



ΜΟΒΙΑΚ *press*

Καρά Χριστούγεννα & Ενεργισμένο το 2015



ΝΕΟ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ ΔΟΚΙΜΩΝ
σελ.5

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΣΑΟΥΔΙΚΗΣ ΑΡΑΒΙΑΣ
σελ.4

8 ΤΡΟΠΟΙ ΝΑ ΚΕΡΔΙΣΕΤΕ ΜΙΑ ΠΩΛΗΣΗ
σελ.7

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΠΩΛΗΣΗ
σελ.6

ΝΕΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΥΡΟΣΒΕΣΗΣ ΜΟΒΙΑΚ - ROTAREX



σελ. 28

ΑΥΤΟΜΑΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΛΕΒΗΤΟΣΤΑΣΙΩΝ
σελ.31

ΣΩΣΤΗ ΕΠΙΛΟΓΗ ΑΕΡΙΩΝ ΣΥΓΚΟΛΗΣΕΩΝ
σελ.18

ΜΕΤΑΦΕΡΤΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΥΠΟ ΠΙΕΣΗ
σελ.16

ΑΝΑΠΝΕΥΣΤΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΜΕ ΙΑΜΑΤΙΚΑ ΑΛΑΤΑ
σελ.24

ΑΝΑΠΝΕΥΣΤΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ
σελ.25

Μπορεί στα χαρτιά να είναι αντιπρόεδρος του Δ.Σ. αλλά στην ουσία ο **Μανόλης Σβουράκης** είναι το "αφεντικό" του Πανακρωτηριακού και ο διοικητικός ηγέτης που έχει αναμορφώσει τα τελευταία χρόνια την ομάδα του Ακρωτηρίου, έχοντας αρκετές φιλοδοξίες. Με αφορμή το τραπέζι που παρέθεσε το βράδυ της Δευτέρας 24-11-2014 σε προπονητικό επιτελείο και παίκτες το ποδοσφαιρικό τμήμα εξέδωσε ευχαριστήρια ανακοίνωση. Αναλυτικά όσα αναφέρονται σε αυτήν:

Οι ποδοσφαιριστές και οι προπονητές της 1ης ομάδας του Πανακρωτηριακού αισθανόμαστε την ανάγκη να ευχαριστήσουμε δημόσια τον αντιπρόεδρο της ομάδας Μανόλη Σβουράκη, για την πολύ όμορφη βραδιά που μας χάρισε στην ταβέρνα "Μοναστήρι", αλλά και για τη γενικότερη στήριξη, τη σκέψη και τη φιλοσοφία του για την αναβάθμιση του ποδοσφαίρου στο Ακρωτήρι. Η παρουσία του κοσμήει όχι μόνο τον Πανακρωτηριακό, αλλά όλο το Χανιώτικο ποδόσφαιρο.

Εκ μέρους του ποδοσφαιρικού τμήματος
Οι αρχηγοί της ομάδας Γιώργος Λυχνάκης, Μανόλης Τερεζάκης



Αγαπητοί Αναγνώστες, Φίλοι & Συνεργάτες

Στα προηγούμενα τεύχη της MOBIAC_Press προσπάθησα να τονίσω τόσο μέσω δικής μου Αρθρογραφίας όσο και των Συνεργατών μου την ζωτική σημασία των Εξαγωγικών Πωλήσεων για κάθε Ελληνική Επιχείρηση σε περίοδο Οικονομικής Κρίσης.

Σε τέτοιες περιόδους, ο καταναλωτής δίνει την ευκαιρία για ανάδειξη νέων brands, αφού προτιμάει συνήθως προϊόντα που προσφέρουν καλή ποιότητα, δίνουν πιο προσιτές λύσεις, αλλά σε χαμηλότερο κόστος. Δηλαδή προϊόντα που προσφέρουν "value for money".

Οι οικονομικές κρίσεις, όμως, πάντα δημιουργούν και ευκαιρίες, αρκεί όμως οι επιχειρήσεις να έχουν την αναγκαία οργανωτική ετοιμότητα, τη σωστή δημιουργικότητα και ένα ριζοσπαστικά φιλικό οικονομικό περιβάλλον. Βέβαια, στην Ελλάδα η δυνατότητα αυτή δυσχεραίνεται γιατί η έλλειψη ρευστότητας αποτρέπει σε μεγάλο βαθμό την ανταπόκριση, την ανάπτυξη και τη στρατηγική προσαρμογή των επιχειρήσεων.

Για τον λόγο τούτο, συνεχίζω να τονίζω ότι με τα τωρινά δεδομένα η στροφή των Ελληνικών Επιχειρήσεων στην Ανάπτυξη Δικτύου Εξαγωγικών Πωλήσεων αποτελεί μονόδρομο Ανάπτυξης και Εξέλιξης.

Πριν από μερικούς μήνες κάποιος δημοσιογράφος από την τοπική Ενημερωτική Εφημερίδα «Χανιώτικα Νέα» με κάλεσε και μου ζήτησε να παραχωρήσω συνέντευξη σχετικά με τις εξαγωγικές πωλήσεις και το εξαγωγικό δίκτυο της MOBIAC.

Δέχτηκα με μεγάλη χαρά την συνέντευξη αυτή – αυτό το οποίο θα μείνει ανεξίτηλο στην μνήμη μου είναι η μεγάλη έκπληξη του δημοσιογράφου όταν του ανέφερα τις 42 και πλέον χώρες στις οποίες εξαγωγούμε επί συναπτά έτη τα προϊόντα της MOBIAC.

Του φάνηκε πραγματικά ανεξήγητο πως μια τοπική οικογενειακή επιχείρηση κατάφερε να κατακτήσει τον κόσμο εξαγοντας βιομηχανικό προϊόν.

Τα πάντα ξεκινούν από το αν αγαπάς πραγματικά αυτό που κάνεις. Από το εάν έχεις διάθεση να αναπτύξεις και να εξελίξεις την επιχείρησή σου. Από το εάν έχεις διάθεση να επενδύσεις αλλά και να αφιερώσεις πολύτιμο χρόνο από την προσωπική σου ζωή. Από το εάν η ομάδα των συνεργατών σου είναι καταρτισμένη σωστά για να μπορεί να υποστηρίξει το εγχείρημα. Τότε, μπορώ πλέον να πω ότι τα πάντα είναι εφικτά.

Τα αποτελέσματα μιλούν από μόνα τους – η MOBIAC ξεκίνησε τοπικά στην Αγορά των Χανίων, επεκτάθηκε στην ευρύτερη Αγορά της Κρήτης, κατέκτησε την Ελληνική Αγορά, βρίσκεται στην 1η θέση της Βαλκανικής Αγοράς, συγκαταλέγεται ανάμεσα σε Κολοσσούς Εμπορίας Πυροσβεστικού Εξοπλισμού της Ευρωπαϊκής Αγοράς, κατακτά ένα προς ένα κράτη της Μέσης Ανατολής (Κατάρ, Ην. Αραβικά Εμιράτα, Σαουδ. Αραβία, Κουβέιτ, κτλ) και έχει έντονη παρουσία στην Κίνα και της ευρύτερης Αγοράς της Ασίας.

Κατ' εμέ αξίζει να διαβάσετε την ακόλουθη συνέντευξη η οποία δημοσιεύτηκε πριν μερικούς μήνες στην τοπική Εφημερίδα – τα συμπεράσματα... δικά σας.

ΠΡΟΙΟΝΤΑ... MADE IN CHANIA

Την τελευταία 20ετία οι εξαγωγές αποτελούν... είδηση για την Ελλάδα και την Κρήτη. Ελάχιστα είναι τα προϊόντα που φεύγουν εκτός συνόρων π.χ. ελαιόλαδο και η τοπική οικονομία βασίζεται κυρίως στον τουρισμό και στον τομέα των υπηρεσιών. Όμως οι έξυπνες και τολμηρές ιδέες πολλών επαγγελματιών δεν λείπουν.

ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
ΜΑΝΩΛΗΣ ΣΒΟΥΡΑΚΗΣ

ΕΚΔΟΣΗ
MOBIAC A.E.

ΚΕΝΤΡΙΚΑ
Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ 96 - 98
ΧΑΝΙΑ - ΚΡΗΤΗ 731 36
ΤΗΛ.: 28210 63222
FAX: 28210 66260
e-mail: info@mobiak.gr
www.mobiak.gr

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

ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΚΤΗΣ / ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΥΛΗΣ

Στράτος Κορώνης: Μηχανικός Μηχανικός MSc,
Τμήμα Εξαγωγών

ΒΟΗΘΟΣ ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΚΤΗ

Μυρτώ Κουμή: Εικαστική Επιμέλεια

ΟΜΑΔΑ ΣΥΝΤΑΞΗΣ

Μανώλης Σβουράκης: Αντιπρόεδρος MOBIAC A.E.

