλος, όλοι βγαίνουν Χαμένοι.

Από την μια ο προμηθευτής που καλείται να απολογηθεί για το ακατάλληλο προϊόν που προσέφερε και από την άλλη, ο αγοραστής υποφέρει επίσης, καθώς αγοράζει μέτριο προϊόν (αν και, συχνά, εν αγνοία του).

Τι σημαίνει, στ' αλήθεια, «Φθηνή Λύση»;

«Όταν αγοράζεις κάτι φθηνό, η μοναδική φορά που χαίρεσαι είναι όταν το πληρώνεις». Τότε, επίσης, είναι και η μοναδική φορά που λυπάσαι όταν παίρνεις κάτι ακριβό. Όλες τις υπόλοιπες στιγμές, χαίρεσαι για την επιλογή σου.

Η Φθηνή Λύση Εγκυμονεί Ακριβούς Κινδύνους.

Είναι σημαντικό να διασφαλίζουμε διαρκώς την ασφάλεια των δικών μας ανθρώπων και της περιουσίας μας επιλέγοντας το καλύτερο. Δεν πρέπει να δεχόμαστε καμία έκπτωση σε ποιότητα και σε διαδικασίες ελέγχου και πιστοποίησης υλικών. Είναι υποχρέωση όλων μας, από την θέση του ο καθένας, να ενημερώνουμε σωστά και υπεύθυνα τους υποψήφιους πελάτες εξηγώντας τους τι πρέπει να προσέχουν και να μην αποφασίζουν μόνο βάση τιμής.

Η MOBIAK παραμένει πιστή στις θεμελιώδεις αξίες, επιβεβαιώνοντας το μότο της.

Αξία στην Ασφάλεια, Επένδυση στη Ποιότητα!



Χονδρική Διανομή και Μεταπανδημικές Προκλήσεις

Λαμβάνοντας υπόψη μας τα δύο χρόνια από την πανδημία και τις πολλές επιπτώσεις αυτής, μερικές φορές οι «παλιές εποχές» φαίνονται πολύ μακρινές.

Πολυκαναλικές και Συγκεχυμένες Γραμμές Επιχειρηματικού Μοντέλου

Κάποια μέρη της χονδρικής διανομής είχαν ξεκινήσει τη φάση ψηφιακού μετασχηματισμού πολύ πριν αρχίσει η πανδημία. Οι υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας αποτελούν μέρος πολλών επιχειρήσεων B2B εδώ και δεκαετίες, συμπληρώνοντας τις δραστηριότητες προϊόντων, η αναλογία αυτή όμως για τη χονδρική διανομή αλλάζει συνεχώς. Οι υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας είναι πλέον το νέο επίκεντρο και τα προϊόντα είναι πλέον μόνο ένα από τα στοιχεία της ολοκληρωμένης προσφοράς λύσεων.

Επιπροσθέτως, οι επιχειρήσεις χονδρικής διανομής έχουν μετατοπιστεί προς το ηλεκτρονικό εμπόριο. Αυτό βέβαια σημαίνει ότι ο κλάδος που προηγουμένως χτιζόταν σε προσωπικές σχέσεις τώρα πρέπει να βρει τρόπους να αυτοματοποιεί τις διαδικασίες, να αναλύει τη ζήτηση και τη συμπεριφορά των πελατών και να ψηφιοποιεί την τεχνογνωσία.

Αλλαγή από το Just-in-time στο Just-in-case

Ενώ αυτές οι θεμελιώδεις αλλαγές βρίσκονται σε εξέλιξη, γενικότερα έχουν αλλάξει τα περισσότερα αν όχι τα πάντα. Οι παγκόσμιες αλυσίδες εφοδιασμού έχουν δεχτεί μεγάλη πίεση και προκλήσεις. Φυσικά, ο Covid19- έπαιξε καταλυτικό ρόλο, όμως θα πρέπει να αναφερθεί ότι και άλλοι παράγοντες προκαλούν επίσης αναστάτωση, όπως για παράδειγμα, η καθυστέρηση άφιξης πλοίων στα λιμάνια σε όλο το κόσμο. Ένα άλλο αξιο αναφοράς παράδειγμα, είναι ότι ξαφνικά οι κατασκευαστές αυτοκινήτων αναγκάστηκαν να καθυστερήσουν την παραγωγή λόγω ελλείψεων σε ηλεκτρονικά εξαρτήματα. Λόγω του κενού στην αλυσίδα παραγωγής και εφοδιασμού, οι διανομείς έπρεπε να εξελίσουν την προμήθεια και τις προβλέψεις τους. Ενώ στο παρελθόν η παγκόσμια οικονομία ήταν συντονισμένη για μέγιστη αποτελεσματικότητα και την ίδια στιγμή, φαίνεται ότι στη νέα κατάσταση θα πρέπει να δει την επιστροφή των αποθεμάτων ασφαλείας, μια υπηρεσίας που παραδοσιακά πρόσφεραν οι χονδρέμποροι στις αλυσίδες αξίας.

Γεωπολιτικές Προκλήσεις και Νέες Ρυθμίσεις

Δυστυχώς, ένα από τα πολλά συμπεράσματα της πανδημίας είναι ότι δεν φαινόταν να ενώνει τον κόσμο για να αντιμετωπίσει αυτήν την παγκόσμια πρόκληση – ούτε σε διεθνές επίπεδο ούτε σε επίπεδο μεμονωμένης χώρας. Πολλές διεθνείς εταιρείες βλέπουν ολοένα και περισσότερο τους εαυτούς τους στη μέση του «πουθενά» αν μπορούσαμε να το πούμε αυτό. Σε έναν κλάδο που βασίζεται σε παγκόσμιες αλυσίδες εφοδιασμού και διεθνείς εμπορικούς εταίρους, αυτό έχει δημιουργήσει σημαντικές προκλήσεις.

Το Μέλλον της Εργασίας

Μετά από δύο χρόνια lockdown, περιορισμούς, κοινωνική απόσταση, απαιτήσεις προσαρμογής σε νέες καταστάσεις εργασίας καθώς και επιχειρηματικά μοντέλα χωρίς επαφή, το πιο πιθανό είναι να δούμε μια μη αναστρέψιμη αλλαγή στον τρόπο που εργαζόμαστε και ίσως το πιο σημαντικό, στο πώς θέλουμε ή στο πώς να εργαζόμαστε στο μέλλον.

Σε έναν κλάδο όπως η Χονδρική Διανομή που έπρεπε να αγωνιστεί για καλά ταλέντα πριν από την πανδημία, τώρα θα πρέπει να κάνουν το κάτι παραπάνω για να βρουν τους κατάλληλους υπαλλήλους. Αυτό μπορεί να μετριάσει κάπως, όχι όμως να εξαλειφθεί, με μια ευρύτερη εφαρμογή αυτοματισμού και τεχνητής νοημοσύνης. Στην περίπτωση της χονδρικής διανομής, οι εταιρείες θα καταβάλουν ακόμη μεγαλύτερη προσπάθεια για την προβολή τους, καθώς και για την εξέλιξη των μοντέλων εργασίας, ειδικά σε τομείς που ήταν παραδοσιακά άκαμπτοι ή όχι και ιδιαίτερα καινοτόμοι.

Ναι μεν Προκλήσεις, υπάρχουν όμως ακόμα πολλές Ευκαιρίες

Ο κλάδος της χονδρικής διανομής βρίσκεται σε μια περίοδο αναταραχής, μετασχηματισμού και επαναπροσδιορισμού. Γι' αυτό είναι ακόμα πιο σημαντικό να βλέπουμε τις δυνατότητες και τις ευκαιρίες. Κλείνοντας, όμως θα πρέπει να αναφερθεί ότι ο τομέας της χονδρικής είχε ήδη ξεκινήσει το ταξίδι μεταμόρφωσης πριν την πανδημία και έτσι ήταν καλύτερα προετοιμασμένη για την τρέχουσα κατάσταση.



ΤΟΥ ΜΑΚΗ ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΥ

Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ

Τμήμα Εξαγωγών

Ιατρικού Εξοπλισμού

Μετά από δύο χρόνια lockdown, περιορισμούς, κοινωνική απόσταση, απαιτήσεις προσαρμογής σε νέες καταστάσεις εργασίας καθώς και επιχειρηματικά μοντέλα χωρίς επαφή, το πιο πιθανό είναι να δούμε μια μη αναστρέψιμη αλλαγή στον τρόπο που εργαζόμαστε

Νέα Εποχή Πληρωμών με τη Χρήση RF Κωδικών πληρωμής

Με γνώμονα την άμεση και εύκολη εξυπηρέτησή σας προχωράμε στην νέα εποχή πληρωμών με τη χρήση RF κωδικών πληρωμής από τη MOBIAK A.E.

Η Εταιρεία μας στα πλαίσια του συνεχώς εκσυγχρονισμού, ανάπτυξης και βελτιστοποίησης των διαδικασιών προς όφελος και εξυπηρέτηση των πελατών και συνεργατών της, βρίσκεται σε διαδικασία αναβάθμισης του συστήματος ERP και διασύνδεσής αυτού με τα Τραπεζικά συστήματα. Σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα θα μπορείτε πλέον, να εξοφλήσετε την παραγγελία σας ή το υπόλοιπό σας από οποιαδήποτε τράπεζα διαθέτετε λογαριασμό με την χρήση του μοναδικού RF κωδικού σας.

Με αυτό τον τρόπο πληρωμές αποφεύγετε τυχόν διατραπεζικά έξοδα, δεν χρειάζεται να μας αποστείλετε αποδεικτικό πληρωμής, δεν χρειάζεται να τοποθετείτε εκ νέου στοιχεία και αιτιολογίες πληρωμής όπως επίσης η συναλλαγή σας φαίνεται άμεσα στα συστήματά μας.

Ως εκ τούτου η παραγγελία σας θα μπορεί να εκτελείται με προτεραιότητα.

Λίγα λόγια για τον κωδικό ηλεκτρονικής πληρωμής και πως τον χρησιμοποιώ;

Ο κωδικός πληρωμής είναι ένας μοναδικός 20 ψηφιος κωδικός που θα σας επιτρέψει να κάνετε μια πληρωμή μέσω τραπεζικής κατάθεσης χωρίς να χρειάζεται να γνωρίζετε το IBAN του κατόχου του λογαριασμού.

Όταν επιλέξετε ως τρόπο πληρωμής τραπεζική κατάθεση θα σας παρέχουμε έναν 20ψήφιο Κωδικό Πληρωμής (αναγράφεται στην ταυτότητα πληρωμής και στο email επιβεβαίωσης της παραγγελίας σας και έχει τη μορφή RFxxxxxxxxxxxxxxxxxx).

Αυτό που έχετε να κάνετε είναι απλά να πληρώσετε το ποσό που επιθυμείτε σε όποια από τις παρακάτω τράπεζες τηρείτε λογαριασμό.

Alpha Bank / Τράπεζας Πειραιώς / Eurobank / Εθνικής Τράπεζας

Το μόνο που χρειάζεται είναι να αναφέρετε τον 20ψήφιο Κωδικό Πληρωμής.

Μπορείτε να κάνετε χρήση του κωδικού RF σε web, phone και mobile banking σε όλες τις τράπεζες και στα ταμεία των αντίστοιχων καταστημάτων.

Η διαδικασία αυτή την περίοδο, βρίσκεται στην ολοκλήρωσή της. Μόλις η εταιρεία μας είναι έτοιμη να σας διαθέσει τον μοναδικό κωδικό RF, θα σταλεί σχετικό ενημερωτικό σε όλο το πελατολόγιο Ελλάδος (η διαδικασία αναμένετε να είναι διαθέσιμη και για τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης στο μέλλον) μαζί με ένα πλήρη και αναλυτικό οδηγό.

Η εταιρία μας θα συνεχίσει να λαμβάνει πληρωμές με την μέχρι σήμερα διαδικασία του IBAN, σε όλους τους τραπεζικούς λογαριασμούς που ήδη έχετε, για όσους δεν επιθυμούν να κάνουν χρήση του κωδικού RF.

ΤΗΣ ΜΑΙΡΗΣ
ΝΙΚΟΛΟΥΔΑΚΗ

Οικονομολόγος
Προϊσταμένη Λογιστηρίου -
Οικονομικού Τμήματος
Διοικητική - Γραμματειακή
Υποστήριξη



Ο κωδικός πληρωμής είναι ένας μοναδικός 20 ψηφιος κωδικός που θα σας επιτρέψει να κάνετε μια πληρωμή μέσω τραπεζικής κατάθεσης χωρίς να χρειάζεται να γνωρίζετε το IBAN του κατόχου του λογαριασμού.



► Συμμετοχή της MOBIAK στην Interschutz

Στο Αννόβερο της
Γερμανίας



ΤΟΥ ΔΗΜΗΤΡΗ
ΜΑΡΑΓΚΟΥΔΑΚΗ
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης MSc.
Τμήμα Εισαγωγών Πυροσβεστικού Εξοπλισμού

Η MOBIAK, συμμετείχε στην έκθεση INTERSCHUTZ που πραγματοποιήθηκε στο Αννόβερο 20-25 Ιουνίου. Η INTERSCHUTZ, είναι η μεγαλύτερη έκθεση παγκοσμίως στο τομέα του πυροσβεστικού εξοπλισμού και πραγματοποιούνται παραδοσιακά κάθε 5 χρόνια. Το προγραμματισμένο μας ραντεβού για το 2020 είχε μετατεθεί λόγω της πανδημίας για τη φετινή χρονιά, μετά από 2 αναβολές.

Όπως πάντα, συμμετείχαν οι μεγαλύτεροι κατασκευαστές του κλάδου παγκοσμίως. Βεβαίως η MOBIAK έδωσε πολύ εντυπωσιακό παρόν με παρόντες τον Πρόεδρο και Ιδιοκτήτη κ. Εμμανουήλ Σβουράκη, μαζί τον υιό του Εμμανουήλ Σβουράκη το νεότερο αλλά και την κόρη του Ειρήνη Σβουράκη (πρώτη ενεργή συμμετοχή σε διεθνής έκθεση), σύσσωμη την ομάδα διαχείρισης παραγωγής/εισαγωγών και το μεγαλύτερο μέρος του τμήματος εξαγωγών.

Μας δόθηκε η ευκαιρία να συναντηθούμε και να συζητήσουμε με υπάρχοντες αλλά και δυνητικούς νέους συνεργάτες μας και ανανεώνουμε από τώρα το ραντεβού μας για την επόμενη έκθεση το 2026!



Ημερίδα για την Αντιμετώπιση Πυρκαγιών από Μπαταρίες Λιθίου



ΤΟΥ ΑΠΟΣΤΟΛΟΥ
ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΥ
Οικονομικές Επιστήμες MSc
Τμήμα Εξαγωγών
Πυροσβεστικού Εξοπλισμού



Τη Δευτέρα 18/7/2022, πραγματοποιήθηκε στην Πυροσβεστική Υπηρεσία Χανίων ημερίδα με στόχο την ενημέρωση του Πυροσβεστικού Σώματος στα σύγχρονα μέσα και υλικά πυρόσβεσης και στο τρόπο αντιμετώπισης πυρκαγιών από μπαταρίες λιθίου.

Η εμπειρισταωμένη παρουσίαση των εξελιγμένων υλικών και φορητών και τροχήλατων μέσων πυρόσβεσης από το ειδικευμένο προσωπικό της MOBIAK, οι εποικοδομητικές και ενημερωτικές παρεμβάσεις του **Διοικητή της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας Χανίων** καθώς και οι παρεμβάσεις των παρευρισκόμενων πυροσβεστών, εμπλούτισαν το γνωστικό αντικείμενο και επιβεβαίωσαν την επιτυχία της εκδήλωσης.

Μελέτες έχουν δείξει ότι οι πυρκαγιές που προκαλούνται από μπαταρίες ιόντων λιθίου (που περιλαμβάνονται σε ηλεκτρονικούς υπολογιστές, ηλεκτρικά οχήματα, ηλεκτρονικά τσιγάρα κ.λπ.) έχουν αυξηθεί δραματικά.

Αυτοί οι τύποι πυρκαγιών δεν μπορούν να αντιμετωπιστούν με τα γνωστά κατασβεστικά υλικά.

Η MOBIAK χρησιμοποιεί ένα νέο και επαναστατικό κατασβεστικό υλικό, το οποίο αναπτύχθηκε τα τελευταία χρόνια, ανταποκρινόμενη στη ζήτηση προϊόντων τα οποία μπορούν να αντιμετωπίσουν πυρκαγιές εύφλεκτων μετάλλων όπως πυρκαγιές μπαταριών ιόντων λιθίου.

Αυτό το νέο κατασβεστικό υλικό προσφέρει σημαντική βελτίωση της απόδοσης σε σχέση με τα συμβατικά κατασβεστικά υλικά όταν εφαρμόζεται σε αυτούς τους πολύ ιδιαίτερους τύπους πυρκαγιάς - έχει αποδειχθεί ότι είναι το πιο αποτελεσματικό κατασβεστικό υλικό το οποίο διατίθεται σήμερα παγκοσμίως για πυρκαγιές μπαταριών ιόντων λιθίου.

Είναι παχύρευστο υγρό, χρυσού / καφέ χρώματος, φιλικό προς το περιβάλλον, το οποίο είναι κατασκευασμένο από φυσικό βερμικουλίτη. Όταν οι μπαταρίες ιόντων λιθίου εκτίθενται σε υψηλές θερμοκρασίες ή όταν έχουν φυσικές βλάβες / ζημιές ή ακόμα λόγω υπερβολικής φόρτισης, υπερθερμαίνονται με αποτέλεσμα οι κυψέλες να διογκώνονται και να απελευθερώνουν καυτά εύφλεκτα αέρια (υδρογονάνθρακες) τα οποία μπορούν να Αναφλεγούν σε υψηλή θερμοκρασία.

Σε αυτή την περίπτωση το κατασβεστικό υλικό εκτονώνεται μέσω του πυροσβεστήρα, με τη μορφή ψεκασμού έχοντας ως αποτέλεσμα την ακαριαία ψύξη της μπαταρίας και την κατάσβεση της πυρκαγιάς.

Επιπρόσθετα για την περαιτέρω αντιμετώπιση πυρκαγιών από μπαταρίες λιθίου η εταιρεία μας προχώρησε στην εμπορία πυρίμαχων κουβερτών ιόντων λιθίου σε διάφορες διαστάσεις.



500ml



2lt



6lt / 9lt



25lt



Fluorine

100%
Χωρίς
Φθόριο

Η σπουδαιότητα του Service Ιατροτεχνολογικών Προϊόντων

ΤΟΥ ΒΑΓΓΕΛΗ ΒΟΥΤΑ

Τεχνολογία Τροφίμων
Τμήμα Πωλήσεων Ιατρικού
Εξοπλισμού Ελλάδος

Η εταιρεία μας αποτελείται από 3 σημεία υποστήριξης service (Χανιά, Αθήνα και Θεσ/νικη). Τα σημεία τεχνικής υποστήριξης δημιουργήθηκαν, έπειτα από χρόνια συνεχούς κατάρτισης και εξειδίκευσης από πιστοποιημένους πτυχιούχους, με εμπειρία και υπευθυνότητα, τεχνικούς στον τομέα του service, οι οποίοι επιμορφώνονται συστηματικά.

Η MOBIAK επιλέγει να βρίσκεται δίπλα στους πελάτες, παρέχοντας τη συνεχή υποστήριξή τους σε ζητήματα, στην επισκευή ή τη συντήρηση των προϊόντων. Χρησιμοποιεί μόνο γνήσια ανταλλακτικά και εξασφαλίζει την υψηλότερη δυνατή ποιότητα και αξιοπιστία για κάθε επισκευή ή συντήρηση ενός μηχανήματος είτε αυτό βρίσκεται εντός ή εκτός εγγύησης. Με αυτούς τους τρόπους επιτυγχάνεται η μέγιστη ταχύτητα επίλυσης προβλημάτων όπου μπορεί να δημιουργηθούν. Όλα τα παραπάνω αποτελούν κάποιους από τους βασικούς λόγους, όπου μας έχουν καταστήσει ως κορυφαία επιλογή στο χώρο των Ιατρικών.

Μία ακόμα βασική συνθήκη ως προς την αξιοπιστία της εταιρείας μας αποτελεί η διαμόρφωση των εγκαταστάσεων, οι οποίες έχουν δημιουργηθεί σύμφωνα με τις αυστηρότερες προδιαγραφές μαζί με τις οργανωμένες αποθήκες ανταλλακτικών. Οι εγκαταστάσεις διαθέτουν σύγχρονα διαγνωστικά και πιστοποιημένα εργαλεία. Τα κέντρα επισκευών της εταιρείας παρέχουν γρήγορες και αξιόπιστες υπηρεσίες επισκευής και τεχνικής υποστήριξης σε μεγάλο εύρος προϊόντων.

Σε περιπτώσεις όπου οι πελάτες έχουν κάποιο πρόβλημα με προϊόν της εταιρείας μας και δεν μπορούν να το επιλύσουν, θα πρέπει να επικοινωνήσουν με την τεχνική υποστήριξη για διάγνωση του προβλήματος. Η υποστήριξη μέσω γραπτής αλληλογραφίας (e-mail) είναι ένας γρήγορος, σύγχρονος και αποτελεσματικός τρόπος, για να αξιολογηθεί ένα πρόβλημα. Ακόμη, με αυτόν τον τρόπο δίνεται η δυνατότητα να καθοριστεί μαζί με τον πελάτη ο καλύτερος και ταχύτερος τρόπος επίλυσης του προβλήματος, είτε εξ αποστάσεως, είτε με το να αποσταλεί το προϊόν στο εκάστοτε σημείο εξυπηρέτησης προς έλεγχο.

Κάθε πελάτης οφείλει να συναντά στο πρόσωπο ενός τεχνικού έναν σοβαρό συνεργάτη. Η εταιρεία μας εμπνέει την εμπιστοσύνη στον εκάστοτε πελάτη να στηριχθεί στη γνώμη του τεχνικού, η οποία διακατέχεται από ακρίβεια και εγκυρότητα λόγω του ενημερωμένου τεχνολογικού υπόβαθρου και στις γνώσεις που κατέχει μέσω της συνεχούς ενημέρωσης στις νέες τεχνολογίες και στην διαρκή κατάρτισή του. Η αξιοπιστία του εκάστοτε service point χτίζει μια μόνιμη και σταθερή επαγγελματική σχέση με την πάροδο του χρόνου. Όλα τα παραπάνω αποτελούν κάποιες από τις οντότητες μιας καλοσυντονισμένης ορχήστρας, που αποτελεί την ομάδα του service εταιρείας μας.

Η τεχνική υποστήριξη μετά την πώληση, τόσο για την εταιρεία μας όσο και για τους πελάτες μας αποτελεί μεγάλο κεφάλαιο.

Η αξιοπιστία της συντήρησης και επίλυσης προβλημάτων των μηχανημάτων και η ποιότητα όχι μόνο των υλικών και των εξαρτημάτων που χρησιμοποιούνται, τα οποία είναι πάντα πιστοποιημένα, αλλά και η «ποιότητα» της ομάδας των τεχνικών του service, είναι βασικοί παράγοντες της υψηλής ποιότητας παροχών της εταιρείας μας.

Οι σχέσεις μας με τους πελάτες δεν σταματούν με την πώληση. Αντιθέτως ξεκινούν με την πώληση. Θέλουμε οι τελικοί χρήστες των προϊόντων μας να μην έχουν την παραμικρή ανησυχία ή ανασφάλεια για τα προϊόντα μας.

Το τμήμα Service της εταιρείας μας είναι ένα νευραλγικό στρατηγείο με στόχο την υποστήριξη των πελατών της. Πρόκειται για μια άριστα οργανωμένη ομάδα, που κάθε μέλος της προσθέτει ένα μικρό ή μεγάλο μέρος στο τελικό αποτέλεσμα.



Τι συμβαίνει με τις Μπαταρίες Ιόντων Λιθίου στη **νέα** γενιά της αυτοκίνησης;

“

ΤΟΥ ΣΤΡΑΤΟΥ ΚΟΡΩΝΗ
Μηχανικός Μηχανικός MSc
Υπεύθυνος Εξαγωγών
Πυροσβεστικού Τμήματος



Ο κ. Στράτος Κορώνης, Μηχανικός Μηχανικός MSc. Υπεύθυνος Τμήματος Εξαγωγών Πυροσβεστικών της MOBIAK παραχώρησε συνέντευξη στο Flashnews.gr σχετικά με τις μπαταρίες λιθίου στα ηλεκτρικά αυτοκίνητα. Δείτε παρακάτω τη συνέντευξη:

Τα ηλεκτρικά αυτοκίνητα φαίνεται ότι αποτελούν μονόδρομο στην προσπάθεια της Ε.Ε. να επιτύχει την πράσινη μετάβαση των χωρών, μεταξύ αυτών και της Ελλάδας, στην κλιματική ουδετερότητα, με το τέλος των βενζινοκίνητων αυτοκινήτων να έχει οριστεί χρονικά για την Ε.Ε. στο 2035.

Μπορεί το ηλεκτρικό αυτοκίνητο να θεωρείται ότι έχει μικρότερο περιβαλλοντικό αποτύπωμα σε σχέση με το βενζινοκίνητο, όμως εδώ μάλλον θα πρέπει να αντιστρέψουμε τη γνώριμη φράση και να πούμε ουδέν... καλόν αμιγές κακού. Ο λόγος είναι κατασκευαστικός και έχει να κάνει με τις μπαταρίες ιόντων λιθίου που χρησιμοποιούνται στα ηλεκτρικά αυτοκίνητα για να κινηθούν.

Η Φωτιά στο Ηλεκτρικό Αυτοκίνητο Σβήνει όταν αυτό Καεί Ολοσχερώς!

Άπαξ και στο αυτοκίνητο ξεσπάσει φωτιά, αυτή δε σβήνει παρά μέχρι να καταστραφεί ολοσχερώς το αυτοκίνητο, «Η μπαταρία ιόντων λιθίου έχει την άνοδο και την κάθοδο, και εσωτερικά έχει τον ηλεκτρολύτη στον οποίο υπάρχουν τα ιόντα λιθίου. Η φόρτιση γίνεται με την κίνηση των ιόντων από την κάθοδο προς την άνοδο και η αποφόρτιση με την κίνηση από την άνοδο προς την κάθοδο. Η μπαταρία στη φόρτιση και αποφόρτιση θερμαίνεται. Αυτό γίνεται εύκολα αντιληπτό στην περίπτωση των κινητών. Αν μιλάς πολύ ώρα ή έχεις ανοίξει εφαρμογή που απαιτεί περισσότερη ενέργεια, ζεσταίνεται το κινητό. Οι μπαταρίες μπορούν να φορτίσουν πάρα πολύ γρήγορα. Επίτηδες οι εταιρείες φρενάρουν τον ρυθμό φόρτισης ώστε να γίνεται αυτή με μεγαλύτερη ασφάλεια. Αν γίνει πάρα πολύ γρήγορα υπάρχει ο κίνδυνος αυτανάφλεξης της μπαταρίας με την τριβή που δημιουργείται μέσα από την πολύ γρήγορη κίνηση των ιόντων. Όταν αναφλεγεί η μπαταρία θα καίγεται μέχρι να φύγει το φορτίο της και να αποφορτίσει εντελώς. Μπορεί δηλαδή να καίγεται για 2-3 ακόμα και 5 ώρες ανάλογα με το μέγεθός της. Στην περίπτωση ενός ηλεκτρικού αυτοκινήτου, μέχρι να μπορέσει να σβήσει η φωτιά θα έχει καεί το όχημα ολοσχερώς. Θα καίγεται δηλαδή για 6-7 ώρες μέχρι να αποφορτίσει η μπαταρία λιθίου.

Το Πρόβλημα Βρίσκεται στη Θέση της Μπαταρίας

Σύμφωνα με τον κ. Κορώνη: «Οι μπαταρίες αυτές, όταν αναφλεγούν δε σβήνουν ούτε με νερό, ούτε με σκόνη, ούτε με αφρό, ούτε με διοξείδιο ούτε με wet chemical που ενδείκνυται για κουζίνες. Απαιτείται ειδικό υλικό για την κατάσβεση. Υπάρχουν 3-4 υλικά σε όλο τον κόσμο που χρησιμοποιούνται για αυτόν τον σκοπό, ένα από αυτά είναι ο βερμικουλίτης. Πρόκειται για ένα ορυκτό υλικό που αραιώνεται ώστε να προκύψει μια πολύ παχύρρευστη μορφή. Με αυτό το παχύρρευστο υγρό προσπαθούμε να δημιουργήσουμε ένα παχύ στρώμα πάνω από τη φωτιά, το οποίο θα ψύξει την μπαταρία για να πέσει η θερμότητα και δε θα αφήνει τον αέρα και το οξυγόνο να διεισδύει και να τροφοδοτεί τη φωτιά. Δυστυχώς, σε αυτές τις μπαταρίες κατά την καύση, όταν καίγεται ο ίδιος ο ηλεκτρολύτης παράγει οξυγόνο και συνεχίζεται η πυρκαγιά. Είναι δηλαδή πολύ δύσκολο να σβήσει».

Το μεγάλο πρόβλημα είναι ότι στο ηλεκτρικό αυτοκίνητο οι μπαταρίες ιόντων λιθίου δε βρίσκονται όπως στο κοινό αυτοκίνητο στο μπροστινό μέρος, αλλά είναι στρωμένες στο πάτωμα κατά μήκος του αυτοκινήτου και από πάνω βρίσκονται τα καθίσματα του οχήματος.

Όπως τονίζει ο κ. Κορώνης: «Ακόμα και αν έχουμε στη διάθεσή μας το κατάλληλο υλικό κατάσβεσης, δεν έχουμε εύκολη πρόσβαση για να τη σβήσουμε στο σημείο όπου εκδηλώνεται, στην εστία της. Τη φωτιά προλαβαίνεις να τη σβήσεις σε ένα ηλεκτρικό σκούτερ, πατίνι, κινητό, λάπτοπ αν έχεις πυροσβεστήρα με ειδικό υλικό για κατάσβεση μπαταριών ιόντων λιθίου. Σε ένα ηλεκτρικό αυτοκίνητο δεν μπορείς να τη σβήσεις. Τέτοια αυτοκίνητα αν πιάσουν φωτιά, θα καούν ολοσχερώς, δε θα μείνει τίποτα. Μπορείς μόνο να απομονώσεις τη φωτιά, να την κρατήσεις στο ίδιο το αυτοκίνητο ώστε να μην επεκταθεί.

Υπάρχει η εναλλακτική να σηκωθεί το αυτοκίνητο με γερανοφόρο και να βυθιστεί μέσα σε ανοιχτό κοντέινερ με νερό. Όμως, αν βγει γρήγορα έξω από το κοντέινερ, το πιθανότερο είναι ότι θα υπάρξει αναζωπύρωση και θα ξαναπάρει φωτιά μέχρι να γίνει η πλήρης αποφόρτιση της μπαταρίας. Γι' αυτό και χρειάζεται να μείνει πάρα πολλές ώρες βυθισμένο στο νερό».

Από τι μπορεί να Προκληθεί η Φωτιά σε Μπαταρία Ιόντων Λιθίου

Οι μπαταρίες είναι πλέον στην καθημερινότητά μας και εκτός από τα

ηλεκτρικά αυτοκίνητα αφορούν στα ηλεκτρικά: σκούτερ, πατίνια, ποδήλατα και φυσικά στα κινητά τηλέφωνα, τα λάπτοπ, τα τάμπλετ. Η φωτιά σύμφωνα με τον κ. Κορώνη, μπορεί να προκληθεί από τους εξής λόγους:

- **Από κακή, γρήγορη φόρτιση μπαταρίας**
- **Από λάθος φορτιστή** που κάνει πιο γρήγορη φόρτιση από αυτή που πρέπει.
- **Από φτηνές κακής ποιότητας μπαταρίες με κακό ηλεκτρολύτη** (που έχει δηλαδή μέσα μεταλλικά σωματίδια, «σκουπιδάκια»). Αυτή η τριβή, η συνεχόμενη κίνηση φόρτισης – αποφόρτισης και η τριβή μεταλλικών σωματιδίων μπορεί να δημιουργήσει φωτιά. Μάλιστα, πριν από λίγα χρόνια αποσύρθηκε ένα μοντέλο κινητής τηλεφωνίας πολύ γνωστής μάρκας καθώς είχαν καταγραφεί περιστατικά έκρηξης συσκευών. Αυτές οι εκρήξεις προκαλούνταν από την μπαταρία.
- **Από σφοδρή πτώση, πρόσκρουση ή σύγκρουση** (πχ τροχαίο ατύχημα). Η βίαιη κρούση της μπαταρίας και του ηλεκτρολύτη έχει τεράστιες πιθανότητες να μας δώσει πυρκαγιά.

Απαραίτητη η Ενημέρωση σε όλες τις Υπηρεσίες Πανελλαδικά

Πρόσφατα, έγινε σεμινάριο από τον κ. Κορώνη στην Πυροσβεστική Υπηρεσία Χανίων μετά από πρωτοβουλία των στελεχών της υπηρεσίας που ήθελαν να είναι ενήμερα για το πρόβλημα που παρουσιάζουν στην κατάσβεση αυτού του είδους οι μπαταρίες.

Δυστυχώς δεν έχει προβλεφθεί να γίνει μια οργανωμένη από το κράτος καμπάνια ενημέρωσης των δυνάμεων πυρόσβεσης για την ιδιαιτερότητα αυτή των ηλεκτρικών αυτοκινήτων των οποίων η παρουσία στους δρόμους τα επόμενα χρόνια εκ των πραγμάτων. Παράλληλα με την ενημέρωση χρειάζεται και ενίσχυση της πυροσβεστικής με τα κατάλληλα «όπλα» πυρόσβεσης.

«Το κράτος πρέπει να καταλάβει ότι στους δρόμους έχει έρθει μια καινούρια τεχνολογία ενέργειας, η μπαταρία ιόντων λιθίου. Πρέπει να ξέρει τι χρειάζεται για να σβήσει αυτή η φωτιά και να μην επεκταθεί, να έχει εκπαιδεύσει το προσωπικό, να του έχει δώσει τον κατάλληλο εξοπλισμό και τα μέσα να την απομονώσει. Εν ολίγοις πρέπει να υπάρξει ένα πρόγραμμα σε όλες τις πυροσβεστικές υπηρεσίες της χώρας για παροχή εκπαίδευσης και εξοπλισμού, ώστε να μην έχουμε θύματα, όχι μόνο από ιδιοκτήτες τέτοιων οχημάτων αλλά και από όσους επιχειρούν να σβήσουν τέτοιες φωτιές» υπογραμμίζει ο κ. Στράτος Κορώνης.

Τι πρέπει να Προσέχουμε

Ο κ. Κορώνης, τέλος έδωσε, απλές μικρές συμβουλές προληπτικά για όσες συσκευές χρησιμοποιούμε στην καθημερινότητα με μπαταρίες ιόντων λιθίου:

- **Πρέπει να προσέχουμε τον φορτιστή.** Η γρηγορότερη φόρτιση είναι πιο επικίνδυνη από την πιο αργή.
- **Να μην αλλάζουμε φορτιστές στο κινητό.** Πρέπει πάντα ο φορτιστής μιας συγκεκριμένης συσκευής να χρησιμοποιείται σε αυτή τη συσκευή και όχι σε άλλη, γιατί επηρεάζεται ο ρυθμός φόρτισης που είναι σημαντικός παράγοντας για να αποφύγουμε πυρκαγιά, έκρηξη σε μπαταρία, αυτοανάφλεξη κτλ.
- **Αν πέσει το κινητό κάτω** το αφήνουμε κάπου ήρεμο για περίπου 10 λεπτά και δεν το χρησιμοποιούμε κατευθείαν μετά από την κρούση της μπαταρίας.
- **Αν δούμε ότι το κινητό θερμαίνεται** πάρα πολύ το πηγαίνουμε σε ένα τεχνικό μήπως και χρειάζεται να αλλάξουμε μπαταρία.
- **Όχι έκθεση υπερβολική στον ήλιο** γιατί υπερθερμαίνεται η μπαταρία, δίνουμε θερμότητα εκεί που δεν πρέπει.
- **Στο λάπτοπ υπάρχει ανεμιστήρας.** Αν είναι πολύ ζεστό είναι κάτι που πρέπει να προσέξουμε. Επίσης δεν πρέπει να το τοποθετούμε στα πόδια μας γιατί αν ο μη γένοιτο «σκάσει» η μπαταρία θα τραυματιστούμε.
- **Αυτός που έχει το αυτοκίνητο** δεν μπορεί να κάνει κάτι προληπτικά. Υπάρχει μια ειδική «κουβέρτα» 6x9 μέτρα που κοστίζει 2.500 ευρώ είναι μιας χρήσης και απομονώνει μόνο τη φωτιά, δε τη σβήνει. Οπότε είναι εξαιρετικά απίθανο να την αγοράσει ο ιδιοκτήτης του οχήματος.



Έμφραγμα του Μυοκαρδίου: Αντιμετώπιση & Θεραπεία

Το έμφραγμα του μυοκαρδίου, κοινώς γνωστό ως καρδιακή προσβολή, προκαλείται από αιφνίδια διακοπή της ροής του αίματος προς την καρδιά.

Μετά και τη προσωπική εμπειρία που υπέστη, σας παραθέτω το παρακάτω ενημερωτικό κείμενο και σας καλώ όλες και όλους να αγαπάτε και να προσέχετε περισσότερο τον εαυτό σας, να χαίρεστε όλες τις ωραίες στιγμές με τους ανθρώπους που λατρεύετε και σας νοιάζονται, και μην θεωρείτε τίποτα στην ζωή σας δεδομένο και σίγουρο...

ΤΟΥ ΒΑΣΙΛΗ
ΣΗΜΑΝΔΗΡΑΚΗ
Δημόσιες Σχέσεις
Τμήμα Πωλήσεων Ιατρικού
Εξοπλισμού Ελλάδος

Έμφραγμα του Μυοκαρδίου

Το έμφραγμα του μυοκαρδίου, κοινώς γνωστό ως **καρδιακή προσβολή**, προκαλείται από αιφνίδια διακοπή της ροής του αίματος προς την καρδιά.

Το έμφραγμα του μυοκαρδίου αποτελεί μια από τις συχνότερες αιτίες θανάτου και αναπηρίας στον κόσμο. Η συχνότητα της ασθένειας (νοσηρότητα) παγκόσμια είναι 195,3 /100.000 για τους άντρες και 115,0/100.000 για τις γυναίκες, με τα συγκεκριμένα ποσοστά να μειώνονται κυρίως στις ανεπτυγμένες χώρες. Επίσης τις τελευταίες δεκαετίες, μειώθηκε η θνητότητα αλλά και αρκετές από τις επιπλοκές που συνδέονται με το έμφραγμα του μυοκαρδίου. Η βελτίωση αυτή οφείλεται στην καλύτερη θεραπευτική αντιμετώπιση.