Μαρία Σβουράκη: Διοίκηση Επιχειρήσεων,
Υπεύθυνη Τμήματος Mobicare

Πάνος Κρίκος: Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης
MSc, Τμήμα Εξαγωγών

Μάγδα Χαραλαμπίκη: Χημικός MSc,
Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας

Αντωνία Μουσουράκη: Χημικός MSc,
Τμήμα Αερίων - Υγρών

Λόλης Μάριος
Χημικός MSc, Τμήμα Αερίων - Υγρών
Απόστολος Διαμαντόπουλος: Οικονομικές Επιστήμες
MSc, Τμήμα Εξαγωγών

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

Κατερίνα Καρεφυλλάκη: Μηχανικός Βιομηχανικού
Σχεδιασμού, Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας

Φίλιππος Χριστοδουλάκης:
Διοίκηση Επιχειρήσεων, Τμήμα Εξαγωγών, MBKCare

Θοδωρής Μπακούσης:
Υπεύθυνος Πιστωτικού Ελέγχου & Νομικού Τμήματος

Μουσουράκης Δημήτρης:
Υπεύθυνος Τιμολόγησης Πυρ/κών, Τμήμα Λογιστηρίου

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

Μεταξάς Δρακόπουλος: Μηχανικός Παραγωγής &
Διοίκησης MSc, Τμήμα Εξαγωγών

ΥΠΕΥΘ. ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

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

ΔΙΑΘΕΣΗ

Τη MOBIAC Press θα τη βρείτε:
Στα κεντρικά Καταστήματα της MOBIAC A.E.
Στο Τμήμα Πωλήσεων στο Εργοστάσιο
Στους Εξωτερικούς Πωλητές
Στα Καταστήματα Franchise της
Mobicare ανά την Ελλάδα
Τηλ. Επικοινωνίας: 28210 63222
Fax: 28210 66260, 63092
Στα Κέντρα Διανομής

Ακόμα και την περίοδο της έντονης οικονομικής κρίσης σήμερα καταφέρνουν να παράγουν ποιοτικά προϊόντα και να τα διακινούν σε όλο τον κόσμο. Αναζητήσαμε και βρήκαμε Χανιώτες επαγγελματίες με εξαγωγική δραστηριότητα πέραν του συνηθισμένου (αγροτικά προϊόντα) και είχαμε την ευκαιρία να συνομιλήσουμε για τα προϊόντα, τις εξαγωγές, τη δυναμική τους, τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν.

Ο πυροσβεστικός εξοπλισμός που μαζεύεται σε τον κόσμο

Μπορεί μια τοπική επιχείρηση να κατακτήσει τον κόσμο και μάλιστα όταν αυτή δραστηριοποιείται σε βιομηχανικά είδη κι όχι στον παραδοσιακό πρωτογενή τομέα ή τις υπηρεσίες;

Η περίπτωση της χανιώτικης εταιρίας MOBIAK που δραστηριοποιείται στον Πυροσβεστικό Εξοπλισμό, τα Βιομηχανικά & Ιατρικά Αέρια και τα Ιατρικά-Ορθοπεδικά Είδη, αποδεικνύει ότι αναμφίβολα μπορεί. Αρκεί να υπάρχει όραμα, εξωστρεφής προσανατολισμός και καλό “διάβασμα” των αναγκών της αγοράς. Κάπως έτσι ο ιδρυτής της εταιρίας κος. Μανώλης Σβουράκης και ο γιος του - επίσης Μανώλης - που “κυνήγησε” ιδιαίτερα το άνοιγμα της εταιρίας στο εξωτερικό, κατάφεραν μέσα στα τελευταία 14 χρόνια να εξάγουν τα προϊόντα τους σε περισσότερες από 42 χώρες ξεπερνώντας τους σκοπέλους της γραφειοκρατίας και της ελληνικής εσωστρέφειας όπως εξήγησε στις “διαδρομές” ο κ. Σβουράκης.

Πότε ξεκίνησε η MOBIAK την εξαγωγική της δράση και ποιες είναι οι κυριότερες ξένες αγορές που εξάγει πυροσβεστικά συστήματα;

Η MOBIAK ξεκίνησε την εξαγωγική δραστηριότητα το 2000. Αποκτώντας τη δυνατότητα ενεργούς συμμετοχής σε ζωτικής σημασίας τομείς παραγωγής, η εταιρία κατάφερε όχι μόνο να έχει ενεργό δίκτυο συνεργατών στην Ελλάδα το οποίο - μόνο στον τομέα των Πυροσβεστικών - υπερβαίνει τους 500 χονδρέμπορους, αλλά επίσης να εξάγει σε παγκόσμια κλίμακα με ένα διεθνές δίκτυο πωλήσεων σε πάνω από 42 χώρες, όπως Αλβανία, Βουλγαρία, Σερβία, F.Y.R.O.M., Κύπρος, Γεωργία, Γαλλία, Ιταλία, Μάλτα, Σουδάν, Τουρκία, Αίγυπτος, Ρουμανία, Βέλγιο, Κόσσοβο, Φινλανδία, Λετονία, Λιθουανία, Η.Π.Α. και Χώρες Μέσης Ανατολής.

Τι σας ώθησε να στραφείτε έξω; Κάποιο κενό που υπήρχε στην αγορά; Κι ακόμα η οικονομική κρίση των τελευταίων χρόνων πώς επηρέασε την εξαγωγική σας δραστηριότητα;

Η κρίση στην Ελλάδα έφερε, μεταξύ άλλων, επέκταση στο εξωτερικό και αύξηση εξαγωγών καθώς η MOBIAK έπρεπε να δραστηριοποιηθεί πιο έντονα εκτός συνόρων για να αναπτυχθεί. Και το γεγονός ότι η MOBIAK δεν έμεινε στα σύνορα της χώρας αλλά επεκτάθηκε με επιτυχία και στο εξωτερικό ήταν γιατί για τη MOBIAK η εξωστρέφεια θεωρείται μονόδρομος για την ανάπτυξη.

Ποιες είναι οι κυριότερες δυσκολίες για μια τοπική επιχείρηση που θέλει να ανοιχτεί σε ξένες αγορές; Για παράδειγμα, άλλοι Χανιώτες επιχειρηματίες αναφέρονται στη μεγάλη γραφειοκρατία που υπάρχει ή την έλλειψη αποτελεσματικότητας και

ταχύτητας διεκπεραίωσης των κρατικών υπηρεσιών ώστε να μπορούν οι επιχειρηματίες να δράσουν γρήγορα. Εσείς τι δυσκολίες αντιμετωπίζετε;

Γραφειοκρατία μπορώ με σιγουριά να πω ότι δεν αντιμετωπίσαμε. Άλλωστε σε μια Εξαγωγική Πώληση εντός χωρών Ευρωπαϊκής Ένωσης, τα μόνα συναλλασσόμενα μέρη είναι ο Πωλητής και ο Αγοραστής. Σε πωλήσεις εκτός χωρών Ευρωπαϊκής Ένωσης οι μοναδικοί Κρατικοί Φορείς οι οποίοι έχουν ενεργό μέρος είναι το Τελωνείο και υπό Προϋποθέσεις το Τεχνικό Επιμελητήριο, από το οποίο εκδίδεται Πιστοποιητικό Καταγωγής Προϊόντων, εάν και όταν απαιτηθεί από τον Αγοραστή. Αντιθέτως θα έλεγα ότι όταν και οπότε έχει ζητηθεί από το τοπικό Τεχνικό Επιμελητήριο Χανίων οιοδήποτε έντυπο σχετικό με Εξαγωγική Πώληση ο χρόνος ανταπόκρισης είναι εξαιρετικά γρήγορος.

Τι θεωρείτε ότι σας βοήθησε να ξεφύγετε από τα όρια της Ελληνικής πραγματικότητας?

Το τετράπτυχο της εταιρίας α) Ποιότητα, β) Ποικιλία, γ) Ανταγωνιστικές Τιμές και δ) Άμεση Παράδοση συνέβαλλε τα μέγιστα στην αλματώδη πρόοδο και η επιτυχημένη πορεία συνεχίζεται με την επέκταση των δραστηριοτήτων.

Ειδικότερα όσον αφορά τον πυροσβεστικό τομέα, η Εταιρία εμπορεύεται πάνω από 900 διαφορετικά προϊόντα, 120 από τα οποία αφορούν διαφορετικούς τύπους πυροσβεστήρων (Ξηράς Κόνεως, Αφρού, Νερού, Wet Chemical, CO₂ Φορητούς και Τροχήλατους καθώς και Συστήματα Πυρόσβεσης), όλα πιστοποιημένα σύμφωνα με Ευρωπαϊκά Πρότυπα (EN3, CE, MED, EN1866, EN1964).

Επίσης, ρόλο «Διαβατηρίου Εισόδου» των Προϊόντων της MOBIAK σε Ξένες Αγορές έπαιξε αναμφίβολα η απόκτηση επιπρόσθετων ιδιαίτερα απαιτητικών πιστοποιήσεων, απαραίτητων για τη προώθηση των προϊόντων στο εξωτερικό όπως η πιστοποίηση SRPS (Σερβία), η NF (Γαλλία), η NCP (Ολλανδία), η TSE (Τουρκία), η BENOR (Belgium), το CIVIL DEFENSE (Σαουδική Αραβία, Κατάρ, Κουβέιτ, Ηνωμένα Έθνη), η BSI (Αγγλία και Μέση Ανατολή), το LPCB (Μέση Ανατολή), η UL/FM (Η.Π.Α.), το Ministero dell' Interno (Ιταλία) κ.ά. Αυτή η κίνηση των «Ειδικών Πιστοποιήσεων» κρίνεται μεγάλης σημασίας καθώς καθορίζει την πορεία της Εταιρίας στις συγκεκριμένες αγορές.

Το άρθρο συνεχίζει με την παρουσίαση και άλλων Χανιώτικων Επιχειρήσεων οι οποίες έχουν επιτυχημένες πωλήσεις στο Εξωτερικό όπως η Εταιρία OLIVEALOA η οποία παράγει και εξάγει με επιτυχία Καλλυντικά με βάση τα βότανα της Κρήτης, η Εταιρία ET.AN.AΠ με το ξακουστό σε όλο τον κόσμο το νερό Σαμαριά, κα.

Ευχόμαστε ολόψυχα να μας ακολουθήσουν πολλές ακόμα Χανιώτικες, Κρητικές και γενικότερα Ελληνικές Επιχειρήσεις.

Αναδημοσίευση μέρους Άρθρου από Δημήτρη Μαριδάκη & Γιώργο Κώνστα (14 Ιουνίου 2014) Πηγή: Τοπική Καθημερινή Εφημερίδα «Χανιώτικα Νέα»

Γράφει, ο Μανώλης Σβουράκης
Αντιπρόεδρος MOBIAK Α.Ε

Η ραγδαία ανάπτυξη της εξαγωγικής δραστηριότητας της ΜΟΒΙΑΚ έχει επιφέρει επιπλέον εγκρίσεις για τα προϊόντα της εταιρίας. Ειδικά σε χώρες της Μέσης Ανατολής πριν την Εξαγωγή των προϊόντων απαιτείται η έγκριση από το Τμήμα Πολιτικής Προστασίας (Civil Defense) ή το Υπουργείο Εσωτερικών ή από οιαδήποτε άλλη αρχή κάθε χώρας. Εάν δεν συμβεί αυτό, τότε σε πιθανή Εξαγωγή τα Προϊόντα απορρίπτονται κατά τον Τελωνιακό Έλεγχο και επιστρέφονται στον Αποστολέα (με ότι αυτό συνεπάγεται).

Μεταξύ των χωρών στις οποίες εξάγει η ΜΟΒΙΑΚ, η Σαουδική Αραβία συγκαταλέγεται σε αυτές τις οποίες πριν την εξαγωγή των προϊόντων, πραγματοποιείται αυστηρός έλεγχος από τον αρμόδιο φορέα για την συμμόρφωση των προϊόντων σύμφωνα με τα πρότυπα τα οποία ισχύουν στην συγκεκριμένη χώρα.

Ο φορέας στην Σαουδική Αραβία ονόματι S.A.S.O (Saudi Arabian Standards Organization), ο οποίος πρόσφατα μετονομάστηκε σε Saudi Standards, Metrology and Quality Organization, έχει ως βασικό στόχο την τήρηση των κάτωθι παραμέτρων με απώτερο σκοπό την διασφάλιση της ποιότητας των προϊόντων και την πλήρη συμμόρφωση τους με τις απαιτήσεις της χώρας.

- Προστασία της Δημόσιας Υγείας
- Ασφάλεια των Καταναλωτών
- Εθνική Ασφάλεια
- Προστασία της Δημόσιας & Θρησκευτικής Ηθικής
- Προστασία του Περιβάλλοντος
- Πρόληψη των Παραπλανητικών Πρακτικών

απαίτηση του φορέα είναι οι εργαστηριακές δοκιμές των προϊόντων να ανανεώνονται κάθε 2 χρόνια



Τα προϊόντα οφείλουν να συμμορφώνονται με τα τοπικά πρότυπα (SASO Standards), έχοντας σαν βασική προϋπόθεση ότι είναι ήδη πιστοποιημένα από διεθνείς αναγνωρισμένους φορείς.

Αξίζει να σημειωθεί ότι επιπλέον απαίτηση του φορέα είναι οι εργαστηριακές δοκιμές των προϊόντων να ανανεώνονται κάθε 2 χρόνια. Οι επαναλαμβανόμενες εργαστηριακές δοκιμές διασφαλίζουν την σωστή λειτουργία των προϊόντων και επίσης ελέγχουν την συμμόρφωσή τους ως προς την εξέταση τύπου. Για αυτό τον λόγο η ΜΟΒΙΑΚ προχώρησε στην επανεξέταση όλων των προϊόντων και την επανέκδοση των

εργαστηριακών δοκιμών σύμφωνα με τα σχετικά πρότυπα.

Μιλώντας για μεταφερόμενο εξοπλισμό υπό πίεση, οι εργαστηριακοί έλεγχοι των προϊόντων πρέπει να γίνονται σε διεθνή αναγνωρισμένα εργαστήρια σύμφωνα με το ISO17025. Στόχος είναι ο πλήρης έλεγχος της διαδικασίας πιστοποίησης των προϊόντων ούτως ώστε να διασφαλιστεί η εισαγωγή προϊόντων κατάλληλων σύμφωνα με τα πρότυπα της Σαουδικής Αραβίας. Η ποιότητα των προϊόντων βρίσκεται στην κορυφή των απαιτήσεων, όπως άλλωστε σε κάθε ανεπτυγμένη χώρα.

Γράφει, η **Καρεφυλλάκη Κατερίνα**
Μηχανικός Βιομηχανικού Σχεδιασμού, Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας

Στις εγκαταστάσεις του εργοστασίου της ΜΟΒΙΑΚ πλέον λειτουργεί ειδικός χώρος ο οποίος στεγάζει το Εργαστήριο Δοκιμών Πυροσβεστήρων.

Το Εργαστήριο Δοκιμών είναι ένας κατάλληλα διαμορφωμένος χώρος έτσι ώστε πρώτον να μπορεί να υποδεχτεί και να διατηρήσει τα δείγματα σε συνθήκες που ορίζουν τα εφαρμοσμένα πρότυπα πριν τις δοκιμές, όπου αυτό απαιτείται, και δεύτερον οι δοκιμές να μπορούν να εκτελεστούν με τον πιο ασφαλή τρόπο. **Είναι πλήρως εξοπλισμένο με όργανα και συσκευές που ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις των ευρωπαϊκών προτύπων και διαθέτει κλιματισμό.**

Η μεταστέγαση του Εργαστηρίου Δοκιμών ξεκίνησε στις αρχές του Ιουνίου του 2014 και από τότε εξοπλίζεται διαρκώς με νέα μηχανήματα διευρύνοντας τη δυναμική του για δοκιμές και ελέγχους. Τελευταίο απόκτημα είναι η μηχανή συμπύκνωσης (compression machine) και το μηχάνημα μέτρησης δύναμης ενεργοποίησης για τους πυροσβεστήρες που φέρουν κλείστρο με επικρουστήρα.

Ο συνεχής εμπλουτισμός του εξοπλισμού του εργαστηρίου οδηγεί στην όλο και μικρότερη εξάρτηση της εταιρίας στη χρήση υπεργολάβων για τη διενέργεια δοκιμών των προϊόντων. Πλέον, μόνο δοκιμές όπως σε πολύ χαμηλές (-30°C) και σε πολύ ψηλές θερμοκρασίες (+60°C) δίνονται σε εξωτερικά εργαστήρια.

Στόχος του εργαστηρίου και του προσωπικού είναι η παρόχη αξιόπιστων αποτελεσμάτων. Η χρήση των αποτελεσμάτων αυτών βοηθούν στη διασφάλιση της ήδη άριστης ποιότητας των προϊόντων και επιπλέον στην εξέλιξή τους. Ένας ακόμα σημαντικός ρόλος του εργαστηρίου είναι η συμβολή στην διενέργεια δοκιμών οι οποίες αφορούν νέα προϊόντα.



Τέλος, στον χώρο του Εργαστηρίου πραγματοποιούνται δοκιμές κατά την διάρκεια των επιθεωρήσεων της παραγωγικής διαδικασίας της ΜΟΒΙΑΚ από φορείς πιστοποίησης (EBETAM-Ελλάδα, AFNOR-Γαλλία, BSI-Αγγλία κ.α.), για τον έλεγχο συμμόρφωσης των προϊόντων με τα σχετικά εφαρμοζόμενα πρότυπα, υπό την επίβλεψη των φορέων αυτών.

Γράφει, η **Η Ομάδα του Τμήματος Ποιότητας**

Η διαδικασία της πώλησης είναι εκείνη που φέρνει έσοδα σε μία επιχείρηση. Σε μια δύσκολη οικονομική περίοδο, με πληθώρα εκπτώσεων και προσφορών αλλά και μεγάλες απαιτήσεις από το αγοραστικό κοινό, η διαδικασία αυτή έχει γίνει αναμφισβήτητα πολύ πιο απαιτητική.

Στο παρελθόν μία πώληση ήταν αρκετά πιο εύκολη διότι ο πελάτης είχε σαφώς μεγαλύτερη οικονομική δυνατότητα και ρευστότητα ενώ παράλληλα υπήρχαν λιγότερες πηγές ενημέρωσης. Σήμερα απαιτείται μεγαλύτερη προσπάθεια από τον πωλητή για να επιτύχει μία πώληση καθώς δεν αρκεί απλά η ποιότητα και η τελική τιμή του προϊόντος αλλά και η σχέση εμπιστοσύνης μεταξύ πωλητή και πελάτη.

Ένας κύριος παράγοντας ο οποίος επηρεάζει τη διαδικασία της πώλησης είναι σίγουρα η διαδικασία ερωτήσεων προς τον πελάτη. Ένας πωλητής ο οποίος δείχνει έμπρακτα το ενδιαφέρον του στον τελικό αγοραστή, οφείλει να κάνει καιρικές ερωτήσεις ως προς τη χρήση του προϊόντος, το σκοπό αγοράς, τις οικονομικές δυνατότητες του πελάτη καθώς και ότι άλλο κρίνει ικανό για να βοηθήσει τον πελάτη στην κατανόηση του προϊόντος προς πώληση.