Κύριοι Παράγοντες Κινδύνου Εμφάνισης Εμφράγματος του Μυοκαρδίου:

- **Ηλικία:** Όσο αυξάνεται η ηλικία, αυξάνεται και ο κίνδυνος για Έμφραγμα του Μυοκαρδίου
- **Φύλο:** το αντρικό φύλο νοσεί συχνότερα από τις γυναίκες
- **Κάπνισμα**
- **Κατανάλωση Αλκοόλ**
- **Καθιστική Ζωή, Έλλειψη Άσκησης**
- **Δυσλιπιδαιμία:** Η δυσλιπιδαιμία είναι μια σιωπηλή νόσος που συνήθως δεν προκαλεί εμφανή συμπτώματα, μπορεί όμως να αυξήσει σημαντικά τον κίνδυνο ανάπτυξης καρδιαγγειακής νόσου, συμπεριλαμβανομένης της νόσου των αιμοφόρων αγγείων που τροφοδοτούν την καρδιά (στεφανιαία νόσος), τον εγκέφαλο (αγγειακή εγκεφαλική νόσος), και τα άκρα (περιφερική αγγειακή νόσος). Αυτές οι νόσοι μπορεί με τη σειρά τους να οδηγήσουν σε πόνο στο στήθος, διαλείπουσα χωλότητα (πόνο κατά τη βάδιση) καρδιακή προσβολή, εγκεφαλικό επεισόδιο, και άλλα προβλήματα. Λόγω του αυξημένου κινδύνου, συχνά συνιστάται θεραπεία στα άτομα με Δυσλιπιδαιμία.
- **Υπέρταση:** Ονομάζεται η κατάσταση στην οποία η αρτηριακή πίεση είναι αυξημένη. Αρτηριακή είναι η πίεση που ασκεί το αίμα στο τοίχωμα των αρτηριών, οι οποίες το μεταφέρουν από την καρδιά σε όλο το σώμα.
- **Κοιλιακή Παχυσαρκία:** Οι βασικοί υπαίτιοι για τη κοιλιακή παχυσαρκία είναι η έλλειψη σωματικής άσκησης, οι πολλές θερμίδες και η διατροφή με κορεσμένα λίπη (κρέατα, αλλαντικά κ.ά.)
- **Σακχαρώδης Διαβήτης**
- **Άγχος:** Απώλεια συγγενή, οικονομικό στρες, εργασιακό στρες



Όσο προχωρά ο χρόνος από τη στιγμή της διακοπής ροής αίματος προς μια περιοχή του μυοκαρδίου, οι επιπτώσεις του εμφράγματος γίνονται ολοένα και δυσμενέστερες για τον ασθενή.

Αντιμετώπιση & Θεραπεία

• Προνοσοκομιακή Αντιμετώπιση

Όσο προχωρά ο χρόνος από τη στιγμή της διακοπής ροής αίματος προς μια περιοχή του μυοκαρδίου, οι επιπτώσεις του εμφράγματος γίνονται ολοένα και δυσμενέστερες για τον ασθενή. Για αυτό, όπου είναι δυνατόν, η αντιμετώπιση του εμφράγματος πρέπει να ξεκινά πριν ο ασθενής καταφτάσει στο νοσοκομείο. Σημαντικό είναι ο γενικός πληθυσμός να μπορεί να αναγνωρίσει τα συμπτώματα του εμφράγματος και να ζητήσει βοήθεια -ή ακόμα να υπάρχουν μέλη της κοινότητας τα οποία μπορούν να παρέχουν **Καρδιοπνευμονική Αναζωογόνηση** (ΚΑΡΠΑ). Αυτό επιτυγχάνεται με εκστρατείες ενημέρωσης του κοινού, που παρόλο που αυξάνουν τους «λάθος συναγερμούς», είναι χρήσιμες.

• Νοσοκομειακή Αντιμετώπιση

Ο στόχος της αντιμετώπισης του εμφράγματος είναι η επαναδιάνοιξη του αγγείου όσο το δυνατόν πιο γρήγορα. Αυτό είναι δυνατόν είτε με **αγγειοπλαστική** στο εργαστήριο καθετηριασμών είτε με **θρομβόλυση**. Ιδανικά, η επαναιμάτωση πρέπει να επιτευχθεί εντός μιας ώρας από την έναρξη των συμπτωμάτων και για το λόγο αυτό, όταν είναι εφικτό, παρακάμπτονται γραφειοκρατικά κολλήματα ή η εξέταση στις πρώτες βοήθειες, αν η διάγνωση είναι ήδη γνωστή από το ασθενοφόρο.

Η αγγειοπλαστική είναι προτιμότερη της θρομβολυτικής αγωγής, όμως δεν είναι διαθέσιμη παντού. Ο εμφραγματίας μεταφέρεται στο εργαστήριο καθετηριασμών, όπου εισάγεται ένας καθετήρας από την μηριαία ή κερκιδική αρτηρία, ο οποίος και προωθείται μέχρι τα στεφανιαία αγγεία, τα οποία απεικονίζει. Ανάλογα με τα ευρήματα της απεικόνισης, αποφασίζεται η μετέπειτα πορεία, η οποία μπορεί να είναι α) μόνο φαρμακευτική αγωγή, β) αγγειοπλαστική (δηλαδή τοποθέτηση stent στο σημείο της απόφραξης, ή γ) καρδιοχειρουργική αντιμετώπιση.

Η θρομβολυτική αγωγή χορηγείται σε νοσοκομεία όπου δεν υπάρχουν δυνατότητες για αγγειοπλαστική.

Γίνεται χρήση ενδοφλέβιων ουσιών (παλιότερα στρεπτοκινάση ή ουροκινάση, νεότερες γενιές θρομβολυτικών είναι η αλτεπλάση, ρετεπλάση ή τενεκτεπλάση) οι οποίες έχουν την ιδιότητα, όπως μαρτυρεί το όνομα τους, να διαλύουν τους θρόμβους. Ωστόσο, ενυπάρχει ο κίνδυνος της αιμορραγίας.

Άλλα φάρμακα που είναι χρήσιμα στην αντιμετώπιση του εμφραγματία είναι τα αναλγητικά (συνήθως ενδοφλέβια απιοειδή, τα νιτρώδη (αντι-υπερτασικές ιδιότητες) και οξυγονοθεραπεία.



Οξύμετρο Δακτύλου My-SPO2 / Κωδ.: 0801023

Τεχνικά Χαρακτηριστικά

- Απεικόνιση: SpO2, Παλμών
- Εύρος Μέτρησης Κορεσμού Οξυγόνου: 35 - 100%
- Εύρος Μέτρησης Καρδιακού Ρυθμού: 30 - 240 BPM
- Οθόνη: Μονόχρωμη LED
- Αυτόματο Σβήσιμο μετά από 5 sec όταν δεν χρησιμοποιείται
- Συμπεριλαμβάνει 2 Θήκες Αποθήκευσης: με Φερμουάρ και Προστατευτικής Σιλκόνης
- Τροφοδοσία: 2 Μπαταρίες AAA 1,5V
- 2 Χρόνια εγγύηση



Πιεσόμετρο Ψηφιακό MyPressure2 CA-MI / Κωδ.: 0806266

Τεχνικά Χαρακτηριστικά

- Αυτόματη Μέτρηση Πίεσης και Καρδιακού Ρυθμού
- Εμφάνιση του Μέσου Όρου των 3 Τελευταίων Μετρήσεων
- Εσωτερική Μνήμη για 2 Χρήστες (90 + 90) Μετρήσεων
- Αυτόματη Απενεργοποίηση Μετά από 3 λεπτά
- Μπαταρίες 4 x AA 1,5V
- 2 Χρόνια Εγγύηση
- Για Χρήση με Ρεύμα, Χωρίς Μπαταρίες Απαραίτητη η Αγορά του Κωδ.: 0806267 (Αντάπτορας Ρεύματος Πιεσόμετρου MyPressure 2)



Tips

για να Αυξήσεις τις Πωλήσεις σου



Αύξησε το Απόθεμά σου

Σε περιόδους κρίσης και αυξημένης ζήτησης, φρόντισε το απόθεμά σου, καθώς πρέπει να είναι επαρκές για να μπορέσεις να εξυπηρετήσεις όλους τους πελάτες σου χωρίς κανένα παράπονο.

Γρήγορη Παράδοση

Προκειμένου να βοηθήσεις τους πελάτες σου να προγραμματίσουν καλύτερα τις αγορές τους, και κατ' επέκταση να αυξήσεις τις πωλήσεις σου, φρόντισε να μειώσεις τον χρόνο παράδοσης των υλικών.

Δωρεάν Μεταφορικά

Αν θες να κερδίσεις πελάτες και από διαφορετικές περιοχές, πρόσφερε δωρεάν μεταφορικά με αγορές πάνω από ένα συγκεκριμένο ποσό.

Πιο Ευέλικτες Επιστροφές - Αλλαγές Προϊόντων

Οργάνωσε τη διαδικασία επιστροφών και αλλαγών των υλικών στο συντομότερο χρονικό διάστημα για να είναι όλοι ευχαριστημένοι.

Επικοινωνήσε με τους Ακολούθους σου στα SOCIAL MEDIA

Αν θες να προσελκύσεις περισσότερο κόσμο στα social media, προσπάθησε να αλληλεπιδράσεις μαζί τους, κάνοντάς τους ερωτήσεις ενώ ταυτόχρονα παρουσιάζεις πολλά προϊόντα στις ανακοινώσεις σου. Μαζί με την ερώτηση, συμπεριέλαβε εικόνες των προϊόντων σου με link στην αντίστοιχη σελίδα αγοράς στο ηλεκτρονικό σου κατάστημα.

Προώθησε Προϊόντα Ανάλογα την Περίοδο

Επέλεξε τα προϊόντα που κάνουν περισσότερες πωλήσεις ή που ταιριάζουν στην κάθε περίοδο και προώθησέ τα στις σελίδες σου στα social media αναλόγως. Η προώθηση ενός post μπορεί να φέρει σημαντικά κέρδη ανάλογα την περίοδο.

Πακέτα Προσφορών

Συνδύασε συσκευασία υλικών με διαφορετικά προϊόντα. Επιπλέον μπορείς να τα χωρίσεις σε ομάδες και να ονοματίσεις το εκάστοτε πακέτο ανάλογα με το κοινό που επιθυμείς.

Δώσε Προσφορές σε Μεγάλες Παραγγελίες

Ποιος δεν θα ήθελε μια επιπλέον έκπτωση στην παραγγελία του; δώσε τη συγκεκριμένη δυνατότητα κάνοντας τον πελάτη να ξοδέψει περισσότερα, ενώ του προσφέρεις μια επιπλέον έκπτωση ανάλογα με το ύψος των αγορών. Με αυτό τον τρόπο δελεάζεις τον κόσμο σε επιπλέον αγορές και αυξάνεις τις πωλήσεις σου.

ΤΟΥ
ΜΑΝΩΛΗ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑΚΗ
Οινολόγος
Τμήμα Πωλήσεων
Πυροσβεστικού Εξοπλισμού Ελλάδος



Ανάπτυξη σε Νέες Αγορές: Εξαγωγές σε Χώρες της Κεντρικής Ευρώπης

«Η επιτυχία δεν έρχεται άμεσα και ούτε κερδίζεται εύκολα, εξασφαλίζεται όμως όταν διαθέτεις το κουράγιο και την όρεξη να συνεχίζεις.»



ΤΟΥ ΜΑΡΙΟΥ ΓΙΑΝΝΑΔΑΚΗ
Μηχανικός Χρηματοοικονομικής
& Διοίκησης, MBA
Τμήμα Εξαγωγών Ιατρικού
Εξοπλισμού

Μονόδρομος για την ανάπτυξη στις νέες αγορές είναι η εξωστρέφεια. Η εξωστρέφεια αποτελεί βασική προϋπόθεση πριν από την έναρξη του στρατηγικού προγραμματισμού για ανάπτυξη σε νέες αγορές, καθώς η εταιρεία συναναστρέφεται με τους ανταγωνιστές των νέων αγορών που στοχεύει να εισέλθει και επιπλέον, έρχεται σε επαφή με τα προϊόντα που έχουν μεγαλύτερη απήχηση στις εκάστοτε αγορές.

Οι αρχές του μάρκετινγκ παραμένουν ίδιες παντού, εκείνο όμως που πραγματικά αλλάζει και απαιτείται από τις επιχειρήσεις να προσαρμοστούν ώστε οι εξαγωγές τους να έχουν άμεση ανταπόκριση, είναι τα κοινωνικά χαρακτηριστικά κάθε κοινωνίας. Δυστυχώς, δεν είναι όλες οι χώρες εύκολα προσεγγίσιμες για σύναψη επαγγελματικών συνεργασιών, πόσο μάλλον όταν το προϊόν που καλείσαι να εξαγάγεις, κατασκευάζεται και στην εκάστοτε χώρα.

Το σχέδιο εξαγωγών λοιπόν, είναι εξίσου σημαντικό για την επιχείρηση όσο και το επιχειρηματικό πλάνο που οφείλει να καταρτίζεται ετησίως. Με την ετήσια επανεξέταση των ζητημάτων που τίθενται μέσω του επιχειρηματικού πλάνου, η διαδικασία των εξαγωγών γίνεται πιο εστιασμένα, έχοντας μελετήσει σωστά την νέα αγορά που επιθυμεί να εισέλθει και γνωρίζοντας και το εύρος των στόχων που μπορεί να πετύχει. Πολλές είναι δυστυχώς οι εταιρείες που ξεκινούν χωρίς σχέδιο εξαγωγών, βλέποντας την ανάπτυξη στις εξαγωγές ως μια ευκαιριακή διαφυγή στα εγχώρια προβλήματα ή ως μια εναλλακτική λύση στην διάθεση της πλεονάζουσας παραγωγής της. Εν αντιθέσει με τις λανθάνουσες αυτές τακτικές, η **MOBIAK A.E.** διαθέτει πολυετής λαμπρή πορεία πρωτίστως στις εξαγωγές πυροσβεστικού εξοπλισμού και λαμπρώς ακμάζουσα τα τελευταία έτη σε Ιατροτεχνολογικό εξοπλισμό.

Το τελευταίο διάστημα, το τμήμα ιατρικών εξαγωγών της **MOBIAK A.E.** στοχεύει στην ανάπτυξη και δημιουργία εταιρικών σχέσεων με εταιρείες της κεντρικής Ευρώπης, και συγκεκριμένα στα κράτη Τσεχία, Ολλανδία, Γερμανία, Ελβετία και Ιταλία. Κράτη στα οποία ισχυρές βιομηχανικές εταιρείες του κλάδου εδρεύουν και καλύπτουν το μεγαλύτερο τμήμα της αγοράς.

Αρχικά, στόχος του τμήματος είναι η έρευνα της αγοράς, τόσο των καταναλωτών και προϊόντων, όσο και των ανταγωνιστών. Ξεκινώντας επαφές σε κράτη της κεντρικής Ευρώπης, τα δύο βασικά εφόδια που απαιτούνται από την εταιρεία να διαθέτει είναι η άριστη ποιότητα των προϊόντων της και η δυνατότητα ανάδειξης της ισχύς της. Συνεπώς, παρουσιάζοντας τα καλύτερα, και μόνο εκείνα τα προϊόντα που ανταποκρίνονται σε βιομηχανικές χώρες του κλάδου, καθώς επίσης και η συνεχής παρουσία είτε διαδικτυακά είτε δια ζώσης μέσω εκθέσεων ή επισκέψεων, οι καινούριοι καταναλωτές γνωρίζουν άμεσα το προϊόν και το θεωρούν πιο οικείο.

Έχοντας εξασφαλίσει τα δύο προαναφερόμενα στοιχεία με σκοπό να προσελκύσει η εταιρεία το ενδιαφέρον νέων συνεργατών, ως καταληκτικός παράγοντας θα αποτελέσει το κόστος των υπηρεσιών. Επιβαρύνσεις κόστους, όπως εκείνες των μεταφορικών, αποτελούν τη βασική πρόκληση του Export Manager στη δημιουργία οικονομικά ανταγωνιστικών προσφορών, καθώς σε χώρες παραγωγής Ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού, οι τοπικοί συνεργάτες δεν επιβαρύνονται ή πληρώνουν αρκετά χαμηλότερα μεταφορικά, όπως αντίστοιχα ισχύει στην εγχώρια αγορά για τους τοπικούς συνεργάτες της **MOBIAK CARE** (Ελληνικός παραγωγός Ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού).

Παρόλες τις επιβαρύνσεις από τα τρέχοντα παγκόσμια γεγονότα, η άριστη ποιότητα των προϊόντων μας, η ασυναγώνιστη εξυπηρέτηση και κατάρτιση των μελών του τμήματος Medical Export, καθώς επίσης και οι ενέργειες γεφύρωσης της απόστασης με τους νέους συνεργάτες, σημειώνουν ανάπτυξη και σημαντική παρουσία του κλάδου των ιατρικών της εταιρείας στο εξωτερικό.

Εν κατακλείδι, η MOBIAK CARE όντας πλέον κυρίαρχη στις βαλκανικές αγορές, μιμείται την ίδια τακτική και σε περισσότερες χώρες της κεντρικής Ευρώπης, όπου δυναμικά το τελευταίο χρονικό διάστημα, έχει ήδη δημιουργήσει επαφές και συνεργασίες σε Τσεχία, Ιταλία και Γερμανία με επόμενους στόχους την Ολλανδία και Ελβετία.



Ασφαλής Εργασία στην Αποθήκη

ΤΟΥ ΑΝΤΩΝΗ ΠΑΝΤΕΛΙΔΑΚΗ

Διοίκηση Επιχειρήσεων

Υπεύθυνος Αποθήκης και Logistics

Κέντρου Διανομής Κεντρικής, Νοτίου & Νησιωτικής Ελλάδος



Το Σεπτέμβριο επαναλήφθηκε στο Κέντρο Διανομής Κεντρικής, Νότιας και Νησιωτικής Ελλάδος της MOBIAC σεμινάριο από τον Τεχνικό Ασφαλείας με Θέμα:

«ΕΡΓΑΖΟΜΑΙ ΜΕ ΑΣΦΑΛΕΙΑ» και «ΠΥΡΑΣΦΑΛΕΙΑ - ΠΥΡΟΣΒΕΣΗ»

Οι συμμετέχοντες ενημερώθηκαν και εκπαιδεύτηκαν στην εκτίμηση και αντιμετώπιση των κινδύνων που παρουσιάζονται κατά την εργασία σε αποθήκη. Στα μέτρα ασφαλείας που πρέπει να λαμβάνονται καθώς και στα μέτρα ατομικής προστασίας (Μ.Α.Π) που πρέπει να χρησιμοποιούνται.

Επίσης ενημερώθηκαν για την πρόληψη πυρκαγιάς και τις τεχνικές αντιμετώπισής της με την χρήση των πυροσβεστικών μέσων που διαθέτει η επιχείρηση.

Σκοπός των επαναλαμβανόμενων σεμιναρίων είναι η βελτίωση των συνθηκών ασφαλείας και υγείας των εργαζομένων, η μείωση των ατυχημάτων και η αύξηση της αποδοτικότητας.



Οι συμμετέχοντες ενημερώθηκαν και εκπαιδεύτηκαν στην εκτίμηση και αντιμετώπιση των κινδύνων που παρουσιάζονται κατά την εργασία σε αποθήκη.

DSO

Βασικό Εργαλείο των Μεγάλων Επιχειρήσεων



ΤΗΣ ΑΝΝΑΣ ΝΟΔΑΡΑΚΗ
Υπεύθυνη Πιστωτικού Ελέγχου
& Νομικού Τμήματος
Λογιστήριο

Ο DSO (Days Sales Outstanding) είναι ένα σημαντικό εργαλείο για τη μέτρηση της ρευστότητας των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης ή του ποσού των μετρητών που διαθέτει η εταιρεία καθώς και του ποσού των περιουσιακών στοιχείων που μπορούν εύκολα να μετατραπούν σε μετρητά.

Δεδομένου ότι οι χρηματικές ροές είναι εξαιρετικά σημαντικές για τις επιχειρηματικές δραστηριότητες, η γρήγορη είσπραξη των ανεξόφλητων λογαριασμών είναι προς το συμφέρον της εταιρείας. **Επιπλέον, το DSO μπορεί επίσης να χρησιμοποιηθεί για την εξέταση της συνολικής αποδοτικότητας και κερδοφορίας της εταιρείας.** Οι χαμηλοί χρόνοι είσπραξης εισπρακτέων λογαριασμών, σημαίνει ότι η εταιρεία μπορεί να επανεπενδύσει αποτελεσματικότερα τα μετρητά της προκειμένου να δημιουργήσει περισσότερες πωλήσεις.

Η αναλογία κύκλου εργασιών DSO και εισπρακτέων είναι συμπληρωματικοί βασικοί δείκτες απόδοσης. Η εξέταση και των δύο, μας επιτρέπει να κατανοήσουμε πόσο καλά λειτουργεί η διαδικασία είσπραξης μετρητών με βάση τον αριθμό των ημερών που απαιτούνται για τη συλλογή εσόδων από την πώληση.

Ο Τύπος για τον Υπολογισμό του DSO είναι:

Εισπρακτέοι λογαριασμοί / Έσοδα από πωλήσεις X αριθμός ημερών στην μετρούμενη περίοδο = DSO

Ένας αποτελεσματικός τρόπος για τις επιχειρήσεις να χρησιμοποιούν τον υπολογισμό του DSO είναι να τον παρακολουθούν ανά εξάμηνο σε μια γραμμή τάσης - ή σε μια σειρά γραφικών σημείων δεδομένων που υποδεικνύουν ένα συγκεκριμένο μοτίβο ή κατεύθυνση. **Η χρήση του DSO με αυτόν τον τρόπο μπορεί να βοηθήσει τις εταιρείες να δουν τυχόν αλλαγές στην ικανότητα της επιχείρησής τους να εισπράττουν πληρωμές από πελάτες.**



Νέα Έγχρωμα Σπρίνκλερ

Μια φωτιά μπορεί να ξεσπάσει οπουδήποτε.

Ο σημαντικότερος παράγοντας είναι πόσο γρήγορα μπορεί να εντοπιστεί και να σβήσει. Τα Sprinkler και τα Ανοιχτά Ακροφύσια αντιπροσωπεύουν το τελικό στάδιο σε ένα σύστημα πυρόσβεσης. Ειδικότερα, τα Sprinkler μπορούν να ανιχνεύσουν τη φωτιά και να Εκτονώσουν το επιλεγμένο Κατασβεστικό Υλικό με τον απαιτούμενο τρόπο στον χώρο/εξοπλισμό που πρέπει να προστατευτεί.

Η μέθοδος εγκατάστασης, ο συντελεστής K, τα χαρακτηριστικά ψεκασμού και η θερμοκρασία λειτουργίας είναι τα πιο σημαντικά κριτήρια κατά την επιλογή των Sprinkler. Ωστόσο, το RTI (Δείκτης Χρόνου Απόκρισης) και η σωστή τοποθέτηση είναι ζωτικής σημασίας για την αποτελεσματικότητα οποιουδήποτε Sprinkler.

Ο Δείκτης Χρόνου Απόκρισης είναι ένα είδος αριθμού ισοδυναμίας. Δείχνει πόσο γρήγορα αντιδρά ένα Sprinkler στη θερμότητα που εκλύει η φωτιά. Ακολούθως, ο Δείκτης Χρόνου Απόκρισης είναι πιο σημαντικός από τη θερμοκρασία λειτουργίας. Όσο χαμηλότερη είναι η RTI, τόσο πιο γρήγορος είναι ο χρόνος απόκρισης του Sprinkler. Τα Sprinklers που παρουσιάζονται σε αυτό το Ενημερωτικό είναι διαθέσιμα με τιμές RTI: Quick RTI 35 / Special RTI 55 / Standard RTI 105.



ΤΟΥ ΣΤΡΑΤΟΥ ΚΟΡΩΝΗ
Μηχατρονικός Μηχανικός MSc
Υπεύθυνος Εξαγωγών
Πυροσβεστικού Τμήματος

Μέσα από αυτό το Ενημερωτικό θέλουμε να παρουσιάσουμε μια Καινοτόμο Σειρά Sprinkler διαθέσιμη σε διαφορετικά Υλικά, Μεγέθη & Χρώματα, προκειμένου να ανταποκρίνεται στα πιο απαιτητικά κριτήρια διακόσμησης. Κατόπιν αιτήματος, μπορούμε να παρέχουμε Sprinkler με διαφορετικούς παράγοντες K ή χαρακτηριστικά ψεκασμού. Τα Sprinkler είναι Πιστοποιημένα κατά VdS, ενώ όπου απαιτείται, συμμορφώνονται με την οδηγία CE και κατασκευάζονται σύμφωνα με το ISO 9001/2008. Τα Sprinkler διατίθενται και ως Ακροφύσια Ανοιχτού Τύπου, με άλλα λόγια χωρίς γυάλινη Αμπούλα.

Τα Σπρίνκλερ είναι Πιστοποιημένα κατά VdS, ενώ όπου απαιτείται, συμμορφώνονται με την οδηγία CE και κατασκευάζονται σύμφωνα με το ISO 9001/2008.

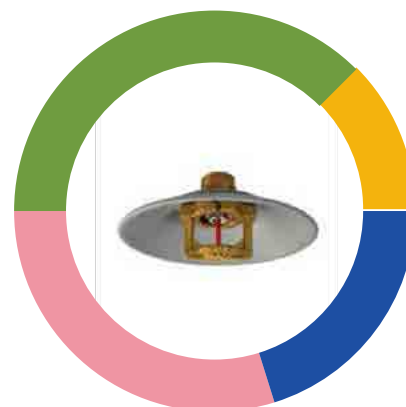
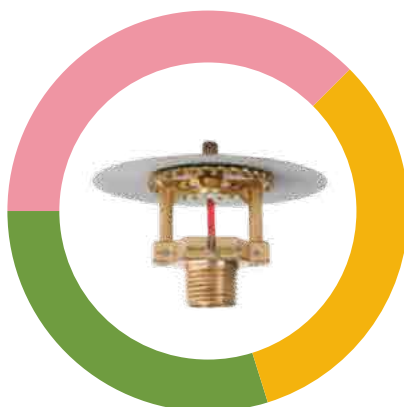
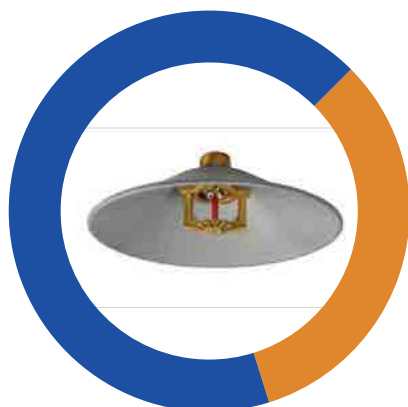
Η Γκάμα Περιλαμβάνει:

- Κλασικά Sprinkler (Spay, Flat Spray, Conventional, Sidewall)
- Heavy Foam Sprinkler (για χρήση με ή χωρίς φθόριο)
- Ανοιχτού Τύπου (χωρίς γυάλινη λάμπα)
- Ανοξείδωτα (χρησιμοποιούνται όπου τα συμβατικά Sprinkler κρίνονται ανεπαρκείς όσον αφορά τις ιδιότητες του υλικού Κατασκευής)
- Dry Pipe

Τα Sprinkler, τα Ακροφύσια Ανοιχτού Τύπου καθώς και τα Αξεσουάρ τα οποία τα συνοδεύουν μπορούν να χρωματιστούν σύμφωνα με RAL, να επιχρωματωθούν, να επινικελωθούν ή ακόμη και επιχρυσωθούν, δεν φέρουν προβλήματα στεγανότητας ενώ διατίθενται σε σπειρώματα 3/8», 1/2» & 3/4» Εάν απαιτείται, είμαστε στην ευχάριστη θέση να αναπτύξουμε και να παράγουμε αξεσουάρ που ανταποκρίνονται στις προσδοκίες σας. Οι Ροζέτες οι οποίες τα συνοδεύουν είναι διαθέσιμες σε διάφορα χρώματα.



Οι Ασπίδες Νερού οι οποίες διατίθενται είναι συμβατές με προϊόντα τρίτων κατασκευαστών. Οι ασπίδες νερού και τα Προστατευτικά Sprinkler βοηθούν σχεδόν σε κάθε περίπτωση ενώ διατίθενται και αυτές σε διάφορα χρώματα.



Οι Ροζέτες οι οποίες τα συνοδεύουν είναι διαθέσιμες σε διάφορα χρώματα.



Υποσχόμαστε να συνεχίσουμε να τηρούμε την υπόσχεσή μας για συνεχή ανάπτυξη των Προϊόντων & Υπηρεσιών μας, έτσι ώστε να ανταποκρινόμαστε στις πιο απαιτητικές ανάγκες στον κλάδο πυροπροστασίας.



Έλλειψη CO₂ στην Ευρώπη, Πραγματικότητα ή Σενάριο Επιστημονικής Φαντασίας?

ΤΗΣ ΑΡΓΥΡΟΥΣ ΣΧΟΛΙΝΑΚΗ

Χημικός MSc.

Υπεύθυνη Τμήματος Υγρών - Αερίων

Τα τελευταία χρόνια, σε επιστημονικά περιοδικά το θέμα που κυριαρχεί είναι η συνεχώς αυξανόμενες εκπομπές του CO₂. Οι εκπομπές του CO₂, έχουν επιφέρει ραγδαία αύξηση της μέσης θερμοκρασίας του πλανήτη, με αποτέλεσμα οι επιστήμονες να φοβούνται ότι είμαστε οριακά από το να δούμε εικόνες στο μέλλον που δεν θα θυμίζουν καθόλου τη γη, όπως την ξέρουμε σήμερα.

Παρά τα προβλήματα που δημιουργεί το CO₂ στον πλανήτη, υπάρχει και μια αλυσίδα από παραγωγικές διαδικασίες στις οποίες παίζει καθοριστικό ρόλο. Τα δύο τελευταία χρόνια, έχει κάνει την εμφάνιση του ένα νέο θέμα συζήτησης, η μειωμένη παραγωγή CO₂ για χρήση. Ειδικότερα φέτος, με το φαινόμενο να καταγράφει έξαρση κατά τη διάρκεια της θερινής περιόδου, στην Ευρώπη αλλά και στην Αμερική. Η έλλειψη CO₂ οδήγησε σε ραγδαία αύξηση της τιμής, σε πολλές χώρες.

Για πρώτη φορά μετά από πολλά χρόνια η Ευρώπη και η Αμερική, έρχονται αντιμέτωπες με ελλείψεις Α' υλών. Η Ευρώπη αυτή τη στιγμή, χαίρεται που κλείνει η καλοκαιρινή σεζόν, γιατί τα αποθέματα του CO₂ δεν επαρκούν για τις αυξημένες ανάγκες. Γιατί όμως από τη μία συζητάμε για τη μείωση των εκπομπών του CO₂ και από την άλλη για σοβαρές ελλείψεις στην αγορά? Που οφείλετε αυτό το γεγονός? Ποιες βιομηχανίες στηρίζουν την παραγωγή τους στο CO₂? Και με ποιόν τρόπο, η μη δυνατότητα εξυπηρέτησης των αναγκών της βιομηχανίας, θα επηρεάσει τη δική μας τη ζωή, τη καθημερινότητα μας?

Αρχικά, για να ξετυλίξουμε το κουβάρι, θα παρουσιάσουμε κάποιες από τις βασικές χρήσεις του CO₂ για να αποκτήσουμε εικόνα των αναγκών που εξυπηρετεί και της δυναμικής του στη καθημερινότητά μας. Το CO₂ έχει ιδιαίτερη θέση στη βιομηχανία τροφίμων και κυριαρχεί στη βιομηχανία των αναψυκτικών. Παρακάτω μερικές από τις χρήσεις του.

- Ανθρακούχα ποτά, νερό και αναψυκτικά
- Στις αντλίες για το σερβίρισμα της βαρελίσιας μπίρας και των αναψυκτικών
- Στα θερμοκήπια για να βοηθήσουν στην αύξηση της παραγωγής των οπωροκηπευτικών
- Στα σφαγεία για την αναισθησία των ζώων (κοτόπουλα, γουρούνια, κτλ.)
- Στις συσκευασίες τροφίμων (συσκευασίες κρεάτων, παιδικών τροφών, φρέσκων φρούτων και λαχανικών, ακόμα και στα συσκευασμένα προϊόντα φούρνων), όπου αυξάνει τη διάρκεια ζωής των προϊόντων εμποδίζοντας την ανάπτυξη των μικροοργανισμών
- Κατά τη μεταφορά φρέσκων φρούτων και λαχανικών για τη διατήρησή τους, υπό τη μορφή του ξηρού πάγου
- Στην Ιατρική, στις λαπαροσκοπικές επεμβάσεις, σε θεραπείες botox, σε χειρουργικές επεμβάσεις που γίνονται με laser, κτλ.
- Στη χημική βιομηχανία, όπου αποτελεί βασική Α' ύλη για την παραγωγή πλαστικών, ινών, χρωμάτων, φαρμάκων, κτλ.
- Στον κατασκευαστικό τομέα, ως απαραίτητο συστατικό για τις συγκολλήσεις στις μεταλλικές κατασκευές

Από τα παραπάνω εύκολα διακρίνει κανείς ότι το “βλαβερό” CO₂ για την ατμόσφαιρα έχει σημαντική θέση στη ζωή μας, και αν μας επιτραπεί να απομονώσουμε τις παραπάνω χρήσεις του, στην κορυφή της πυραμίδας, θα βάζαμε την βιομηχανία τροφίμων και τις συνέπειες που θα είχε η έλλειψη CO₂ σε ελλείψεις τροφίμων.

Σαφώς, αν κάποιος δεν συνδέεται άμεσα με τον κύκλο του CO₂ λογικά δεν θα έχει έρθει αντιμέτωπος με τα πολύ χαμηλά επίπεδα διαθεσιμότητας υγρού CO₂ και με την σκιά της παντελούς έλλειψης. Στην Ελλάδα, τουλάχιστον για το 2022, έλλειψη δεν δηλώθηκε, αλλά συνεχώς υπήρχε η σκιά της χαμηλής ποσότητας και οι εκκλήσεις για λελογισμένη χρήση. Σε άλλα κράτη της Ευρώπης, η έλλειψη οδήγησε σε εξωπραγματική αύξηση της τιμής του Υγρού CO₂.



Για παράδειγμα μία από τις μεγαλύτερες εταιρείες στην Ευρώπη στην παραγωγή και διάθεση Υγρών και Αερίων, βρέθηκε στα δικαστήρια με μεγάλη εταιρεία παραγωγής μπύρας γιατί η τιμή που πήγαν να επιβάλλουν θα οδηγούσε σε κλείσιμο της δεύτερης. Το κόστος του τόνου (1tn) από περίπου 250€ εκτοξεύτηκε στις 3350 €. Οι δύο εταιρείες βρίσκονται ακόμα στα δικαστήρια.

Στην Αγγλία, επίσης, η κυβέρνηση δίνει τεράστια επιχορήγηση σε εταιρείες που παρασκευάζουν λιπάσματα αμμωνίας για να επανεκκινήσουν την παραγωγή τους. Στόχος είναι η παραγωγή του CO₂ που είναι υποπροϊόν της συγκεκριμένης παραγωγικής διαδικασίας. Η Αγγλία έχει φτάσει σε επικίνδυνα χαμηλά επίπεδα CO₂ και ο φόβος της έλλειψης στην αγορά είναι πλέον σε απόσταση αναπνοής.

Πώς όμως φτάσαμε σε οριακά επίπεδα, τι συνέβη και υπάρχει αυτός ο ορατός κίνδυνος? Όλες οι ελλείψεις που αυτή τη στιγμή παρατηρούνται στην αγορά έχουν δύο βασικές αιτίες, την πανδημία που για 2 χρόνια πάγωσε τις παραγωγικές διαδικασίες παγκοσμίως και φέτος το πόλεμο μεταξύ Ρωσίας και Ουκρανίας. Η επανεκκίνηση της οικονομίας, από το μηδέν στο μέγιστο δυνατόν, δημιούργησε μεγάλες ανάγκες σε Α' ύλες και σε ενέργεια. Επιπλέον, ο πόλεμος στην Ουκρανία, έχει επιφέρει τεράστια κρίση, αρχικά στο κομμάτι που αφορά την ενέργεια. Το κόστος του φυσικού αερίου πλέον έχει αυξηθεί με αποτέλεσμα αρκετές παραγωγικές διεργασίες να έχουν φρενάρει ή παγώσει, όπως η παραγωγή λιπασμάτων, αλουμινίου και χάλυβα.

Ποιες λύσεις υπάρχουν?

Στη γενικότερη εικόνα και τα υψηλά κόστη των εταιρειών, λόγω του πολέμου, αυτό που κάνουν ήδη, σε διαφορετικό βαθμό, όλες οι χώρες της Ευρώπης, είναι ενέσεις (επιχορηγήσεις) στις εταιρείες που πλήττονται από την ενεργειακή κρίση και επιδοτήσεις στο σύνολο του πληθυσμού που αδυνατεί να ανταποκριθεί στο ράλι των αυξήσεων.

Πιο συγκεκριμένα για το CO₂, που αποτελεί πυλώνα σε πολλούς διαφορετικούς τομείς της καθημερινότητας μας, υπάρχει και η λύση που θα επιφέρει μόνο κέρδος σε όλα τα επίπεδα. Η συλλογή των εκπομπών του CO₂ από την ατμόσφαιρα. Η Αγγλία, που τα τελευταία χρόνια πρωτοπορεί, μαζί με τις σκανδιναβικές χώρες, σε περιβαλλοντολογικά θέματα, έβαλε σε λειτουργία το πρώτο της εργοστάσιο «Συλλογής CO₂ από την ατμόσφαιρα». Το εργοστάσιο θα εγκλωβίζει και θα διαθέτει σε διαφορετικές διεργασίες περίπου 40,000tn CO₂. Η έλλειψη τέτοιων εργοστασίων ανά τον κόσμο οφείλεται ότι βρίσκονται ακόμα σε πειραματικό στάδιο, αφού προσπαθούν να βρουν λύση για τις υψηλές καταναλώσεις ρεύματος που απαιτούνται.

Πηγές:

<https://www.chemistryworld.com/news/uks-first-industrial-scale-carbon-capture-plant-opens-in-cheshire/4015867.article>
<https://www.ot.gr/2022/08/23/energeia/ektroxiasitikan-oi-times-fysikou-aeriou-kai-reymatos/>
<https://www.wired.co.uk/article/carbon-dioxide-shortage-gas-uk>
<https://www.bbc.com/news/explainers-58626935>
<https://www.gasworld.com/co2-shortages-nippon-gases-to-appeal-ruling-as-european-supply-crisis-escalates/2023783.article>
<https://edu.rsc.org/feature/whats-behind-the-co-shortage/4014754.article>
<https://www.gasworld.com/rare-gas-shortages-recovery-and-emerging-markets/2023403.article>

Το Κοινωνικό ΠΡΟΣΩΠΟ / ΕΡΓΟ της MOBIAK

ΤΗΣ ΔΕΣΠΟΙΝΑΣ ΜΕΤΑΞΑΚΗ

Πτυχιούχος Λογιστικής
Λογιστήριο

Η MOBIAK διακατέχει δυναμικό ρόλο στο κοινωνικό της έργο εδώ και χρονιά, πάντα με διάθεση να βοηθά και να στηρίζει κοινωνικές ομάδες στην προσπάθεια βελτίωσης της λειτουργικότητάς τους. **Δείχνοντας έτσι την κοινωνική της ευθύνη απέναντι στις ευαίσθητες κοινωνικές ομάδες**, φροντίζει να παρέχει μέρος των εσόδων της, εμπορεύματα της, ακόμα και δωρεάν παροχές υπηρεσιών στο κοινωνικό σύνολο που μας καλεί να τους δείξουμε το ευαίσθητο μας πρόσωπο.