Το κύριο στοιχείο το οποίο πρέπει να έχει η διαδικασία των ερωτήσεων είναι μία λογική σειρά και όχι ιδιαίτερα μεγάλη πληθώρα έτσι ώστε να μην κουράσει και δυσανασχετήσει τον τελικό αγοραστή. Βέβαια όσες περισσότερες ερωτήσεις θέσει ένας πωλητής τόσο πιο σίγουρη είναι μία πώληση καθώς η πιθανότητα να κερδίσει την

εμπιστοσύνη του ενδιαφερόμενου πελάτη αυξάνεται με την μεγαλύτερη οικειότητα μεταξύ τους.

“Ο αριθμός των πωλήσεων είναι ανάλογος του αριθμού ερωτήσεων που κάνει ένας πωλητής”

Ακούγεται τόσο απλό και όμως είναι. Όσο περισσότερο στοχευμένες και όχι αόριστες ερωτήσεις θέσει ένας πωλητής τόσο πιο εύκολο είναι να επιτύχει μία πώληση. Βέβαια οφείλει ο πωλητής να είναι προσεκτικός στην προσπάθεια της πώλησης ούτως ώστε να μην θίξει τον πελάτη με τις ερωτήσεις του. Παράλληλα, πρέπει να αντλήσει τις περισσότερες δυνατές πληροφορίες από τον ενδιαφερόμενο είτε αυτές αφορούν τις οικονομικές του προοπτικές και τη χρήση του προϊόντος ή και το ενδεχόμενο μελλοντικής συνεργασίας.



Όπως είναι εύκολα κατανοητό, η σαφήνεια των ερωτήσεων και η ορθή τοποθέτησή τους θα έχει σαν άμεσο αποτέλεσμα το ενδιαφέρον του πελάτη για επικοινωνία-διάλογο και θα αποφευχθούν οι μονολεκτικές απαντήσεις οι οποίες συνήθως οδηγούν στην τελική αδιαφορία του πελάτη.

Ένας πωλητής ο οποίος σέβεται την εταιρία την οποία εκπροσωπεί, οφείλει να γνωρίζει στο έπακρον τα προϊόντα που εμπορεύεται. Κάτι τέτοιο όμως δεν αρκεί σε σχέση με τον ανταγωνισμό, μιας και η απλή ενημέρωση και πολλές φορές οι άσκοπες λεπτομέρειες σε στοιχεία που δεν αφορούν τον πελάτη μπορεί πολλές φορές να επιφέρουν την απώλεια μίας πώλησης.

**όσες
περισσότερες
ερωτήσεις θέσει
ένας πωλητής
τόσο πιο
σίγουρη είναι
μία πώληση**

Αντίθετα, οι σωστές ερωτήσεις δηλώνουν πραγματικό ενδιαφέρον από την πλευρά του πωλητή. Πρώτες έρχονται οι ερωτήσεις και μετά περνάμε στο θέμα της τιμής, του τρόπου πληρωμής, των εγγυήσεων κτλ. Μπορεί να ακούγεται απλό όμως παίζει ένα καθοριστικό ρόλο στην απόφαση του πελάτη να αγοράσει από τον πωλητή σας και όχι από κάποιον άλλο.

Δεν ξεχνάμε βέβαια το πελατολόγιο το οποίο ήδη διαθέτουμε. Βελτιώνουμε τις πωλήσεις μας απλά και με συγκεκριμένους τρόπους ζητώντας να συμπληρωθεί το Τεστ Αξιολόγησης της Επιχείρησής μας και έπειτα επανερχόμαστε με εξειδικευμένο σύμβουλό ή εξωτερικό πωλητή.

Γράφει, ο **Σταυρουλάκης Εμμανουήλ**
Τμήμα Πωλήσεων MBKFire

Υπάρχουν 8 τρόποι σε μια διαδικασία πώλησης που αν τους εφαρμόσετε θα σας βοηθήσουν σίγουρα στο κλείσιμο αυτής.

Έχετε βρει τον πελάτη, έχετε παρουσιάσει το προϊόν ή την υπηρεσία σας, βλέπετε ότι τον ενδιαφέρει όλο και περισσότερο και συνεχίζετε την διαδικασία της πώλησης κάνοντας όλα τα παρακάτω:

1 Μην ενδιαφέρεστε μόνο για την προμήθειά σας και τα χρήματα που θα κερδίσετε από την πώληση.

Αυτό είναι κάτι που μπορεί πολύ εύκολα να αντιληφθεί ο υποψήφιος πελάτης.

2 Μην προσποιείστε ότι ενδιαφέρεστε για τον πελάτη. Η έλλειψη ειλικρινούς ενδιαφέροντος από την πλευρά σας είναι κάτι που σίγουρα μπορεί να αποθαρρύνει κάποιον πολύ γρήγορα και να τον οδηγήσει να ψάξει να βρει το προϊόν σας σε κάποιον άλλο ανταγωνιστή σας.



3 Μην περιμένετε να αποφασίσει για το αν θέλει το προϊόν και αν το χρειάζεται.

Ίσως ένα από τα μεγαλύτερα λάθη. Πόσες πωλήσεις έχετε χάσει περιμένοντας τον πελάτη να αποφασίσει για αυτό που του προτείνατε, επειδή σας λέει ότι χρειάζεται λίγο χρόνο για να το σκεφτεί ξανά, να το συζητήσει με την γυναίκα του, με τον συνεργάτη του κτλ.;

4 Μην μιλάτε πάρα πολύ για το προϊόν ή την υπηρεσία σας.

Δεν είστε εκεί για να μιλήσετε για το προϊόν σας αλλά για να καταλάβετε καταρχήν

τι ακριβώς χρειάζεται ο πελάτης σας και στην συνέχεια να του παρουσιάσετε και να του προτείνετε αυτό που θα λύσει το πρόβλημά του και θα καλύψει την ανάγκη του.

5 Μην συμπεριφέρεστε ανταγωνιστικά στον πελάτη σας και τον κάνετε να νιώθει ότι αυτά που σκέφτεται και λέει είναι λάθος.

Δεν οδηγεί πουθενά. Ο σκοπός σας εδώ δεν είναι να αποδείξετε ότι εσείς έχετε δίκιο κι εκείνος άδικο. Σκοπός σας είναι να λειτουργήσετε με τρόπο τέτοιο, ώστε ο πελάτης σας να φύγει χαρούμενος και ικανοποιημένος που αγόρασε από εσάς.

6 Μην κάνετε επικριτικά σχόλια για τις εταιρείες του ανταγωνισμού. Όλοι γνωρίζουμε τις συνέπειες μιας τέτοιας προσέγγισης. Μια πώληση δεν κερδίζεται κατ' αυτόν τον τρόπο.

7 Μην υπόσχεστε πράγματα τα οποία δεν μπορείτε να κάνετε. Ακόμα και αν δεν είναι σε θέση να το αντιληφθεί ο πελάτης εκείνη την στιγμή, θα το καταλάβει αργότερα και θα ζητήσει τα χρήματά του πίσω. Σε κάθε περίπτωση δεν θα αγοράσει ξανά από σας και σίγουρα δεν θα σας διαφημίσει σε άλλους.

8 Δεν πρέπει να σας πιάσει "αδιάβαστο" σχετικά με αυτό που πουλάτε. Η άγνοια είτε για το προϊόν σας, είτε για το πώς μπορεί να τον βοηθήσει, ή για τις δυνατότητες εφαρμογής του στην δική του επιχείρηση, σας απομακρύνουν όλο και περισσότερο από τον στόχο σας.

Οι παραπάνω τρόποι σας βοηθούν στο να κερδίσετε μια πώληση. Η συμπεριφορά σας κατά την διάρκεια μιας πώλησης καθορίζει την συμπεριφορά του πελάτη σας. Φροντίστε να κερδίζετε βήμα-βήμα την διαδικασία αυτή, με απώτερο στόχο όχι απλά το κλείσιμό της, αλλά την αρχή μιας εποικοδομητικής σχέσης και συνεργασίας με τον πελάτη σας.

Οι τελευταίες στατιστικές έρευνες δείχνουν ότι μόνο μία στις πενήντα πωλήσεις κλείνουν από την πρώτη επαφή, δείχνουν επίσης πως οι περισσότεροι πωλητές δεν κάνουν περισσότερες από 2 προσεγγίσεις σε νέο πελάτη.

Οι περισσότερες επιχειρήσεις έχουν την πεποίθηση πως θα ολοκληρώσουν την πώληση στην πρώτη επαφή με τον νέο πελάτη. Μόνο το 2% των πωλήσεων ολοκληρώνει την πώληση με την πρώτη επαφή - πρόκειται για πελάτες που ήδη έχουν αποφασίσει τι θα αγοράσουν και έχουν κάνει την έρευνα αγοράς.

- Το 44% των πωλητών εγκαταλείπει την προσπάθεια μετά την πρώτη αρνητική απάντηση
- Το 22% εγκαταλείπει την προσπάθεια μετά την δεύτερη αρνητική απάντηση
- Το 14% εγκαταλείπει την προσπάθεια μετά την τρίτη αρνητική απάντηση
- Το 12% εγκαταλείπει την προσπάθεια μετά την τέταρτη αρνητική απάντηση

Αυτό σημαίνει πως το 92% των πωλητών εγκαταλείπει οριστικά μετά από 4 αρνητικές απαντήσεις και μόνο το 8% επιμένει για περισσότερες από πέντε φορές.

Τα δεδομένα της αγοράς δείχνουν πως περισσότερο από 80% των αγοραστών χρειάζονται τουλάχιστον 5 προσεγγίσεις για να ολοκληρώσουν την παραγγελία.

Στατιστικά Δεδομένα Ερευνών

- Η έρευνα δείχνει ότι το 35% των πωλήσεων πάει στον προμηθευτή που ανταποκρίνεται πρώτος.
- Το 42% των πωλητών, αισθάνονται ότι δεν έχουν όλες τις απαραίτητες γνώσεις πριν μιλήσουν με τους πελάτες.
- Πάνω από το 25% των πωλήσεων χρειάζεται περισσότερο από επτά μήνες για να ολοκληρώσει την πρώτη παραγγελία.
- Το 4% των πωλητών πουλάει το 94% των προϊόντων και υπηρεσιών.
- Το 58% των αγοραστών αναφέρει ότι δεν πήραν ικανοποιητικές απαντήσεις από το τμήμα πωλήσεων
- Το μεγαλύτερο μέρος της εργασίας ενός πωλητή (80%) δαπανάται σε μη επικερδείς ασχολίες

μόνο μία *
στις πενήντα
πωλήσεις
κλείνουν από
την πρώτη
επαφή



Γράφει, ο **Μπασιάκος Γιάννης**
Επιχειρησιακή Έρευνα και Στατιστική, Τμήμα Πωλήσεων MBKFire

Η συναισθηματική νοημοσύνη στον εργασιακό χώρο είναι ιδιαίτερα σημαντική αφού καθορίζει σε μεγάλο βαθμό την προσαρμοστική ικανότητα του εργαζομένου κάτω από συνθήκες πίεσης, την ικανότητα του για την επίτευξη ενός στόχου, την δημιουργία κινήτρων, την ιεράρχηση των στόχων του, την ικανότητα του να συνεργάζεται αρμονικά με τους συναδέλφους του, την ικανότητα του να δημιουργεί δεσμούς με τους άλλους υπαλλήλους, κ.α.

Είναι χαρακτηριστικό από έρευνες που έχουν γίνει ότι η πρόσληψη, η παραμονή και η προαγωγή του ατόμου εξαρτώνται μόνο κατά 15% από τις τεχνικές γνώσεις και ικανότητες. Το υπόλοιπο 85% εξαρτάται από την ικανότητα ανάπτυξης και διατήρησης διαπροσωπικών σχέσεων, ικανότητα η οποία είναι βασικό χαρακτηριστικό της συναισθηματικής νοημοσύνης.

Μπορούμε λοιπόν να συμπεράνουμε ότι η συναισθηματική νοημοσύνη αφορά την αναγνώριση, κατανόηση και εκτίμηση τόσο των δικών μας συναισθημάτων όσο και των συναισθημάτων των άλλων, την κατάλληλη ανταπόκριση σε αυτά και την αποτελεσματική εφαρμογή αυτών των συναισθημάτων στην καθημερινή μας εργασία και κατ' επέκταση στη ζωή μας.



Άλλωστε όλοι εργάζονται για ένα κοινό στόχο. Και πράγματι τίποτα δεν είναι περισσότερο ουσιαστικό, αν το καλοσκεφτούμε, από το να αναγνωρίζουμε τα βαθύτερα συναισθήματα μας και ποιες αλλαγές μπορούν να μας βοηθήσουν να έχουμε περισσότερη ικανοποίηση στη εργασία μας.

Το συνολικό δίκτυο εφοδιαστικής αλυσίδας (logistics) είναι μια σειρά από λειτουργίες που το τελικό αποτέλεσμα είναι η παράδοση εμπορευμάτων στους τελικούς καταναλωτές-πελάτες.

Οι λειτουργίες που περιλαμβάνει αυτή η αλυσίδα είναι οι εξής:

- **Αγορές & Προμήθειες**
- **Διαχείριση Αποθεμάτων**
- **Μεταφορές**
- **Αποθήκευση**
- **Διανομή**

Στις δυο τελευταίες λειτουργίες έχει καταλυτικό ρόλο το Κέντρο Διανομής της MOBIAK τόσο στην Θεσσαλονίκη όσο και στην Αθήνα, Χανιά και Ηράκλειο Κρήτης. Ο σχεδιασμός των Νέων Κέντρων Διανομής της MOBIAK σχετίζεται άμεσα με την εκτέλεση της παραλαβής, φύλαξης, παράδοσης και εξαγωγής των προϊόντων της επιχείρησης, και έπειτα με την φυσική διανομή και μεταφορά των εμπορευμάτων από την αποθήκη στους πελάτες.



Εδώ θα πρέπει να τονιστεί πως η διανομή η οποία εκτελείται από τα Κέντρα Διανομής διαφέρει από την μεταφορά στο ότι αυτή έχει ως αντικείμενο την διακίνηση πολλών κωδικών σε μικρές ποσότητες σε πολλούς πελάτες ενώ η μεταφορά έχει ως αντικείμενο τη διακίνηση λίγων κωδικών σε μεγάλες ποσότητες σε ένα ή λιγότερα σημεία.

Με αυτά τα δεδομένα ενεργεί τόσο Κέντρο Διανομής βορείου Ελλάδος όσο και των λοιπών στην Αθήνα, Χανιά και Ηράκλειο Κρήτης με στόχο την άμεση και καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών της MOBIAK σε Ελλάδα και εξωτερικό.

Αναμφισβήτητη η καρδιά μιας επιχείρησης είναι το λογιστήριο. Ένα άρτια οργανωμένο λογιστήριο μπορεί να συνεισφέρει στην έγκαιρη και σωστή λήψη αποφάσεων εξοικονομώντας χρόνο και χρήμα.

Σε πολλές περιπτώσεις ένα τμήμα που δεν συμμετέχει στην παραγωγή τζίρου και κερδών έχει δημιουργήσει τη λανθασμένη εντύπωση ότι αποτελεί ένα μη αποδοτικό κομμάτι της επιχείρησης, ένα αναγκαίο έξοδο χωρίς καμία ανταποδοτικότητα. Η επιχείρηση όμως, όπως ο κάθε οργανισμός, για να επιβιώσει και να αναπτυχθεί πρέπει να παρουσιάζει μία «εσωτερική υγεία», η οποία συνίσταται στη σωστή οργάνωση και προγραμματισμό όλων των διαδικασιών εσωτερικής λειτουργίας και παραγωγής έργου. Σε αυτήν την εσωτερική οργάνωση το λογιστήριο και γενικότερα το οικονομικό τμήμα παίζει κομβικό ρόλο.

Ένα σωστά οργανωμένο λογιστήριο παρέχει εχέγγυα εσωτερικής υγείας, εύρυθμης λειτουργίας των καθημερινών συναλλαγών κάθε επιχείρησης αλλά επίσης βοηθά στον προγραμματισμό και την τελική υλοποίηση όλων των επιχειρηματικών σχεδίων για την περαιτέρω ασφαλή ανάπτυξη και πρόοδο, σύμφωνα με την νομοθεσία της εκάστοτε χώρας.

Ένα ανοργάνωτο λογιστήριο χωρίς σωστές δομές και διαδικασίες μπορεί να προκαλέσει εσωτερικό χάος σε όλες τις λειτουργίες της επιχείρησης (σχέσεις με πελάτες, με προμηθευτές, με το δημόσιο, με υπαλλήλους ακόμα, κλπ) αποτελώντας μεγάλο βάρος το οποίο στην καλύτερη περίπτωση απλά καθυστερεί την παραγωγή έργου και στην χειρότερη μπορεί να υπονομεύει την ποιότητα του παραγόμενου έργου.

Το κυρίως πρόβλημα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων προέρχεται από εσωτερικά στελέχη τα οποία αφενός είναι λιγότερο ενημερωμένα και περισσότερο απαθή στις εξελίξεις και αφετέρου είναι επιφυλακτικά στην εφαρμογή σύγχρονων μεθόδων και καινοτομιών ανατρέφοντας και διατηρώντας έτσι έναν εσωστρεφή χαρακτήρα.

Ο προϊστάμενος ή βοηθός Λογιστηρίου, με τις εξειδικευμένες γνώσεις και δεξιότητες που έχει, εφαρμόζει την λογιστική επιστήμη με την χρήση του Η/Υ και του εξειδικευμένου λογισμικού. Ο ρόλος του μέσα στην οικονομική λειτουργία κάθε οργανισμού είναι ουσιαστικός. Υποστηρίζει ενεργά την οικονομική λειτουργία με τη βοήθεια της σύγχρονης τεχνολογίας (Η/Υ) και των εφαρμογών της στο περιβάλλον του λογιστηρίου, στα οικονομικά τμήματα και διευθύνσεις των διαφόρων μονάδων της επιχείρησης.