Τέτοιοι οργανισμοί, στηριζόμενοι από την MOBIAK την ευχαριστούν την σέβονται και την αγαπούν.

Η MOBIAK θα συνεχίσει να στηρίζει και να υλοποιεί το κοινωνικό της έργο δείχνοντας έτσι ότι η οικογένεια της MOBIAK συμβάλει ενεργά στη κοινωνική αλληλεγγύη και δεσμεύεται για συνεισφορά στην κοινωνία με κάθε τρόπο.



Ο Μανώλης Σβουράκης “Κοιτάζει” ...

ΤΗΣ ΝΕΚΤΑΡΙΑΣ ΨΕΓΙΑΝΝΑΚΗ
Graphic Designer / Τμήμα Marketing

Σε κεντρικό σημείο της εταιρείας, σε ένα μικρό και όμορφο παρκάκι, μπροστά στην εταιρεία MOBIAK που τόσο αγάπησε ο Μανώλης Σβουράκης, στέκει το άγαλμα του.

Κοσμοπολίτικος αέρας, ειδυλλιακό περιβάλλον και μία ιστορία που συνδέεται μαζί του ...

Το άγαλμα του Μανώλη Σβουράκη, αγναντεύει την εταιρεία που τόσο αγάπησε και θυμίζει σε εμάς όλους όχι μόνο τον ίδιο, αλλά και τον κόσμο που ξέρει να τιμά.

Η μαρμάρινη μορφή του αγάλματος είναι απλή, έτσι ακριβώς όπως κυκλοφορούσε ανάμεσά μας.

Έχει ύψος περισσότερο από δύο μέτρα και αναπαριστά τον Μανώλη Σβουράκη όρθιο, με το σακάκι του να ανεμίζει, το χέρι στην τσέπη του και το βλέμμα του στραμμένο προς την εταιρεία.

Χαιρετάει Υπερήφανος την MOBIAK, που τόσο αγάπησε, την οικογένεια του, το προσωπικό της εταιρείας...



Μανώλης
Σβουράκης

ΤΟΥ ΑΝΤΩΝΗ ΠΕΡΡΑΚΗ

Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης MSc

Τμήμα Πωλήσεων

Πυροσβεστικού Εξοπλισμού Ελλάδος

Το Μοντέλο «Κερδίζω - Κερδίζεις» μεταξύ Πωλητή - Πελάτη

“

Η ενότητα των Πωλήσεων ήταν και θα παραμένει πάντοτε πρώτη στις προτεραιότητες κάθε επιχείρησης. Ή αν θέλετε, θα έπρεπε να είναι πάντοτε πρώτη.

Στις μέρες μας, οι εταιρείες έχουν καταλήξει στη φιλοσοφία του «Κερδίζω - Κερδίζεις», καθώς αυτή τους προσφέρει τα μέγιστα, είτε όταν πρόκειται για σχέση μεταξύ πελάτη- μεταπωλητή και πωλητή, είτε μεταξύ πωλητή και πελάτη - χρήστη. Σε κάθε περίπτωση, με βάση αυτό το μοντέλο, η κάθε μία πλευρά κερδίζει.

Παρότι είναι μια διαφορετική εκδοχή από το «κερδίζω - χάνεις», δηλαδή μια φιλοσοφία “κομμένη και ραμμένη” στα μέτρα του πωλητή, οι καρποί μιας σχέσης μεταξύ του πρώτου μοντέλου είναι αρκετά περισσότεροι στο βάθος του χρόνου. Ενώ δηλαδή, η παραδοσιακή αντίληψη θέλει τον πωλητή «απέναντι» στον πελάτη, **εμείς βάζουμε τον πωλητή «δίπλα» στον πελάτη, σε μια «τριγωνική σχέση» με τον δικό του πελάτη.**

Μια απλή βιαστική πώληση στην οποία δεν επισημαίνεται το όφελος ή τα οφέλη του πελάτη, δεν είναι η τακτική που ακολουθούν πλέον οι σύγχρονες εταιρείες. Αντιθέτως, επιδιώκουν να διατηρήσουν φιλικές σχέσεις με τον υποψήφιο πελάτη τους, να αντιμετωπίζονται ως άνθρωποι που υπάρχει εμπιστοσύνη μεταξύ τους και νοιάζονται για τα προβλήματά τους. Αυτό όμως δεν γίνεται αυτόματα.

Το δεύτερο Tip, στο μοντέλο που αναλύουμε, είναι η αίσθηση του πελάτη όταν νιώθει σημαντικός. Υπάρχουν πολλοί και σωστοί τρόποι για να το πετύχει κανείς αυτό.

Ο Πελάτης αν αισθανθεί ότι είμαστε φίλοι και σύμβουλοί του, οι οποίοι νοιάζονται πραγματικά για να τον βοηθήσουν και όχι για να του δημιουργήσουν έξοδα, τον έχουμε κερδίσει. Όχι μόνο για μια πώληση, αλλά για τη δημιουργία μιας σχέσης μακροχρόνιας συνεργασίας. Πέρα από αυτό, αποκτούμε έναν πελάτη που θα μας συστήνει και σε άλλους με ευχαρίστηση.

Έτσι λοιπόν ο κάθε πελάτης έχει μια εικόνα του μοντέλου, για κάθε πωλητή σύμβουλο που συνεργάζεται μεταξύ του, και ξεκινά από την μέθοδο πώλησης. Ας μη ξεχνάμε, ότι η συμβουλευτική πώληση είναι πάντα η ιδανική μέθοδος, και συνεχίζει με την συμπεριφορά στην εξυπηρέτηση και την αντιμετώπιση τυχόν λάθους.

Η δημιουργία και συντήρηση «Καλής Σχέσης» και «Συνεργασίας» ανάμεσα στα δύο μέρη, είναι η μόνη λύση στην ικανοποίηση των αναγκών και στην επιτυχία των στόχων τους.



Η Σημασία του Αποθέματος

Με τον όρο απόθεμα για τις επιχειρήσεις, εννοούμε τα προϊόντα, εμπορεύματα, πρώτες ύλες, υλικά συσκευασίας κλπ. που παραμένουν στην κάθε επιχείρηση, με σκοπό να καλυφθούν οι ανάγκες για πωλήσεις ή οι ανάγκες για την ολοκλήρωση της παραγωγικής διαδικασίας. Η διατήρηση μεγάλου αποθέματος στις αποθήκες κάθε επιχείρησης, εγκυμονεί κινδύνους όπως την φθορά των προϊόντων, την απώλειά τους, τη μη ικανότητα τους για πώληση μετά από το πέρας συγκεκριμένου διαστήματος κ.τ.λ.

Πως όμως αυτό λειτούργησε όταν ξέσπασε η κρίση του Covid και οι τεράστιες ελλείψεις σε πρώτες ύλες;

Πριν από περίπου δύο χρόνια, παγκοσμίως αντιμετωπίστηκε το πρόβλημα των ελλείψεων σε πρώτες ύλες, με αποτέλεσμα η παραγωγική δραστηριότητα να περιορίζεται ή και να σταματά. Η έλλειψη της διαθεσιμότητας των container επιβάρυνε ακόμα περισσότερο το πρόβλημα, καθώς οποιασδήποτε προγραμματισμός για αποθέματα έβγαινε εκτός, παρότι την ολοένα και αυξανόμενη ζήτηση της αγοράς. Και αυτή ήταν ακριβώς η περίοδος που οι επιχειρήσεις που κατάφεραν, όχι μόνο να επιβιώσουν αλλά και να αναπτυχθούν, ήταν αυτές που είχαν γεμάτες αποθήκες έτοιμες να εξυπηρετήσουν οποιαδήποτε ζήτηση του κλάδου τους.



Η ύπαρξη αποθεμάτων πρώτων υλών και προϊόντων εξασφαλίζει τη συνεχή τροφοδοσία του παραγωγικού συστήματος και την ομαλή ροή της παραγωγής, χωρίς να επηρεάζεται από καθυστερήσεις των προμηθευτών. Επίσης, εξασφαλίζει την ανεξάρτητη λειτουργία των παραγωγικών σταδίων, την αύξηση του ρυθμού παραγωγής και τη μείωση του κόστους παραγωγής.

Αποτέλεσε σίγουρα ρίσκο σε μία τέτοια περίοδο να πληρώσεις αναλώσιμα και προϊόντα, με στόχο την άμεση διαθεσιμότητα. Όμως όσοι τελικά πήραν αυτό το ρίσκο ήταν και αυτοί που αναπτύχθηκαν.

ΤΗΣ ΑΝΤΩΝΙΑΣ ΚΟΥΦΑΚΗ

Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης
Τμήμα Εξαγωγών Πυροσβεστικού Εξοπλισμού

Ψηφιακές Συναλλαγές & Ασφάλεια

ΤΟΥ ΧΡΗΣΤΟΥ ΑΡΤΖΟΥΧΑΛΤΖΗ

Ηλεκτρονικός Μηχανικός

Τμήμα Πυροσβεστικού Εξοπλισμού



Η επικοινωνία μέσω διαδικτύου σε εταιρικό επίπεδο ήταν ο οiwονός των ψηφιακών συναλλαγών. Αδιαμφισβήτητα πρόκειται για μια βελτίωση της καθημερινότητας των εταιριών, που βάζει στο παρασκήνιο την επίσκεψη στη τράπεζα για τον προγραμματισμό ενός εμβάσματος και την αποστολή μιας επιταγής.

Τη σχετική τεχνολογία μελετάνε και βελτιώνουν επιστημονικά ινστιτούτα και ιδιωτικές εταιρίες, ώστε η ασφάλεια των συναλλαγών να είναι εγγυημένη. **Τεχνικές βελτιώσεις στην υποδομή των ψηφιακών συναλλαγών και δικλείδες ασφαλείας κατά τη σύνδεση στο περιβάλλον της ψηφιακής πλατφόρμας της τράπεζας, αποτρέπουν οποιαδήποτε κακόβουλη ενέργεια κατά τη διάρκεια μιας συναλλαγής.** Αυτό καθιστά τον ανθρώπινο παράγοντα ως τον πιο αδύναμο κρίκο σε αυτήν την αλληλουχία και τον θέτουν πλέον ως πρώτο στόχο των επιτήδειων.

Πλέον ένας κακόβουλος θα προτιμήσει να επικεντρωθεί στην πλάνη των συναλλασσόμενων παρά στο να χακάρει ένας σύστημα ψηφιακών συναλλαγών. Υπάρχουν διάφοροι τρόποι να επιτευχθεί αυτό με έναν από τους πιο γνωστούς να αναφέρεται ως Phishing.

Phishing είναι η διαδικασία παραπλάνησης των χρηστών του διαδικτύου, κατά την οποία ο επιτήδειος υποδύεται κάποια έμπιστη πηγή ώστε να αποσπάσει πληροφορίες όπως προσωπικά δεδομένα ή κωδικούς.

Το Τμήμα Τεχνολογίας Πληροφοριών (IT Dep.) της MOBIAK εξασφαλίζει ότι όλη η υποδομή της εταιρίας λειτουργεί με το πιο σύγχρονο λογισμικό. Παράλληλα οργανώνει ημερίδες και ενημερωτικά που συμμορφώνουν τους εργαζόμενους και συμβουλευουν τους πελάτες.



Η MOBIAK κρατάει τους ΚΑΛΥΤΕΡΟΥΣ!



ΤΗΣ ΕΛΕΝΗΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ
Διοίκηση Μονάδων Υγείας & Πρόνοιας
Τμήμα Πυροσβεστικών
Διοικητική - Γραμματειακή Υποστήριξη

Η μεγάλη επιτυχία της **MOBIAK** δεν οφείλεται μόνο στην επένδυση των σύγχρονων και πρωτοποριακών προϊόντων της, αλλά και στην επένδυση του πιο βασικού παράγοντα της επιτυχίας, **το Ανθρώπινο Δυναμικό της**.

Δεν είναι το πιο εύκολο πράγμα να βρεις ταλαντούχο εργαζόμενο στις μέρες μας, όταν όμως τον βρεις είναι πολύ δύσκολο να τον κρατήσεις. **Για το λόγο αυτό στη**

MOBIAK Ακολουθούνται 5 Βασικοί Κανόνες

1. Αναγνώριση της Συνεισφοράς και Ανταμοιβή

Σε όλους αρέσουν τα συγχαρητήρια, πόσο μάλλον σε κάποιον που εργάζεται σκληρά και δίνει τα πάντα. Οι τμηματάρχες επικοινωνούν με τους ανθρώπους τους και μαθαίνουν τι τους κάνει να νιώθουν καλά (για μερικούς είναι μια αύξηση, για άλλους μια δημόσια αναγνώριση) και μετά τους ανταμείβουν για μια δουλειά που έκαναν καλά.

2. Ενδιαφέρον για τους Υπαλλήλους

Περισσότεροι από τους μισούς υπαλλήλους που αφήνουν τη δουλειά τους το κάνουν εξαιτίας της σχέσης τους με τον προϊστάμενό τους. Οι τμηματάρχες γνωρίζουν την ισορροπία ανάμεσα στο επαγγελματικό και το ανθρώπινο κομμάτι. Γιορτάζουν την επιτυχία ενός υπαλλήλου και συμπάσχουν με αυτούς που περνούν δύσκολες στιγμές.

3. Τήρηση Δεσμεύσεων

Το να δίνεις υποσχέσεις στους ανθρώπους σε βάζει στο λεπτό όριο ανάμεσα στο να τους κάνεις πολύ ευτυχισμένους και στο να τους δεις να κλείνουν πίσω τους την πόρτα φεύγοντας. Η εταιρεία που τηρεί τις δεσμεύσεις της έχει σαν αποτέλεσμα να αποδεικνύεται έμπιστη και τίμια, δύο πολύ σημαντικές αρχές.

4. Πάθος

Οι ταλαντούχοι εργαζόμενοι είναι παθιασμένοι. Το να τους προσφέρεις ευκαιρίες για να κυνηγήσουν το πάθος τους βελτιώνει την παραγωγικότητά τους και την ικανοποίηση που τους δίνει η δουλειά τους.

5. Πρόκληση

Θέτοντας στόχους που στην αρχή μοιάζουν αδιανόητοι. Αντί να θέτουν κοινούς, σταδιακά αυξανόμενους στόχους, θέτουν μεγαλόπνοους που βγάζουν τους εργαζόμενους από την άνεσή τους. Οι ταλαντούχοι και έξυπνοι άνθρωποι όταν κάνουν πράγματα που είναι πολύ εύκολα ή βαρετά αναζητούν άλλες δουλειές που η πρόκληση είναι μεγαλύτερη.

Ακολουθώντας τα παραπάνω καταφέρνει και κρατά τους Καλύτερους!

Αύξηση Εσόδων ή Μείωση Κόστους;

ΤΗΣ ΕΦΗΣ ΑΝΔΡΕΑΔΑΚΗ
Λογιστική & Χρηματοοικονομική
Λογιστήριο

Αυτή είναι μια επαναλαμβανόμενη ερώτηση για τους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων και δεν υπάρχει μια καλή απάντηση για όλες τις επιχειρήσεις. Πώς μπορείτε λοιπόν να αποφασίσετε αν θα εστιάσετε στη μείωση του κόστους ή στην αύξηση των εσόδων σας;

Κατανοήστε τις Μετρήσεις της Κερδοφορίας της Επιχείρησής σας.

Σίγουρα αυτό βοηθά στην κατανόηση των βασικών μετρήσεων της κερδοφορίας, ειδικά της διαφοράς μεταξύ κέρδους και περιθωρίου κέρδους. Εάν, για παράδειγμα, μειώσετε το πάγιο κόστος σας, αυτό θα πρέπει να οδηγήσει σε μια εφάπαξ αύξηση του κέρδους, ενώ η μείωση των μεταβλητών άμεσων δαπανών σας θα πρέπει να έχει ως αποτέλεσμα ένα συνεχές όφελος.

Νέα Παρότρυνση για Δράση. Παρακολουθήστε την Ποιότητα.

Όταν μια επιχείρηση εστιάζει αποκλειστικά σε μια μέτρηση (μείωση κόστους, για παράδειγμα), διατρέχει τον κίνδυνο να υπονομεύσει την ποιότητα. Εάν μειώσετε την ποιότητα των προϊόντων ή των υπηρεσιών σας σε μια προσπάθεια να μειώσετε το κόστος, θα μπορούσατε να υποβαθμίσετε ακούσια τις αντιλήψεις για την επωνυμία σας και αυτό μπορεί να έχει εκτεταμένες συνέπειες.

Αξιολογήστε τις Τρέχουσες Διαδικασίες και Συνθήκες σας.

Εάν αυτή τη στιγμή λειτουργείτε σε ένα άνετο επίπεδο με περιθώρια μείωσης του κόστους ή αύξησης των εσόδων σας, ίσως μπορείτε να κάνετε προσαρμογές χωρίς υπερβολική ταλαιπωρία. Ωστόσο, εάν λειτουργείτε ήδη κοντά στη μέγιστη απόδοση, η μείωση του κόστους μπορεί να μην είναι λογικός στόχος.

Σκεφτείτε πού μπορεί να έχετε Χώρο για Αλλαγές.

Παίρνετε ήδη τις καλύτερες δυνατές τιμές στα υλικά σας; Έχετε διαπραγματευτεί το κόστος για τις εγκαταστάσεις και το προσωπικό σας; Πόσο ανταγωνιστική είναι η τιμολόγηση στον κλάδο σας; Ανθεί η οικονομία στην αγορά σας ή βρίσκεται σε ύφεση; Μπορούν οι διαδικασίες σας να βελτιωθούν ή μπορεί να χρησιμοποιηθεί η τεχνολογία για τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας ή της ικανότητας; Όλοι αυτοί οι παράγοντες θα επηρεάσουν το εάν υπάρχει περιθώριο για μείωση του κόστους ή αύξηση των εσόδων σας.

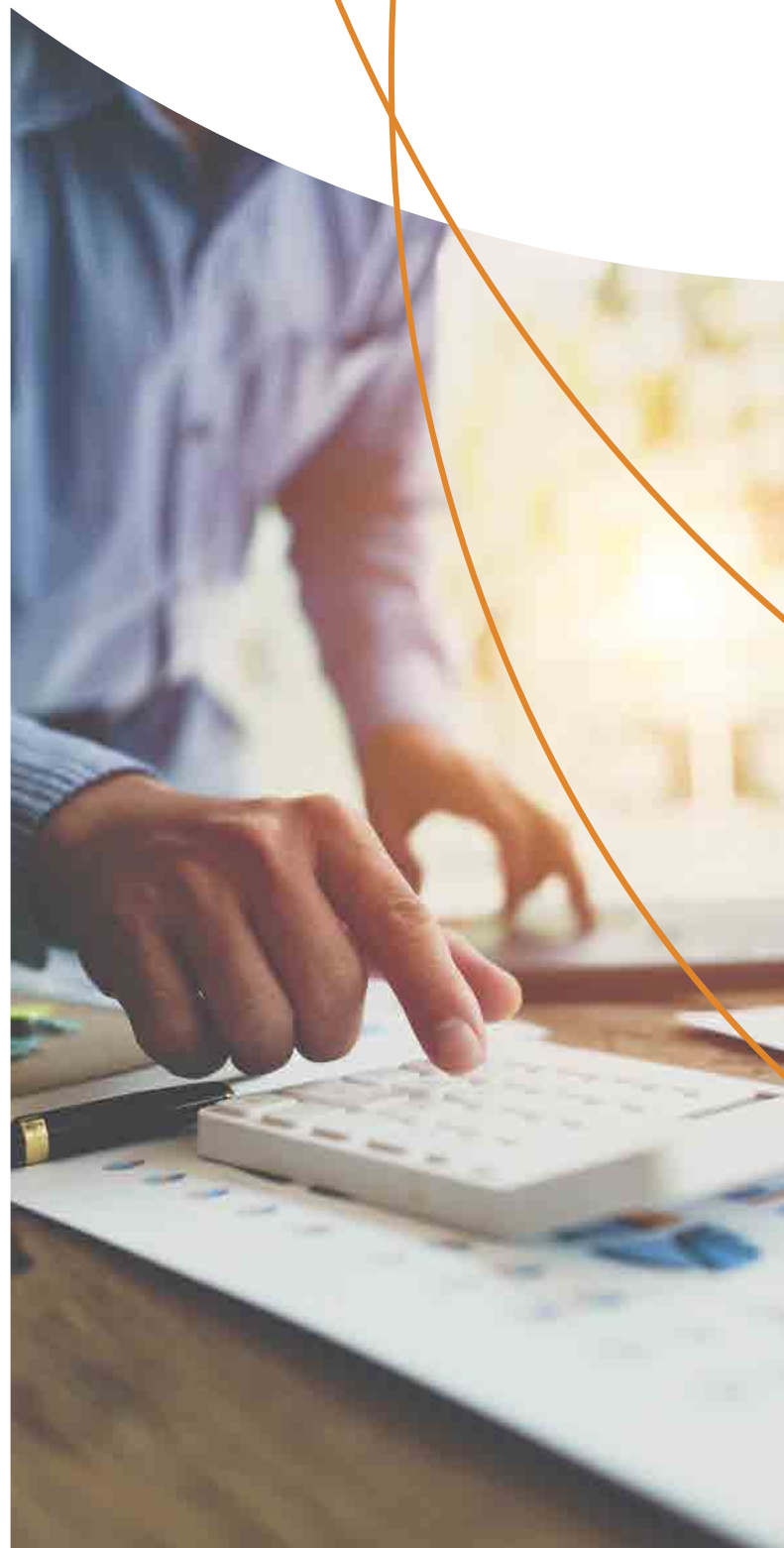
Σκεφτείτε να Βελτιώσετε την Επωνυμία σας.

Ένας τρόπος για να αυξήσετε τα έσοδά σας είναι να βελτιώσετε τη δύναμη της επωνυμίας σας. Εάν μπορείτε να δημιουργήσετε μια ταυτότητα για την επιχείρησή σας που να έχει υψηλότερες τιμές, ίσως μπορείτε να αυξήσετε σημαντικά τα έσοδά σας.

Το δημιουργικό, αποτελεσματικό μάρκετινγκ μπορεί να έχει τεράστιο αντίκτυπο στο branding σας και πολλές επιχειρήσεις διαπιστώνουν ότι η επωνυμία τους γίνεται πολύτιμη με την πάροδο του χρόνου, ίσως ακόμη πιο πολύτιμη από μεμονωμένα προϊόντα.

Δημιουργήστε μια ενοποιημένη καμπάνια μάρκετινγκ που καλύπτει τις ανάγκες των πελατών και πλημμυρίστε την αγορά με τις εικόνες και τα μηνύματά σας.

Καθώς λαμβάνετε αποφάσεις σχετικά με τη μείωση του κόστους και την αύξηση των εσόδων, συμβουλευτείτε έναν ειδικό που μπορεί να σας βοηθήσει να κατανοήσετε πώς αυτές οι προσαρμογές θα επηρεάσουν τις συνολικές επιχειρηματικές σας δραστηριότητες.



Παίρνετε ήδη τις καλύτερες δυνατές τιμές στα υλικά σας; Έχετε διαπραγματευτεί το κόστος για τις εγκαταστάσεις και το προσωπικό σας; Πόσο ανταγωνιστική είναι η τιμολόγηση στον κλάδο σας;

Οι Επιπτώσεις του Πόλεμου στην Ουκρανία στο Παγκόσμιο Εμπόριο

ΤΟΥ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ ΜΠΟΛΑΝΗ
Οικονομολόγος Μ.Β.Α.
Τμήμα Πωλήσεων Πυροσβεστικού
Εξοπλισμού Ελλάδος

Το Φεβρουάριο του 2022, έχοντας ήδη διανύσει δύο χρόνια πανδημίας, η επιβαρυνόμενη κατάσταση του παγκόσμιου εμπορίου παρουσίασε και νέα σημαντική επιδείνωση, λόγω της έναρξης της πολεμικής σύρραξης Ουκρανίας - Ρωσίας. Η έναρξη μιας κρίσης, όταν ήδη υφίσταται μια άλλη παγκόσμια κρίση, είναι κάτι σπάνιο και σίγουρα πρωτόγνωρο για όλους μας.

Οι συνέπειες της δυσμενούς αυτής εξέλιξης στο παγκόσμιο εμπόριο είναι τεράστιες, με τις καθυστερήσεις και ελλείψεις στην εφοδιαστική αλυσίδα να τείνουν να γίνουν σύνηθες φαινόμενο σε πολλά βασικά είδη. Δεν πρέπει εξάλλου να παραβλέπουμε ότι η Ρωσία είναι η 11η μεγαλύτερη οικονομία στον κόσμο και τροφοδοτεί πολλές βασικές πρώτες ύλες. Επομένως, υπό το πρίσμα των εξελίξεων αυτών, η σπουδαιότητα της συνεργασίας με αξιόπιστους εμπορικούς εταίρους αυξάνεται κατακόρυφα, ενώ προκύπτει επιτακτικά η ανάγκη για την εφαρμογή νέων στρατηγικών στη διαχείριση αποθεμάτων και κινδύνων.

Αναλυτικότερα, τείνει πλέον να ανατραπεί η για πολλές δεκαετίες τάση της βιομηχανίας να ελαχιστοποιεί τα αποθέματα και να στοχεύει σε παραδόσεις “on time”. Πλέον, οι ελλείψεις και οι καθυστερήσεις στις παραδόσεις των εμπορευμάτων, αναγκάζει τους κατασκευαστές να επαναξιολογήσουν αυτήν τη τακτική και πλέον να κάνουν διαφορετικούς σχεδιασμούς αναφορικά με τα αποθέματα τους.

Η τάση είναι να αυξάνονται τα αποθέματα όσο αυτό είναι εφικτό ώστε να μπορέσουν να αντιμετωπίσουν ενδεχόμενα ελλείψεων, παρόλο που η τήρηση αυξημένων αποθεμάτων συνεπάγεται συνήθως τη δέσμευση κεφαλαίων και κατά συνέπεια την εντατικοποίηση των ρευστοτικών πιέσεων που αντιμετωπίζει μια εταιρεία. Έτσι, παρατηρείται η τάση των **buffer stock**, να εφαρμόζεται ως λύση κυρίως για τις πρώτες ύλες που είναι βασικές για την λειτουργία μιας εταιρείας.

Παράλληλα οι εταιρείες, καλούνται να δώσουν μεγαλύτερη έμφαση στη διαχείριση κινδύνων και στη διαμόρφωση στρατηγικών σχεδιασμών. Οι πλειονότητα των κατασκευαστών έχοντας αποκομίσει πια εμπειρία από τις συνέπειες της πανδημίας, επενδύουν στο σχεδιασμό διαχείρισης κρίσεων κάνοντας αξιολόγηση των κινδύνων και επιλέγοντας στρατηγικές αντιμετώπισης τους.

Τα παραπάνω είναι τάσεις που πλέον εφαρμόζονται από τους κατασκευαστές και που μαζί με άλλους τρόπους και τεχνικές μπορούν να αποτελέσουν ένα πλέγμα δράσεων για την αντιμετώπιση των σημαντικών προβλημάτων που έχουν προκύψει από τη δυσμενή παγκόσμια συγκυρία. Όσο η κρίση συνεχίζει και δεν υπάρχουν σημάδια αποκλιμάκωσής της, είναι πιθανό ότι θα βλέπουμε να διαμορφώνονται και νέες τάσεις και στρατηγικές καθώς όλο αυτό είναι μια δυναμική διαδικασία δράσης – αντίδρασης.

Ας ελπίσουμε ότι η κρίση αυτή θα λάβει σύντομα τέλος και ότι από όλη αυτή την εμπειρία θα μπορέσουμε να βγούμε πιο δυνατοί!



ΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΣ ΑΡΝΑΝΤΩΝΑΚΗ
Εφαρμοσμένα Οικονομικά MSc.
Λογιστήριο

Η MOBIAK υποστηρίζει: Γυναίκες στον κλάδο των Logistics

Η εφοδιαστική αλυσίδα εξακολουθεί να θεωρείται ο κόσμος των ανδρών τα τελευταία χρόνια, καθώς η βιομηχανία δεν έχει μέχρι στιγμής προσλάβει και προωθήσει περισσότερες γυναίκες ειδικούς και managers. **Τι ακριβώς είναι όμως αυτό που εμποδίζει τις γυναίκες να εργαστούν στα logistics; Και ποιες είναι οι ευκαιρίες που θα μπορούσε να προσφέρει η διαφορετικότητα στον τομέα;** Η Ομοσπονδιακή Ένωση Logistics (BVL) διερεύννησε αυτά τα ζητήματα για λογαριασμό της επιμελητείας μεταφορών.

Τα ευρήματα μιας έρευνας μελών και μεμονωμένων συνεντεύξεων που διεξήγαγε η Federal Logistics Association (BVL) για λογαριασμό της μεταφορών logistic τον Απρίλιο του 2019 με αποτέλεσμα το γεγονός ότι οι γυναίκες εξακολουθούν να εκπροσωπούνται ελάχιστα στον τομέα της εφοδιαστικής αλυσίδας, δεν οφείλονται στα προσόντα τους. Είναι μάλλον η εκάστοτε εταιρική κουλτούρα που αποφασίζει εάν οι γυναίκες έλκονται από υλικοτεχνικά πεδία δραστηριότητας. **Ο στόχος ήταν να συγκεντρωθούν εντυπώσεις από την καθημερινή ζωή των γυναικών στα logistics - εκτός από τη συζήτηση για τις γυναίκες στις επιχειρήσεις και σε διοικητικές θέσεις.**

Κατά τη διάρκεια της έκθεσης, που πραγματοποιήθηκε στο Μόναχο, το θέμα που συζητήθηκε στο συνέδριο ήταν "Man's World?! Opportunities for and / with Ladies in Logistics."
«Αντρικός κόσμος! Ευκαιρίες και για τις γυναίκες στα Logistics»

Μέχρι σήμερα, σε όλους τους τομείς εξακολουθεί να υπάρχει διαφορά μεταξύ των επαγγελματικών θέσεων ανδρών και γυναικών και του χρονικού εύρους της εργασίας. Μόνο το 8,6% των εκτελεστικών θέσεων στις εταιρείες κατέχουν

γυναίκες. Επί του παρόντος, οι γυναίκες εξακολουθούν να βρίσκονται κυρίως σε κλασικές δουλειές γραφείου, όπως στον έλεγχο, τις αγορές ή τους ανθρώπινους πόρους.

Ωστόσο, χάρη στη σταθερή ανάπτυξή του και τη μεγαλύτερη ενσωμάτωση υπηρεσιών logistics υψηλής ποιότητας στην αλυσίδα αξίας της βιομηχανίας και του εμπορίου, ο τομέας των logistics προσφέρει σε άνδρες και γυναίκες ένα ευρύ φάσμα ευκαιριών σταδιοδρομίας.

Η ψηφιοποίηση και ο εκσυγχρονισμός της τεχνολογίας αλλάζουν τον κόσμο της εργασίας και αλλάζουν τις δραστηριότητες στον τομέα της εφοδιαστικής αλυσίδας.

Σήμερα, η σωματική δύναμη δεν αποτελεί πλέον προϋπόθεση για την απασχόληση στο βιομηχανικό τομέα. Επιπλέον, ο κλάδος των logistics έχει γίνει πιο ανοιχτός και προσφέρει σε γυναίκες ειδικούς και managers, ευκαιρίες σταδιοδρομίας. **Με βάση τα παραπάνω, η MOBIAK υποστηρίζει τον γυναικείο κλάδο στα logistics, και συνεπώς το εργατικό δυναμικό της αποτελείται και από γυναίκες.** Η εταιρεία μας έχει επενδύσει στην υλοποίηση του σύγχρονου και αξιόπιστου προγράμματος wms (Mantis) βασιζόμενο στην εφοδιαστική αλυσίδα, για την άρρηκτη υλοποίηση των παραπάνω.

Σχεδόν όλες οι γυναίκες που συμμετείχαν στην έρευνα συμφωνούν ότι τα logistics είναι ένας συναρπαστικός τομέας εργασίας. Η ελκυστικότητά του μπορεί να συνεχίσει να αυξάνεται με μεγαλύτερη συμμετοχή γυναικών που μπορούν να εμπλουτιστούν με περισσότερη ενσυναίσθηση, θετική επικοινωνιακή συμπεριφορά και μεγάλη διαφάνεια, συμπεριλαμβανομένης της προθυμίας για μάθηση.

βανομένης της προθυμίας για μάθηση.

Στα σχόλιά τους, οι ερωτηθέντες εξέφρασαν ξεκάθαρα ένα πράγμα: **τα προσόντα των γυναικών στα logistics είναι ισοδύναμα με αυτά των ανδρών συναδέλφων.** Έτσι, η είσοδος στα logistics δεν ήταν πιο δύσκολη για τις γυναίκες από ό,τι για τους άνδρες πτυχιούχους.

Επιπλέον, είναι επίσης σημαντικό για τα logistics να επιτύχουν μια αλλαγή στην εικόνα τους και να καταστήσουν σαφές ότι - όπως με τη βιοτεχνία - είναι ένας αποφασιστικός και συναρπαστικός οικονομικός τομέας. **Όπως η MOBIAK, έτσι και οι άλλες εταιρείες, χρειάζεται να συνεισφέρουν περισσότερο για ποικίλο εργατικό δυναμικό.**



Ενεργειακή Κρίση και Επιπτώσεις στην Παγκόσμια Οικονομία

ΤΟΥ ΜΙΧΑΛΗ ΒΑΡΔΑΚΗ
Ηλεκτρονικός Μηχανικός
Υπεύθυνος Εισαγωγών
Ιατρικού Τμήματος



“

Ο Πλανήτης βρίσκεται εν μέσω μιας πρωτοφανούς παγκόσμιας ενεργειακής κρίσης η οποία είναι απόρροια της συλλογικής αποτυχίας να προωθήσουμε εναλλακτικές πηγές ενέργειας τα προηγούμενα χρόνια. **Οι τιμές φυσικού αερίου και πετρελαίου έχουν φτάσει σε επίπεδα ρεκόρ, σε πολλές περιοχές της Κίνας υπήρξαν δυσκολίες στην παροχή ρεύματος με αποτέλεσμα τα εργοστάσια να υπολείπουν και έπεται συνέχεια και στις ευρωπαϊκές χώρες.**

Βασική αιτία της κρίσης ήταν η επανεκκίνηση της οικονομίας στη Μετά - Covid εποχή. Η χαμηλή ζήτηση ενέργειας κατά τη διάρκεια των lockdown έριξε τις τιμές σε πολύ χαμηλά επίπεδα κάτι το οποίο όμως άλλαξε απότομα με την επιστροφή στην κανονικότητα. **Η αυξημένη ζήτηση προϊόντων συνεπάγεται με αυξημένη κατανάλωση πηγών ενέργειας, έλλειψη πρώτων υλών και σε συνεχόμενες αυξήσεις τιμών.**

Μία ακόμα αιτία της ενεργειακής κρίσης είναι ο πόλεμος Ρωσίας - Ουκρανίας που έχει επηρεάσει σε μεγάλο βαθμό τις αγορές ενέργειας. Η Ρωσία ως η μεγαλύτερη χώρα παροχής φυσικού αερίου στον κόσμο, έχει μειώσει την εξαγωγή αερίου στην Ευρώπη σε μεγάλο ποσοστό. **Η τιμή του φυσικού αερίου ξεπέρασε τα 3.100 δολάρια ανά 1000 κυβικά μέτρα τον Αύγουστο, αύξηση 610% σε σχέση με την ίδια περίοδο πέρυσι.** Οι σταθμοί παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας δεν μπορούν να αντέξουν οικονομικά να λειτουργήσουν με αυτές τις εξωπραγματικές τιμές με συνέπεια οι τιμές της ηλεκτρικής ενέργειας στην Ευρώπη να έχουν αυξηθεί σχεδόν κατά 300% το 2022.

Η μείωση της κατανάλωσης ενέργειας είναι μονόδρομος για τους ερχόμενους μήνες.

Είναι πλέον ξεκάθαρο ότι η στροφή στις «Πράσινες Πηγές Ενέργειας» δεν χωράει άλλη αναβολή...



ΤΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ ΕΛΕΓΧΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΣΤΗ ΜΟΒΙΑΚ

ΤΗΣ ΜΑΡΙΑΣ ΛΕΚΚΑ
Διεθνή Λογιστική, Ελεγκτική και
Χρηματοοικονομική Διαχείριση MSc.
Λογιστήριο

Η δημιουργία ενός εταιρικού προϋπολογισμού μπορεί να είναι ένα από τα πιο δύσκολα επιχειρηματικά καθήκοντα. Οι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι είναι υπεύθυνοι για την ανάλυση των τμημάτων, των λειτουργιών και των θέσεων εργασίας για να καθορίσουν με ακρίβεια πόσα χρήματα και πόροι χρειάζονται.

Η υποτίμηση των προϋπολογισμών μπορεί να οδηγήσει σε ημιτελή έργα, τα οποία μπορεί να χάνουν πολύτιμο χρόνο και να διαταράξουν τα διαδοχικά συστήματα. Από την άλλη πλευρά, η υπερεκτίμηση των προϋπολογισμών μπορεί να καταλαμβάνει κεφάλαια που μπορούν να χρησιμοποιηθούν αλλού.

Με τον έλεγχο του κόστους, δηλαδή με τη διαδικασία καθορισμού και ελαχιστοποίησης των δαπανών της επιχείρησης για την ενίσχυση των κερδών και των αποτελεσμάτων, παρακολουθούνται και προσαρμόζονται οι τακτικές προϋπολογισμού για να μειώσουν τα έξοδα και να βελτιώσουν την ακρίβεια.

Ξεκινώντας με τον προϋπολογισμό, αφορά τη σύγκριση μεταξύ της πραγματικής οικονομικής υγείας του οργανισμού με τις προσδοκίες του προϋπολογισμού.

Εάν το πραγματικό κόστος είναι υψηλότερο από τις προβλέψεις, η διοίκηση πρέπει να ασκήσει τον έλεγχο του κόστους για να μειώσει τα έξοδα.

Ο έλεγχος κόστους ασχολείται με τη μέτρηση της διαφοράς μεταξύ του βασικού κόστους και του προϋπολογισμού και την ανάπτυξη διορθωτικών μέτρων. Διάφορες διαδικασίες και εργαλεία, εφαρμόζονται συχνά για την παρακολούθηση των δαπανών και της οικονομικής υγείας σε πραγματικό χρόνο με σκοπό την πρόβλεψη του μελλοντικού κόστους.

Εκτός από το προφανές όφελος της εξοικονόμησης χρημάτων καθώς παρακολουθείται ενεργά η ροή των οικονομικών εργασιών, μπορεί παράλληλα να αυξηθεί και αποτελεσματικότητά της εταιρίας μέσω:

• Διαχείριση Χρέους

Με τη μείωση των δαπανών, μπορεί να επιτευχθεί η μείωση του χρέους και η αύξηση της συνολικής αξίας. Το κεφάλαιο που εξοικονομείται με την ελαχιστοποίηση του κόστους μπορεί στη συνέχεια να διατεθεί για αποταμίευση ή επένδυση.

• Αυξημένοι Προϋπολογισμοί

Τα χρήματα που εξοικονομούνται από περιττά έξοδα μπορούν επίσης να χρησιμοποιηθούν για την αύξηση των προϋπολογισμών σε άλλα τμήματα.

• Ενισχυμένο Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα

Η πραγματοποίηση επενδύσεων για την ανάπτυξη της επιχείρησης δίνει στην εταιρεία ένα σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των οργανισμών που δεν ασκούν τον έλεγχο του κόστους. Η οικοδόμηση μιας φήμης για έξυπνες οικονομικές επιλογές δίνει τη δυνατότητα μόχλευσης κατά τη διαπραγμάτευση συμβάσεων και την προσέλκυση επενδυτών.

• Βελτιωμένο Ηθικό

Μια επιχείρηση κλιμάκωσης αυξάνει επίσης το ηθικό μεταξύ των εργαζομένων, καθώς τους δίνει μια αίσθηση πληρότητας και υπερηφάνειας που εργάζονται για μια αναπτυσσόμενη εταιρεία. Δίνει επίσης ενθουσιασμό σε πολλούς εργαζόμενους να συνεχίσουν να εργάζονται στον οργανισμό. Σύμφωνα με ποικίλλες έρευνες οι εργαζόμενοι είναι πιο πιθανό να εργαστούν σκληρά όταν η απόδοσή τους αναγνωρίζεται και ανταμείβεται. Ελεγκτώντας την επιχείρηση, οι εργαζόμενοι έχουν την ευκαιρία να προαχθούν και να αναδειχθούν.



Ο έλεγχος κόστους ασχολείται με τη μέτρηση της διαφοράς μεταξύ του βασικού κόστους και του προϋπολογισμού και την ανάπτυξη διορθωτικών μέτρων.



ΤΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑΣ ΚΥΠΡΑΙΟΥ
Οικονομίας & Δημόσιας Διοίκησης
Λογιστήριο
Κέντρου Διανομής Κεντρικής &
Νοτίου, Νησιωτικής Ελλάδος

Η σωματική άσκηση βελτιώνει την υγεία και την ποιότητα της ζωής μας

Μερικοί λόγοι για τους οποίους η σωματική άσκηση έχει αποδειχθεί ότι είναι ευεργετική για την ψυχική και σωματική υγεία:

- Βελτιώνει την Ψυχική και Σωματική Ευεξία
- Ενισχύει το Ανοσοποιητικό Σύστημα και Μειώνει τον Κίνδυνο Ανάπτυξης Σοβαρών Ασθενειών
- Βοηθά στην Μείωση Παραγόντων Κινδύνου

Τα παρακάτω προϊόντα της MOBIAK εκτός από χρήση αποκατάστασης και φυσικοθεραπείας δύνανται να χρησιμοποιηθούν και ως είδη ενδυνάμωσης για όσους η άσκηση αποτελεί τρόπο ζωής ή και όσους επιθυμούν να αποτελέσει.

- **Λάστιχα Εξάσκησης** (για την άσκηση των άνω και κάτω άκρων / ελαφρύ , συμπαγές και υψηλής αντοχής / αποτελεσματικά όταν χρησιμοποιούνται μόνα τους ή με λοιπά αξεσουάρ / υπάρχει ποικιλία σε επίπεδα δύναμης και χρώματα)
- **Σωλήνες Εξάσκησης** (διατίθεται σύμφωνα με την αντίσταση της exercise band σε 6 χρώματα για προοδευτική άσκηση / τα επίπεδα κυμαίνονται ανάλογα με την δύναμη από την μικρότερη έως την μεγαλύτερη αντοχή και ποικίλουν σε χρώματα).

Συμπληρωματικά υπάρχουν ακόμη 3 Κατηγορίες Σωλήνων Εξάσκησης

1. Με Μανσέτα
2. Με Χειρολαβές
3. Bow Tie



- **Λάστιχα Γυμναστικής** (κατασκευασμένο από υψηλής ποιότητας latex).
Ο Κατάλογος της MOBIAK επιπρόσθετα διαθέτει και διάφορα άλλα αξεσουάρ:
- **Αξεσουάρ - Χειρολαβή** (με δακτυλίδι τύπου D ή και με αφρώδες επικάλυψη)
- **Αξεσουάρ - Ιμάντας** (αγκίστρωση πόρτας ή και αγκίστρωσης πόρτας με γάντζο)

Η MOBIAK με τα προϊόντα που διαθέτει μας καλεί να απαλαχθούμε από την αδράνεια και να ενσωματώσουμε την σωματική άσκηση στη ζωή μας.

Πιστεύουμε ότι θα συμφωνήσετε ότι η Προσπάθεια αυτή Αξίζει τον Κόπο!



ΣΥΝΤΑΓΟΓΡΑΦΗΣΗ ΣΥΣΚΕΥΩΝ ΟΞΥΓΟΝΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ

ΠΟΤΕ ΕΝΑΣ ΑΣΘΕΝΗΣ ΕΧΕΙ ΑΝΑΓΚΗ ΧΟΡΗΓΗΣΗΣ ΟΞΥΓΟΝΟΥ;

Τα κανονικά επίπεδα οξυγόνου στο αίμα είναι από 94% έως 100% με το μέσο όρο να είναι περίπου στο 97%.

Υποοξυγόνωση έχουμε όταν είναι κάτω από 94%. Υποξία έχουμε όταν είναι κάτω από 92%.

Συμπτώματα της υποξίας και της στέρησης οξυγόνου από το ανθρώπινο σώμα, ανάλογα τον οργανισμό του κάθε ατόμου είναι: Πονοκέφαλος, Ζαλάδα, Κούραση, Δύσπνοια, Ταχυκαρδία, Υπνηλία, Κυάνωση (μελανά χείλη ή άκρα), Σύγχυση Προσανατολισμού.

Ένας άνθρωπος έχει ανάγκη χορήγησης οξυγόνου όταν τα επίπεδα οξυγόνου στο αίμα είναι κάτω από 92-90%. Όταν είναι κάτω από 80% ο κίνδυνος βλάβης των ζωτικών οργάνων είναι πολύ μεγάλος.

Η αύξηση της οξυγόνωσης του αίματος και των ιστών, αντιμετωπίζεται με την χορήγηση οξυγόνου.

Η ελάττωση του οξυγόνου στο αίμα διαπιστώνεται αρχικά μέσω της παλμικής οξυμετρίας, και στη συνέχεια επιβεβαιώνεται με τον έλεγχο αερίων αίματος στο Ιατρείο του Πνευμονολόγου. Οπότε είναι πάρα πολύ σημαντικό και προτείνεται να έχουμε όλοι ένα παλμικό οξύμετρο στο σπίτι μας και να ελέγχουμε καθημερινά τα επίπεδα οξυγόνου στο αίμα μας.

Η Οξυγονοθεραπεία στο σπίτι γίνεται με την χρήση συμπυκνωτή Οξυγόνου.

Το οξυγόνο χορηγείται από τον Θεράποντα Ιατρό ανάλογα με τις ατομικές παραμέτρους της αναπνοής, την υποκείμενη νόσο, τη συνεργασία του αρρώστου και το περιβάλλον διαβίωσης.

ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ ΟΞΥΓΟΝΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ

1. Το οξυγόνο πρέπει να χορηγείται κατόπιν ιατρικής οδηγίας, στην οποία να αναγράφεται η έναρξη, η ροή, η πυκνότητα και η δοσολογία (εξαιρούνται οι μονάδες εντατικής θεραπείας ή άλλες επείγουσες περιπτώσεις)
2. Η χορήγηση πρέπει να είναι συνεχής και να παρακολουθείται η εξέλιξη της οξυγόνωσης με μέτρηση αερίων αίματος
3. Το χορηγούμενο οξυγόνο δεν κατακρατείται στον οργανισμό
4. Η διόρθωση της υποξίας θα πρέπει να γίνεται με μικρή πυκνότητα O₂, διότι η τοξικότητά του αυξάνεται παράλληλα με τη δόση
5. Άλλα μέτρα που είναι απαραίτητα να εφαρμοστούν κατά τη χορήγηση O₂ και σχετίζονται με την ασφάλεια του νοσηλευόμενου, του προσωπικού υγείας καθώς και των επισκεπτών, είναι:
 - A. Σωστή συντήρηση της Συσκευής.
 - B. Τοποθέτηση πινακίδας «Μην καπνίζετε» στον θάλαμο του αρρώστου, σε εμφανές σημείο
 - Γ. Ενημέρωση του ασθενούς, όταν επικοινωνεί με το περιβάλλον, για τις ιδιότητες του οξυγόνου και τα μέτρα που είναι αναγκαία να λαμβάνονται.
 - Δ. Απαγόρευση καπνίσματος, χρήσης ηλεκτρικών συσκευών και σπέρτων κοντά στη συσκευή.

ΤΟΥ ΦΙΛΙΠΠΟΥ ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΑΚΗ
Οργάνωση & Διοίκηση Επιχειρήσεων BSc.
Υπεύθυνος Εξαγωγών Ιατρικού Τμήματος

ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΟΞΥΓΟΝΟΥ

Βάση του ΦΕΚ 25/02/2022, αριθμό φύλλου 882 καθορίζονται οι νέες αποζημιούμενες τιμές για τους συμπυκνωτές Οξυγόνου οι οποίες είναι οι παρακάτω:

	Τύπος Αναπνευστικής συσκευής	Αναλώσιμα και Συχνότητα αντικατάστασης	ΚΩΔ. ΣΥΝΤΑΓΟΓΡ. ΕΟΠΥΥ	Τιμή αποζημίωσης με ΦΠΑ ενοικίου/μήνα με αναλώσιμα
1	ΣΥΜΠΥΚΝΩΤΗΣ ΟΞΥΓΟΝΟΥ ΧΑΜΗΛΗΣ ΡΟΗΣ	1 υγραντήρας, 6 ρινικές διατάξεις, επέκταση σωλήνωσης, υδατοπαγίδα, ανά 3 μήνες	42262	75,00€
2	ΣΥΜΠΥΚΝΩΤΗΣ ΟΞΥΓΟΝΟΥ ΥΨΗΛΗΣ ΡΟΗΣ	1 υγραντήρας, 6 ρινικές διατάξεις, επέκταση σωλήνωσης, υδατοπαγίδα, ανά 3 μήνες	42263	100,00€
3	ΦΟΡΗΤΟΣ ΣΥΜΠΥΚΝΩΤΗΣ ΟΞΥΓΟΝΟΥ ΠΑΛΜΙΚΗΣ ΡΟΗΣ	1 υγραντήρας, 6 ρινικές διατάξεις, επέκταση σωλήνωσης, υδατοπαγίδα, ανά 3 μήνες	42264	100,00€
4	ΦΟΡΗΤΟΣ ΣΥΜΠΥΚΝΩΤΗΣ ΟΞΥΓΟΝΟΥ ΠΑΛΜΙΚΗΣ ΚΑΙ ΣΥΝΕΧΟΥΣ ΡΟΗΣ	1 υγραντήρας, 6 ρινικές διατάξεις, επέκταση σωλήνωσης, υδατοπαγίδα, ανά 3 μήνες	42265	120,00€

Στον Κατάλογό μας έχουμε τις παρακάτω συσκευές που μπορούν να διατεθούν με καθεστώς Άυλων Barcode για την ενοικίαση αναπνευστικών συσκευών.

Κωδικός	Περιγραφή	ΚΩΔ. ΣΥΝΤΑΓΟΓΡ. ΕΟΠΥΥ
0803510	ΣΥΜΠΥΚΝΩΤΗΣ ΟΞΥΓΟΝΟΥ EVERFLO OPI 230V EU PHILIPS RESPIRONICS (3 ΧΡΟΝΙΑ ΕΓΓΥΗΣΗ)	42262
0804199	ΣΥΜΠΥΚΝΩΤΗΣ ΟΞΥΓΟΝΟΥ AR-5 5LT (3 ΧΡΟΝΙΑ ΕΓΓΥΗΣΗ)	42262
0803300	ΣΥΜΠΥΚΝΩΤΗΣ ΟΞΥΓΟΝΟΥ (8F-5A) 5Lit LITE YUWELL (3 ΧΡΟΝΙΑ ΕΓΓΥΗΣΗ)	42262
0808194	ΣΥΜΠΥΚΝΩΤΗΣ ΟΞΥΓΟΝΟΥ MOBIACARE IRENE 5 Lt (3 ΧΡΟΝΙΑ ΕΓΓΥΗΣΗ)	42262
0802013	ΣΥΜΠΥΚΝΩΤΗΣ ΟΞΥΓΟΝΟΥ NewLife Intensity 10Lit (3 ΧΡΟΝΙΑ ΕΓΓΥΗΣΗ)	42263
0803789	ΣΥΜΠΥΚΝΩΤΗΣ ΟΞΥΓΟΝΟΥ ΦΟΡΗΤΟΣ INOGEN ONE G5 16 CELLS (3 ΧΡΟΝΙΑ ΕΓΓΥΗΣΗ)	42264
0803511	ΣΥΜΠΥΚΝΩΤΗΣ ΟΞΥΓΟΝΟΥ ΦΟΡΗΤΟΣ SIMPLYGO MINI PHILIPS RESPIRONICS (3 ΧΡΟΝΙΑ ΕΓΓΥΗΣΗ)	42264
0803540	ΣΥΜΠΥΚΝΩΤΗΣ ΟΞΥΓΟΝΟΥ ΦΟΡΗΤΟΣ SIMPLYGO PHILIPS RESPIRONICS (5 ΧΡΟΝΙΑ ΕΓΓΥΗΣΗ)	42265

ΠΗΓΕΣ:

Ρούσος Χ., Εντατική θεραπεία (σελ. 92-93, Εκδόσεις Πασχαλίδης, Αθήνα, 2000)

<https://www.sosiatroi.gr/iatrikes-symvoules>

ΦΕΚ ΑΡ.ΦΥΛΛΟΥ: 882

<https://eservices.eopyy.gov.gr>

ΤΟΥ ΑΝΔΡΕΑ
ΚΛΑΡΙΔΟΠΟΥΛΟΥ
Μηχανολόγος Μηχανικός
Τμήμα Εξαγωγών
Πυροσβεστικού Εξοπλισμού

“ Η ΜΟΒΙΑΚ δίπλα και στον Μηχανοκίνητο Αθλητισμό

Η ΜΟΒΙΑΚ, συνεχίζει να ενισχύει κάθε μορφή αθλητισμού, επεκτείνοντας τις ενέργειές της και στον Μηχανοκίνητο, στηρίζοντας οδηγούς αλλά και την τοπική Αθλητική Λέσχη Αυτοκινήτου (Α.Λ.Α. Χανίων), βοηθώντας στις ανάγκες της στα απαραίτητα υλικά κατάσβεσης που απαιτούνται από τη νομοθεσία για τη διοργάνωση αγώνων αυτοκινήτου.



ΤΗΛΕΪΑΤΡΙΚΗ

Με τον όρο τηλεϊατρική αναφερόμαστε στην εφαρμογή των σύγχρονων τεχνολογιών, τηλεπικοινωνιών και σύγχρονων διασυνδέσεων, με αποστολή πληροφοριών μέσω Bluetooth και Internet

ΤΟΥ
ΑΝΔΡΕΑ ΜΠΑΔΙΕΡΙΤΑΚΗ
Μηχανικός Βιοϊατρικής
Τμήμα Service Ιατρικών
Κεντρικών Εγκαταστάσεων
Χανίων

Η **Τηλεϊατρική**, καταφέρει να προσφέρει σε ασθενείς την κλινική βοήθεια από απόσταση. Η **Τηλεϊατρική** ωφελεί περισσότερο εκείνους που βρίσκονται σε απομακρυσμένες περιοχές, όπως χωριά και παραμεθόριες περιοχές, με τον θεράπων ιατρό να βρίσκεται σε άλλη περιοχή. Η χρήση των νέων τεχνολογιών επιτρέπει στον ιατρό την εύκολη απεικόνιση της πορείας του ασθενή.

Ένα παράδειγμα όπου διευρύνεται τα τελευταία χρόνια, είναι σχετικά με τις θεραπευτικές μεθόδους ενάντια των αναπνευστικών δυσλειτουργιών. Σε αυτή την περίπτωση, χρησιμοποιώντας συσκευές **Crap & Bilevel**, παρέχεται η δυνατότητα άμεσης επικοινωνίας και αποστολής πληροφοριών στον ιατρό, όσο μακριά και αν βρίσκεται ο ασθενής.

Με την βοήθεια του διαδικτύου και των **Smartphones** μπορεί ο ιατρός να δει ανά πάσα στιγμή την πορεία της υγείας του ασθενή.

Με αυτό τον τρόπο ο ασθενής δεν χρειάζεται να μεταφερθεί σε κάποιο κέντρο υγείας ή κάποιο ιατρείο, εάν δεν διαπιστωθεί απομακρυσμένα ότι έχει επιβαρυνθεί η κατάσταση της υγείας του.

Οι συσκευές τέτοιου είδους που παρέχονται από την **MOBIAK**, είναι το **Prisma Smart Plus & Prisma Smart Max** της εταιρίας Lowenstein.

Το **Prisma Smart Plus** παρέχει ενσωματωμένο Bluetooth, για μεταφορά δεδομένων μέσω της εφαρμογής για smartphones, **Prisma APP**.

Το **Prisma Smart Max** παρέχει ενσωματωμένο Bluetooth (**Prisma App**) και μόντεμ (GSM)

για πλήρως αναλυτικές αναφορές μέσω της εφαρμογής, **Prisma Cloud**.

Η Τηλεϊατρική έχει μπει για τα καλά στην ζωή μας και όπως αποδεικνύεται μπορεί να προσφέρει στο μέλλον μόνο όφελος σε εμάς και την υγεία μας.

Τροποποιημένη Ατμόσφαιρα & Τρόφιμα

ΤΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΤΣΑΓΚΑΡΙΔΗ

Πωλητής - Υπεύθυνος Κέντρου Διανομής
Κεντρικής & Ανατολικής Κρήτης

Από την πρώτη στιγμή που ένα φρούτο κόβεται από κάποιο δέντρο, συλλέγονται τα λαχανικά, ψαρεύεται το ψάρι, ξεκινάει και η μάχη ενάντια στο χρόνο, όσον αφορά την διατήρηση του κάθε εί-

δους για την ασφαλή κατανάλωση τους. Τα τρόφιμα που έρχονται σε επαφή με τον ατμοσφαιρικό αέρα αρχίζουν να φθείρονται και να αλλοιώνονται με αποτέλεσμα να έχουν σύντομη ημερομηνία λήξης. Η φθορά αυτή θέτει σε κίνδυνο τόσο την ποιότητα του τροφίμου όσο και την διάρκεια ζωής του. Εκτός από τους φυσικούς παράγοντες που αλλοιώνουν τα τρόφιμα (οξείδωση) υπάρχουν και εξωτερικοί παράγοντες που απειλούν την «φρεσκάδα» τους, όπως για παράδειγμα η θερμοκρασία φύλαξής τους. **Είναι επομένως πολύ σημαντικός ο σωστός χειρισμός των προϊόντων στα στάδια της επεξεργασίας αλλά και της συσκευασίας τους.**

Το μέλλον ανήκει στις επιχειρήσεις εκείνες που δίνουν μεγάλη βαρύτητα στο στάδιο της συσκευασίας των τροφίμων. Ο τρόπος με τον οποίο μια εταιρεία διαχειρίζεται την συγκεκριμένη εφαρμογή, έχει και την αποφασιστική σημασία για την παράταση του χρόνου ζωής τους στα καταστήματα πώλησης, στην εξασφάλιση της ποιότητας συνεπώς και της ασφάλειας των προϊόντων για τους καταναλωτές. **Εδώ ακριβώς είναι που βρίσκουν εφαρμογή τα διάφορα αέρια που έχει τη δυνατότητα να παρέχει η MOBIAK.** Η χρήση αυτών των αερίων τροποποιεί την ατμόσφαιρα που συσκευάζονται τα τρόφιμα με αποτέλεσμα να αυξάνεται ο χρόνος συντήρησής τους. Κατά την εφαρμογή της τροποποιημένης ατμόσφαιρας σε τρόφιμα που αλλοιώνονται εύκολα (και όχι μόνο), δημιουργείται εντός της συσκευασίας περιβάλλον στο οποίο έχει πραγματοποιηθεί αλλαγή στη σύνθεση της ατμόσφαιρας, από την απομάκρυνση του αέρα μέσα στην συσκευασία και την αντικατάστασή του από αέριο ή μείγμα αερίων.

Η MOBIAK διαθέτει την τεχνογνωσία αλλά και την εμπειρία ώστε να παρέχει στην αγορά όλα τα αέρια καθώς και τα μείγματα τους, τα οποία μπορούν να χρησιμοποιηθούν στις εφαρμογές της τροποποιημένης ατμόσφαιρας (συσκευασίες - δεξαμενές φύλαξης). Παράλληλα μπορεί να παρέχει και τις απαραίτητες πιστοποιήσεις για την καταλληλότητα της ασφαλούς χρήσης των εν λόγω αερίων στα τρόφιμα. Η MOBIAK επίσης έχει την δυνατότητα να προσφέρει ολοκληρωμένη λύση για τις ανάγκες του κάθε πελάτη ξεχωριστά.

Η βελτιωμένη συντήρηση των προϊόντων που διατηρούνται σε συνθήκες τροποποιημένης ατμόσφαιρας, βοηθούν τους κατασκευαστές τροφίμων να αποκομίζουν σημαντικά οφέλη όπως:

- 1) Μεγαλύτερη Διάρκεια Ζωής των Τροφίμων
- 2) Μεγαλύτερη Διάρκεια στη Γεύση και στη Φρεσκάδα τους
- 3) Μικρότερη Ζημία από τη Μείωση των Επιστροφών των Χαλασμένων Τροφίμων

Το κατάλληλο αέριο επιλέγεται πάντα λαμβάνοντας υπ' όψιν τις ιδιότητες και τα χαρακτηριστικά του κάθε προϊόντος. Για παράδειγμα, σε τρόφιμα με υψηλή περιεκτικότητα σε υγρασία και χαμηλά λιπαρά, επιβάλλεται να μπει το κατάλληλο αέριο ως εμπόδιο στην ανάπτυξη μικροοργανισμών με αντίθετα χαρακτηριστικά, δηλαδή μικροοργανισμούς με υψηλή περιεκτικότητα σε λιπαρά και λιγότερη υγρασία, συμβάλλοντας με αυτό το τρόπο στη προστασία τους από την οξείδωση.

Τα Αέρια τα οποία η MOBIAK χρησιμοποιεί στις Εφαρμογές - Συσκευασίες της τροποποιημένης Ατμόσφαιρας είναι τα παρακάτω:

• **ΑΖΩΤΟ:** Το Άζωτο είναι αδρανές αέριο. Σε εφαρμογές αδρανοποίησης –τροποποίησης της ατμόσφαιρας απομακρύνει το οξυγόνο συνεπώς αποτρέπει την οξείδωση των προϊόντων. Συνήθως χρησιμοποιείται σε συσκευασίες κρασιού, λαδιού (και σε δεξαμενές φύλαξης τους), ξηρών καρπών, καφέ, ξηρών προϊόντων πατάτας, κατεψυγμένων προϊόντων και αρτοσκευασμάτων

• **ΔΙΟΞΕΙΔΙΟ ΤΟΥ ΑΝΘΡΑΚΑ:** Είναι το πιο σημαντικό αέριο στην εφαρμογή της τροποποιημένης ατμόσφαιρας καθότι έχει την δυνατότητα να αναστέλλει αποτελεσματικά τη δραστηριότητα των μικροβίων επιβραδύνοντας την ανάπτυξη τους. Συνήθως χρησιμοποιείται σε μείγματα με ΑΖΩΤΟ και ΟΞΥΓΟΝΟ ενώ μπορεί να χρησιμοποιηθεί μόνο του σε προψημένο ψωμί, σε αρτοσκευάσματα, στον καφέ καθώς και στην ενανθράκωση-εμπλουτισμό του νερού των ποτών και των αναψυκτικών βελτιώνοντας τη γεύση τους

• **ΟΞΥΓΟΝΟ:** Χρησιμοποιείται συνήθως σε τρόφιμα και λαχανικά όπου είναι απαραίτητο και απαιτείται για την αναπνοή τους ενώ βοηθάει στη διατήρηση όλων των ορατών ποιοτικών χαρακτηριστικών των τροφίμων όπως π.χ στην διατήρηση του κόκκινου χρώματος στο κρέας.

Παρακάτω μπορείτε να βρείτε μερικές προτάσεις της MOBIAK σε εφαρμογές μειγμάτων αερίων:

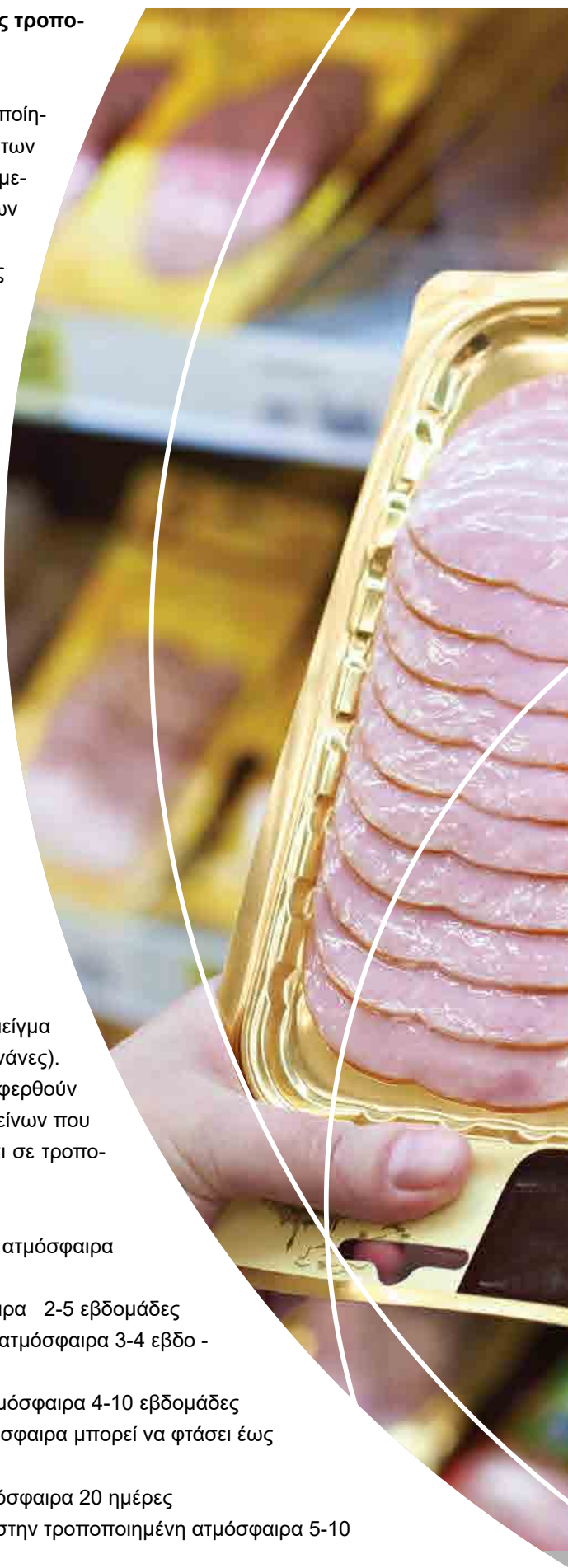
- α) Αλλαντικά, Μαγειρεμένο Κρέας: Μείγμα Άζωτο - Διοξείδιο
- β) Γαλακτοκομικά (τυρί, φέτα, γιαούρτι): Μείγμα Άζωτο - Διοξείδιο
- γ) Λαχανικά (σαλάτες): Μείγμα Άζωτο - Οξυγόνο - Διοξείδιο
- δ) Πατάτες: Μείγμα Άζωτο - Διοξείδιο
- ε) Ωμό ψάρι: Μείγμα Άζωτο - Διοξείδιο - Οξυγόνο
- στ) Έτοιμα φαγητά: Μείγμα Αζώτου - Διοξειδίου
- ζ) Καπνιστό - Μαγειρεμένο Ψάρι: Μείγμα Αζώτου - Διοξειδίου
- η) Cakes: Μείγμα Αζώτου - Διοξειδίου

Εδώ θα θέλαμε να προσθέσουμε άλλη μια εφαρμογή που προτείνει η **MOBIAK** με μείγμα Αιθυλενίου - Αζώτου το οποίο χρησιμοποιείται στην ωρίμανση φρούτων (π.χ. μπανάνες). Στη συνέχεια και προς ενημέρωση των παραγωγών προϊόντων τροφίμων θα αναφερθούν μερικά παραδείγματα σύγκρισης της διάρκειας ζωής τροφίμων στο ράφι, μεταξύ εκείνων που είναι συσκευασμένα με ατμοσφαιρικό αέρα σε σχέση με εκείνα που συσκευάζονται σε τροποποιημένη ατμόσφαιρα.

1. **Ωμό Κόκκινο Κρέας:** στον αέρα διάρκεια ζωής 2-4 μέρες, στην τροποποιημένη ατμόσφαιρα 5-8 ημέρες
2. **Λουκάνικα:** στον αέρα διάρκεια ζωής 2-4 ημέρες στην τροποποιημένη ατμόσφαιρα 2-5 εβδομάδες
3. **Μαγειρεμένο Ψάρι:** Στον αέρα διάρκεια ζωής 2-4 ημέρες στην τροποποιημένη ατμόσφαιρα 3-4 εβδομάδες
4. **Σκληρό Τυρί:** Στον αέρα διάρκεια ζωής 2-3 εβδομάδες στην τροποποιημένη ατμόσφαιρα 4-10 εβδομάδες
5. **Κέικ:** Στον αέρα διάρκεια ζωής κάμποσες εβδομάδες, στην τροποποιημένη ατμόσφαιρα μπορεί να φτάσει έως και ένα έτος
6. **Προψημένο Ψωμί:** στον αέρα διάρκεια ζωής 5 μέρες, στην τροποποιημένη ατμόσφαιρα 20 ημέρες
7. **Σαλάτες από Φρεσκοκομμένα Λαχανικά:** στον αέρα διάρκεια ζωής 2-5 μέρες στην τροποποιημένη ατμόσφαιρα 5-10 ημέρες
8. **Μαλακό Τυρί:** στον αέρα διάρκεια ζωής 4-14 ημέρες, στην τροποποιημένη ατμόσφαιρα 1-3 εβδομάδες

Η MOBIAK παρέχει στην αγορά αέρια κατάλληλα για τρόφιμα τα οποία συμμορφώνονται με τους κανονισμούς και τις οδηγίες της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τα πρόσθετα τροφίμων.

Με τον προσδιορισμό ως «κατάλληλα για τρόφιμα» ορίζονται όλα τα παραπάνω αέρια και τα μείγματα τους τα οποία χρησιμοποιούνται ως βοηθητικά επεξεργασίας των τροφίμων ή ως πρόσθετα και έχει εξασφαλιστεί η συμμόρφωση τους με τα ισχύοντα νομικά πρότυπα.



Συμβουλές Πυρασφάλειας για Άτομα με Αυτισμό

ΤΟΥ ΧΡΗΣΤΟΥ ΒΡΟΥΛΑΚΗ
Πολιτικός & Δομικός Μηχανικός
Τμήμα Εξαγωγών
Πυροσβεστικού Εξοπλισμού



Τα άτομα που βρίσκονται στο φάσμα του αυτισμού και άλλων ειδικών αναγκών έχουν διαφορετικές και απροσδόκητες αντιδράσεις σε έναν συναγερμό καπνού ή πυρκαγιάς από άλλα άτομα.

Οι ενήλικες με αυτισμό έχουν την ώθηση να κρύβονται σαν παιδιά, σε μια κατάσταση πυρκαγιάς για να αποφύγουν τους θορύβους και τις άβολες καταστάσεις.

Τα αυτιστικά άτομα μπορεί να μην έχουν τυπικό εύρος αισθήσεων, γι' αυτό καλό είναι να ενημερώνονται, να προετοιμάζονται και να γνωρίζουν τι μέτρα πρέπει να λάβουν σε περίπτωση συναγερμού πυρκαγιάς ή καπνού. Ακολουθούν μερικές συμβουλές και προετοιμασίες για αλληλεπιδράσεις έκτακτης ανάγκης για ένα αυτιστικό άτομο είτε είναι παιδί είτε ενήλικας.

Η προετοιμασία μπορεί να γίνει με ειδικά σχεδιασμένα σήματα, ανακοινώσεις ή απαλούς θορύβους πριν ενεργοποιηθεί ο συναγερμός πυρκαγιάς.

Μπορείτε να ηχογραφήσετε τον ήχο ενός συναγερμού πυρκαγιάς στο κινητό σας τηλέφωνο και να τον παίξετε σε χαμηλή ένταση.

Εξασκηθείτε στη διαδρομή διαφυγής αρκετές φορές και ανάλογα με τη συμπεριφορά αυξήστε την ένταση του συναγερμού σε πραγματικές συνθήκες ανάλογα με τις αντιδράσεις.

Προσπαθήστε να καθησυχάσετε και να επαναλάβετε τις οδηγίες βήμα προς βήμα αργά με όσο πιο ήρεμη προσέγγιση μπορείτε.

Βεβαιωθείτε ότι υπάρχει κάποιος που θα επιβλέπει αυτά τα άτομα μετά τον κίνδυνο σε περίπτωση που κάποιος τραπέι σε φυγή ή μπερδευτεί.

Σκοπός όλων των παραπάνω είναι να ξεπεραστεί ο συγκεκριμένος φόβος, ώστε όλοι οι εμπλεκόμενοι να γνωρίζουν ποια είναι η ασφαλής συμπεριφορά, γιατί τα συνήθη σύνδρομα σε αυτές τις περιπτώσεις είναι τα αυξημένα επίπεδα άγχους και αγωνίας, τα οποία συχνά ερμηνεύονται ως απογοήτευση, «ξέσπασμα» ή επιθετική κρίση πανικού.

Νέα καθοδήγηση έχει εκδοθεί από την Fire Industry Association (FIA) για θέματα συναγερμού πυρκαγιάς για άτομα με αισθητηριακές ευαισθησίες.

Πηγή: www.autism.org.uk

Ποιοτικός Έλεγχος

ΤΗΣ ΣΟΦΙΑΣ ΣΤΑΜΠΟΛΑΚΗ
Επιστήμη & Τεχνολογία Υλικών
Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας
Πυροσβεστικού Εξοπλισμού

Ο ποιοτικός έλεγχος είναι μια διαδικασία μέσω της οποίας μια επιχείρηση επιδιώκει να διασφαλίσει ότι η ποιότητα των προϊόντων διατηρείται ή βελτιώνεται. Ο ποιοτικός έλεγχος απαιτεί από την εταιρεία να δημιουργήσει ένα περιβάλλον όπου η διοίκηση και οι εργαζόμενοι προσπαθούν για την τελειότητα του τελικού προϊόντος. Αυτό επιτυγχάνεται με την εκπαίδευση του προσωπικού στις διαδικασίες μέτρησης και ανάλυσης που σχετίζονται με τον προσδιορισμό της ποιότητας του προϊόντος καθώς και τη δημιουργία σημείων αναφοράς.

Αδιαμφισβήτητα σταθερή επιδίωξη της MOBIAK είναι η περαιτέρω αναβάθμιση της ποιότητας και αποτελεσματικότητας των πυροσβεστικών μέσων με σκοπό τη δημιουργία προϊόντων πιο ανθεκτικών και σχεδιασμένων με τέτοιο τρόπο ώστε να προσφέρουν την πλήρη χρησιμότητα αλλά και ικανοποίηση στον καταναλωτή μέσα σε ένα συνεχώς αυξανόμενο ανταγωνιστικό περιβάλλον.

Αξίζει να αναφερθεί ότι η MOBIAK επενδύει σε μέτρα ποιοτικού ελέγχου, ακολουθεί αυστηρές μεθοδολογίες και δοκιμές, εξετάζει δεδομένα με σκοπό να διασφαλιστεί ότι πληροί συνεχώς τόσο τα πρότυπα όσο και τη ζήτηση των καταναλωτών. Μια βασική πτυχή του ποιοτικού ελέγχου στην εταιρεία μας είναι ότι η διαδικασία δεν συμβαίνει μια φορά αλλά αποτελεί μια καθημερινή αξιολόγηση των προϊόντων μας. Συγκεκριμένα ο έλεγχος ποιότητας ξεκινά από τις επιθεωρήσεις των εξαρτημάτων, τις αναλύσεις και την απόδοση του κατασβεστικού υλικού, την άριστη συναρμολόγηση και ολοκληρώνεται με την αξιολόγηση του τελικού προϊόντος.

Η ενδελεχής μελέτη και έρευνα των προϊόντων μας αποτελεί το κεντρικό στόχο της εταιρείας στη δημιουργία καινοτόμων προϊόντων και στην αναβάθμιση της ανθρώπινης ασφάλειας.

Τι εννοούμε όμως με τον όρο επιθεώρηση των προϊόντων :

Η επιθεώρηση είναι η διαδικασία μέτρησης, εξέτασης ή δοκιμής ενός ή περισσότερων χαρακτηριστικών ενός προϊόντος και η σύγκριση αυτών με συγκεκριμένες απαιτήσεις για τον προσδιορισμό της συμμόρφωσης. Μπορούμε επομένως να βεβαιώσουμε ότι το προϊόν που βγαίνει από τη γραμμή παραγωγής είναι σωστό και πληροί τις αντίστοιχες προδιαγραφές και πρότυπα.

Κατά τη διαδικασία ελέγχου, εξετάζονται :

- Οι τεχνικές προδιαγραφές του προϊόντος, οι οποίες προσδιορίζονται κατά τη σχεδίαση του.
- Η ικανότητα της παραγωγικής διαδικασίας να ικανοποιεί τις τεχνικές προδιαγραφές

Ακολουθεί:

- Αποδοχή ή απόρριψη παρτίδων ή εξαρτημάτων σε διάφορες φάσεις της παραγωγικής διαδικασίας
- Συνέχιση ή διακοπή της παραγωγικής διαδικασίας – Διορθωτικές ενέργειες αν απαιτείται.