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



Γράφει, ο **Μπακούσης Θεόδωρος**
Υπεύθυνος Πιστωτικού Ελέγχου & Νομικού Τμήματος, Τμήμα Λογιστηρίου

Λόγο της σύγχυσης που επικρατεί σε σχέση με κάποιες από τις διατάξεις του υφιστάμενου ΚΦΑΣ, των φημολογούμενων αλλαγών που πρόκειται να επέλθουν σε αυτόν και της αναμενόμενης έκδοσης διευκρινιστικής ΠΟΛ που θα ρυθμίζει τα επιμέρους ζητήματα εφαρμογής του, η ΜΟΒΙΑΚ θα πρέπει να καλύψει με ασφαλή τρόπο κάθε είδους υφιστάμενης ή φημολογούμενης απαίτησης.

Ως γενική αρχή και ανεξάρτητα από το πότε και εάν θα ισχύσει ο φημολογούμενος νέος ΚΦΑΣ και ανεξάρτητα από το τι ακριβώς θα περιλαμβάνει, αυτό που μετά βεβαιότητας καθιερώνεται είναι η μετατόπιση της ευθύνης στην ίδια την εταιρία, της διασφάλισης **της αυθεντικότητας του αποστολέα** του τιμολογίου (ή του υποκατάστατου έντυπου του δελτίου αποστολής όπως σχεδιάζεται να εφαρμοστεί), **της ακεραιότητας του περιεχομένου** του και **την αναγνωσιμότητά** του για όσο χρονικό διάστημα απαιτείται.

Δεν επιβάλλεται δηλαδή κανένας συγκεκριμένος τρόπος διασφάλισης των άνωθεν αλλά απλώς υποδεικνύονται κάποιες τεχνικές όπως αυτές υποδεικνύονται και από την οδηγία της ΕΕ χωρίς να αποκλείεται οποιοσδήποτε άλλος πρόσφορος τρόπος.

Η υπηρεσία e-INVOICE αποτελεί την πλέον σύγχρονη και ολοκληρωμένη λύση διαχείρισης παραστατικών

Υπάρχουν δηλαδή τρεις δεσμεύσεις (τα τρία Α όπως λέγεται) που η ΜΟΒΙΑΚ πρέπει να επιλέξει τον τρόπο της ικανοποίησής τους για τα εκδιδόμενα Ηλεκτρονικά ή Έντυπα Παραστατικά, πειστικά προς τις Φορολογικές Ελεγκτικές αρχές:

- **Αυθεντικότητα του Αποστολέα**
- **Ακεραιότητα των Δεδομένων**
- **Αναγνωσιμότητα του Περιεχομένου**

Πρακτικά αυτό σημαίνει ότι η ΜΟΒΙΑΚ θα πρέπει να είναι σε θέση να τεκμηριώσει προς τις ελεγκτικές αρχές ότι εξασφαλίζει την τήρηση των παραπάνω τριών προϋποθέσεων για τα εκδιδόμενα αλλά και τα παραλαμβανόμενα από αυτή παραστατικά.

Με δεδομένο ότι καμία επιχείρηση δεν θα είναι σε θέση να αντιμετωπίσει την υποχρέωσή της αυτή εσωτερικά, είναι προφανές ότι ο προμηθευτής του αναγκαίου Φορολογικού Μηχανισμού S/W και H/W που συνθέτουν τον σταθμό τιμολόγησης

της επιχείρησης, θα πρέπει να διαβεβαιώσει την τελευταία ότι αυτό ανταποκρίνεται στην διασφάλιση των άνωθεν απαιτήσεων, χωρίς βέβαια η επιχείρηση να είναι σε θέση να αποποιηθεί την τελική ευθύνη.

Κατόπιν όλων των ανωτέρω και μετά από την ενδελεχή μελέτη και ανάλυση όλων των δεδομένων, η ΜΟΒΙΑΚ θα πρέπει να προμηθευτεί φορολογικούς μηχανισμούς τέτοιους ούτως ώστε ο προμηθευτής της εταιρίας να είναι σε θέση να διαβεβαιώσει τους χρήστες των νέων φορολογικών μηχανισμών της ότι κατά τη σχεδίασή της έχουν προβλεφθεί όλες εκείνες οι απαραίτητες δικλίδες ασφαλείας προκειμένου το παραγόμενο αποτέλεσμα του συνδυασμού της λειτουργίας του μηχανισμού και του λογισμικού υποστήριξής του (Driver A & B), να διασφαλίζει με τον πλέον πειστικό και αδιαμφισβήτητο τρόπο την Αυθεντικότητα του Αποστολέα και την Ασφάλεια του Περιεχομένου κάθε παραστατικού.



Η υπηρεσία **e-INVOICE** αποτελεί την πλέον σύγχρονη και ολοκληρωμένη λύση διαχείρισης παραστατικών, αυτοματοποιεί πλήρως τη διαδικασία αποστολής και αρχειοθέτησης των παραστατικών που εκδίδει η ΜΟΒΙΑΚ (και κάθε επιχείρηση), παραδίδοντας τα στους τελικούς παραλήπτες, άμεσα, οικονομικά και στην επιθυμητή μορφή αλλά θα πρέπει απαραίτητα να εξασφαλίζεται από την εταιρία μας οι τρεις (3) άνωθεν δεσμεύσεις.

Γράφει, ο **Μουσουράκης Δημήτρης**
Υπεύθυνος Τιμολόγησης Πυρ/κών, Τμήμα Λογιστηρίου

Αποτελεί αδιαμφισβήτητο γεγονός πως τα τελευταία χρόνια ολοένα και περισσότερες εταιρίες επικεντρώνονται στις εξαγωγές των προϊόντων τους, φαινόμενο που απόκτησε μεγάλες διαστάσεις ιδιαίτερα στην Ελλάδα της κρίσης. Είναι όμως κάτι τόσο απλό; Είναι κάτι που μπορεί να κάνει ο καθένας; Η απάντηση είναι σίγουρα όχι και για να επιτευχθεί το Success Story πρέπει απαραίτητα να ακολουθηθούν τα παρακάτω βήματα:

1 Έρευνα

Πρέπει να γίνει έρευνα και να είναι βέβαιο (όσο το δυνατόν γίνεται) ότι η εταιρία είναι έτοιμη για άνοιγμα σε νέες αγορές και ότι τα προϊόντα είναι κατάλληλα και με καλές προοπτικές για επιτυχημένη εξαγωγή. Πρέπει να βεβαιωθείτε πως η εταιρία σας διαθέτει τους απαραίτητους πόρους και το κατάλληλο προσωπικό με σχετική εμπειρία για να στεφθεί με επιτυχία μια τέτοια προσπάθεια. Πριν ξεκινήσετε τις προσπάθειες σας, θα πρέπει να αποφασίσετε εάν είστε διατεθειμένοι να επενδύσετε αρκετά χρήματα και πάρα πολύ χρόνο για να κάνετε αυτή την προσπάθεια να ευδοκιμήσει.

2 Προετοιμασία Στρατηγικού Πλάνου

Ο σχεδιασμός κρίνεται απαραίτητος καθώς μπορεί να οριοθετήσει τις προσπάθειες σας και να οργανώσει τις κινήσεις σας. Χωρίς σχεδιασμό, οι πιθανότητες για αποτυχία είναι μεγάλες και δυστυχώς πολλές φορές η αποτυχία είναι και ιδιαίτερα δαπανηρή. Το μόντο «Εάν αποτυγχάνετε να σχεδιάσετε, σχεδιάζετε να αποτύχετε» ταιριάζει 'γάντι' σε όλες τις εξαγωγικές προσπάθειες.

3 Επιλογή Αγορών

Επιλέξτε προσεκτικά τις αγορές που θα απευθυνθείτε. Η κάθε αγορά έχει τις δικές της ιδιαιτερότητες και τις δικές τις απαιτήσεις επομένως πρέπει να υπάρξει σχεδιασμός ως προς σε ποιες αγορές θα 'κινηθείτε' ειδικά στα πρώτα βήματα των εξαγωγικών σας προσπαθειών.

4 Προσαρμογή των Προϊόντων στις Νέες Αγορές

Διαμορφώστε κατάλληλα τα προϊόντα σας. Υπάρχει μεγάλο ενδεχόμενο να χρειαστεί να τροποποιήσετε τα προϊόντα σας ή/και την συσκευασία τους για να καταφέρετε να διεισδύσετε και να εδραιωθείτε σε μία νέα αγορά. Η ελαστικότητα που υπάρχει σε μία επιχείρηση για τέτοιες ενέργειες είναι ιδιαίτερα σημαντική και μπορεί να κρίνει σε μεγάλο βαθμό την επιτυχία ή όχι των προσπαθειών σας.

5 Ενισχύστε το Brand Name σας

Ενισχύστε το Brand Name σας και βρείτε τρόπους να αναπτύξετε το marketing. Η συμμετοχή σε Διεθνείς Εκθέσεις, ένα προσιτό website σε πολλές

γλώσσες, διαφημίσεις σε κατάλληλα έντυπα/web-sites, επαφές με ενδιαφερόμενους επιχειρηματίες από άλλες χώρες μέσω των δράσεων των εμπορικών επιμελητηρίων είναι μόνο κάποιοι τρόποι για να δυναμώσετε το Brand Name σας και να ανοίξετε δρόμους προς νέες αγορές.