Επομένως, με μεγάλο αριθμό στελεχών υψηλής επιστημονικής ειδίκευσης, η MOBIAK υπόσχεται τη **συνέχιση των προσπαθειών της για ποιοτική αναβάθμιση των προϊόντων και των υπηρεσιών της με σκοπό τη:**

Πρόληψη και Ασφάλεια των Καταναλωτών και Προστασία του Περιβάλλοντος



ΤΗΣ **ΚΑΙΤΗΣ ΛΙΓΓΟΥ**Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης
Τμήμα Εξαγωγών Πυροσβεστικού Εξοπλισμού

Εκπαίδευση Συστημάτων Από τη **MOBIAK**

“

Το μεγαλύτερο εργαλείο μιας εταιρείας είναι να έχει ενημερωμένους και σωστά καταρτισμένους συνεργάτες.

Με αυτή τη πολιτική η εταιρεία μας εδώ και πολλά χρόνια πραγματοποιεί σεμινάρια εκπαίδευσης συνεργατών.

Ένα τέτοιο σεμινάριο, είναι και η εκπαίδευση πάνω στα συστήματα της εταιρείας μας. Μια εμβάθυνση στον κόσμο της πυροπροστασίας η οποία εξηγεί με κάθε λεπτομέρεια τον τρόπο λειτουργίας κάθε συστήματος και διευκολύνει τους συνεργάτες μας στο να μπορούν να επιλέξουν το κατάλληλο σύστημα σε κάθε χώρο.

Τέτοιου είδους σεμινάρια πραγματοποιούνται καθημερινά στην εταιρεία μας, στους εκθεσιακούς μας χώρους αλλά και στους χώρους των συνεργατών μας. Μια εκπαίδευση η οποία πραγματοποιήθηκε αυτή τη χρονιά και είχε πολύ μεγάλη επιτυχία ήταν στην Ουγγαρία, τον Μάιο του 2022.

Με τον αποκλειστικό μας συνεργάτη στη χώρα, πραγματοποιήσαμε μια εκπαίδευση σε 26 άτομα, μέσα στα οποία υπήρχαν από τους καλύτερους εγκαταστάτες της περιοχής με πολύ μεγάλη εμπειρία στις εγκαταστάσεις συστημάτων οι οποίοι δήλωσαν το ενδιαφέρον τους για τα δικά μας συστήματα και μάλιστα επιθυμούν να επισκεφθούν την εταιρεία μας και να δουν από κοντά μια εγκατάσταση.

Είναι πλέον γεγονός πως η εταιρεία μας μπορεί να προσφέρει στην πυροπροστασία και την πυρασφάλεια, όχι μόνο με υλικά αλλά και με εκπαιδεύσεις, οι οποίες έχουν σκοπό να κρατούν ενημερωμένους τους συνεργάτες μας.



ΤΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΜΠΑΤΑΚΗ

Οικονομικές Επιστήμες, BSc

Τμήμα Εξαγωγών Ιατρικού Εξοπλισμού

MOBIAK

Ανάπτυξη σε νέες Αγορές

Κάθε εταιρεία καθώς εξελίσσεται, μεγαλώνει και ωριμάζει μέσα στην εγχώρια αγορά της, αρχίζει μετά από ένα σημείο, να παρουσιάζει σημεία στασιμότητας και αναιμικής ανάπτυξης.

Οι φθίνοντες αυτοί ρυθμοί προόδου προκύπτουν, όχι μόνο από τον ανταγωνισμό που δέχεται η επιχείρηση αλλά και από τον πεπερασμένο αριθμό δυνητικών συνεργατών και πελατολογίου μέσα στα γεωγραφικά σύνορα που αυτή επιχειρεί.

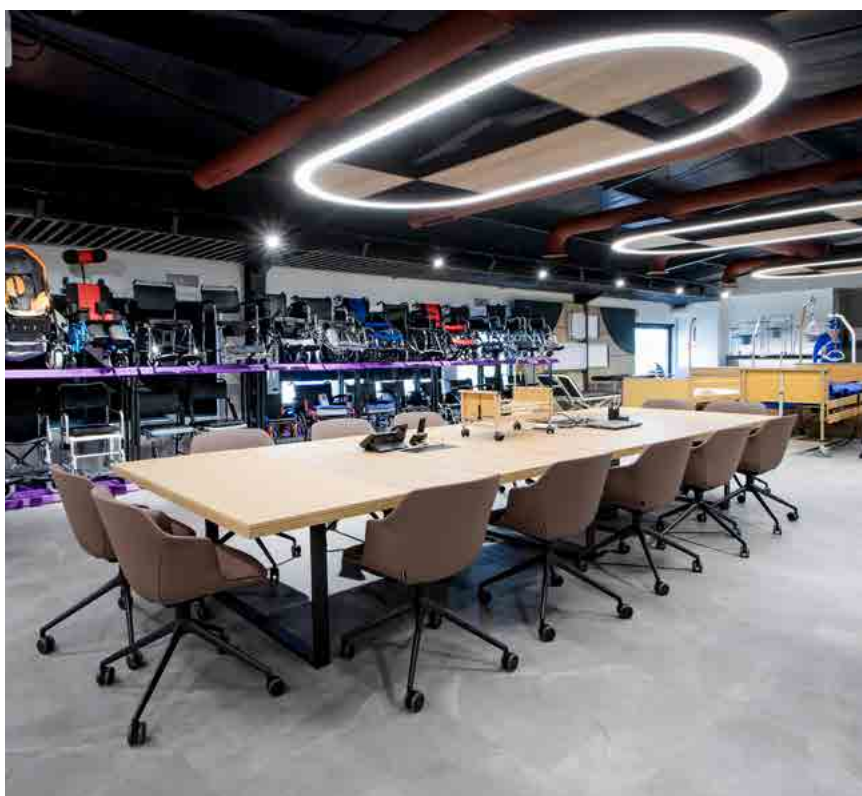
Για τους παραπάνω λόγους, η ανάγκη επέκτασης των επιχειρηματικών τις δραστηριοτήτων πέραν της εγχώριας αγοράς και η επακόλουθη διεύρυνση του κύκλου εργασιών είναι επιτακτική. Η προσπάθεια αυτή φαντάζει πιο ρεαλιστική από ποτέ, τον 21ο αιώνα, με την ανάπτυξη των νέων τεχνολογιών, τηλεπικοινωνιών και του τεράστιου όγκου πληροφορίας και δεδομένων στα οποία μπορεί η εταιρεία να έχει πρόσβαση. Επιπλέον, στο παραπάνω εγχείρημα έρχεται να προστεθεί ένας ακόμα σύμμαχος, αυτός της ενιαίας Ευρωπαϊκής αγοράς που ουσιαστικά καταργεί πολλά από τα εμπόδια εισόδου, που υπήρχαν τις παλιότερες δεκαετίες, στις επιχειρήσεις κρατών μελών της Ε.Ε.

Όλα τα παραπάνω αφενός μας βοηθάνε για να κάνουμε το επόμενο βήμα επέκτασης των επιχειρηματικών μας δραστηριοτήτων, αφετέρου όμως ενισχύουν και τον ανταγωνισμό μας ο οποίος είναι εκτεταμένος από όλα τα μήκη και τα πλάτη της υφελίου και σε πολλές περιπτώσεις ασύμμετρος σε ότι αφορά τα πρώτα βήματα της εταιρείας σε νέες αγορές. Επιπλέον, η έρευνα και μελέτη μιας νέας αγοράς όσο μεθοδική και εκτεταμένη μπορεί να είναι, μας παρέχει μόνο ένα μικρό κλάσμα των απαραίτητων γνώσεων που θα πρέπει να κατέχουμε ώστε να είμαστε σε θέση να αντιμετωπίσουμε τις πιθανές μελλοντικές προκλήσεις της. Ο μεγαλύτερος όγκος των ζωτικής σημασίας εφοδίων θα έρθει μόνο με τον καιρό και τη «τριβή» της επιχείρησης στο νέο περιβάλλον που θα δραστηριοποιηθεί.

Το τμήμα εξαγωγών Ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού της **MOBIAK** τους τελευταίους 12 μήνες έχει ξεκινήσει τις προσπάθειες επέκτασης σε χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης με τεράστια επιτυχία. Σε καθημερινή βάση συλλέγονται πληροφορίες σχετικά με τις χώρες αυτές, τους εν δυνάμει συνεργάτες, τον ανταγωνισμό, και φυσικά το πώς συνδέονται αυτοί μεταξύ τους. Προσπαθούμε να κατανοήσουμε τις ιδιαιτερότητες της κάθε χώρας ξεχωριστά μελετώντας όχι μόνο τα δημοσιονομικά και δημογραφικά δεδομένα που κατέχουμε αλλά και την ευρύτερη κοινωνικοπολιτική δομή της, σε συνδυασμό με την κουλτούρα και τα ήθη που τη διέπουν. Η κατοχή της παραπάνω γνώσης είναι εφικτή μόνο με τη συνεχή επικοινωνία με τους τοπικούς μας συνεργάτες αλλά και μέσω των διαφορών περιοριών στις χώρες αυτές. Οι ενέργειες αυτές δημιουργούν ένα δυναμικό 'σπινράλ' γνώσης και ανατροφοδότησης που μας βοηθάει να είμαστε πιο αποτελεσματικοί και συνεχώς να διευρύνουμε το μερίδιο αγοράς που κατέχουμε.

Για να επέλθει η ανάπτυξη, το βασικό όπλο που χρησιμοποιούμε, δεδομένης πάντα της εξαιρετικής ποιότητας και **After - Sale** υποστήριξης των Ιατροτεχνολογικών μας προϊόντων, είναι το **ισχυρό Brand - Name της MOBIAK**. Συγκεκριμένα, η διεθνής φήμη της εταιρείας στο τομέα των συστημάτων πυρόσβεσης **είναι το κλειδί για να ανοίξει** η πόρτα σε οποιαδήποτε ξένη αγορά, αλλά αυτό πρέπει να είναι μόνο η αρχή, καθώς εμείς σαν export managers σε συνεργασία με τα υπόλοιπα αρμόδια τμήματα πρέπει να επικοινωνήσουμε σε κάθε νέο δυνητικό συνεργάτη ότι η **MOBIACARE δεν είναι μια απλή προέκταση της MOBIAK** αλλά έχει αναπτυχθεί σε παράλληλη και ανεξάρτητη βάση, υιοθετώντας την εταιρική κουλτούρα και όλες τις διαδικασίες που εξασφαλίζουν κατασκευαστικά πρότυπα και το άριστο QC για όλο το εύρος των προϊόντων της. **Ο στόχος μας είναι ο πελάτης να καταλάβει ότι το αυτοκόλλητο MOBIAK πάνω σε ένα προϊόν του δίνει αυτόματα προστιθέμενη αξία και εγγύηση ποιότητας.**

Η ανάπτυξη σε νέες αγορές εκτός του ότι θα επιφέρει μεγάλη ποικιλομορφία στους κύκλους εργασιών της εταιρείας, θα δημιουργήσει μια ευρύτερη οικονομία κλίμακας η οποία θα κάνει την επιχείρηση ακόμα πιο ανταγωνιστική και στην εγχώρια της αγορά. Η πληθωρική αυτή οικονομική μεγέθυνση θα μας προστατέψει από πιθανούς μελλοντικούς κραδασμούς που μπορούν να προκύψουν στην αρχική μας αγορά.



Εκπαιδευτικά Σεμινάρια από τη MOBIAK

ΤΗΣ ΣΟΦΙΑΣ ΨΥΛΛΑΚΗ
Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ
Υπεύθυνη Πωλήσεων
Πυροσβεστικού Τμήματος



Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το διήμερο 5 & 6 Νοεμβρίου 2022, στις κεντρικές εγκαταστάσεις μας στα Χανιά, εκπαιδευτικό σεμινάριο σχετικά με τα προϊόντα και τις διαδικασίες πυρόσβεσης.

Οι συνεργάτες της MOBIAK είχαν την ευκαιρία να επισκεφτούν τις υπερσύγχρονες εγκαταστάσεις και να ξεναγηθούν στη γραμμή παραγωγής πυροσβεστικού εξοπλισμού.

Μετά την ολοκλήρωση της παρουσίασης, οι εκπαιδευόμενοι απόλαυσαν παραδοσιακά τοπικά προϊόντα και συμμετείχαν σε ενδιαφέρουσες συζητήσεις, γνωρίζοντας από κοντά τους ανθρώπους του Ομίλου.

Τα σεμινάρια για τους συνεργάτες της MOBIAK θα συνεχίσουν να πραγματοποιούνται και εντός του 2023. Είναι τιμή και χαρά μας, να σας έχουμε κοντά μας, οποιαδήποτε στιγμή εσείς επιθυμείτε.

Η πρόσκληση παραμένει ανοιχτή προς όλους εσάς που μας στηρίζετε και μοιράζετε τις αγωνίες σας καθημερινά.

Ευχόμαστε στο μέλλον οι συνθήκες να μας το επιτρέπουν για περισσότερες συναντήσεις.



Οι συνεργάτες της MOBIAK είχαν την ευκαιρία να επισκεφτούν τις υπερσύγχρονες εγκαταστάσεις και να ξεναγηθούν στη γραμμή παραγωγής πυροσβεστικού εξοπλισμού.

ΕΠΙΠΕΔΑ ΠΥΡΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΣΤΑ ΚΤΙΡΙΑ ΚΑΙ ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ

ΤΟΥ **ΧΡΗΣΤΟΥ ΣΤΑΥΡΙΔΗ**

Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης

Τμήμα Εξαγωγών, Πυροσβεστικού Εξοπλισμού

Τις τελευταίες δεκαετίες, έχουν επιτευχθεί ουσιαστικές βελτιώσεις στην πυρασφάλεια χάρη στη συνεχή προσαρμογή και εφαρμογή των στρατηγικών πυρασφάλειας και πυροπροστασίας, και αυτό ισχύει για όλους τους κλάδους και τους τομείς της προστασίας των κτιρίων. **Χάρη στην εφαρμογή ολοκληρωμένων και εφαρμόσιμων λύσεων, οι θάνατοι από πυρκαγιές έχουν μειωθεί κατά πολύ υψηλό ποσοστό τα τελευταία 30 χρόνια.**

Ωστόσο, οι ενέργειες βελτίωσης και ανάπτυξης νέων μέτρων και λύσεων δεν πρέπει να σταματήσουν, η πυρασφάλεια στα κτίρια παραμένει μείζον κοινωνικό ζήτημα και πρέπει να είμαστε σε εγρήγορση και προνοητικότητα. Σύμφωνα με στατιστικά στοιχεία, υπολογίζεται ότι, στην Ευρώπη, πολλές χιλιάδες άνθρωποι χάνουν τη ζωή τους κάθε χρόνο λόγω πυρκαγιών κτιρίων. Οι περισσότεροι θάνατοι από πυρκαγιές συμβαίνουν σε οικιακές πυρκαγιές που μπορούν να προληφθούν.

Όλοι λοιπόν οι εμπλεκόμενοι φορείς, κρατικοί και μη, θα πρέπει να εντείνουν τις προσπάθειές τους για την εξεύρεση και εφαρμογή αποτελεσματικών λύσεων και για αυτό η **MOBIAK** έρχεται και επενδύει καθημερινά στο εργατικό δυναμικό, σε νέες πιστοποιήσεις και λύσεις για την εξεύρεση νέων καινοτόμων λύσεων.

Για να το πετύχει αυτό, η MOBIAK εφαρμόζει μια ολιστική προσέγγιση από την πρόληψη εκδήλωσης οποιασδήποτε πυρκαγιάς έως τον περιορισμό και την κατάσβεσή της, έχοντας αναπτύξει μια μεγάλη γκάμα προϊόντων για τη διασφάλιση της ανθρώπινης ακεραιότητας και ασφάλειας.

ΠΡΟΛΗΨΗ και ΑΝΙΧΝΕΥΣΗ

«Αποτροπή Έναρξης και Ανίχνευση Πυρκαγιάς»

Η κατανόηση των αιτιών και των παραγόντων κινδύνου είναι το σημείο εκκίνησης για την ενημέρωση αποτελεσματικών προσπαθειών πρόληψης, για αυτό και η **MOBIAK** έχει αναπτύξει στην γκάμα της μια πλήρη σειρά προϊόντων που βοηθάνε στην αντιμετώπιση και τον εντοπισμό πυρκαγιών στην εκκίνηση τους. Οι κύριες αιτίες των τυχαίων πυρκαγιών είναι το κάπνισμα, οι ηλεκτρικές βλάβες, το μαγείρεμα και η απροσεξία με πηγές ανάφλεξης, όπως σπέρτα ή κεριά - για αυτό ο εντοπισμός φωτιάς στην έναρξη τους είναι κομβικής σημασίας.

Όταν εμφανίζεται μια πυρκαγιά παρά τα μέτρα πρόληψης, είναι σημαντικό να ανιχνευθεί όσο το δυνατόν νωρίτερα για να δοθεί στους ανθρώπους του κτιρίου επαρκής χρόνος για να αντιδράσουν, συμπεριλαμβανομένης της ασφαλούς εκκένωσης και της έγκαιρης κατάσβεσης, καθώς συνήθως συνιστάται η εγκατάσταση συναγερμών καπνού μέσα, έξω από κάθε χώρο ύπνου και σε κάθε επίπεδο ολοκληρω του κτιρίου κατοικιών.

2. ΠΡΩΙΜΗ ΚΑΤΑΣΤΟΛΗ

«Το 96% των Πυρκαγιών σε Κτίρια που Προστατεύονται με Αυτόματα Συστήματα, Σβήνονται από το Σύστημα»

Όταν εκδηλώνεται πυρκαγιά, πρέπει να σταματήσει και να αντιμετωπιστεί μέσα στα πρώτα λεπτά με συμβατικό πυροσβεστήρα ή με αυτόματους συστημάτων κατάσβεσης. Για τον λόγο αυτόν η **MOBIAK** αναπτύσσει τα τελευταία 20 χρόνια και εμπλουτίζει την ποικιλία και την γκάμα πυροσβεστήρων και αυτόματων συστημάτων, προκειμένου να πετύχει την πρόληψη φωτιάς σε κάθε υπαρκτό σενάριο.

Η γκάμα πυροσβεστήρων της **MOBIAK** είναι ενδεχομένως η πιο πλήρης που μπορεί να προσφέρει ένας κατασκευαστής, διαθέτοντας δεκάδες πιστοποιήσεις για κάθε προϊόν και συνεχείς βελτιώσεις των υπαρχόντων προϊόντων. Όσον αφορά τα αυτόματα συστήματα κατάσβεσης, η **MOBIAK** έχει αναπτύξει μια πλήρη γκάμα αυτόματων συστημάτων κάθε τεχνολογίας (CO₂, Clean Agent, Iner Gases, Aerosol Generators, Kitchen Systems, Powder and Foam systems, Water Systems, κλπ.).

3. ΠΥΡΟΣΒΕΣΗ / ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

«Κατάλληλα Καταρτισμένο Ανθρώπινο Δυναμικό κάνει την Διαφορά»

Η πρόληψη ίσως είναι ένα από τα πιο σημαντικά στοιχεία της πυρασφάλειας, επειδή πρόκειται να βοηθήσει τους εργαζόμενους να γνωρίζουν εξαρχής και να κατανοούν πώς να αποτρέπουν αποτελεσματικά την εκδήλωση πυρκαγιών. Εάν οι εργαζόμενοι σε όλο το κτίριο είναι επαρκώς προετοιμασμένοι να αποτρέψουν τις πυρκαγιές από την αρχή, θα είναι σε θέση να μειώσουν και τον συνολικό κίνδυνο μίας πυρκαγιάς. Επίσης, με την κατάλληλη εκπαίδευση πυρασφάλειας και καθορισμένες διαδικασίες, θα είναι πιο κατάλληλα προετοιμασμένοι για την πρόληψη της εξάπλωσης των πυρκαγιών και την απομάκρυνσή τους από το κτίριο.

Έτσι, η **MOBIAK** αποφάσισε και έθεσε ως νέο στόχο την δημιουργία ενός νέου τμήματος στα πλαίσια της επιχειρηματικής δραστηριότητάς της, το

MOBIAK TRAINERS.

Το νέο αυτό τμήμα έχει σκοπό την κατάλληλη κατάρτιση εργατικού δυναμικού με σκοπό δημιουργίας ενός πλήρως εκπαιδευμένου εργατικού δυναμικού, έτσι ώστε να γνωρίζει πώς θα πρέπει να ανταποκρίνεται σε μια πυρκαγιά εάν αυτή ξεσπάσει σε οποιοδήποτε σενάριο πυρκαγιάς.

Αυτή την στιγμή στην **MOBIAK** πραγματοποιούμε εκπαίδευση με πρότυπα μέσα σε σύγχρονους νέους χώρους, σε συνεργάτες των αντικειμένων εξειδίκευσής μας και όχι μόνο. Οι εκπαιδευτικές δράσεις όλο και αναπτύσσονται με σκοπό το **MOBIAK TRAINERS** να γίνει το πρώτο σκαλοπάτι στην εκπαίδευση πυροπροστασίας στην Ελλάδα και όχι μόνο.

Ο στόχος μας είναι να συνεχίζουμε να επενδύουμε στην ποιότητα των προϊόντων και υπηρεσιών μας με απώτερο στόχο την αναβάθμιση της Ανθρώπινης Ασφάλειας η οποία αποτελεί πρώτη μας μέριμνα.

Συνεχίζουμε Δυναμικά τις Δράσεις μας, Επενδύοντας στο έργο μας και ακόμα περισσότερο στον άνθρωπο!



Το πλαστικό καπάκι και η σημασία του

ΤΗΣ ΑΘΗΝΑΣ ΤΡΑΚΑΚΗ

Μοριακή Βιολόγος MSc, PhD

Υπεύθυνη Διαχείρισης Συστημάτων Ποιότητας &

Περιβαλλοντικής Διαχείρισης ISO9001 & ISO14001

Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας Πυροσβεστικού Εξοπλισμού

Η **MOBIAK** στα πλαίσια της ευρύτερης **περιβαλλοντικής/οικολογικής συνείδησης** και της **κοινωνικής ευαισθητοποίησης προς συνανθρώπους μας** που έχουν ανάγκη, ξεκίνησε από τη 1 Σεπτεμβρίου 2022 τη συνεργασία της με το σύλλογο **«Αγάπη για Ζωή»**. Συγκεκριμένα, η εν λόγω συνεργασία αφορά τη συλλογή και τη μετέπειτα ανακύκλωση πλαστικών καπακιών με απώτερο σκοπό να αποκτήσουν άτομα με κινητικά προβλήματα αναπηρικό αμαξίδιο.

Όμως, γιατί να συλλέγουμε πλαστικά καπάκια; Τι αξία έχει άραγε το πλαστικό καπάκι, ένα φαινομενικά τόσο μικρό και ευτελές αντικείμενο; Στην πραγματικότητα, η απάντηση σε αυτό είναι μη αναμενόμενη για αρκετό κόσμο, όμως ο κύκλος ζωής ενός πλαστικού καπακιού μπορεί να είναι όχι μόνο μακρύς, αλλά και πάρα πολύ σημαντικός.

Ας πούμε όμως αρχικά μερικά λόγια για την ανακύκλωση. Με τον όρο **«Ανακύκλωση»** εννοούμε το σύνολο των διεργασιών που απαιτούνται για την επαναχρησιμοποίηση, είτε ολικά είτε εν μέρει, οποιουδήποτε υλικού αποτελεί άμεσα ή έμμεσα επακόλουθο της ανθρώπινης δραστηριότητας, και το οποίο στην υπάρχουσα μορφή του δεν αποτελεί πλέον αγαθό για τον άνθρωπο. **Αναφορικά με την ανακύκλωση πλαστικού, θα έχετε σίγουρα παρατηρήσει πάνω σε πλαστικές συσκευασίες έναν τυπωμένο ή εγχάρακτο αριθμό που περικλείεται από ένα τρίγωνο.** Αυτό το **σύμβολο** συγκαταλέγεται στον **Κωδικό Αναγνώρισης Ρητίνης** (International Resin Identification Coding System, RIC), διαχειριζόμενο σήμερα από την Αμερικανική Εταιρεία Δοκιμών και Υλικών (American Society for Testing and Material, ASTM), και υποδηλώνει το διαφορετικό τύπο συνθετικής ρητίνης/πλαστικού. Υπάρχουν διάφοροι τύποι πλαστικού, οι οποίοι κατηγοριοποιούνται χρησιμοποιώντας τους αριθμούς 1 έως 7. Αυτή η αλληλουχία εκτός από τον τύπο του πλαστικού, υποδεικνύει επίσης το βαθμό δυσκολίας, και συνεπώς τη σχέση κόστους-αποτελεσματικότητας της ανακύκλωσης, με τους αριθμούς 1 και 7 να υποδηλώνουν τον πιο εύκολα και τον πιο δύσκολα ανακυκλώσιμο τύπο αντίστοιχα.

Οι πιο συνηθισμένοι τύποι πλαστικού είναι το τереφθαλικό πολυαιθυλένιο (Polyethylene Terephthalate, PET ή PETE), το οποίο υποδηλώνεται με τον αριθμό 1, και το πολυαιθυλένιο υψηλής πυκνότητας (High-Density Polyethylene, HDPE ή PEHD), το οποίο υποδηλώνεται με τον αριθμό 2. Ωστόσο, όπως προαναφέρθηκε, δεν είναι όλοι οι τύποι πλαστικού το ίδιο εύκολα ανακυκλώσιμοι, ενώ η διαφορετική χημική σύσταση και τα σημεία τήξεως των υλικών αυτών, καθώς και πρακτικοί και οικονομικοί λόγοι, αποτρέπουν την ταυτόχρονη ανακύκλωσή τους. Έτσι λοιπόν, ενώ τα πλαστικά καπάκια των περισσότερων πλαστικών συσκευασιών κατασκευάζονται από HDPE, οι περισσότερες πλαστικές συσκευασίες (όπως μπουκάλια νερού και αναψυκτικών) κατασκευάζονται από PET· γεγονός που οδήγησε στην ανάγκη του διαχωρισμού των πρώτων από την υπόλοιπη συσκευασία.

Παράλληλα με αυτό και στα πλαίσια της κοινωνικής ευαισθητοποίησης και αφύπνισης, ο σύλλογος **«Αγάπη για Ζωή»**, καθώς και άλλοι σύλλογοι ανά τη χώρα, ξεκίνησαν εθελοντικές δράσεις για τη συγκέντρωση των πλαστικών καπακιών και τη μεταφορά τους σε εργοστάσια ανακύκλωσης. Τα εργοστάσια αυτά αγοράζουν τα πλαστικά καπάκια έναντι ενός αντιτίμου για ανακύκλωση και μετέπειτα αξιοποίηση. Το αντίτιμο αυτό αξιοποιείται σε μεταγενέστερο χρόνο από τους εκάστοτε συλλόγους για την αγορά αναπηρικού αμαξιδίου και τη δωρεά αυτού σε συνάνθρωπό μας που το έχει άμεση ανάγκη.

Η **MOBIAK** αναγνωρίζοντας αυτήν την τόσο σπουδαία και αξιόλογη δράση, προέβη στην τοποθέτηση ειδικά διαμορφωμένων δοχείων σε όλους τους χώρους της εταιρίας στα Χανιά, καθώς και στα κέντρα διανομής σε Ηράκλειο, Αθήνα, και Θεσσαλονίκη. Σε μία εποχή, όπου η μετάβαση προς ένα πιο βιώσιμο μέλλον αποτελεί προτεραιότητα ζωτικής σημασίας, και σεβόμενοι πάντα τον πλησίον μας και τις ανάγκες του, θα θέλαμε να συμβάλουμε και μέσω αυτής της δράσης, τόσο στην επαναχρησιμοποίηση και την ορθή ανακύκλωση υλικών, όσο και στη βελτίωση της ποιότητας ζωής των συνανθρώπων μας.



Η MOBIAK στα πλαίσια της ευρύτερης περιβαλλοντικής / οικολογικής συνείδησης και της κοινωνικής ευαισθητοποίησης προς συνανθρώπους μας που έχουν ανάγκη, ξεκίνησε από τη 1 Σεπτεμβρίου 2022 τη συνεργασία της με το σύλλογο «Αγάπη για Ζωή».

Η εν λόγω συνεργασία αφορά τη συλλογή και τη μετέπειτα ανακύκλωση πλαστικών καπακιών με απώτερο σκοπό να αποκτήσουν άτομα με κινητικά προβλήματα αναπηρικό αμαξίδιο.

Αντλητικά Συγκροτήματα

Σε Συνεργασία με Ελληνική Κατασκευάστρια Εταιρία και συμμετέχοντας στην Παραγωγική Διαδικασία, η MOBIAK μπαίνει ακόμα πιο Δυναμικά στην Κατηγορία των Πυροσβεστικών Αντλητικών Συγκροτημάτων.

Αλλά πιο συγκεκριμένα, τι είναι ένα Αντλητικό Συγκρότημα? Ποια η Χρήση του?

Τα αντλητικά πυροσβεστικά συγκροτήματα ανήκουν στην κατηγορία των ενεργητικών ή κατασταλτικών μέτρων πυροπροστασίας. Πρόκειται για διάταξη αντλιών, σωλήνων, πυροσβεστικών λήψεων και λοιπού σχετικού εξοπλισμού που συνεργάζονται μεταξύ τους, με σκοπό τη συνεχή τροφοδοσία νερού μέσω κατάλληλων διαμορφωμένων Ακροφυσίων Sprinkler και πυροσβεστικών φωλιών, για την κατάσβεση μιας πυρκαγιάς του υπό προστασία χώρου.

Τι διακρίνει το EN Αντλητικό Συγκρότημα από αυτό σύμφωνα με την Ελληνική Νομοθεσία;

Το πρότυπο **EN12845** ορίζει τις απαιτήσεις και παρέχει οδηγίες για την μελέτη, εγκατάσταση και συντήρηση των μόνιμων πυροσβεστικών συστημάτων, που εγκαθίστανται σε κτίρια και βιομηχανικούς χώρους. Η συνήθης έκδοση του πυροσβεστικού συγκροτήματος **EN 12845 περιλαμβάνει 3 Αντλίες:** 1 κύρια ηλεκτρική αντλία, 1 εφεδρική diesel αντλία και 1 ηλεκτρική jockey.

Οι διαφορές των Αντλητικών Συγκροτημάτων κατά EN με το TOTEE έχουν ως εξής:

- Η κύρια διαφορά είναι το κριτήριο επιλογής της αντλίας του μηχανήματος, όπου στην περίπτωση του **EN** πρέπει να γίνεται επαλήθευση των κανόνων του **EN12845**.
- Στο **EN** Αντλητικό γίνεται επιλογή υποδύναμης του κινητήρα στο μέγιστο της καμπύλης της υποδύναμης με βάση το Net Positive Suction Head, ενώ στο TOTEE η υποδύναμη επιλέγεται ακριβώς στο σημείο σχεδιασμού.
- Διαφορετικές Υδραυλικές Διατάξεις Αναρρόφησης, στο **EN12845** περιλαμβάνονται κώνοι αναρρόφησης για αρνητική αναρρόφηση σε αντίθεση με το TOTEE, καθώς και στο μέρος της κατάθλιψης των αντλιών υπάρχουν περισσότερες υδραυλικές διατάξεις ασφάλειας σε σχέση με το TOTEE.
- Στο **EN** απαιτείται ξεχωριστός Πίνακας Αυτοματισμού για κάθε αντλία ενώ στο TOTEE είναι ένας ενιαίος. Οι ηλεκτρολογικές διατάξεις αυτοματισμού στο **EN12845** είναι περισσότερες σε σχέση με το TOTEE.
- Στο **EN12845** κάθε Αντλία (πέραν της jockey) ελέγχεται μέσω 2 πιεσοστατών σε αντίθεση με το TOTEE όπου κάθε αντλία ελέγχεται μέσω 1 πιεσοστάτη.
- Ο Πετρελαιοκινητήρας στο **EN12845** διαθέτει 2 μπαταρίες σε αντίθεση με το TOTEE όπου ο κινητήρας έχει 1 μπαταρία.
- Το Πυροσβεστικό Συγκρότημα **EN12845** όταν ξεκινήσει δουλεύει συνεχώς και κλείνει μόνο χειροκίνητα, σε αντίθεση με το TOTEE όπου η λειτουργία του πυροσβεστικού σταματά μόλις αποκατασταθεί η πίεση στο δίκτυο.
- Το Δοχείο Καυσίμου του πετρελαιοκινητήρα στο **EN12845** κατασκευάζεται για αυτονομία 6h καθώς όταν το πυροσβεστικό ξεκινήσει δουλεύει συνεχώς, σε αντίθεση με το TOTEE, όπου το δοχείο καυσίμου κατασκευάζεται ανάλογα μόνο της υποδύναμης του πετρελαιοκινητήρα.
- Στο **EN12845** η σύζευξη της κάθε κύριας αντλίας με τον εκάστοτε κινητήρα, γίνεται μέσω συνδέσμου back pull out ώστε να μπορεί να απομονώνεται εύκολα η αντλία ή ο κινητήρας σε περίπτωση επισκευής χωρίς να επισκευάζεται στο σύνολο το συγκρότημα.

Στο TOTEE η σύνδεση αντλίας-κινητήρα γίνεται μέσω απλού coupler κι όχι back pull out.

Είδη Πυροσβεστικών Συγκροτημάτων

Διατίθενται Αντλητικά Πυροσβεστικά Συγκροτήματα μόνιμης εγκατάστασης, ηλεκτροκίνητης, πετρελαιοκίνητης και jockey αντλίας ή άλλου συνδυασμού αντλιών, πλήρως συναρμολογημένα και σύμφωνα με τους κανονισμούς του **EN12845** και της πυροσβεστικής υπηρεσίας.

Τα Αντλητικά Συγκροτήματα Διακρίνονται σε:

- Σύμφωνα με το πρότυπο **EN12845:2015**
- Σύμφωνα με την **Ελληνική Πυροσβεστική Νομοθεσία**
- **Ειδικές Κατασκευές**
- **Φορητές Αντλίες Πυρόσβεσης**

Σύντομα αναμένεται και UL/FM σύμφωνα με το παγκόσμιο αναγνωρισμένο πρότυπο NFPA20

ΤΟΥ
ΛΕΥΤΕΡΗ ΑΓΓΕΛΗ
Μηχανικός Παραγωγής &
Διοίκησης
Υπεύθυνος Τεχνικού Τμήματος
Πυροσβεστικού Εξοπλισμού
Ελλάδος

Σύμφωνα με το πρότυπο
EN12845:2015



Σύμφωνα με την Ελληνική
Πυροσβεστική Νομοθεσία



Ειδικές Κατασκευές



Φορητές Αντλίες Πυρόσβεσης



Κανόνες Προστασίας από **Πυρκαγιά**

“



ΤΗΣ ΜΑΡΙΑΣ ΔΑΓΚΛΗ
Διοίκηση & Οικονομία
Λογιστήριο
Κέντρου Διανομής Β. Ελλάδος & Βαλκανίων

- Δεν αφήνουμε τα παιδιά μας να παίζουν με σπέρτα ή αναπτήρες.
- Μαθαίνουμε στα παιδιά μας, σε περίπτωση πυρκαγιάς, να βγαίνουν αμέσως έξω από το σπίτι, δίχως να πάρουν κάτι μαζί τους, π.χ. ένα κατοικίδιο, ένα παιχνίδι κ.α.
- Σε περίπτωση πυρκαγιάς καλύπτουμε τη μύτη μας με ένα μπλουζάκι ή μια υγρή πετσέτα. Αυτό θα εμποδίσει τον καπνό να εισέλθει στους πνεύμονές μας.
- Αν πιάσουν φωτιά τα ρούχα μας δεν τρέχουμε, γιατί ο αέρας εξοργίζει τις φλόγες και καίνε πιο γρήγορα, απλά κυλιόμαστε προς την έξοδο για να σβήσει η φωτιά από τα ρούχα μας, έχοντας καλυμμένο το πρόσωπό μας.
- Τα παιδιά μας και εμείς θα πρέπει να γνωρίζουμε ανά πάσα στιγμή τα τηλέφωνα της έκτακτης ανάγκης.
- Η αγορά κάποιου πυροσβεστήρα μπορεί να αποβεί σωτήρια, σβήνοντας την φωτιά στο ξεκίνημα της, ακολουθώντας φυσικά πιστά τις οδηγίες χρήσης και συντήρησης.
- Τοποθετούμε ανιχνευτές καπνού σε όλα τα δωμάτια, το κόστος είναι μικρό και μας προειδοποιούν σε περίπτωση πυρκαγιάς, έτσι ώστε να αποφύγουμε δυσάρεστες καταστάσεις.

Ας μην ξεχνάμε ότι το μεγαλύτερο ποσοστό θανάτων από φωτιά συμβαίνουν στα σπίτια και κυρίως μετά τα μεσάνυχτα.



Εξωτερικό Εμπόριο Η ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΤΗΣ MOBIAK



ΤΗΣ ΕΡΜΙΟΝΗΣ
ΠΑΠΑΔΟΓΙΑΝΝΑΚΗ
Διοίκηση Επιχειρήσεων MSc
Τμήμα Marketing

Εξ ορισμού το εξωτερικό εμπόριο αφορά τη διακίνηση προϊόντων εκτός των γεωγραφικών ορίων μίας χώρας. Το συγκεκριμένο είδος εμπορίου έχει πολλά πλεονεκτήματα καθώς ενθαρρύνει τον ανταγωνισμό μεταξύ των χωρών και επιτρέπει στους πολίτες να έχουν πρόσβαση σε προϊόντα τα οποία δεν διατίθενται σε τοπικό επίπεδο.



Στη MOBIAK η εξαγωγική διαδικασία έχει ξεκινήσει από το 2000, έχοντας μία συνεχή ανοδική πορεία, καταφτάνοντας μέχρι και σήμερα να υπερτερεί σε πάνω από 110 χώρες. Οι εξαγωγές στη χώρα μας επικεντρώνονται στον πρωτογενή τομέα (ελαιόλαδο και αγροτικά προϊόντα) όμως η εταιρεία μας έρχεται να αλλάξει τα δεδομένα. Με εξωστρεφή προσανατολισμό, μελετώντας τις αγορές και τις ευκαιρίες που προκύπτουν σε αυτές, ανεξάρτητα των συνθηκών και των δυσκολιών, καταφέραμε το ακατόρθωτο. Μέσα σε χρόνια οικονομικής κρίσης, κορονοϊού αλλά και πολέμου με παγκόσμια επιρροή σχεδόν σε όλους τους τομείς των αγορών, κρατάμε σταθερές τις αξίες μας και τους στόχους μας αυξάνοντας συνεχώς τις χώρες εξαγωγής των προϊόντων μας.

Αυτό έρχονται να το επιβεβαιώσουν με νούμερα και οι διακρίσεις μας σε βραβεία, όπως το Sales Excellence Award, στο οποίο η εταιρεία κατάφερε να αποσπάσει το πρώτο Χρυσό βραβείο σε Πανελλαδικό επίπεδο, στη κατηγορία «Αύξηση Εξαγωγών - Ανάπτυξη σε Διεθνείς Αγορές».

Συγχαίρουμε και είμαστε περήφανοι για τους συναδέλφους μας που προσπαθούν καθημερινά για την επιτυχία αυτή, κάνοντας το ανέφικτο, εφικτό!



ΎΛΛΑ BARCODES ΕΟΠΥΥ ΣΕ ΑΝΑΠΝΕΥΣΤΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΝΕΑ ΤΑΞΗ ΠΡΑΓΜΑΤΩΝ



ΤΗΣ ΑΝΤΩΝΙΑΣ ΒΑΡΔΑΚΗ

Μηχανικός Παραγωγής και Διοίκησης MSc
Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας Ιατρικού Εξοπλισμού

Αφουγκραζόμενοι λοιπόν τις καθημερινές ανησυχίες των συνεργατών μας, υποστηρίξαμε εξ αρχής το τεράστιο αυτό εγχείρημα και συνεχίζουμε έμπρακτα και άμεσα να προσφέρουμε την βέλτιστη εξυπηρέτηση και ποιότητα προϊόντων.

Η διαδικασία απόδοσης ύλων κωδικών σε αναπνευστικές συσκευές που διατίθενται με ενοίκιο, ήρθε να επιφέρει μεγάλες αλλαγές στον τομέα των **Ιατροτεχνολογικών Προϊόντων**. Συγκεκριμένα, θέτει τις βάσεις για αναδιοργάνωση της αγοράς με σκοπό την εξασφάλιση σύγχρονων, αποτελεσματικών και εν γένει ποιοτικότερων θεραπειών στους ασφαλισμένους.

Η υλοποίηση της διαδικασίας, έφερε στο φως, αρκετά τεχνικά και πρακτικά ζητήματα εφαρμογής των ανακοινώσεων τόσο για τους παρόχους υγείας όσο και για τις εισαγωγικές εταιρείες.

Η MOBIAK στάθηκε υπεύθυνα απέναντι στις προκλήσεις και τα προβλήματα όλων αυτών των μηνών, με δημιουργία χιλιάδων αιτήσεων εισαγωγής προϊόντων και συνεχείς προσπάθειες ανεύρεσης λύσεων για αποτελεσματικότερη και ομαλή συνεργασία όλων των εμπλεκόμενων μερών

Η υποχρεωτική απόδοση ύλων Barcodes ανά σειριακό συσκευής έφερε στην επιφάνεια τη σημαντικότητα της σωστής ιχνηλασιμότητας προϊόντων, αναπόσπαστο κομμάτι ενός δομημένου συστήματος διασφάλισης ποιότητας.

Η ιχνηλάτηση των συσκευών ξεκινά από την παραγωγική διαδικασία, συνδέεται με την σωστή διαχείριση της εφοδιαστικής αλυσίδας έως ότου φτάσει στον τελικό χρήστη. Συνεπώς κρίνεται αναγκαίο όλα τα εμπλεκόμενα μέρη να είναι σε θέση να προσδιορίζουν άμεσα από που προήλθε η συσκευή και σε ποιόν έχει αποδοθεί μοναδικά. Πρακτικά αυτό σημαίνει ότι είναι πλέον επιτακτικό πέραν των εισαγωγικών εταιρειών η ιχνηλασιμότητα να καταστεί τμήμα των διαδικασιών των παρόχων.

Παράλληλα, αναδύθηκε το θέμα της σωστής διαχείρισης αποθεμάτων αναπνευστικών συσκευών. **Η κάλυψη των αναγκών σε συσκευές όλων αυτών των μηνών αποτέλεσε γνώμονα για εμάς**, προβλέποντας τις επιπτώσεις που επέφερε η

αναδιοργάνωση της αγοράς αναπνευστικών συσκευών. Από την πλευρά των παρόχων, η διαχείριση και ταυτοποίησή των συσκευών των αποθεμάτων τους παραμένει μια διαδικασία με αρκετές δυσκολίες μολονότι άκρως σημαντική.

Άλλο ένα ζήτημα που αξίζει να αναφερθεί είναι η διαφορά μεταξύ εγγύησης συσκευής και χρόνου καλής λειτουργίας συσκευής. Το έγγραφο του κατασκευαστή που βεβαιώνει την καλή λειτουργία συσκευής αποτέλεσε τμήμα της διαδικασίας απόδοσης ύλων barcodes καθώς κάθε συσκευή λαμβάνει πλήθος ύλων όσα και οι ημέρες καλής λειτουργίας συσκευής.

Ο προσδοκώμενος χρόνος καλής λειτουργίας συσκευής είναι η **μέγιστη χρονική περίοδος** που καθορίζεται από τον κατασκευαστή κατά τη διάρκεια της οποίας η συσκευή αναμένεται να διατηρήσει την ασφαλή και αποτελεσματική χρήση της.

Η εγγύηση συσκευής είναι η περίοδος κατά την οποία, εάν το προϊόν δεν συμμορφώνεται βάση της προβλεπόμενης χρήσης του, θα αντικατασταθεί ή θα επισκευαστεί ή θα πραγματοποιηθεί επιστροφή χρημάτων (ανάλογα με τους όρους) και αποτελεί εμπορική συμφωνία. Είναι βασικό επομένως οι δύο όροι να μην συγχέονται.

Αφουγκραζόμενοι λοιπόν τις καθημερινές ανησυχίες των συνεργατών μας, υποστηρίξαμε εξ αρχής το τεράστιο αυτό εγχείρημα και συνεχίζουμε έμπρακτα και άμεσα να προσφέρουμε την βέλτιστη εξυπηρέτηση και ποιότητα προϊόντων.



MOBIAK & ΔΙΟΞΕΙΔΙΟ ΤΟΥ ΑΝΘΡΑΚΑ

ΤΟΥ
ΗΛΙΑ ΔΡΑΚΩΝΑΚΗ
Υπεύθυνος Αποθήκης
Κέντρου Διανομής Κεντρικής &
Ανατολικής Κρήτης

Μετά το πέρας του φετινού καλοκαιριού, το οποίο ήταν όσο πιο κοντά στην κανονικότητα και θύμιζε καλοκαίρι προ πανδημίας, ήθελα να θυμηθούμε κάποιες βασικές εφαρμογές για το διοξείδιο του άνθρακα στην καθημερινότητα του ανθρώπου παγκοσμίως.

MOBIAK και διοξείδιο του άνθρακα έχουν βίους παράλληλους όσον αφορά τις εφαρμογές στην καθημερινότητα μας χρόνια τώρα.

Ας θυμηθούμε ξανά τις πιο Βασικές Εφαρμογές του παρακάτω:

Μπύρα και Αναψυκτικά

Είναι η κορυφή του παγόβουνου που λέγετε διοξείδιο του άνθρακα. Στις επιχειρήσεις παραγωγής των παραπάνω προϊόντων είναι ένα από τα βασικά συστατικά τους ώστε να είναι έτοιμα προς κατανάλωση.

Κατάψυξη Τροφίμων

Ο ασφαλέστερος τρόπος για συντήρηση παγωτού αλλά και λαχανικών στις μέρες μας. Εδώ εμπλέκονται οι εταιρίες παραγωγής, οι εταιρίες χονδρικής πώλησης και μεταφοράς στην λιανική που εξαρτώνται άμεσα από την τεχνολογία που βασίζεται στο διοξείδιο του άνθρακα. Αφού στις ημέρες μας ο φυσικός πάγος είναι ιδιαίτερα ακριβό προϊόν. Με αυτήν την μέθοδο διατηρούν αναλλοίωτα όλα τα θρεπτικά τους συστατικά από την παράγωγή τους μέχρι την κατανάλωση.

Πυρασφάλεια με τους πυροσβεστήρες διοξειδίου.

Εδώ το διοξείδιο του άνθρακα επειδή είναι αδρανές και άφλεκτο αέριο, το κατατάσσει σε πρωταγωνιστή και σύμμαχο μας στην κατάσβεση της φωτιάς μειώνοντας την παρουσία του οξυγόνου.

Φάρμακα

Και σε αυτό τον τομέα βρίσκει εφαρμογή το διοξείδιο του άνθρακα με τα κάθε είδους αναλγητικά και αντιφλεγμονώδη που κυκλοφορούν ευρέως στην αγορά, στα οποία αποτελεί κύριο μέρος της αντιμικροβιακής τους δράσης.

Τεχνητή Ομίχλη η όποια παράγεται και αυτή από διοξείδιο του άνθρακα.

Είναι ευρέως διαδεδομένη η χρήση της τεχνητής ομίχλης σε θέατρα αλλά και χώρους διασκέδασης με την όποια επιτυγχάνεται να γίνει πιο φαντασμαγορική μια θεατρική παράσταση ή μια βραδιά διασκέδασης αντίστοιχα.

Πετρέλαιο και Διάλυση του

Εδώ έρχεται το διοξείδιο του άνθρακα να ρίξει το κόστος αλλά και να την κάνει γρηγορότερη και ασφαλέστερη, σε μια περίοδο που το αναδεικνύει σημαντικότερο παράγοντα από ποτέ για την παράγωγή των προϊόντων που προκύπτουν από αυτό.

Στον Κατασκευαστικό Τομέα συναντάμε και εκεί το διοξείδιο του άνθρακα.

Σε μηχανουργεία, σε εταιρείες πώλησης σιδηρικών, φανοποιεία αλλά και εταιρίες πώλησης πορτών, είναι κύριο συστατικό στη συγκόλληση για κάθε είδους μετάλλου.

Έτσι λοιπόν η MOBIAK ως βασικός προμηθευτής του Διοξειδίου του Άνθρακα και στις τρεις μορφές του, αέρια, υγρή και στερεή, προσπαθεί να είναι πάντα δίπλα σε όλες τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε αυτούς του σημαντικούς τομείς. Με κάθε υλικοτεχνικό εξοπλισμό από πυροσβεστήρες, φιάλες μέχρι μειωτήρες που είναι απαραίτητος για την καλύτερη εφαρμογή του διοξειδίου του άνθρακα που το καθιστά σημαντικό παράγοντα στην καθημερινότητα μας.



Η MOBIAK ΑΦΟΥΓΚΡΑΖΕΤΑΙ ΤΙΣ ΑΝΑΓΚΕΣ ΤΗΣ ΚΑΘΕ ΑΓΟΡΑΣ



ΤΟΥ **ΚΩΣΤΑ
ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ**

Μηχανικός Περιβάλλοντος
Τμήμα Εξαγωγών
Πυροσβεστικού Εξοπλισμού



Το 2005 η εταιρεία μας ξεκίνησε να δραστηριοποιείται στο εξαγωγικό κομμάτι, πετυχαίνοντας την πρώτη εξαγωγή στην γειτονική Βουλγαρία. Από τότε μέχρι και σήμερα, 17 χρόνια μετά, η **MOBIAK** έχει επεκτείνει την εξαγωγική της δραστηριότητα σε πάνω από 110 χώρες παγκοσμίως.

Κάθε αγορά έχει τις δικές της ξεχωριστές απαιτήσεις και είναι πολύ σημαντικό να πραγματοποιήσουμε εκτενή ανάλυση της αγοράς πριν πάμε στο επόμενο βήμα που είναι η είσοδος της εταιρείας στην αγορά και η εύρεση συνεργατών. Είναι πολύ σημαντικό λοιπόν για κάθε αγορά να αφουγκραζόμαστε τις ανάγκες της και να γνωρίζουμε τον τύπο των προϊόντων που είναι προτιμητέα, τις

απαραίτητες πιστοποιήσεις, το εύρος των τιμών καθώς και τον τρόπο αλλά και τον χρόνο παράδοσης που είναι αρεστός στην συγκεκριμένη αγορά.

Στην συνέχεια και μετά από επικοινωνία με αρκετούς συνεργάτες ή δυνητικούς πελάτες της αγοράς (στην αρχή μέσω e-mail και τηλεφώνου και έπειτα με οργάνωση επαγγελματικού ταξιδιού στην εκάστοτε αγορά ή πρόσκληση των συνεργατών μας στις εγκαταστάσεις μας), εμβαθύνουμε ακόμη περισσότερο στις ανάγκες της, αποκτώντας την κατάλληλη εμπειρία ώστε να εντοπίσουμε τα κενά της σε προϊόντα και να κάνουμε τις απαραίτητες ενέργειες ώστε να παραγάγουμε τα κατάλληλα προϊόντα, καθώς και όλες τις διαδικασίες για να μπορέσουμε να τα προωθήσουμε με ασφάλεια στην αγορά.

Με τον τρόπο αυτό έχουμε καταφέρει με την πάροδο του χρόνου να εδραιωνόμαστε σε πολλές και διαφορετικές αγορές ανά τον κόσμο και να εξαγωγούμε τα προϊόντα μας απ' άκρη σ' άκρη, σε όλη τη Γη.



ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΠΟΒΛΗΤΩΝ ΠΟΥ ΠΡΟΚΥΠΤΟΥΝ ΑΠΟ ΤΙΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ ΤΩΝ ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΗΡΩΝ

ΤΗΣ ΑΘΗΝΑΣ ΤΡΑΚΑΚΗ

Μοριακή Βιολόγος MSc, PhD

Υπεύθυνη Διαχείρισης Συστημάτων Ποιότητας &
Περιβαλλοντικής Διαχείρισης ISO9001 & ISO14001

Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας Πυροσβεστικού Εξοπλισμού

Διαχείριση και Διάθεση Πυροσβεστικής Σκόνης

Απόβλητα, σύμφωνα την Παράγραφο 1, του Άρθρου 11, του Ν. 4042/2012, ορίζεται κάθε ουσία ή αντικείμενο, το οποίο ο κάτοχός του απορρίπτει, ή προτίθεται, ή υποχρεούνται να απορρίψει. Παράλληλα, στην ίδια νομοθεσία (Παράγραφος 5, Άρθρο 11, Ν. 4042/2012) ορίζεται η έννοια του παραγωγού αποβλήτων, ως κάθε πρόσωπο του οποίου οι δραστηριότητες παράγουν απόβλητα (αρχικός παραγωγός αποβλήτων), ή κάθε πρόσωπο που πραγματοποιεί εργασίες προ-επεξεργασίας, ανάμειξης ή άλλες, οι οποίες οδηγούν σε μεταβολή της φύσης ή της σύνθεσης των αποβλήτων αυτών.

Το Υπουργείο Περιβάλλοντος και Ενέργειας, με το Άρθρο 42 του Ν. 4042/2012 (ΦΕΚ 24/Α/13-02-2012), όπως αυτό τροποποιήθηκε με το Άρθρο 157, Παράγραφος 1 του Ν. 4389/2016 (ΦΕΚ 94/Α/27-05-2016), καθιέρωσε το Ηλεκτρονικό Μητρώο Αποβλήτων (ΗΜΑ). Αποσκοπώντας στην προστασία τόσο του ανθρώπου όσο και του περιβάλλοντος, το ΗΜΑ αποτελεί μία ηλεκτρονική υπηρεσία για τη συστηματική συλλογή και επεξεργασία στοιχείων παραγωγής και διαχείρισης των αποβλήτων.

Η Οδηγία 2008/98/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 19ης Νοεμβρίου 2008 αναφορικά με τα απόβλητα θεσπίζει τα βασικά μέτρα για την προστασία του περιβάλλοντος και της ανθρώπινης υγείας, εμποδίζοντας ή μειώνοντας τις αρνητικές επιπτώσεις της παραγωγής και της διαχείρισης αποβλήτων. Επιβεβαιώνοντας την αρχή «ο ρυπαίνων πληρώνει», μία αρχή επουσιώδης τόσο σε Ευρωπαϊκό όσο και σε Διεθνές επίπεδο, ο αρχικός παραγωγός των αποβλήτων φέρει την ευθύνη και οφείλει να επωμίζεται το κόστος της διαχείρισης αυτών. Συνοπτικά, η Οδηγία θεσπίζει την ιεράρχηση των δράσεων και των εργασιών διαχείρισης των αποβλήτων, καθώς και των ενεργειών που απαιτούνται, έχοντας ως κατευθυντήριες γραμμές την πρόληψη, την προετοιμασία για επαναχρησιμοποίηση, την επαναχρησιμοποίηση, την επεξεργασία, την ανακύκλωση, την ανάκτηση για άλλους σκοπούς όπως για παράδειγμα την ενέργεια, και τη διάθεση.

ΑΔΕΙΟΔΟΤΗΣΗ MOBIAK Α.Ε.

Η MOBIAK, στα πλαίσια της ευρύτερης οικολογικής συνειδησης και περιβαλλοντικής ευθύνης, απέκτησε και πλέον διαθέτει Πανελλήνια Άδεια Συλλογής και Μεταφοράς αποβλήτων.

Αυτό αποτελεί ένα πολύ σημαντικό βήμα για την εταιρία μας, καθώς είναι πλέον σε θέση να παραλαμβάνει και να διαχειρίζεται την απόβλητη πυροσβεστική σκόνη που προκύπτει από τις διεργασίες συντήρησης των πυροσβεστήρων στα εκάστοτε εργαστήρια των Αναγνωρισμένων Εταιριών· καθώς και να τη διαθέτει στην αρμόδια εταιρία διαχείρισης του αποβλήτου σύμφωνα με την κείμενη νομοθεσία. Η διαδικασία που ακολουθείται είναι απλή, ενώ υπάρχει επίσης η δυνατότητα παροχής ειδικά διαμορφωμένων συσκευασιών για την αποθήκευση της απόβλητης πυροσβεστικής σκόνης, εφόσον ζητηθεί από τον πελάτη.

Επιπλέον, διαθέτοντας άδεια για τις διεργασίες επεξεργασίας των αποβλήτων εντός των εγκαταστάσεών της, η MOBIAK έχει τη δυνατότητα του διαχωρισμού των τμημάτων του πυροσβεστήρα και της μετέπειτα διαχείρισης και διάθεσης αυτών.



Αποτελώντας ένα πεδίο μείζονος σημασίας που έρχοζε άμεσης επίλυσης, καθώς δημιουργούσε σκεπτικότητα στον κλάδο, και αισθανόμενοι την ανάγκη να δώσουμε οριστική λύση, πιστεύουμε πως μέσω αυτής της δραστηριότητας συμβάλλουμε όλοι μαζί συλλογικά στην πορεία προς ένα πιο βιώσιμο μέλλον, συνεισφέροντας στη μετάβαση σε μία Ευρωπαϊκή Κοινωνία Ανακύκλωσης.

ΤΡΙΠΛΟΤΥΠΟ ΕΝΤΥΠΟ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗΣ ΜΗ ΕΠΙΚΙΝΔΥΝΩΝ ΑΠΟΒΛΗΤΩΝ
ΓΙΑ ΤΟ (ΕΙΣΤΕΡΙΚΟ) ΜΗΤΡΩΟ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Αύξων Αριθμός/ Όχημα	
1. Παραγωγός ή Κάτοχος Αποβλήτου Επωνυμία: Διεύθυνση: Αριθμός για πληροφορίες: Αριθμός Μητρώου ΗΜΑ Παραγωγού: Τηλ: Email:	ΤΑΥΤΟΠΟΙΗΣΗ ΑΠΟΒΛΗΤΟΥ ΑΠΟ ΤΟΝ ΠΑΡΑΓΩΓΟ Συνήθης περιγραφή του αποβλήτου: <u>Απόβλητοι Πυροσβεστικοί Σακάρια</u> Κωδικός Ευρωπαϊκού Καταλόγου Αποβλήτων (ΕΚΑ) Ποσότητα: kg Ημερομηνία μεταφοράς: Υπογραφή Αρμόδιου:
2. Συλλέκτης - Μεταφορέας Επωνυμία: MOBIAK Α.Ε. Διεύθυνση: <u>Εθνική Διοικητική Στρατή</u> Αριθμός για πληροφορίες: Τηλ: 28210 83272 Email: info@mobiak.com	Αριθμός Μητρώου ΗΜΑ Συλλέκτη: Μέσο Μεταφοράς: Ημερομηνία Μεταφοράς: Υπογραφή Αρμόδιου:
3. Εγκατάσταση Παραλαβής (σημειώστε την κατηγορία) Διάθεση: (X) Ανακύκλωση (X) Αποθήκευση/Μεταφόρηση Επωνυμία: Διεύθυνση: Αριθμός για πληροφορίες: Αριθμός Μητρώου ΗΜΑ Παραγωγού: Τηλ: Email:	Αριθμός Μητρώου ΗΜΑ Εγκατάστασης Παραλαβής: Ημερομηνία Παραλαβής: Υπογραφή Αρμόδιου: ΤΑΥΤΟΠΟΙΗΣΗ ΑΠΟΒΛΗΤΟΥ Συνήθης περιγραφή του αποβλήτου: <u>Απόβλητοι Πυροσβεστικοί Σακάρια</u> Κωδικός Ευρωπαϊκού Καταλόγου Αποβλήτων (ΕΚΑ)



Φύλαξη Πυροσβεστήρων

Επιδαπέδιες Βάσεις, Πινακίδες Σήμανσης, Βάσεις Οχημάτων

ΤΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΘΕΟΔΩΡΑΚΗ
Μηχανολόγος Μηχανικός
Υπεύθυνος Καταστήματος Τεχνικών
Εγκαταστάσεων Ν. Χανίων «Πυροπροστασία»

Ενδεικτικά
ακολουθούν τύποι
Βάσεων Οχημάτων:

1 κιλού Επιβατικών



6-9 κιλών / λίτρων
για Φορτηγά και
Λεωφορεία



ADR
για Βυτιοφόρα - Οχήματα
Μεταφοράς
Εκρηκτικών και
Επικίνδυνων Φορτίων



Οι Πυρκαγιές αποτελούν μία συνεχόμενη πηγή κινδύνου. Μπορούν να ξεσπάσουν σε τυχαίο τόπο και χρόνο, προκαλώντας απώλειες ανθρώπων, ζώων, τραυματισμούς και τεράστια οικονομική και οικολογική επιβάρυνση.

Οι Πυροσβεστήρες αποτελούν συσκευές πρώτης ανάγκης. Είναι φτιαγμένοι για να εκτοξεύουν ειδικά κατασβεστικά υλικά τα οποία διακόπτουν την πορεία της φωτιάς. Το μικρό κόστος αγοράς και συντήρησής τους, σε σχέση με την αποτελεσματικότητά τους, καθιστά τους πυροσβεστήρες ένα από τα κυριότερα εργαλεία στην αντιμετώπιση των πυρκαγιών και για το λόγο αυτό επιβάλλονται από τη νομοθεσία. **Οι πυροσβεστήρες είναι αποτελεσματικοί στην κατάσβεση μιας πυρκαγιάς στα αρχικά της στάδια, κάτι που επιβεβαιώνεται και στατιστικά με περίπου το 60% των πυρκαγιών να αντιμετωπίζονται με τη χρήση τους.** Επίσης είναι κρίσιμης σημασίας να αναφέρουμε, ότι οι πυροσβεστήρες πρέπει να έχουν συντηρηθεί σωστά και το προσωπικό να είναι άρτια εκπαιδευμένο στη χρήση τους.

Οι Πυροσβεστήρες είναι πολύ σημαντικό να τοποθετούνται σε κατάλληλα σημεία και να είναι πάντα άμεσα προσβάσιμοι. Για το λόγο αυτό, οι θέσεις τοποθέτησής τους πρέπει να είναι εγκεκριμένες από την πυροσβεστική υπηρεσία μέσω της εγκεκριμένης μελέτης πυρασφάλειας του κτηρίου μας και φυσικά να μην στηρίζεται σε αισθητικά κριτήρια.

Τεχνικά όμως, δεν είναι πάντοτε δυνατό ένας πυροσβεστήρας να αναρτηθεί σε μια βάση τοίχου στο σημείο που προβλέπει η μελέτη πυρασφάλειας επειδή για παράδειγμα, υπάρχει μια μεγάλη τζαμαρία ή κάποιο διακοσμητικό στοιχείο ακόμα και λόγω τοιχοποιίας να μην μπορεί να αντέξει το βάρος του πυροσβεστήρα. **Η εταιρεία μας διαθέτει μεγάλη γκάμα από επιδαπέδιες βάσεις πυροσβεστήρων για παντός τύπου πυροσβεστήρα.** Με αυτόν τον τρόπο πετυχαίνουμε αφενός την τοποθέτησή του στο σωστό σημείο και αφετέρου να έχουμε ένα αισθητικά καλό αποτέλεσμα **εξής βάσεις:**

Αναλυτικά στην εταιρεία μας διαθέτουμε τις εξής Βάσεις:

Βάσεις Διπλές για τοποθέτηση 2 πυροσβεστήρων, ή 2 διαφορετικού τύπου πυροσβεστήρων, όπου αυτό απαιτείται. Διατίθεται σε κόκκινο ή χρωμέ χρώμα.



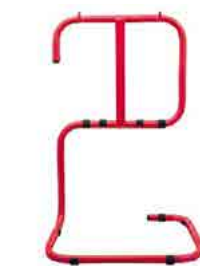
Και τέλος, **Επιδαπέδιες Βάσεις** με πινακίδα σήμανσης πυροσβεστήρα, για να είναι ορατή σε μεγαλύτερη απόσταση.



Αντίστοιχη λύση υπάρχει και για βαρέα ή όχι βαρέα οχήματα.

Με τη δυνατότητα τοποθέτησης πυροσβεστήρα εντός βάσης ώστε να παρέχετε η προστασία του πυρο-

σβεστήρα από χτυπήματα και καταπονήσεις αλλά και από την έκθεσή του σε καιρικά φαινόμενα, ρύπους, σκόνες κλπ. Με αυτό το τρόπο καταφέρνουμε να είναι ο πυροσβεστήρας μας πάντοτε σε αρίστη κατάσταση!



Επισκέψεις Συνεργατών σε Κεντρικές Εγκαταστάσεις MOBIAK

ΤΗΣ **ΝΑΤΑΣΑΣ ΤΖΕΒΕΛΕΚΟΥ**
Οικονομολόγος BSc.
Λογιστήριο

Το Καλοκαίρι του 2021, τα κεντρικά γραφεία της MOBIAK μεταφέρθηκαν σε νέες εγκαταστάσεις. Βασικός σκοπός ήταν να δημιουργηθούν νέα γραφεία, μοντέρνα και πιο λειτουργικά για το προσωπικό, καθώς και η δημιουργία νέων ευρύχωρων showroom (ένα πυροσβεστικών και ένα ιατρικών). Τα showroom έχουν μεγαλύτερη χωρητικότητα σε σχέση με το παρελθόν και υπάρχει η δυνατότητα για τους επισκέπτες να δουν από κοντά και να αξιολογήσουν τα άριστης ποιότητας προϊόντα μας.

Στο Κτίριο Δ των κεντρικών εγκαταστάσεων δημιουργήθηκε ένας επιπλέον χώρος, το Conference Room το οποίο εξυπηρετεί κυρίως για παρουσιάσεις και εκπαιδεύσεις. Το άριστα καταρτισμένο προσωπικό της εταιρείας είναι στο πλευρό των πελατών όχι μόνο για θέματα ανάπτυξης συνεργασίας και πωλήσεων αλλά και για θέματα εκπαιδεύσεων. Τα χρόνια εμπειρίας και οι γνώσεις μας, είναι σίγουρα οι παράμετροι που κάνουν τη διαφορά. Είμαστε κοντά στους πελάτες μας και το αποδεικνύουμε καθημερινά.

Στις νέες υπερσύγχρονες πλέον εγκαταστάσεις της, η MOBIAK προσκαλεί συνεργάτες τόσο από το πελατολόγιο σε Ελλάδα όσο και από το εξωτερικό. Είναι τιμή για εμάς να υποδεχόμαστε τους συνεργάτες μας για να συζητάμε για θέματα ανάπτυξης συνεργασίας, χάραξη στρατηγικών και να μοιραζόμαστε μαζί ιδέες και προβληματισμούς.

Η MOBIAK σε τροχιά δυναμικής ανάπτυξης τα τελευταία χρόνια προσκαλεί συχνά τους πελάτες οι οποίοι έχουν τη δυνατότητα να επισκεφθούν και να γνωρίσουν από κοντά τα πρόσωπα που την απαρτίζουν. Το σημαντικότερο για εμάς είναι ότι οι πελάτες μας, γνωρίζοντας μας από κοντά, αντιλαμβάνονται ότι έχουν να κάνουν με μια εταιρεία με προοπτικές που τους προσφέρει πολλά πλεονεκτήματα:

- Εκπαιδεύουμε σωστά το Πελατολόγιό μας για όλα μας τα Προϊόντα
- Έχουμε Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας το οποίο φροντίζει για την Ασφάλεια και Νομιμότητα των προϊόντων που διακινούμε στην αγορά
- Διαθέτουμε Τμήμα Τεχνικής Υποστήριξης

Στηρίζουμε τους Πελάτες μας και τους Προσφέρουμε τα Κατάλληλα Εργαλεία για την Ανάπτυξη της Επιχείρησής τους.



ΤΟΥ ΑΠΟΣΤΟΛΟΥ
ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΥ
Οικονομικές Επιστήμες MSc
Τμήμα Εξαγωγών
Πυροσβεστικού
Εξοπλισμού



Πυρασφάλειες Οχημάτων και Τρόποι Αντιμετώπισης Πυρκαγιών Οχημάτων

“

Στις 30 & 31/10/2022, διεξήχθη στα Χανιά για πρώτη φορά το Οικογενειακό Βιωματικό Σεμινάριο Οδικής Ασφάλειας “Δείξε μου τον... Δρόμο”.

Καταρτισμένο από εκπαιδευτές οδήγησης και κυκλοφοριακής αγωγής, το σεμινάριο οδικής ασφάλειας “Δείξε μου τον... Δρόμο” ήρθε να μας ενεργοποιήσει όλες τις αισθήσεις στον τομέα της οδικής ασφάλειας και της ασφαλούς μεταφοράς μας καθώς και των παιδιών μας.

Εκπαιδευτές οδήγησης και κυκλοφοριακής αγωγής ήταν εκεί για να δείξουν, καθώς και για να συνοδεύσουν τους εκπαιδευόμενους σε πρακτικές ασκήσεις. Δόθηκαν πληροφορίες για διάφορα θέματα όπως για τον εκτενή έλεγχο του οχήματος μας, την αντικατάσταση ενός τροχού, την τοποθέτηση αλυσίδων, την οδήγηση χωρίς πλήρη πρόσφυση στο οδόστρωμα αλλά και την ενημέρωση τρόπων πρόληψης και καταστολής πυρκαγιάς σε οχήματα.

Ειδικότερα, ένας κατάλληλος εξοπλισμός και διαμορφωμένα εκπαιδευτικά οχήματα υποδέχτηκαν τους συμμετέχοντες, με σκοπό να ζήσουν την οδήγηση με περιορισμένη ορατότητα (προσομοίωση εγκεφαλικής αντίληψης υπό την επήρεια αλκοόλ) καθώς και το φρενάρισμα με χρήση ABS σε στεγνό και βρεγμένο οδόστρωμα. **Επιτελείο της MOBIAK** παρέστη στο σεμινάριο αυτό παρουσιάζοντας διεξοδικά τα **Είδη Πυρασφάλειας** που απαιτούνται σύμφωνα με την νομοθεσία, τις νέες τεχνολογίες πρόληψης αλλά και τους τρόπους αντιμετώπισης και καταστολής της φωτιάς σε οχήματα.

Η MOBIAK θα παραμένει Αρωγός σε τέτοιου είδους Δράσης που έχουν κοινό γνώμονα της Προστασία της Ανθρώπινης Ζωής!

Η Πρόληψη Σώζει Ζωές!



Η MOBIAK προχωρά σε συνεργασία με το WWF Ελλάς

Ιδιαίτερα σημαντικό κομμάτι στην ανάπτυξη και την εδραίωση μίας επιχείρησης στη κοινωνία είναι η Εταιρική Κοινωνική της Ευθύνη (ΕΚΕ).

Η κοινωνία μας έχει την ανάγκη, ιδιαίτερα την κρίσιμη αυτή περίοδο, από υποστήριξη μέσα από συλλογικές δράσεις προκειμένου συνεχώς να αναπτύσσεται. Οι δράσεις ΕΚΕ των εταιριών, προκειμένου να έχουν θετικό αντίκρυσμα σε αυτές, θα πρέπει να συνάδουν απόλυτα με τις αξίες και τη κουλτούρα της εκάστοτε εταιρίας και για αυτό αποτελούν αναπόσπαστο κομμάτι του τμήματος **Μάρκετινγκ**.

Στη MOBIAK πιστοί στις αξίες μας και στα πλαίσια της εναισθητοποίησής μας προς το περιβάλλον και την προστασία του, προχωρήσαμε το προηγούμενο διάστημα σε μία μεγάλη συνεργασία -χορηγία, με το WWF Ελλάς, το ελληνικό γραφείο του διεθνούς περιβαλλοντικού οργανισμού WWF. Στα πλαίσια της ΕΚΕ, θεωρούμε χρέος μας να στηρίζουμε φορείς που μοιράζονται το ίδιο όραμα με την εταιρεία μας και είναι τιμή μας να γινόμαστε έμπρακτοι υποστηρικτές ενός περιβαλλοντικού οργανισμού με μεγάλη εμπειρία που επιδεικνύει ευρύ έργο.

Το WWF ξεκίνησε τη δράση του στην Ελλάδα το 1969, ενώ το 1991 δημιουργείται επίσημα το ελληνικό γραφείο της οργάνωσης. Από το 1991 μέχρι και σήμερα, το WWF Ελλάς, με την πολύτιμη συνεργασία και υποστήριξη των πολιτών, φορέων αλλά και οργανώσεων, έχει δώσει πολλούς αγώνες. Όλα αυτά τα χρόνια δουλεύοντας αδιάκοπα, διεκδικώντας καλύτερους νόμους, καθώς και το κατάλληλο θεσμικό πλαίσιο που να εξασφαλίζει την απαραίτητη προστασία σημαντικών οικοτόπων και ειδών στη χώρα, έχει πάντα ως απώτερο στόχο την προστασία του φυσικού περιβάλλοντος.

Στα πλαίσια αυτής της νέας συνεργασίας, προχωρήσαμε τους προηγούμενους μήνες σε δωρεά του πυροσβεστικού εξοπλισμού για τα νέα γραφεία του οργανισμού στην Αθήνα, σύμφωνα με τις ανάγκες που μας υπέδειξαν. Επίσης, αναλαμβάνουμε και τη συντήρηση όλου του υπάρχοντος εξοπλισμού τους για το προσεχές έτος.

Βασικός σκοπός της συνεργασίας αυτής είναι η ανάπτυξη μιας σχέσης με βάθος χρόνου. Στη MOBIAK αναγνωρίζοντας το πολύτιμο έργο του οργανισμού, τοποθετούμε το δικό μας λιθαράκι στην περαιτέρω στήριξή του στη χώρα μας.

Η προστασία του φυσικού περιβάλλοντος αφορά όλους μας. Η στήριξη, μικρή ή μεγάλη, που μπορεί ο καθένας από εμάς να προσφέρει είναι πολύτιμη, προκειμένου τέτοιες οργανώσεις, όπως το WWF Ελλάς, να συνεχίσουν το έργο τους.

Παραμένουμε δίπλα τους, με σεβασμό στο έργο και τις αξίες του οργανισμού, διαθέσιμοι να τους στηρίξουμε και σε μελλοντικές δράσεις.

Εάν θέλετε να μάθετε περισσότερα για το WWF Ελλάς και το έργο του, επισκεφτείτε το www.wwf.gr

ΤΗΣ
ΕΡΜΙΟΝΗΣ
ΠΑΠΑΔΟΓΙΑΝΝΑΚΗ
Διοίκηση Επιχειρήσεων MSc
Τμήμα Marketing



Ο Πυρήνας και όχι απλώς ένα Γρανάζι στη Μηχανή της Παγκόσμιας Αγοράς και Οικονομίας

Η MOBIAK καταφέρνει να διαφοροποιηθεί από τον ανταγωνισμό και να παραμείνει στη κορυφή.



ΤΟΥ ΦΑΝΗ ΚΑΡΥΔΑΚΗ
Οικονομικές Επιστήμες, BSc
Λογιστήριο
Κέντρου Διανομής Κεντρικής &
Νοτίου - Νησιωτικής Ελλάδας

Ξεκινώντας από το μηδέν, δουλεύοντας σκληρά, με φιλοσοφία και οδηγό τη ταπεινότητα, καινοτομώντας και δημιουργώντας ένα περιβάλλον εργασίας ικανό να ανταπεξέλθει στις απαιτητικές ανάγκες της εκάστοτε εποχής, **η MOBIAK καταφέρνει να διαφοροποιηθεί από τον ανταγωνισμό και να παραμείνει στη κορυφή.** Από τον πρεσβύτερο έως και τον τωρινό CEO της εταιρείας, **κ. Σβουράκη Εμμανουήλ**, ο σκοπός είναι ένας: η δημιουργία ενός ομοιογενούς συνόλου με τις απαραίτητες εκείνες βάσεις ώστε η MOBIAK να καταφέρει, όπως ήδη κάνει όλα αυτά τα χρόνια, να βρίσκεται στη κορυφή και ταυτόχρονα στο κέντρο της παγκόσμιας αγοράς στο κλάδο της πυρασφάλειας αλλά και του ιατρικού εξοπλισμού.

Η MOBIAK, μέσα από τις διεθνείς διακρίσεις, τα πρωτεία στο τομέα της εξαγωγικής δραστηριότητας, τις πιστοποιήσεις των εμπορευμάτων της αλλά και της συνεχούς ανάπτυξης και προώθησης της τεράστιας γκάμας προϊόντων της έχει καταφέρει να στηρίζει αδιαλείπτως την κυκλική κίνηση της αγοράς. Με προϊόντα ικανά να ανταπεξέλθουν στην οποιαδήποτε ζήτηση είναι ικανή να καλύπτει και να αγκαλιάζει τομείς όπως η ναυτιλία, τομέας με τεράστιο αντίκτυπο στην αγορά και τον πλούτο, παρέχοντας όλα τα απαραίτητα εφόδια σε πελάτες και προμηθευτές σε κάθε μεριά του πλανήτη.

Ικανή να πρωταγωνιστήσει σε διεθνείς και παγκόσμιες εκθέσεις πυρασφάλειας, να αναπτυχθεί και να επενδύσει, **η MOBIAK ηγείται του δύσβατου και γεμάτου ρίσκου μονοπατιού που καλείται Επιχειρείν.** Στέκεται όρθια με ηχηρά διαπιστευτήρια σε περιόδους πανδημίας και οικονομικής κρίσης ενώ δείχνει το δρόμο για την επανεκκίνηση της οικονομίας.



▶ Αναπηρικό Αμαξίδιο «ADAPT»

ΤΟΥ ΝΙΚΟΥ ΦΡΑΓΚΙΟΥΔΑΚΗ

Μηχανικός Πληροφορικής

Υπεύθυνος Πωλήσεων Ιατρικού Τμήματος Ελλάδος

Η **MOBIAKCare** σας ενημερώνει για τη νέα παραλαβή της σε αναπηρικά αμαξίδια, και συγκεκριμένα τη παραλαβή του πολυμορφικού αναπηρικού Αμαξιδίου «**ADAPT**».