6 Συμφωνίες με Νέους Πελάτες

Επισημοποιήστε τη συνεργασία σας με νέους συνεργάτες στο εξωτερικό με κάποιο συμφωνητικό. Είναι σημαντικό να έχει ξεκαθαριστεί από την αρχή ο τρόπος συνεργασίας με τους υποψήφιους πελάτες εξωτερικού και ειδικά ο τρόπος πληρωμής, για να αποφευχθούν (όσο είναι δυνατόν) πιθανές παρερμηνείες στο μέλλον καθώς και ακάλυπτες υποχρεώσεις από πλευράς των πελατών σας.

7 Διαμορφώστε την Τιμολογιακή σας Πολιτική

Στα πλαίσια προσαρμογής σας στις ανάγκες κάθε αγοράς, ένα πολύ σημαντικό βήμα είναι η διαμόρφωση της κατάλληλης τιμολογιακής πολιτικής με στόχο αφενός μεν τα προϊόντα σας να πωλούνται σε ανταγωνιστικές τιμές και αφετέρου να επιτυγχάνεται η μεγιστοποίηση του κέρδους σας.

Η ΜΟΒΙΑΚ, προβλέποντας τις ανάγκες και τις απαιτήσεις της διεθνούς αγοράς από τις αρχές του 2000, πραγματοποίησε πολλές επενδύσεις με στόχο την εξάπλωση των εξαγωγών της και πλέον έχει επιτύχει να εξάγει τα προϊόντα της σε 42 χώρες και προσδοκά σε ακόμα περισσότερες στο εγγύς μέλλον. Ασφαλώς, αυτή της η επιτυχία δεν ήρθε εύκολα και ούτε από τη μία μέρα στην άλλη, αλλά ήταν αποτέλεσμα σκληρής δουλειάς, προσεκτικού σχεδιασμού και επιτυχημένων επενδύσεων. Καθώς όμως οι αγορές δεν μένουν στάσιμες αλλά μεταβάλλονται διαρκώς, οι προσπάθειες μας δεν σταματάνε ποτέ και δεν επαναπαυόμαστε σε όσα έχουμε καταφέρει έως τώρα.

Αντίθετα, θέτουμε διαρκώς περισσότερους και πιο δύσκολους στόχους και είμαστε πεπεισμένοι πως θα συνεχίσουμε να κινούμαστε σε υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης και τα επόμενα χρόνια, βασιζόμενοι πάντα στη δυναμική των εξαγωγών μας.

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

Παρουσία της MOBIAK στα Βαλκάνια

Παραδοσιακά η Ελλάδα λόγω της γεωγραφικής της θέσης είχε πολύ στενές εμπορικές - και όχι μόνο - σχέσεις με τις χώρες των Βαλκανίων. Δεν πρέπει να αγνοήσουμε το γεγονός πως ειδικά τα τελευταία χρόνια οι εξαγωγές προς αυτές τις χώρες σε πολλούς κλάδους γνωρίζει σημαντική άνοδο με τους Έλληνες Επιχειρηματίες να προσδοκούν σε ακόμα καλύτερα αποτελέσματα στο μέλλον. Παρ' ότι τα προηγούμενα χρόνια πολλές από τις χώρες των Βαλκανίων περάσανε πολιτικές κρίσεις που είχαν σαν αποτέλεσμα μεγάλες ανακατατάξεις και δυσάρεστες περιόδους, τα πράγματα τα τελευταία χρόνια φαίνεται να ομαλοποιούνται και αυτό έχει άμεσο αντίκτυπο στις οικονομίες των χωρών αυτών καθώς και στις εμπορικές τους δυνατότητες.

Στον χώρο του Πυροσβεστικού Εξοπλισμού, η MOBIAK κατέχει πολύ μεγάλο μερίδιο αγοράς στα Βαλκάνια, με πολλούς στενούς συνεργάτες σε χώρες όπως: Σερβία, Μαυροβούνιο, Αλβανία, Κόσσοβο, Βουλγαρία, Ρουμανία, Κροατία, κλπ. Αξίζει να σημειωθεί πως στις χώρες αυτές παρατηρείται σταδιακή στροφή της αγοράς προς τα ποιοτικά και πιστοποιημένα προϊόντα της γκάμας μας, απόρροια της συνεχούς ανάπτυξης που πραγματοποιείται.

Για την εξυπηρέτηση αυτών των αγορών, η MOBIAK διαθέτει πλέον αποθήκη 4000m² στη Θεσσαλονίκη διατηρώντας σε υψηλό απόθεμα τα προϊόντα του καταλόγου, με σκοπό να εξυπηρετεί όλες τις ζητήσεις σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα. Πέραν τούτου, κλειδί για την επιτυχία της MOBIAK σε αυτές τις αγορές είναι η δυνατότητα να προσαρμοζόμαστε στις ανάγκες της εκάστοτε χώρας, τροποποιώντας τα προϊόντα μας ή δημιουργώντας νέα με σκοπό να καλύψουμε όλες τις ανάγκες των συνεργατών μας. Ακολουθώντας τις επιταγές της διεθνούς αγοράς, επενδύουμε στην πιστοποίηση και τη διαρκή ποιοτική αναβάθμιση των προϊόντων διατηρώντας πάντα ανταγωνιστικές τιμές.

Τα Εμπορικά και Βιομηχανικά Επιμελητήρια, διοργανώνουν διαρκώς ημερίδες με σκοπό την τόνωση των διμερών σχέσεων των χωρών των Βαλκανίων, φέρνοντας κοντά επιχειρηματίες που αναζητούν ευκαιρίες για εξάπλωση. Η MOBIAK δεν θα μπορούσε να απέχει από τέτοιες ενέργειες καθώς η εξωστρέφεια και η διαρκής ανάπτυξη αποτελούν τον χρυσό οδηγό μας. Παράλληλα, πραγματοποιούμε συνεχώς επιχειρηματικά ταξίδια προσβλέποντας στην προσωπική επαφή με τους ήδη υπάρχοντες συνεργάτες και φυσικά τη δημιουργία νέων συνεργασιών. Αναγνωρίζοντας έγκαιρα τις προοπτικές που έχουν οι Βαλκανικές χώρες, η MOBIAK ξεκίνησε τις εξαγωγικές της δραστηριότητες αρχικά από αυτές και στη συνέχεια με σταθερά βήματα κατάφερε να επεκταθεί και στον υπόλοιπο κόσμο.



Οι δεσμοί που έχουμε με τις υπόλοιπες χώρες των Βαλκανίων είναι πολύ δυνατοί καθιστώντας το εμπόριο από και προς αυτές μονόδρομο. Οι διμερείς σχέσεις της Ελλάδας με τις αυτές τις χώρες είναι σε πολύ καλό επίπεδο, ευνοώντας σε μεγάλο βαθμό την εξωστρέφεια των Ελληνικών επιχειρήσεων. Είμαστε αισιόδοξοι πως οι εμπορικές σχέσεις ανάμεσα στις Βαλκανικές Χώρες θα εξελιχθούν ακόμα περισσότερο στο εγγύς μέλλον, πάντα με γνώμονα το κοινό όφελος και την αγαστή συνεργασία μεταξύ των κρατών.

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

ΝΕΑ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙΑ ΣΤΗΝ ΟΥΓΓΑΡΙΑ

Η Ουγγαρία είναι ενωτική συνταγματική δημοκρατία που βρίσκεται στην Κεντρική Ευρώπη. Έπειτα από επιχειρηματική αποστολή η οποία διεξήχθη στην χώρα στις 20.08.2014 υπογράφηκε συμφωνητικό αποκλειστικής αντιπροσώπευσης με γνωστό οίκο ο οποίος δραστηριοποιείται στο τομέα του πυροσβεστικού εξοπλισμού από το 1990 και είναι πιστοποιημένος κατά ISO 9001.

Η αποκλειστική συνεργασία με τη ΜΟΒΙΑΚ έχει στόχο την αναβάθμιση της γκάμας του πυροσβεστικού εξοπλισμού για την κατάκτηση κυρίαρχης θέσης στην αγορά.

Πολιτική της εταιρίας μας είναι η πλήρης ικανοποίηση των αναγκών των συνεργατών μας, με τέτοιο τρόπο έτσι ώστε τόσο από αισθητική άποψη, όσο και από την τεχνική πλευρά τα προϊόντα μας να είναι σε πλήρη συμμόρφωση με τις απαιτήσεις των μελετών και των αρχών.

Τα προϊόντα μας πλέον έχουν τοποθετηθεί σε μεγάλης προβολής κτίρια και εγκαταστάσεις στην Ουγγαρία, τη Ρουμανία, τη Τσεχία και σε άλλες χώρες της κεντρικής Ευρώπης.



ΝΕΑ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙΑ ΣΤΗ ΣΛΟΒΕΝΙΑ

Η ΜΟΒΙΑΚ τον Οκτώβριο του 2014 υπέγραψε συμφωνητικό αποκλειστικής αντιπροσώπευσης με εταιρία η οποία δραστηριοποιείται στο χώρο του πυροσβεστικού εξοπλισμού από το 1990. Ιδρυτές της Σλοβένικης εταιρίας ήταν ο κος. Carmelo Lenzi και ο κος. Darka Lenzi. Το 1991 ο κος. Vladimir Pahor έγινε ενεργός μέλος της εταιρίας.