Το αμαξίδιο προσφέρει δυνατότητα αφαίρεσης των οπίσθιων τροχών, **Quick Release 24"**, έτσι ώστε να μειώνετε το συνολικό πλάτος του αμαξιδίου και να διευκολύνει την πρόσβαση σε χώρους, όπου το πλάτος του δεν το επιτρέπει.

Επίσης, με την επιπλέον αγορά του κωδικού «0811309 μεσαίος τροχός 12" Quick Release», **έχετε την δυνατότητα αλλαγής των οπίσθιων τροχών**, Quick Release 24", και την τοποθέτηση τροχών Quick Release 12" ώστε να μετατραπεί από αυτοκινούμενο, σε αμαξίδιο μεταφοράς γεγονός που μειώνει τον χώρο αποθήκευσης και αντί για δυο κιβώτια μπορείτε να αποθηκεύσετε ένα.

Για περισσότερες πληροφορίες μπορείτε να επισκεφτείτε τόσο την ιστοσελίδα μας **www.mobiak.com**, όσο και τον κατάλογο μας.



Διαχείριση των Δύσκολων Καταστάσεων

όταν δουλεύεις σε έναν Παγκόσμιο κολοσσό όπως η MOBIAK

Σίγουρα δεν είναι όλες οι μέρες ίδιες στην δουλειά ούτε για τους υπαλλήλους ούτε για τους ανωτέρους τους. Δεν μπορούμε όμως να κάνουμε κάτι για αυτό. Μόνο υπομονή! Υπάρχουν μέρες που θα πας στη δουλειά σου και κάποιος συνάδελφός σου θα έχει τις μαύρες του. Ίσως ξεσπάσει και σε σένα. Εργασιακό περιβάλλον και να είναι καλό χωρίς προβλήματα ή θα είναι δικιά σου επιχείρηση ή των γονιών σου. Μόνο εκεί υπάρχει πιθανότητα (και όχι πάντα) να είναι όλα τέλεια. Τι κάνουμε λοιπόν; Βουτάμε κατευθείαν στα βαθιά και κολυμπάμε. Μαθαίνουμε μόνοι μας να πολεμάμε και στο τέλος τα καταφέρνουμε. Θετική σκέψη θέλει, να είσαι καλοπροαίρετος και να μην σε κυνηγάνε φαντάσματα.

Τα μεγάλα καράβια σηκώνουν μεγάλες φουρτούνες (και η εταιρεία μας είναι τεράστιο καράβι) αλλά και εμείς είμαστε πρώτοι καπετάνιοι...να το θυμάστε αυτό!

Όλοι μας, γίναμε υπομονετικοί σε κάποια πράγματα, ακόμα και στην προσωπική μας ζωή. Στην δουλειά μας όμως, περνάμε καθημερινά τις ίδιες, αν όχι και περισσότερες ώρες από όσες στο σπίτι μας με τους δικούς μας ανθρώπους. Όσο μάλιστα εντείνονται οι ρυθμοί για πολλούς εργαζόμενους, η δουλειά τους, τους «βλέπει» πολύ περισσότερο από την οικογένειά τους και το σπίτι τους. Ο ανταγωνισμός, οι ψηλές απαιτήσεις σε πολλές εταιρείες κρέμονται πάνω απ' τα κεφάλια του προσωπικού, τόσο των ιδιοκτητών, των υψηλόβαθμων στελεχών, όσο και των «απλών υπαλλήλων».

Πόσο μάλλον σε έναν Παγκόσμιο κολοσσό όπως είναι η MOBIAK.

Κατά ένα περίεργο τρόπο, θα δείτε πως οι εργασιακές μας σχέσεις θυμίζουν κάτι από οικογένεια. Πιο συγκεκριμένα, υπάρχουν οι προϊστάμενοι, «οι γονείς» που έχουν εξουσία πάνω μας και μας εμπνέουν σεβασμό, περνώντας από αυτούς αναγνώριση και επιβράβευση των πράξεων μας. Έπειτα, υπάρχουν οι συνάδελφοι, «τα αδέλφια» με τα οποία μας συνδέουν σχέσεις αγάπης και μίσους, ανταγωνισμού και αλληλεγγύης, ζήλιας και ενδιαφέροντος.

Κάποιοι από εμάς που είμαστε σε μεγάλες εταιρείες σίγουρα έχουμε ξεχωρίσει κάποιον άνθρωπο και τον έχουμε κάνει φίλο μας εκτός δουλειάς, έναν δικό μας άνθρωπο! Μόλις συμβαίνει κάτι, ειδικά μέσα στη δουλειά, θα τρέξουμε να το μοιραστούμε με εκείνον. Όμως, χωρίς να το καταλαβαίνουμε, πολλές φορές η δική μας αντίδραση είναι σαν να είχαμε μπροστά μας την οικογένειά μας. Θυμώνουμε αν δεν μας πουν μπράβο, αντιδρούμε στην - έστω και δικαιολογημένη - κριτική, απογοητευόμαστε αν δεν ανταπεξέλθουν στις επιθυμίες μας, ακόμη κι αν τις εκφράζουμε υποτονικά ή καθόλου. Αυτός ο τρόπος που αντιμετωπίζουμε αυτά τα προβλήματα είναι ΛΑΘΟΣ. Παρόλο που για όλους είναι δύσκολο να αφήσουμε τα συναισθήματά μας στο σπίτι όταν πάμε να δουλέψουμε, απαιτείται να αντιμετωπίζουμε τις σχέσεις στη δουλειά με συναισθηματική ωριμότητα. **Ένα παραπάνω εμείς που ανήκουμε στην οικογένεια της MOBIAK και πρέπει να είμαστε πιο αυστηροί με τον εαυτό μας...όταν είσαι στην κορυφή έχεις άλλες απαιτήσεις από τον εαυτό σου!**

Θα πρέπει επίσης να μάθουμε να ξεχωρίζουμε το αρνητικό και προσβλητικό σχόλιο από μία αυστηρή κριτική που εισπράτουμε για τη δουλειά που κάναμε. Η κριτική είναι στην πραγματικότητα η ανταπόκριση των άλλων στον τρόπο της δουλειάς μας και χωρίς αυτή δύσκολα μαθαίνουμε, υπάρχει και πρέπει να συμβιβαστούμε με αυτή. Καλό είναι να προχωράμε σε διάλογο, να ακούμε τι έχει να μας πει ο συνομιλητής μας και να υποστηρίξουμε μετά τη δουλειά μας καταλλήλως. Στη συνέχεια έχουμε πάντα καιρό να εκφράσουμε αντιρρήσεις αν θεωρήσουμε ότι αδικηθήκαμε σε κάτι.

Επίσης, πολλές φορές, έχει συμβεί να έχουμε εκφράσει επιθυμίες μας ή την δυσφορία μας για θέματα που αφορούν τη δουλειά και να μην βρίσκουμε ανταπόκριση. Κι όμως, χρειάζεται να επιμεινουμε, να γίνουμε πιο σαφείς, να επαναλάβουμε, ευγενικά και σταθερά, ιδιαίτερα όταν είμαστε σίγουροι για αυτά που ζητάμε, ξέροντας ότι είναι προς όφελος δικό μας, της απόδοσής μας και του γενικότερου καλού της εταιρείας μας. Μη σταθούμε μόνο μία φορά, χρειάζεται πάλι και πάλι, σταθερά και με υπομονή. Δεν βοηθάει σε τίποτε να αποτραβιόμαστε παρεξηγημένοι σαν παιδιά που δεν τους έκαναν οι γονείς τους το χατίρι.

Μην ξεχνάτε πως η ζωή είναι πολύ μικρή και πρέπει να περνάμε καλά!

Υ.Γ. Ναι! ακόμα και στην δουλειά σου μπορείς να περνάς καλά...όπως είπα και παραπάνω το μόνο που χρειάζεται είναι καλή θέληση και θετική σκέψη!



ΤΟΥ
ΓΙΩΡΓΟΥ ΠΑΤΕΡΑΚΗ
Αποθηκάριος
Ιατρικού Εξοπλισμού Κεντρικών
Εγκαταστάσεων Χανίων

Sonnenwagen Aachen

Η ΟΜΑΔΑ ΤΩΝ ΑΓΩΝΙΣΤΙΚΩΝ ΗΛΙΑΚΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ



Η ομάδα Sonnenwagen Aachen μας επισκέφτηκε στο περίπτερο μας στην έκθεση της Γερμανίας Intersputz 2022, μια φοιτητική ομάδα που κατασκευάζει αγωνιστικά ηλιακά αυτοκίνητα με πολλές βραβεύσεις. Μας ζήτησαν δωρεά και αφουγκραστήκαμε άμεσα το αίτημα τους, προβαίνοντας σε Δωρεάν Διάθεση Πυροσβεστήρων.

Το επόμενο εγχείρημα της ομάδας Sonnenwagen Aachen είναι η συμμετοχή της στο Bridgestone World Solar Challenge στην Αυστραλία. Η διαδρομή του αγώνα ξεκινά από το Ντάρβουιν, διασχίζει ολόκληρη την περιοχή της Αυστραλίας μέχρι τη γραμμή τερματισμού στην Αδελαΐδα. Συνολικά θα διανυθούν 3022 χιλιόμετρα ενώ το ηλιακό αυτοκίνητο τροφοδοτείται μόνο από ηλιακή ενέργεια. Το 2017, η ομάδα έλαβε μέρος στο Challenge στην Αυστραλία με την πρώτη Sonnenwagen και βραβεύτηκε ως η καλύτερη νεοφερμένη ομάδα. Ένα νέο ηλιακό αυτοκίνητο αναπτύσσεται κάθε δύο χρόνια, ακολουθούμενο από το Covestro Sonnenwagen το 2019 και το Covestro Photon το 2021. Το 2021, το Bridgestone World Solar Challenge στην Αυστραλία ακυρώθηκε λόγω κορονοϊού και η ομάδα Sonnenwagen Aachen έλαβε μέρος στο Ηλιακή πρόκληση στο Μαρόκο.

Αυτό το καλοκαίρι, η μαθητική ομάδα πέτυχε διπλή νίκη στο ilumen European Solar Challenge και το Covestro Photon πήρε επίσης την πρώτη θέση στο Italian Solar Challenge. Μετά από αυτό το επιτυχημένο καλοκαίρι αγώνων, η ομάδα έχει πλέον κίνητρα για να ξεκινήσει την παραγωγή του Sonnenwagen 4. Στόχος τους είναι να κερδίσουν το Bridgestone World Solar Challenge 2023 καθώς και με το νέο, καινοτόμο Sonnenwagen 4.

ΤΟΥ ΑΠΟΣΤΟΛΟΥ
ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΥ
Οικονομικές Επιστήμες MSc.
Τμήμα Εξαγωγών Πυροσβεστικού Εξοπλισμού



Η MOBIAK αρωγός σε τέτοιου είδους πρωτοβουλίες θα συνεχίσει να ενισχύει τις προσπάθειες αυτών των ομάδων και τους ευχόμαστε κάθε επιτυχία και ασφαλείς αγώνες.

Αυτόματα απινιδωτές και η λειτουργία τους



ΤΟΥ ΔΗΜΗΤΡΗ ΤΣΕΝΤΕΛΙΕΡΟΥ

Διοίκηση Πληροφοριακών Συστημάτων
Τμήμα Εισαγωγών Ιατρικού Εξοπλισμού Ελλάδος

Οι Αυτόματοι **Εξωτερικοί Απινιδωτές (AED)** χωρίζονται σε δυο βασικές κατηγορίες, τους ημιαυτόματους και τους πλήρως αυτόματους. Η κύρια διαφορά μεταξύ των δύο είναι ότι στον ημιαυτόματο απινιδωτή υπάρχει ένα κουμπί το οποίο και χρειάζεται να πιέσει ο διασώστης εφόσον η συσκευή προσδιορίσει ότι απαιτείται ηλεκτροσόκ, ενώ στον πλήρως αυτόματο απινιδωτή η συσκευή θα σοκάρει αυτόματα τον ασθενή εάν ανιχνευθεί καρδιακός ρυθμός που απαιτεί κάτι τέτοιο.

Πιο συγκεκριμένα μόλις τα επιθέματα (pads) εφαρμοστούν στο στήθος του ασθενούς, **ο Απινιδωτής θα αναλύσει τον καρδιακό ρυθμό και θα παράσχει ένα ηλεκτροσόκ, εάν είναι απαραίτητο, χωρίς την ανάγκη ανθρώπινης παρέμβασης.** Καθ' όλη την διάρκεια της χρήσης-διάσωσης ο απινιδωτής παρέχει φωνητικές οδηγίες στον χρήστη και του υπενθυμίζει να απομακρυνθεί για λόγους ασφαλείας από τον ασθενή και ακολούθως μετράει αντίστροφα για τη χορήγηση του ηλεκτροσόκ. **Στη συνέχεια, ακολουθεί η φάση ΚΑΡΠΑ και εφόσον χρειαστεί επαναλαμβάνεται η φάση απινιδώσης, και η συνολική καθοδήγηση σε όλες τις φάσεις, με φωνητικές εντολές.**

Σαν αποτέλεσμα στους πλήρως αυτόματους απινιδωτές η παρέμβαση του χρήστη δεν απαιτείται για τη διαχείριση του ηλεκτροσόκ καθώς το ίδιο το μηχάνημα καθορίζει το πότε χρειάζεται η απινίδωση. Για αυτό το λόγο, πολλοί προτιμούν τους πλήρως αυτόματους απινιδωτές καθώς το μηχάνημα χειρίζεται μόνο του τη διαδικασία, χωρίς να επιβαρύνει τον διασώστη με το πάτημα του κουμπιού για την παροχή ηλεκτροσόκ, αφαιρώντας με αυτό τον τρόπο τον όποιο φόβο μπορεί να σχετίζεται με τη χρήση του απινιδωτή. Το μόνο που χρειάζεται είναι να τοποθετηθούν σωστά τα επιθέματα (pads) και να απομακρυνθούν όλοι από τον ασθενή κατά την χορήγηση του ηλεκτροσόκ.

Η MOBIAK, έχει προσθέσει στην γκάμα των προϊόντων της τον πλήρως αυτόματο απινιδωτή SMARTY SAVER ο οποίος και έχει όλα τα πλεονεκτήματα που αναφέρονται παραπάνω. Αποτελεί ένα εύχρηστο και αξιόπιστο προϊόν παραμένοντας ταυτόχρονα ανθεκτικός (δοκιμή πτώσης από 1 μέτρο) ενώ διαθέτει και προστασία από νερό ή σκόνη, IP 56.

Η εγκατάσταση Απινιδωτή σε χώρους με μεγάλη επισκεψιμότητα (πχ. λιμάνια, γήπεδα ξενοδοχεία κτλ.) θα πρέπει να είναι επιβεβλημένη καθώς **η χρήση του μπορεί να σώσει ζωές. Ο Απινιδωτής, πέραν της αρχικής δαπάνης απόκτησης, έχει σχετικά χαμηλό κόστος συντήρησης και απαιτείται απλά μια βασική εκπαίδευση.**

Αναθεώρηση της Νομοθεσίας Σχετικά με την Κυκλοφορία Πυροσβεστήρων στην Ελληνική Αγορά

Οι Πυροσβεστήρες για να μπορούν να διακινηθούν εντός της Ευρωπαϊκής Ένωσης θα πρέπει να πληρούν κάποιες συγκεκριμένες Προδιαγραφές και να είναι Πιστοποιημένοι με τα παρακάτω Πρότυπα και Οδηγίες:

- **Οδηγία 2014/68/ΕΕ** που αναφέρετε στην διαθεσιμότητα του εξοπλισμού υπό πίεση στην αγορά
- **Πρότυπο EN3.7 Φορητοί Πυροσβεστήρες:** Χαρακτηριστικά, απαιτήσεις απόδοσης και μέθοδοι δοκιμής
- **Πρότυπο EN3.8 Φορητοί Πυροσβεστήρες:** Πρόσθετες απαιτήσεις του EN 3-7 για την κατασκευή, αντοχή σε πίεση και μηχανικές δοκιμές για πυροσβεστήρες με μέγιστη επιτρεπτή πίεση ίση ή χαμηλότερη από 30 bar
- **Πρότυπο EN3.9 Φορητοί Πυροσβεστήρες:** Πρόσθετες απαιτήσεις στο EN 3-7 για αντοχή σε πίεση πυροσβεστήρων CO2
- **Πρότυπο EN3.10 Φορητοί Πυροσβεστήρες:** Διατάξεις για την αποτίμηση της συμμόρφωσης των φορητών πυροσβεστήρων στο EN 3-7
- **Πρότυπο EN1866.01 Τροχήλατοι Πυροσβεστήρες:** Χαρακτηριστικά, απόδοση και μέθοδοι δοκιμής
- **Πρότυπο EN1866.03 Τροχήλατοι Πυροσβεστήρες:** Απαιτήσεις συναρμολόγησης, κατασκευής και αντοχής στην πίεση πυροσβεστήρων CO2 που συμμορφώνονται με τις απαιτήσεις του EN 1866-1

Όλα τα παραπάνω έχουν υιοθετηθεί από την Ελληνική νομοθεσία μέσω της ΚΥΑ με αριθμό 618/43 του 2005 και είναι απαίτηση να συμμορφώνονται οι πυροσβεστήρες που διακινούνται εντός της Ελληνικής Επικράτειας.

Αυτά ισχύουν βέβαια σε όλη την Ευρωπαϊκή Ένωση. Επιπλέον, δίνεται η δυνατότητα στα κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης να θεσπίσουν αυστηρότερο πλαίσιο για τα εν λόγω προϊόντα καθώς προορίζονται για την ασφάλεια της ανθρώπινης ζωής και περιουσιών αλλά σε καμία περίπτωση δεν θα πρέπει να παρακάμπτουν τις ανωτέρω.

Πολλές χώρες εντός της Ευρωπαϊκής Ένωσης έχουν προβεί σε αυτή τη κίνηση, δηλαδή στο να θεσπίσουν αυστηρότερο πλαίσιο για την διακίνηση πυροσβεστήρων εντός της επικράτειας τους και πλέον από τις 27/12/2021 έκανε την ίδια κίνηση και η Ελλάδα με την τροποποίηση της ΚΥΑ 618/43 του 2005 από την ΚΥΑ 140424 του 2021.

Εκτός από τον πλήρη τεχνικό φάκελο που θα πρέπει ο κατασκευαστής ή διαθέτης, να έχει καταθέσει στα αρμόδια όργανα ελέγχου για το θέμα αυτό, θα πρέπει ανά παραγωγή ή εισαγωγή πυροσβεστήρων, να γίνεται επιπλέον έλεγχος συμμόρφωσης με τα πρότυπα που αναφέρει ο τεχνικός φάκελος που έχει κατατεθεί. Αυτός ο έλεγχος γίνεται σε δείγματα τα οποία έχουν ληφθεί σύμφωνα με τον τρόπο δειγματοληψίας που έχει οριστεί από το φορέα που διενεργεί τις δοκιμές συμμόρφωσης.

Οι δοκιμές συμμόρφωσης αποσκοπούν στην επαλήθευση του ότι η παραγωγή των νέων πυροσβεστήρων ακολουθεί τα αρχικά δείγματα που έχουν πιστοποιηθεί σύμφωνα με τα πρότυπα / οδηγίες που αναφέρονται στην αρχή του άρθρου.

Εφόσον γίνουν οι παραπάνω διαδικασίες ο αρμόδιος φορέας δίνει την έγκριση ώστε να τοποθετηθεί σε εμφανές σημείο πάνω στον πυροσβεστήρα, το σήμα επαλήθευσης ποιότητας, το οποίο είναι ένδειξη του ότι το προϊόν είναι κατάλληλο για διακίνηση στην Ελληνική επικράτεια.

Η MOBIAK ως εταιρεία υποστηρικτής κινήσεων αναβάθμισης της ασφάλειας των προϊόντων ασφαλείας, επικροτώντας την ανωτέρω κίνηση του νομοθέτη, συμμορφώθηκε άμεσα.

Πλέον η Ελλάδα αναβαθμίζεται σε θέματα ελέγχων και ποιότητας των προϊόντων ασφαλείας που διακινούνται εντός της επικράτειάς της, ακολουθώντας την τάση, των πλέον ανεπτυγμένων κρατών μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης.



ΤΟΥ ΓΙΑΝΝΗ ΓΚΙΟΥΜΕ
Μηχανικός Περιβάλλοντος
Υπεύθυνος Διασφάλισης Ποιότητας
Πυροσβεστικού Τμήματος

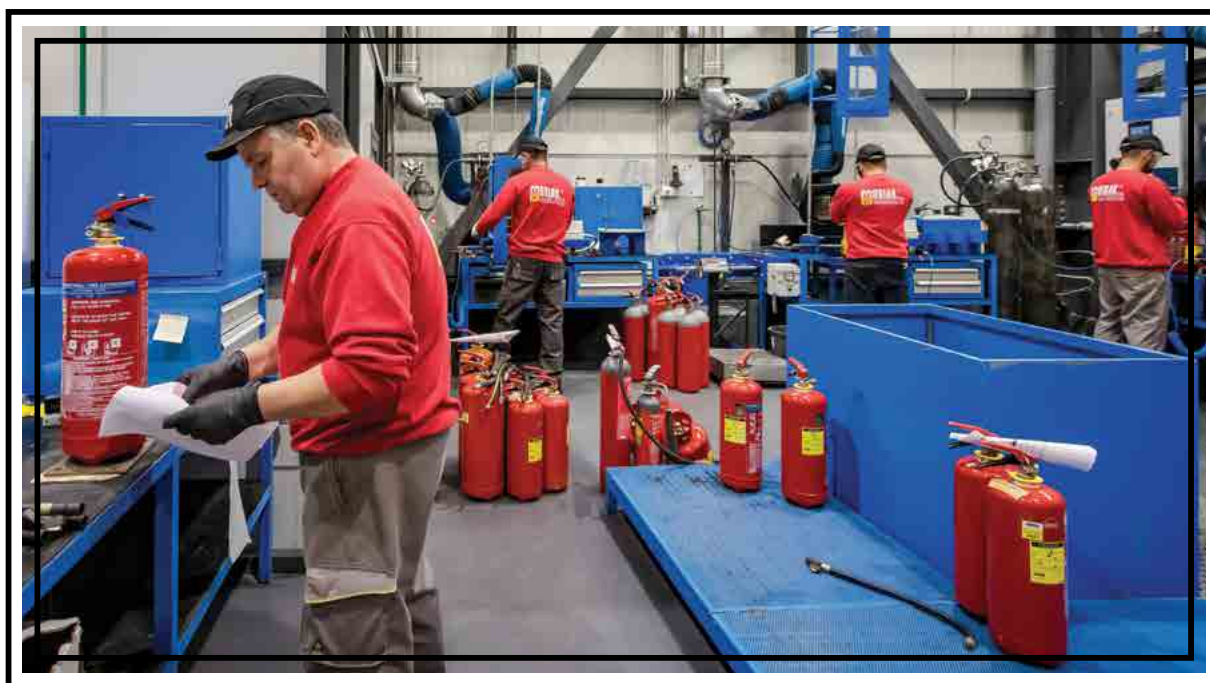


Οι δοκιμές συμμόρφωσης αποσκοπούν στην επαλήθευση του ότι η παραγωγή των νέων πυροσβεστήρων ακολουθεί τα αρχικά δείγματα που έχουν πιστοποιηθεί σύμφωνα με τα πρότυπα / οδηγίες

Συντήρηση Πυροσβεστήρα στην Ελλάδα: Νομοθεσία, Αναγνωρισμένη Εταιρία, Αρμόδιο Άτομο

Η χρήση του Πυροσβεστήρα στις μέρες μας είναι αναγκαία, καθώς αποτελεί το κύριο προϊόν που χρησιμοποιείται ευρέως και μας βοηθά να καταστείλουμε μια φωτιά.

ΤΟΥ ΒΑΓΓΕΛΗ ΚΑΡΤΕΡΗ
Μηχανολόγος Μηχανικός
Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας,
Πυροσβεστικού Εξοπλισμού



Η χρήση του πυροσβεστήρα είναι απαραίτητη μόνο κατά τα πρώτα λεπτά που ξεκινάει μια φωτιά ενώ όταν περάσει το πρώτο στάδιο μια πυρκαγιά, τότε δεν μπορεί να ελεγχτεί και να κατασταλεί με την χρήση μόνο του πυροσβεστήρα.

Η χρήση του Πυροσβεστήρα στις μέρες μας είναι αναγκαία, καθώς αποτελεί το κύριο προϊόν που χρησιμοποιείται ευρέως και μας βοηθά να καταστείλουμε μια φωτιά. Η χρήση του είναι απαραίτητη μόνο κατά τα πρώτα λεπτά που ξεκινάει μια φωτιά ενώ όταν περάσει το πρώτο στάδιο μια πυρκαγιά, τότε δεν μπορεί να ελεγχτεί και να κατασταλεί με την χρήση μόνο του πυροσβεστήρα. Σε αυτή τη περίπτωση η λύση για τη καταστολή της πυρκαγιάς γίνεται μόνο με την χρήση μεγάλων ποσοτήτων κατασβεστικού υλικού. Επομένως η κατάσβεση γίνεται από την πυροσβεστική υπηρεσία ή από τη λειτουργία του πυροσβεστικού συστήματος που πιθανόν να διαθέτει το σημείο όπου εκδηλώνεται η πυρκαγιά. Στο στάδιο αυτό ο συνδυασμός και των δύο έχει το καλύτερο αποτέλεσμα ώστε να μην εξαπλωθεί η φωτιά.

Να σημειώσουμε εδώ ότι η πρώτη ενέργεια που πρέπει να κάνουμε μόλις αντιληφθούμε φωτιά είναι να καλέσουμε άμεσα την πυροσβεστική υπηρεσία να σπεύσει στο σημείο της φωτιάς. Έπειτα, θα πρέπει να αξιολογήσουμε αν μπορούμε να επιχειρήσουμε, με τον πυροσβεστήρα που διαθέτουμε, την κατάσβεση της φωτιάς. Ένας σωστά διατηρημένος-συντηρημένος πυροσβεστικός εξοπλισμός είναι το καλύτερο εργαλείο που μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε αυτή τη περίπτωση.

Ο ιδιοκτήτης ενός πυροσβεστικού εξοπλισμού είναι υποχρεωμένος

να διενεργεί από μόνος του ανά 3 μήνες τακτικούς ελέγχους ώστε να διασφαλίζει τη σωστή λειτουργία και να ελέγχει η καταλληλότητα του. Όταν οι συνθήκες το απαιτούν, οι έλεγχοι πρέπει να διενεργούνται πιο συχνά. Στην Ελλάδα για να είναι λειτουργικοί οι πυροσβεστήρες ξηράς σκόνης, βάσης νερού (π.χ. πυροσβεστήρας αφρού) και διοξειδίου του άνθρακα θα πρέπει να αποστέλλονται μία φορά το χρόνο σε εταιρίες όπου διενεργείται η συντήρησή τους. Αυτό όμως δεν είναι δυνατόν να πραγματοποιηθεί σε πυροσβεστήρες τύπου Αεροζόλ όπου έχουν ημερομηνία λήξης.

Νομοθετικό Πλαίσιο στην Ελλάδα για την Διεξαγωγή Συντήρησης του Πυροσβεστικού Εξοπλισμού:

Σύμφωνα με την Ελληνική Νομοθεσία, για τη συντήρηση του πυροσβεστήρα έχει οριστεί η Κ.Υ.Α.618/43/2005 (ΦΕΚ52/Β/20.1.2005) όπως τροποποιήθηκε από την Κ.Υ.Α. 7230/671/2005,(ΦΕΚ218/Β/1.9.2005).

Η διάρκεια ζωής των πυροσβεστήρων είναι τα 20 χρόνια όπως ορίζει η Κ.Υ.Α. ανά είδος πυροσβεστήρα, εκτός του πυροσβεστήρα διοξειδίου του άνθρακα. Επίσης, ορίζει η συντήρηση του πυροσβεστήρα να διενεργείται από Αναγνωρισμένη Εταιρία κάθε χρόνο μέσα σε αυτά τα 20 χρόνια ζωής του. Το πεδίο εφαρμογής της αφορά τους

Φορητούς Πυροσβεστήρες, Τροχήλατους Πυροσβεστήρες και Αυτόματους Πυροσβεστήρες Οροφής. Πρέπει να σημειωθεί ότι τα μόνιμα συστήματα ελέγχονται από Διπλωματούχους Μηχανικούς και δεν αποτελούν αντικείμενο της Κ.Υ.Α 618/43. Οι αρμοδιότητες που χρειάζονται για να μπορεί να λειτουργήσει μία Αναγνωρισμένη Εταιρία έχουν οριστεί μέσα από την ΚΥΑ 17230/671/2005, όπου καθορίζει και επιβάλλει διαδικασίες, ελέγχους και ποινές σε περιπτώσεις παραβάσεων.

Σχετικά με την Ελληνική νομοθεσία των πυροσβεστικών προϊόντων πρέπει να αναφέρουμε ότι δημοσιεύτηκε η Κ.Υ.Α. 140424 του 2021 που αναθεωρεί την Κ.Υ.Α. 618/43 του 2005, η οποία θεσπίζει πιο αυστηρά κριτήρια και διαδικασίες για την πρώτη κυκλοφορία πυροσβεστήρα στην αγορά. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα να αναβαθμίζει την ποιότητα των πυροσβεστικών προϊόντων στην Ελληνική Αγορά.

Αρμόδιο Άτομο:

Αρμόδιο άτομο είναι ο τεχνικός υπεύθυνος της Αναγνωρισμένης Εταιρίας. Όπως ορίζεται από το νόμο, το άτομο αυτό διαθέτει την απαραίτητη εκπαίδευση ή πείρα στο αντικείμενο, πρόσβαση σε σχετικά εργαλεία και εξοπλισμό και είναι ικανός να διενεργεί τις διαδικασίες του περιοδικού επανελέγχου και της συντήρησης των πυροσβεστήρων. Το άτομο αυτό έχει εκπαιδευτεί και έχει εγκριθεί από ένα διαπιστευμένο φορέα (EBETAM Α.Ε., BUREAU VERITAS Α.Ε.). Τέτοια αρμόδια άτομα μπορούν να γίνουν οι διπλωματούχοι και πτυχιούχοι μηχανικοί ή ακόμα και άτομα που έχουν τουλάχιστον ζετή προϋπηρεσία στην Ελλάδα.

Αναγνωρισμένη Εταιρία Περιοδικού Επανελέγχου, Αναδόμησης και Συντήρησης Πυροσβεστήρων:

Η εκάστοτε εταιρία είναι επιφορτισμένη με όλες τις διοικητικές και τεχνικές ενέργειες που στοχεύουν στον έλεγχο και στη διατήρηση ή στην επαναφορά ενός πυροσβεστήρα σε κατάσταση ικανή για να εκτελέσει τον προορισμό του. Οι Αναγνωρισμένες Εταιρίες οφείλουν να αξιολογούνται και να εγκρίνεται ο κανονισμός λειτουργίας τους μέσω περιοδικής επιτήρησης από Αναγνωρισμένο Φορέα (EBETAM Α.Ε., BUREAU VERITAS Α.Ε.). Παρακάτω, αναφέρονται οι απαιτήσεις για να λειτουργήσει μία τέτοια είδους εταιρία στο τομέα της συντήρησης των πυροσβεστήρων:

1) Άδεια Λειτουργίας: Θα πρέπει ο ιδρυτής να απευθυνθεί στη διεύθυνση χορήγησης αδειών ενέργειας και φυσικών πόρων της περιφέρειας, όπου θα βρίσκεται η έδρα της εταιρίας, για να του χορηγηθεί η άδεια της περιφέρειας και να θεωρηθεί η υπό ίδρυση εταιρία ως «Αναγνωρισμένη Εταιρία».

2) Έναρξη στην Εφορία: Θα πρέπει να γίνει από τους ιδρυτές της εταιρείας έναρξη στην εφορία.

3) Πιστοποιημένο ένα ή περισσότερα αρμόδια άτομα: Δηλαδή να έχει υπαλληλική σχέση με την εταιρία.

4) Κανονισμός λειτουργίας της επιχείρησης. Η ΚΥΑ 17230/671/2005 έχει ορίσει αναλυτικά τον κανονισμό λειτουργίας της Αναγνωρισμένης Εταιρίας π.χ. την επωνυμία και έδρα της εταιρίας, το κατάλογο του προσωπικού, τη περιγραφή του εξοπλισμού, τις συμφωνίες με τους πελάτες κλπ. (αναλυτικά αναφέρονται στο άρθρο 3 της Η ΚΥΑ 17230/671/2005).

Ο ελάχιστος απαιτούμενος εξοπλισμός που θα πρέπει να έχει για να μπορεί να διενεργήσει τους ελέγχους η Αναγνωρισμένη Εταιρία σύμφωνα με την ΚΥΑ 618/43 είναι τα εξής:

1. Αυτόματη Ζυγαριά ενδείξεων μέχρι 200kg και ευαισθησίας 20gr
2. Μέγγενη
3. Προστατευτική διάταξη
4. Υδραυλική Αντλία με διάταξη ξήρανσης φιαλών και όλα τα απαιτούμενα εξαρτήματα με την απαιτούμενη πίεση
5. Γεμιστική μηχανή πυροσβεστήρα σκόνης ή/και διοξειδίου του άνθρακα
6. Αεροσυμπιεστής ανάλογης δυναμικότητας
7. Αντικρηκτικό λαμπάκι για τον ενδοσκοπικό έλεγχο των εσωτερικών διαβρώσεων
8. Διάταξη πληρώσεως με προωθητικό αέριο

Στη πλούσια γκάμα προϊόντων που έχει αναπτύξει η MOBIAK, ο παραπάνω εξοπλισμός είναι διαθέσιμος για τον εξοπλισμό μιας Αναγνωρισμένης Εταιρίας.

Η MOBIAK σεβόμενη τον εαυτό της και τα χρόνια εμπειρίας στον τομέα συντήρησης του πυροσβεστήρα, παρέχει στον Ελληνική αγορά μέσω των πιστοποιημένων και εγκεκριμένων Κέντρων Επανελέγχου (NON ADR, ADR φιαλών χωρίς ραφή και με ραφή) και Αρμόδιας Εταιρίας, συντηρημένους πυροσβεστήρες με την βέλτιστη ποιότητα. **Οι πυροσβεστήρες είναι ικανοί να εκτελέσουν τον προορισμό τους με την υψίστη ασφάλεια προς τον χρήστη.** Το κέντρο Επανελέγχου και η Αναγνωρισμένη Εταιρία της είναι πιστοποιημένα από την EBETAM όπου επιθεωρούνται ανά τακτά χρονικά διαστήματα.



Η MOBIAK έχει στην διάθεσή της, έμπειρο και σωστά εκπαιδευμένο προσωπικό που εκτελούν όλες τις εγκεκριμένες διεργασίες συντήρησης υπό την επίβλεψη των πιστοποιημένων Αρμόδιων ατόμων.

Νέα Προϊόντα για τους Συνανθρώπους μας με Κινητικές Δυσκολίες

ΤΟΥ ΜΑΝΩΛΗ ΓΑΛΑΝΑΚΗ
Πολιτικός Μηχανικός
Τμήμα Πωλήσεων
Ιατρικού Εξοπλισμού Ελλάδος



0806242
ΟΡΘΟΣΤΑΤΗΣ «HERO 4»



0811317
ΗΛΕΚΤΡΟΚΙΝΗΤΟ ΑΜΑΞΙΔΙΟ
«TITAN» RECLINER



0806244
ΗΛΕΚΤΡΟΚΙΝΗΤΟ ΑΜΑΞΙΔΙΟ «ANGEL»



0806243
ΟΡΘΟΣΤΑΤΗΣ «HERO 3-K»

Η **MOBIAK** επεκτείνοντας συνεχώς τη γκάμα της στον ιατρικό τομέα σας παρουσιάζει τη νέα παραλαβή των παρακάτω προϊόντων που εμπλουτίζουν ήδη την μεγάλη γκάμα της και συμβάλουν στις ανάγκες των συνανθρώπων μας με κινητικές δυσκολίες.

Αναφορικά με τη νέα μας παραλαβή, θα θέλαμε να σας παρουσιάσουμε τους νέους ορθοστάτες **HERO 3** και **HERO 4** και τα νέα μας ηλεκτροκίνητα αμαξίδια **ANGEL** και **TITAN**.

Πλέον η εταιρεία μας έχει στη διάθεση της, τους παρακάτω κωδικούς και με άυλο Barcode. Στον πίνακα που ακολουθεί θα βρείτε τους κωδικούς με τους οποίους συνταγογραφούνται τα προϊόντα για την παροχή μέσω γνωμάτευσης του ΕΟΠΥΥ.

0806243	ΟΡΘΟΣΤΑΤΗΣ «HERO 3-K»
0806242	ΟΡΘΟΣΤΑΤΗΣ «HERO 4»
0806244	ΑΝΑΠ. ΑΜΑΞ. ΗΛΕΚΤΡ. ΕΝΙΣΧΥΜΕΝΟ
0811317	ΑΝΑΠ. ΑΜΑΞ. ΗΛΕΚΤΡ. ΑΛΟΥΜ. «TITAN» RECLINER

Τα συγκεκριμένα ηλεκτροκίνητα αμαξίδια και οι ορθοστάτες, είναι ετοιμοπαράδοτα και μπορείτε να τα βρείτε τόσο στην ιστοσελίδα μας **www.mobiak.com**, όσο και στον κατάλογο μας.

Επικοινωνία - Εξυπηρέτηση Πελάτη

ΤΗΣ ΠΑΡΕΣΣΑΣ ΣΑΒΟΥΛΙΔΟΥ

Επιστήμη Υπολογιστών

Λογιστήριο

Κέντρου Διανομής Κεντρικής &

Νοτίου - Νησιωτικής Ελλάδος

Μως η πιο συχνή λέξη που ακούγεται σε μια επιχείρηση είναι η λέξη «Πελάτης». Και αυτό είναι φυσιολογικό. Από αυτόν εξαρτάται η επιβίωση της επιχείρησης όπως και η ανάπτυξη της. Έχουν γραφτεί αμέτρητες λέξεις για ένα και μοναδικό θέμα: Τον πελάτη και την εξυπηρέτησή του. Το μυστικό για την σωστή εξυπηρέτηση είναι απλό και σύνθετο μαζί. Πρέπει να φροντίζουμε για την σωστή επικοινωνία με τον πελάτη. **Η λέξη κλειδί στην ποιότητα εξυπηρέτησης πελατών είναι οι προσδοκίες.**

Στόχος κάθε επιχείρησης για την ποιοτική ικανοποίηση των πελατών, είναι να ικανοποιήσουν ή και να ξεπεράσουν τις προσδοκίες τους. Η κατανόηση του πελάτη και των προσδοκιών του είναι το βασικό βήμα για την ικανοποίηση του. **Η σωστή και άριστη εξυπηρέτηση των πελατών είναι αυτή που “χτίζει” τις σχέσεις εμπιστοσύνης, και επηρεάζει άμεσα τη συνολική εικόνα της επιχείρησης, την αξιοπιστία και τελικά την ανάπτυξη και την κερδοφορία της.**

Οι σημερινοί πελάτες, περισσότερο ενημερωμένοι από ποτέ, είναι σε θέση να αναγνωρίσουν την επιχείρηση εκείνη που θα τους κάνει να αισθανθούν μοναδικοί, θα τους εξυπηρετήσει με ταχύτητα, με αξιοπιστία και με συνέπεια κάθε στιγμή.

Ένα Χρόνο με WMS στην Αποθήκη

ΤΟΥ ΦΙΛΙΠΠΟΥ ΣΩΤΗΡΙΟΥ

Υπεύθυνος Αποθήκης και Διακίνησης

Πυροσβεστικού Εξοπλισμού

Κεντρικών Εγκαταστάσεων Χανίων

Μετά από ένα χρόνο χρήσης του Προγράμματος MANTIS από τις αποθήκες της MOBIAK, είχαμε τα εξής αποτελέσματα:

- Έχουμε δει τεράστια διαφορά στους Χρόνους Ευρέσεως Προϊόντων καθώς πλέον γνωρίζουμε που βρίσκεται το κάθε προϊόν.

- Πλέον, κερδίζουμε Χρόνο τόσο στην παραλαβή ορισμένων προϊόντων καθώς και στη γρήγορη εκτέλεση των παραγγελιών μας.

- Μάλιστα, μια μεγάλη δοκιμασία για εμάς ήταν η Απογραφή που πραγματοποιήσαμε πρόσφατα και εκεί συνειδητοποιήσαμε πόσο έχουν μειωθεί τα ανθρώπινα λάθη και το πόσο εύκολη έχει γίνει πλέον η ζωή μας.

Το Πρόγραμμα αποτέλεσε μια μεγάλη Επένδυση από τη Διοίκηση της MOBIAK και εκεί φάνηκε πόσο μεγάλη σημασία δίνει η MOBIAK στην διευκόλυνση των Πελατών της άλλα και των Εργαζομένων της.



ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΗΡΑΣ ΜΙΝΙΑΤΟΥΡΑ (AMFE)

Σύστημα Κατάσβεσης Ηλεκτρικών Πινάκων

Πρόκειται για ολοκληρωμένα συστήματα κατάσβεσης πυρκαγιών εντός ηλεκτρικών πινάκων.

Τα ολοκληρωμένα αυτά συστήματα μινιατούρας είναι κατάλληλα για την αντιμετώπιση των εν τι γενέσει εστιών φωτιάς στα ηλεκτρολογικά ερμάρια.

Τα συστήματα μινιατούρας δεν χαρακτηρίζονται μόνο από το πολύ μικρό μέγεθος τους, αλλά και από την μεγάλη αξιοπιστία τους και ασφάλεια που παρέχουν 24 ώρες το 24ώρο.

Η χρήση τους ενδείκνυται σε ηλεκτρικά ερμάρια αλλά και οποιοδήποτε άλλο μικρό ηλεκτρικό εξοπλισμό που συνήθως είναι απρόσιτος ή μη ορατός για τους ανθρώπους.

Γενικότερα όπως και με τα συστήματα καταιονισμού, η διαδικασία κατάσβεσης ξεκινάει από τη γυάλινη αμπούλα η οποία σκάει όταν επέλθει η κατάλληλη θερμοκρασία στον χώρο.

Συγκεκριμένα, όσον αφορά τον τρόπο λειτουργίας του το σύστημα φέρει κατάλληλο ακροφύσιο 360° το οποίο διατίθεται σε 4 διαφορετικές θερμοκρασίες 68°C, 79°C, 93°C και 141°C. Σαν υλικό κατάσβεσης χρησιμοποιείται το **NOVECTM** το οποίο είναι κατάλληλο για χρήση σε ηλεκτρολογικό εξοπλισμό. Τα διαθέσιμα μεγέθη των φιαλιδίων είναι 24, 72, 120, 241, 360 και 603ml ικανά να καλύψουν μικρούς όγκους από 0,04m³ έως και 1,61m³.

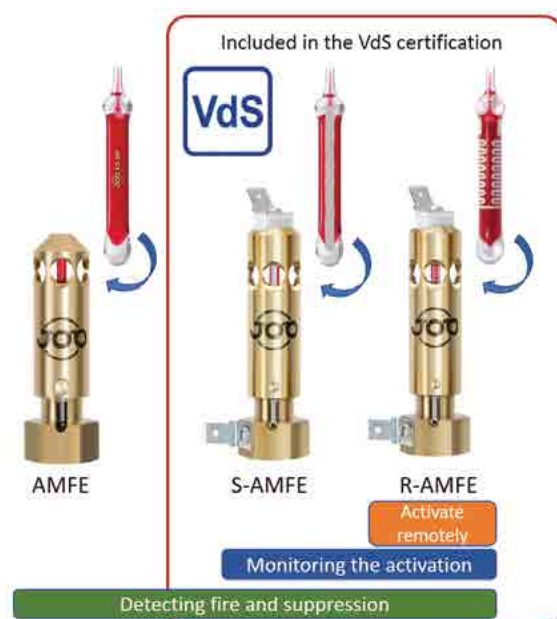
Μόλις ανέβει η θερμοκρασία στον χώρο, η αμπούλα σκάει και το κατασβεστικό υλικό διαχέεται σε όλο τον υπό προστασία όγκο.

Τα συστήματα κατάσβεσης **AMFE** έχουν επίσης την δυνατότητα προειδοποίησης μέσω ειδικού ακροφυσίου με επαφές τα οποία προσφέρονται στην ειδική σειρά **S-AMFE** ενώ μέσω της σειράς **R-AMFE** δίνεται και η δυνατότητα για απομακρυσμένη ενεργοποίηση του συστήματος.

Μάλιστα από τον Νοέμβριο του 2022 οι πυροσβεστήρες μινιατούρα πέρασαν σε μια **νέα σχεδίαση** με σκοπό την πιστοποίηση του συστήματος από τον γερμανικό φορέα πιστοποίησης **VdS** για τα μοντέλα S-AMFE και R-AMFE. Στα μοντέλα αυτά προστέθηκε **μανόμετρο** με **πιεσοσταστικό διακόπτη** για την καλύτερη δυνατή επιτήρηση και έλεγχο του συστήματος.

Τα συστήματα μινιατούρας AMFE αποτελούν την βέλτιστη, ασφαλέστερη και ταχύτερη λύση για την προστασία ηλεκτρολογικών πινάκων.

ΤΟΥ ΓΙΑΝΝΗ ΖΑΡΙΦΗ
Ηλεκτρονικός Μηχανικός
Τεχνικό Τμήμα Πυροσβεστικού
Εξοπλισμού Ελλάδος





ΤΗΣ ΕΡΜΙΟΝΗΣ
ΠΑΠΑΔΟΓΙΑΝΝΑΚΗ
Διοίκηση Επιχειρήσεων MSc
Τμήμα Marketing

Απονομή Βραβείου Αριστείας MOBIAK

Σε κλίμα ενθουσιασμού και συγκίνησης πραγματοποιήθηκε και φέτος η **Απονομή Διπλωμάτων Μηχανικών του Πολυτεχνείου Κρήτης**. Η τελετή πραγματοποιήθηκε δια ζώσης ενώ οι συμμετέχοντες είχαν τη δυνατότητα να δείξουν τη παρουσία τους και μέσω τηλεδιάσκεψης.

Η **MOBIAK**, όπως κάθε χρόνο από το 2019, προχώρησε στην **Απονομή του Αριστείου MOBIAK στον Αριστούχο Μηχανικό** με καταγωγή από τα Χανιά και αποφοίτηση από λύκειο του νομού Χανίων όπου και η έδρα της εταιρείας.

Η συνεργασία αυτή με το Τμήμα των Μηχανικών του Πολυτεχνείου Κρήτης συγκαταλέγεται στις **Δράσεις Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης της Εταιρείας** καθώς λόγω φύσης του αντικειμένου, αποτελεί άρρηκτα συνδεδεμένη.



Δικαιούχος του Βραβείου MOBIAK για το 2022 ήταν ο Αρώνης Στυλιανός.

Το Αριστείο συνοδεύτηκε από Χρηματική Επιβράβευση των 1.000 € και Ανοιχτή Πρόσκληση γνωριμίας στις Εγκαταστάσεις της Εταιρείας στα Καθιανά Ακρωτηρίου. Η παράδοση του Αριστείου έγινε στην μητέρα του καθώς ο ίδιος δεν ήταν δυνατόν να παραστεί φυσικά, μας τίμησε όμως μέσω της δυνατότητας τηλεδιάσκεψης.

Πολλά Συγχαρητήρια για την Επίτευξη αυτού του Στόχου!

Πάντα Επιτυχίες
και Καλή Σταδιοδρομία!



MOBIAK

Ο Μέγας Χορηγός και οι Δωρεές

ΤΟΥ ΒΑΣΙΛΗ ΓΚΙΟΥΛΑ
Διοίκηση Επιχειρήσεων BSc.
Τμήμα Αερίων

Κατά το παρελθόν, μέχρι και σήμερα, η MOBIAK δείχνει έμπρακτα ότι βρίσκεται πίσω από πολλές φιλανθρωπικές, αθλητικές αλλά και κοινωνικές ενέργειες για την τοπική κοινωνία, προσφέροντας είτε χρήματα είτε υλικά αγαθά.

Αξιοσημείωτη η ευγενική χορηγία στο πάρκο κυκλοφοριακής αγωγής του Δημοτικού Οργανισμού Κοινωνικής Πολιτικής και Παιδείας του Δήμου Χανίων στο Καμπάνι, όπου έγιναν δροφυτεύσεις από τους εργαζομένους της Υπηρεσίας Πρασίνου σε συνεργασία με το δασαρχείο. Μια τέτοια οικολογική πρωτοβουλία αποδεικνύει αφοσίωση και δίνει μια «ανάσα» στο περιβάλλον, με το οποίο θα βρεθούμε αντιμέτωποι στο κοινινό μέλλον, πριν καν το αντιληφθούμε. **Η MOBIAK δεν σταμάτησε εκεί παρ' όλα αυτά. Προχώρησε στην ανάπτυξη της συνεργασίας με την WWF HELLAS** (διεθνής μη κυβερνητικός οργανισμός για την διατήρηση, την έρευνα και την αποκατάσταση του περιβάλλοντος), όπου στήριξε αυτόν τον μεγάλο οργανισμό δωρίζοντας πυροσβεστικό εξοπλισμό για τις ανάγκες των ανακαινισμένων εγκαταστάσεων της στην Αθήνα.

Όσον αφορά τις φιλανθρωπικές χορηγίες, δεν μπορούμε να παραλείψουμε την πολύ ιδιαίτερη βοήθεια που παρείχε εκτός συνόρων του νομού μας στους πυρόπληκτους της Αθήνας, παραδίδοντάς τους ρουχισμό και τρόφιμα, αλλά και την συνεργασία που είχε με την **Make A Wish** όπου **παιδιά δίνουν μεγάλο αγώνα υγείας στην καθημερινότητά τους**. Στην προκειμένη περίπτωση, χορήγησε υλικά αγαθά της **MOBIAK Fire**, τα οποία βοήθησαν στο στήσιμο ενός φαντασμαγορικού σκηνοικού δίνοντας **μεγάλη χαρά, αλλά και ελπίδα στην ζωή για έναν από τους μικρούς μας φίλους**.

Covid-19: Μία λέξη, την οποία θα θέλαμε όλοι να ξεχάσουμε γρήγορα. Όλοι μας ξέρουμε πως περάσαμε μια δύσκολη διετία λόγω της πανδημίας και αυτό μας ανάγκασε κάποιους να εργαζόμαστε από το σπίτι για τα προς το ζην, έτσι και οι εκπαιδευτικοί, με αποτέλεσμα να παρέχουν γνώσεις στα παιδιά μέσω της τηλεεκπαίδευσης.

Η εταιρία μας ήταν και πάλι εκεί, προσφέροντας Tablet στον Δήμο Χανίων για να δοθούν σε δασκάλους, αλλά και μαθητές, οι οποίοι δεν είχαν την δυνατότητα να παρακολουθήσουν με κάποιο τρόπο.

Λόγω της ακρίβειας την ανώτατη εκπαίδευση πλέον στις μέρες πολλοί μαθητές δεν μπορούν να την ακολουθήσουν και να κάνουν τα όνειρά τους πραγματικότητα. Η εταιρία μας θέλοντας να στηρίξει αρκετούς φοιτητές, προέβη τα τελευταία χρόνια σε κινήσεις επιβράβευσης δίνοντας ένα σημαντικό χρηματικό ποσό στους αριστούχους μαθητές του Πολυτεχνείου Κρήτης για τη μετέπειτα σταδιοδρομία τους.

Ως προς τον αθλητισμό, είναι αρκετά τα χρόνια που η εταιρία δεν σταμάτησε να είναι χορηγός είτε σε συλλογικό είτε σε ατομικό επίπεδο.

Κύρια Παραδείγματα: **Πανακρωτηριακός**, το καμάρι του Ακρωτηρίου που με τη βοήθεια του

κ. Σβουράκη Εμμανουήλ έφτασε να παίζει στην Γ' εθνική και να διεκδικεί θέση για ανώτερη κατηγορία. Κάθε χρόνο βρίσκεται δίπλα στην ομάδα με χορηγίες σε ρουχισμό αλλά και ανακαινίσεις στις εγκαταστάσεις. Στο ατομικό κομμάτι βρίσκεται ένα πολύ δυνατό όνομα στην Πανελλήνια κατάταξη του στίβου με αρκετές διακρίσεις, η **Δήμητρα Γναφάκη**, η οποία έχει τη **MOBIAK** ως κύριο χορηγό και στήριξη σε αυτή την δύσκολη εποχή που βιώνει ο στίβος.

Οι Χορηγίες και οι Δωρεές είναι αμέτρητες, και με το χρόνο θα γίνονται ακόμη περισσότερες, διότι αυτός ο τρόπος προσφοράς είναι ένας θεσμός κοινωνικής ευθύνης και συμμετοχής στο δημόσιο βίο.

Το αντιστάθμισμα, δηλαδή το τελικό κέρδος για τον χορηγό ήταν και είναι η αποδοχή και ο σεβασμός που εισπράττει από την κοινωνία στην οποία δραστηριοποιείται, τα Χανιά μας.





ΤΗΣ ΕΡΜΙΟΝΗΣ
ΠΑΠΑΔΟΓΙΑΝΝΑΚΗ
Διοίκηση Επιχειρήσεων MSc
Τμήμα Marketing

Silver Sponsor

η MOBIAK στο θερινό σχολείο της ELSA της Θεσσαλονίκης

Κύριοι άξονες της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης της MOBIAK αποτελούν η Ασφάλεια, η Εκπαίδευση και η Κοινωνία. Αντιλαμβανόμενα την σοβαρότητα και την σημασία της εκπαίδευσης των νέων παιδιών αλλά και της δια βίου μάθησης, συμβάλλει στην ενίσχυσή της με τον δικό της τρόπο. Έμπρακτο παράδειγμα είναι ότι αποτελεί υποστηρικτής των φοιτητών του Πολυτεχνείου Κρήτης σε ετήσια βάση, πραγματοποιώντας την απονομή του χρηματικού βραβείου MOBIAK στον Χανιώτη αριστούχο, της σχολής Μηχανικών Παραγωγής και Διοίκησης.

Φέτος το καλοκαίρι προχώρησε σε μία διαφορετική Χρηματική Χορηγία, για το Summer School της ELSA - Thessaloniki.

Η ELSA αποτελεί έναν διεθνή Μη Κερδοσκοπικό Οργανισμό (ΜΚΟ) που απευθύνεται σε φοιτητές και φοιτήτριες της Νομικής σχολής, και δικηγόρους ασκούμενους ή μη. Ο οργανισμός ιδρύθηκε το 1981 στη Βιέννη από μία ομάδα φοιτητών της Νομικής Σχολής και πλέον αριθμεί περίπου 50.000 μέλη σε όλη την Ευρώπη.



Στην Ελλάδα ιδρύθηκε το 1988 και πλέον αποτελείται από περίπου 300 μέλη. Σκοπός του δικηγορικού σωματείου, είναι η σύσφιξη σχέσεων των Ελλήνων φοιτητών και ασκούμενων δικηγόρων, με αντίστοιχους επαγγελματίες άλλων χωρών της Ευρώπης. Η εκπαίδευσή τους στο πεδίο των νομικών επιστημών και η εξοικείωση με τα νομικά συστήματα του εξωτερικού αποτελεί κύριο μέρος των συναντήσεών τους.

Η MOBIAK στηρίζει τη δια βίου μάθηση και τις δράσεις δια βίου εκπαίδευσης, είτε είναι μέρος του εκπαιδευτικού συστήματος είτε μέρος πιο γενικευμένων δράσεων.

Η γνώση είναι για όλους!



Εάν θέλετε να μάθετε περισσότερα για τον οργανισμό και το έργο του, επισκεφτείτε το :
<https://www.elsa-greece.org/elsa-thessaloniki/>

Νέες Πλωτές Αντλίες Πυρόσβεσης

ΤΟΥ ΑΠΟΣΤΟΛΟΥ
ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΥ

Οικονομικές Επιστήμες MSc

Τμήμα Εξαγωγών Πυροσβεστικού Εξοπλισμού

Στη MOBIAK προσπαθούμε συνεχώς να πετυχαίνουμε τα μέγιστα. Μελετώντας και γνωρίζοντας άρρηκτα τις ανάγκες της αγοράς έχουμε τη δυνατότητα να διαθέτουμε αξιόπιστα προϊόντα για κάθε ανάγκη των επαγγελματιών του χώρου μας.

Όπως γνωρίζετε η Εταιρεία μας διαθέτει ένα ευρύ φάσμα Προϊόντων Πυροπροστασίας, όμως εδώ θα σας παρουσιάσουμε ένα νέο προϊόν, τις Πλωτές Αντλίες Πυρόσβεσης.

Για να γίνουμε πιο συγκεκριμένοι, σας παρουσιάζουμε τις Πλωτές Αντλίες με Δυνατότητα Απομακρυσμένης Ενεργοποίησης (Remote Control) κάτι που τις καθιστά ιδανική λύση για άντληση νερού από φυσικές πηγές ή πισίνες.

Οι Πλωτές Αντλίες είναι κατάλληλες για χρήση από πυροσβέστες, για χρήση από ιδιώτες αλλά και γενικότερα μπορούν να χρησιμοποιηθούν οπουδήποτε απαιτείται ταχεία επέμβαση (δημόσιες υπηρεσίες, δάση, κτίρια, οικίες ή κατασκευαστικές εταιρείες).

Οι Αντλίες είναι κατάλληλες για χρήση στη Κατάσβεση Πυρκαγιών και την Αποστράγγιση Πλημμυρισμένων Περιοχών.

Επίσης, διατίθενται με πρακτικό περιβραχιόνιο για Απομακρυσμένη Λειτουργία (Remote Control) απλοποιώντας με αυτό το τρόπο την λειτουργία της αντλίας κατά την επέμβαση σε φωτιά.

Εκτός τις Πλωτές Αντλίες διατίθενται και τα Πλωτά Φίλτρα.

Χρησιμοποιώντας τα φίλτρα προστατεύουμε τις αντλίες από ζημιές που προκαλούνται από εγκλωβισμένα υλικά στο νερό, χαλίκια ή άλλα επιζήμια υλικά. Τα Φίλτρα είναι εξαιρετικά σχεδιασμένα με έναν περιστρεφόμενο θάλαμο αναρρόφησης, που αντισταθμίζει το βάρος και την αντίσταση του σωλήνα αναρρόφησης, δίνοντας του την δυνατότητα να παραμένει πάντα όρθιο και σταθερό. Με αυτό το τρόπο πετυχαίνουμε τη μείωση του κινδύνου βλάβης των αντλιών αλλά και τη διατήρησή τους σε άριστη κατάσταση για περισσότερο χρονικό διάστημα.

Τέλος, θα θέλαμε να σας ενημερώσουμε ότι υπάρχουν διαθέσιμα δύο βίντεο με τις αναλυτικές πληροφορίες χρήσης τους στο κανάλι μας στο YouTube.



Μέθοδος FIFO First In, First Out

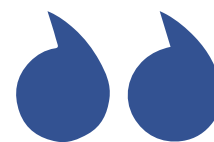
Η μέθοδος FIFO (First In - First Out) συνίσταται στην εξαγωγή αποτελεσμάτων των προϊόντων της εταιρείας με την σειρά First In - First Out, όσον αφορά την Αποθήκευση Εμπορευμάτων.

Τα εμπορεύματα που βρίσκονται στην Αποθήκη το μεγαλύτερο χρονικό διάστημα θα είναι και τα πρώτα που θα πωληθούν - διατεθούν στο εμπόριο. Η μέθοδος αυτή, θεωρητικά, είναι η πιο σωστή για μια εταιρεία να ακολουθήσει ώστε να μειώσει τον κίνδυνο να απαξιωθεί το προϊόν και στο τέλος να μην μπορεί να διατεθεί στην αγορά.

Η MOBIAK με τις μεγάλες επενδύσεις που έκανε τόσο σε τεχνικό εξοπλισμό όσο και λογισμικό WMS (mantis), σε συνδυασμό με τις υπάρχουσες υποδομές, μπορεί πλέον να εξασφαλίσει το προϊόν που ήρθε πρώτο να φύγει και πρώτο ώστε να διασφαλίζει και η εταιρεία ότι δεν θα χάσει από ένα εμπόρευμα που παραμένει ανενεργό, και ότι ο πελάτης - συνεργάτης της θα εξυπηρετηθεί άμεσα με ετοιμοπαράδοτα προϊόντα.

Το κέντρο διανομής της Θεσσαλονίκης έχει προτεραιότητα να τηρεί την μέθοδο αυτή και να συνεχίσει την διανομή των προϊόντων της MOBIAK με την ίδια αφοσίωση και συνέπεια όπως κάνει όλα αυτά τα χρόνια που λειτουργεί στην Θεσσαλονίκη.

ΤΟΥ ΑΘΑΝΑΣΙΟΥ ΜΠΟΔΟΣΑ
Λογιστική
Υπεύθυνος Κέντρου Διανομής
Β. Ελλάδος & Βαλκανίων



FIFO

First In
First Out



Παθητική Πυροπροστασία στη Κατασκευή Κτιρίων

ΤΟΥ ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΣΚΛΑΒΟΥΝΑΚΗ

Μηχανολόγος Μηχανικός

Τμήμα Πωλήσεων

Πυροσβεστικού Εξοπλισμού Ελλάδος

Πέρα από την Ενεργητική Πυροπροστασία, ένα μεγάλο κομμάτι που τα τελευταία χρόνια έχει αναπτυχθεί, είναι η Παθητική Πυροπροστασία.

Η εταιρία μας στην προσπάθειά της να καλύψει κάθε σας ανάγκη, διαθέτει στον κατάλογό της μεγάλη γκάμα από Πυράντοχες Πόρτες σύμφωνα με το Ευρωπαϊκό Πρότυπο EN 1634, καθώς και απλές Μεταλλικές.

Πρώτα από όλα ας δούμε τι είναι οι Πυράντοχες Πόρτες. **Πυράντοχη πόρτα θεωρείται μια πόρτα με αντίσταση στη Φωτιά**, η οποία ως μέρος ενός συστήματος παθητικής πυροπροστασίας χρησιμοποιείται για τη **μείωση της Εξάπλωσης Φωτιάς και Καπνού μεταξύ ξεχωριστών διαμερισμάτων μιας δομής**. Εξασφαλίζει και επιτρέπει την ασφαλή έξοδο από τον χώρο επικινδυνότητας.

Μία Πυράντοχη Πόρτα μπορεί να καθυστερήσει την επέκταση της Φωτιάς, γι' αυτό και ο ρόλος της κρίνεται εξαιρετικά σημαντικός. Τα μοντέλα που διαθέτουμε μπορούν να αντισταθούν στη φωτιά από 60 έως 120 λεπτά, χρονικό διάστημα που μας επιτρέπει να πράξουμε τα απαραίτητα για την αντιμετώπιση της πυρκαγιάς.

Αποτελούνται από ένα διπλό γαλβανιζέ φύλλο πάχους 0,7mm το καθένα, με πυρήνα υψηλής πυκνότητας από στρώματα ορυκτοβάμβακα που εναλλάσσονται με ειδική πυράντοχη ένωση, συνολικού πάχους 60mm. Το βάρος τους είναι για την EI60 35kg/m² και για την EI120 45kg/m².

Κάθε Πόρτα είναι αντιστρέψιμη (στις τυποποιημένες διαστάσεις) με πυραντίσταση EI60 και EI120. Διαθέτει το χερούλι της, ρυθμιζόμενο μηχανισμό επαναφοράς στον ένα μεντεσέ και μηχανισμό προτεραιότητας σε περίπτωση που είναι δίφυλλη. Διατίθεται σε χρώμα RAL 7035 (γκρι ανοιχτό), ενώ μπορούν να παραδοθούν και σε οποιοδήποτε άλλο χρώμα. Επίσης παρέχεται η δυνατότητα τοποθέτησης τζαμιού κατόπιν παραγγελίας, όπως και σε περίπτωση που ζητηθούν ειδικές διαστάσεις.

Επιπλέον στον κατάλόγό μας θα βρείτε μεγάλη ποικιλία Αξεσουάρ που μπορούν να τοποθετηθούν συνδυαστικά με την πόρτα για ακόμα μεγαλύτερο βαθμό εξοπλισμού. Διατίθενται αξεσουάρ όπως μηχανισμό επαναφοράς, κύλινδρο με 3 κλειδιά, μπάρα πανικού καθώς και μπάρα πανικού τύπου Slash, πόμολο και τυφλό πόμολο, ηλεκτρομαγνήτη δαπέδου και τοίχου, ηλεκτρικό κυπρί κ.α.

Τον Κατάλόγό μας ήρθε να εμπλουτίσει μια νέα κατηγορία Πυράντοχης Πόρτας, η ENCORE με δείκτη πυραντοχής σε EI60, EI90, EI 120, η οποία επίσης διατίθεται και σε απλή Μεταλλική. Πρόκειται για ιδιαίτερα καλαίσθητες Πόρτες που ξεχωρίζουν σε εμφάνιση από το σύνθηρες, κάτι που οφείλεται στο ότι δεν προεξέχει το πλαίσιο - κάσα της Πόρτας ενώ διαθέτει και χωνευτούς μεντεσέδες.

Επίσης υπάρχει η δυνατότητα να τοποθετηθεί μηχανισμός στην πόρτα για να ανοίγει με κάρτα με αποτέλεσμα να την καθιστά ιδανική λύση σε χώρος όπως ξενοδοχεία.





Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη

• Ο Εθελοντικός Οργανισμός για τα παιδιά «Το χαμόγελο του παιδιού» ευχαριστεί θερμά την εταιρεία MOBIAK για τη διαχρονική και έμπρακτη στήριξη στο έργο του Οργανισμού.

• Αναφορά του Σεβ. Μητροπολίτη Κισσάμου και Σελίνου κ. Αμφιλοχίου στα εγκαίνια του προσκυνήματος του Οσίου Νικηφόρου, στο Συρικόρι Κισσάμου, στον κ. Εμμανουήλ Σβουράκη για την συμβολή του στην ανέγερση του προσκυνήματος.

• Η Ένωση Αστυνομικών Υπαλλήλων Χανίων, δημοσίευσε Δελτίο Τύπου σχετικά με την ευγενική χορηγία του κ. Εμμανουήλ Σβουράκη, σε υλικοτεχνικό εξοπλισμό για το νεοσύστατο Γραφείο Ενδοοικογενειακής Βίας του Αστυνομικού Τμήματος Χανίων καθώς και στο Γραφείο Προανακρίσεων του Τμήματος Τροχαίας Χανίων.

• Εκ μέρους του Διοικητικού Συμβουλίου και της Οργανωτικής ομάδας του «Summer ELSA Law School of Thessaloniki» αισθανόμαστε την ανάγκη να εκφράσουμε τις θερμές μας ευχαριστίες για την εξαιρετικά γενναϊόδωρη χρηματική χορηγία σας ως SILVER SPONSOR, ύψους 1500 ευρώ, προκειμένου να καλυφθούν οι ανάγκες διοργάνωσης και διεξαγωγής του θερινού σχολείου της ELSA Thessaloniki με θέμα «European Constitutionalism in Times of Crises».

• Το Διοικητικό Συμβούλιο του Περιφερειακού Τμήματος Χανίων του Ελληνικού Ερυθρού Σταυρού, θερμά ευχαριστεί την εταιρεία MOBIAK A.E για τη δωρεάν αναγόμωση των πυροσβεστήρων του Τμήματος.

• Τα Δ.Σ. του Πανακρωτηριακού Α.Ο, της Ένωσης Θύελλα-Καμίνια και των Λεόντων Ακρωτηρίου, ευχαριστούν θερμά την εταιρεία MOBIAK A.E. και τον αγαπητό επιχειρηματία και φίλο Μανώλη Σβουράκη, για την εξαιρετικά γενναϊόδωρη χορηγία του σε αθλητικό υλικό για τις αντρικές ομάδες και τις ακαδημίες μας, επί σειρά ετών! Ευχαριστούμε MOBIAK! Ευχαριστούμε Μανώλη Σβουράκη!

• Αναφορά σε ευχαριστήριο του προέδρου του παραδοσιακού συλλόγου «Τα Σφακιά», Σήφη Παπασηφάκη, για την προσφορά της MOBIAK στην ετήρια χοροπερίδα του συλλόγου.

• Ευχαριστήρια επιστολή του Κυδωνίας & Αποκορώνου, Δαμασκηνού, για την στήριξη στο πολυδάπανο έργο της Κατασκηνώσεως «Άγιος Παύλος» της ΙΜΚΑ. Η MOBIAK προχώρησε σε δωρεά 10 τμχ φωσφοριζέ γιλέκων με σκοπό την ασφάλειαν των παιδιών.

• Τα μέλη του Δ.Σ του Πολιτιστικού Συλλόγου Καθιανών εκφράζουν εκ βάθρων, τις ευχαριστίες τους για την ευγενική χορηγία της MOBIAK προς τον Πολιτιστικό Σύλλογο Καθιανών, του ποσού των 1.000€. Η δωρεά ήταν ιδιαίτερα σημαντική για τη στήριξη της εκδήλωσης του Πρ. Ηλία που πραγματοποιήθηκε στην κεντρική πλατεία του χωριού μας.

• Μέσω επιστολής εκφράζει τις θερμότερες ευχαριστίες του για την ευγενική προσφορά της MOBIAK (σε συνέχεις της προηγούμενης) ο διοικητής του Εθνικού Συντονιστικού Κέντρου Επιχειρήσεων και Διαχείρισης Κρίσεων (Ε.Σ.Κ.Ε.ΔΙ.Κ.), Θεόδωρος Κ. Βάγιας, Υποστράτηγος Πυροσβεστικού Σώματος, για την κάλυψη των αναγκών της Υπηρεσίας.

• Αναφορά της εταιρείας σε ευχαριστήριο του Συλλόγου Γονέων και Κηδεμόνων του Δημοτικού Σχολείου Κολυμβαρίου για την συμβολή της MOBIAK με δώρα στη λαχειοφόρο αγορά του σχολείου.

• Τα μέλη του Συλλόγου Εθελοντών Πολιτικής Προστασίας Μάνδρας Ειδυλλίας «ΠΑΤΕΡΑΣ», εκφράζουν την ευγνωμοσύνη τους στην MOBIAK A.E. για την ικανοποίηση του αιτήματός τους με δωρεά 19 μασκών ημίσεως προσώπου και φίλτρων που θα καλύψει ανάγκες βασικού εξοπλισμού των νέων πιστοποιημένων Εθελοντών του Σ.Ε.Π.Π.Μ.Ε. «ΠΑΤΕΡΑΣ».

• Συγχαρητήρια από την Ακαδημία Νέας Κυδωνίας: «...θα θέλαμε να πούμε ένα μεγάλο μπράβο στον Πρόεδρο της MOBIAK A.E. και επί χρόνια Διοικητικό Ηγέτη του 'Πανακρωτηριακού', Εμμανουήλ Σβουράκη για το εξαιρετικό έργο που άφησε ως παρακαταθήκη, στις ομάδες του Ακρωτηρίου. Σας ευχαριστούμε από καρδιάς Η Διοίκηση και η Επιτροπή Γονέων του τμήματος Κ14»

• Τις πολύτιμες ευχές του έστειλε ο Καθηγούμενος της Ιεράς Πατριαρχικής και Σταυροπηγιακής Μονής Κυρίας των Αγγέλων Γουβερνέτου, Ευμενείας Ειρηνάιος, στον κ. Εμμανουήλ Σβουράκη και την οικογένειά του.

• Ευχαριστήρια επιστολή έστειλε ο Κυδωνίας και Αποκορώνου Δαμασκηνός για τη εξ ολοκλήρου χορηγία ενός μηχανήματος άπνοιας στην κ. Λιαούση Μαρία.

• Ευχαριστήριο από τον οργανισμό «Χαμόγελο του παιδιού» για την προσφορά 7 Πυροσβεστήρων ξηράς κόνεως, για την αντικατάσταση του πυροσβεστικού εξοπλισμού του Σπιτιού στον Καρέα Αττικής.

• Ευχαριστήριο από τον Σύλλογο Γονέων και Φίλων Αυτιστικών Ατόμων «ΑΝΑΓΕΝΝΗΣΗ» για την χορηγία της MOBIAK σε υλικά πυρόσβεσης στο χώρο του Κέντρου Δημιουργικής Απασχόλησης Ατόμων και Παιδιών με αναπηρία, στην Πεύκη Αττικής.

• Το Δ.Σ των Συσσιτίων Σπλάτζιας έστειλε ευχαριστήρια επιστολή για τις κατ' επανάληψη χορηγίες της MOBIAK. Η εταιρεία προσφέρει ανά διαστήματα τρόφιμα αλλά και οικονομική, υλική και τεχνική υποστήριξη στα συσσίτια.

• Ο πρόεδρος του ΕΚΑΒ, Νικόλαος Παπαευσταθίου, έστειλε επιστολή για να εκφράσει την εκτίμηση του προς την MOBIAK και τις ευχαριστίες του για τη κάλυψη βασικών αναγκών του Εθνικού Κέντρου Άμεσης Βοήθειας.

• Ευχαριστήρια επιστολή έστειλε η Γερόντισσα Τιμοθέη και οι Αδελφές της Ιεράς Μονής Καλυβιανής, για την εθελοντική προσφορά της MOBIAK στην Ιερά Μονή καλύπτοντας βασικές ανάγκες για μικρούς, εφήβους και ηλικιωμένους.

• Ευχαριστήριο δημοσίευσαν τα συσσίτια της Σπλάντζιας προς την MOBIAK, σχετικά με την οικονομική στήριξη του έργου τους.

• Η διεύθυνση και ο σύλλογος διδασκόντων του Γενικού Λυκείου Ακρωτηρίου έστειλε ευχαριστίες προς τον πρόεδρο και ιδιοκτήτη της MOBIAK, Εμμανουήλ Σβουράκη, για την ανταπόκριση του στο αίτημά τους για προσφορά ηλεκτρονικών υπολογιστών στο σχολείο τους.

• Ο Όμιλος για την UNESCO Πειραιώς και Νήσων, εξέφρασε τις ευχαριστίες του προς τον πρόεδρο και ιδιοκτήτη της MOBIAK, κ. Εμμανουήλ Σβουράκη, για την επί χρόνια προσφορά του προς το όμιλο. Οι δωρεές συνολικά αφορούν πυράντοχες πόρτες και όπως ανέφεραν, η φετινή προσφορά καλύπτει ανάγκες των Δομών Βασικών Αγαθών και των Κέντρων Αστέρων που έχουν δημιουργηθεί από τον όμιλο, στο Δήμο Πειραιά και στο Δήμο Νίκαιας.

• Ευχαριστήρια επιστολή και πλακέτα προς τον κ. Σβουράκη, από τον κ. Γιαννόπουλο πρόεδρο του Χαμόγελου του Παιδιού, για την πολύτιμη συμμετοχή της εταιρείας στη δημιουργία του νέου Πολυχώρου του Οργανισμού στο Κορωπί Αττικής

• Ο WWF Hellas ευχαρίστησε δημόσια την εταιρία ανακοινώνοντας τη νέα συνεργασία μας στο προφίλ του στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης: «Πριν λίγο καιρό ξεκινήσαμε μία νέα συνεργασία για την ασφάλεια στο περιβάλλον εργασίας μας. Ευχαριστούμε τη MOBIAK για τη χορηγία της προμήθειας και συντήρησης του εξοπλισμού και των υλικών πυρόσβεσης των γραφείων μας.»

• Ο σύλλογος των Νέων Μινωταύρου δημοσίευσε ευχαριστήριο στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης για τη δωρεά ενός φορείου από την εταιρία μας: «Το διοικητικό συμβούλιο των Νέων Μινωταύρου ευχαριστεί την εταιρεία MOBIAK για την δωρεά που έκανε στην ομάδα μας με την αγορά ενός φορείου. Σας ευχαριστούμε θερμά.»



www.mobik.com





Επιβράβευση Συνεργάτη



Η ΝΕΟΠΥΡΟΤΕΧΝΙΚΗ / Δ. ΓΙΑΟΥΖΗΣ & ΣΙΑ ΕΕ διαθέτει Πολυετή Παρουσία στην Εμπορία Ειδών Πυροπροστασίας Επιχειρήσεων και Οικιών.

Η Εταιρία μας είναι Αναγνωρισμένη Εταιρεία Πυροσβεστικού Εξοπλισμού. Μετά από όλα αυτά τα Χρόνια έχει Καθιερωθεί, μια από τις Μεγαλύτερες και Εγκυρότερες στον Χώρο της.

Η Διοίκηση της Εταιρίας που βρίσκεται στα χέρια του **Δημήτρη Γιαούζη**, φέρνει Νέα Πνοή και Δυναμικότητα στην Ανάπτυξη και την Παροχή Αξιοπιστων λύσεων Πυρόσβεσης και Προστασίας.

Πληρούμε Αυστηρά όλες τις Προδιαγραφές που Θέτει η Ελληνική Νομοθεσία και η Ευρωπαϊκή Ένωση και Διαθέτουμε όλα τα Απαραίτητα Πιστοποιητικά.

Με Χαρά μας σας Περιμένουμε από την Εταιρεία μας για να Μελετήσουμε τις Ανάγκες σας και να σας Ενημερώσουμε Υπεύθυνα για την Καλύτερη και Οικονομικότερη Λύση.

Η Διεύθυνση της Εταιρείας μας είναι Δεrigνύ 59 - 61, Αθήνα.

Αγαπητέ Δημήτρη,
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 συνολικής αξίας

500€