Κύριος τομέας της εταιρίας είναι οι υπηρεσίες υγιεινής και ασφάλειας, η εμπορία πυροσβεστικού εξοπλισμού και η προστασία του περιβάλλοντος. Επιπρόσθετα, η εταιρία παρέχει με τους συμβούλους τους όποιους διαθέτει σεμινάρια για χημικά, για ασφαλή μεταφορά υλικών, για προστασία στο κλάδο της βιομηχανίας ενώ από το 1992 διαθέτει εργαστήριο για τον επανέλεγχο των πυροσβεστήρων.

Στα πλαίσια αναβάθμισης των υπηρεσιών και των προϊόντων εμπορίας πυροσβεστικού εξοπλισμού, επιτελείο της Σλοβένικης εταιρίας έπειτα από επίσκεψη στις εγκαταστάσεις της ΜΟΒΙΑΚ στα Χανιά εκπαιδεύτηκε σε τεχνικές προώθησης της πλούσιας γκάμας του πυροσβεστικού εξοπλισμού, στη διαδικασία επανελέγχου των πυροσβεστήρων και στην εγκατάσταση και συντήρηση μονίμων συστημάτων.



ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ ΣΤΟ SIBENIK ΤΗΣ ΚΡΟΑΤΙΑΣ

Ο αποκλειστικός αντιπρόσωπος της ΜΟΒΙΑΚ στη Κροατία παρουσίασε τα προϊόντα της Εταιρίας σε ένα από τα μεγαλύτερα ξενοδοχεία (SIBENIK) της χώρας. Κυρίαρχο ρόλο στη παρουσίαση είχαν τα προϊόντα της κατηγορίας (F) τα οποία προορίζονται πρωτίστως στην κατάσβεση πυρκαγιών προερχομένων από μαγειρικά λίπη και έλαια.

Σύμφωνα με τις τοπικές αρχές της Κροατίας, στο παρελθόν ο αριθμός που απαιτείτο σε ένα χώρο ήταν ανάλογος με τα τετραγωνικά μέτρα του χώρου. Η νομοθεσία άλλαξε και ο αριθμός των πυροσβεστήρων που τοποθετούνται πλέον σε ένα χώρο εξαρτώνται από τις κατασβεστικές ικανότητες των πυροσβεστήρων.

Το πρώτο βήμα αναφορικά με την προστασία των επαγγελματιών Κουζινών στην Κροατία, ήταν η επιβολή παρουσίας πυρίμαχων κουβερτών. Το επόμενο βήμα από τις Κροατικές αρχές ήταν η υιοθέτηση του EN 3-7: 2004 +A1, όπου στο παράρτημα L αναφέρει ότι οι πυροσβεστήρες ξηράς κόνεως και οι πυροσβεστήρες διοξειδίου του άνθρακα θεωρούνται επικίνδυνοι για χρήση σε πυρκαγιές κατηγορίας (F).

Στην ημερίδα αυτή συμμετείχαν μελετητές, μηχανικοί και ιδιοκτήτες ξενοδοχείων οι οποίοι έδειξαν ιδιαίτερο ενδιαφέρον για τα προϊόντα κατηγορίας (F) της ΜΟΒΙΑΚ.



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

ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ ΜΟΒΙΑΚ ΣΤΗ ΔΙΕΘΝΗ ΕΚΘΕΣΗ EXPROTECTION

Πιστή στο ραντεβού της και φέτος η ΜΟΒΙΑΚ έλαβε δυναμικά μέρος σε μια από τις μεγαλύτερες εκθέσεις πυροσβεστικού εξοπλισμού με προσανατολισμό στις αγορές της Γαλλίας, Benelux αλλά και γαλλόφωνες χώρες ανά την υφήλιο. Το μεγάλο αυτό εκθεσιακό γεγονός (EXPROTECTION) πραγματοποιήθηκε στο Παρίσι 04-06/11/2014 στο μεγαλειώδες **Paris Expo Porte de Versailles**.

Ο καλαίσθητα και λειτουργικά σχεδιασμένος εκθεσιακός χώρος της εταιρίας μας δεν είχε να ζηλέψει τίποτα από αντίστοιχα περίπτερα κολοσσών του ευρωπαϊκού πυροσβεστικού στερεώματος που παραβρίσκονταν στο ίδιο εκθεσιακό κέντρο.

Η συμμετοχή της ΜΟΒΙΑΚ υποστηρίχθηκε επαρκώς από τον Αντιπρόεδρο της εταιρίας κ. Μανώλη Σβουράκη καθώς και από στελέχη του τμήματος εξαγωγών, εισαγωγών και ποιότητας. Μεγάλη ήταν η προσέλευση υπαρχόντων συνεργατών, οι οποίοι και επικρότησαν την εντυπωσιακή συμμετοχή της εταιρίας μας, αλλά και δυνητικών πελατών που στο πρόσωπο της ΜΟΒΙΑΚ δέκριναν έναν αξιόπιστο προμηθευτή που μπορεί να καλύψει τις ανάγκες τους παρέχοντας ποιοτικά προϊόντα σε ανταγωνιστικές τιμές.



Ιδιαίτερα θετικά σχόλια απέσπασαν τα νέα οικολογικά προϊόντα αφρού με υψηλές κατασβεστικές καθώς και οι πυρ/ρες τύπου ABF / -30°C, τα οποία συμπλήρωσαν την γκάμα των πιστοποιημένων κατά NF (Norme Française) πυροσβεστήρων. Να σημειωθεί ότι το συγκεκριμένο πιστοποιητικό (σήμα ποιότητας) έχει αποδοθεί από τον γαλλικό φορέα πιστοποίησης AFNOR μετά από επιτυχείς δοκιμές των πυρ/ρων στα εργαστήρια του βελγικού φορέα Arpagaz.

Rendez-vous pour la prochaine Exprotection à Paris le 15/11/2016!

Οι προβλέψεις για περαιτέρω ενδυνάμωση της ΜΟΒΙΑΚ και επέκταση του δικτύου πωλήσεων σε περισσότερα σημεία στην Γαλλία αλλά και σε νέες γαλλόφωνες αγορές ιδιαίτερα ενθαρρυντικές.

Γράφει, ο **Κρίκος Παναγιώτης**
Μηχανικός Παραγωγής & Διοικ. MSc, Τμήμα Εξαγωγών, MBKFire

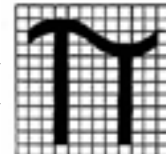
ΜΕΤΑΦΕΡΤΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΥΠΟ ΠΙΕΣΗ - ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ

Σύμφωνα με την κείμενη Ευρωπαϊκή και Εθνική Νομοθεσία τα κελύφη όλων των φιαλών τα οποία συγκαταλέγονται στον μεταφερόμενο εξοπλισμό υπό πίεση εντάσσονται στην οδηγία 97/23/ΕΚ.

Κελύφη που έχουν κατασκευαστεί από το 1988 μέχρι το 1999 διέπονται από τις οδηγίες 84/525/ΕΟΚ (μή συγκολλητά χαλύβδινα κελύφη), 84/526/ΕΟΚ (κελύφη από κράμα αλουμινίου) και 84/527/ΕΟΚ (χαλύβδινα συγκολλητά κελύφη) πρέπει να φέρουν την προβλεπόμενη σήμανση **Ξ**.

Κελύφη φιαλών τα οποία κατατάσσονται ως μεταφερόμενος εξοπλισμός υπό πίεση και φέρουν

έτος κατασκευής μετά το 1999 διέπονται από τις οδηγίες 1999/36/ΕΚ & 97/23/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και Συμβουλίου πρέπει να φέρουν σήμανση π κατά τρόπο ευδιάκριτο, ευανάγνωστο και ανεξίτηλο.



Τα κελύφη τα οποία κατασκευάστηκαν από το 1988 και έπειτα και δεν φέρουν τις προβλεπόμενες σημάνσεις πρέπει να αποσύρονται της κυκλοφορίας.

Να σημειωθεί βέβαια ότι στους φορητούς πυροσβεστήρες η σήμανση παραμένει CE.

Γράφει, η **Μουσουράκη Αντωνία**
Χημικός MSc, & Υπεύθυνη εργ/σίου MBK Κρήτης, Τμήμα Υγρών-Αερίων, MBKGas

ΝΕΑ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΑ ΜΟΒΙΑΚΓΑΣ

Ένα πολύ σημαντικό εργαλείο των ημερών μας είναι το Διαδίκτυο. Η ΜΟΒΙΑΚΓΑΣ, το τμήμα της ΜΟΒΙΑΚ το οποίο έχει σαν αντικείμενο τα Αέρια και Υγρά Βιομηχανικής ή Ιατρικής χρήσεως, είναι προσβάσιμη πλέον στο ευρύ κοινό μέσω της ιστοσελίδας της (www.mobiakgas.gr). Σκοπός είναι η δημιουργική περιήγηση πελατών, συνεργατών και γενικότερα ανθρώπων οι οποίοι θέλουν να ενημερωθούν για τις εφαρμογές και τις χρήσεις των προϊόντων μας. Τα αέρια και τα υγρά συναντώνται πλέον σε όλο και περισσότερες εφαρμογές μιας και οι νέες τεχνολογίες στηρίζονται στις φυσικοχημικές τους ιδιότητες.

Όλοι οι επισκέπτες, ανεξαρτήτου σχετικότητας με το αντικείμενο των αερίων μπορούν να βρουν απαντήσεις στα ερωτήματά τους. Στόχος μας ήταν η δημιουργία ενός εργαλείου το οποίο θα συμβάλλει στην άμεση επίλυση των προβλημάτων και θα κατευθύνει τον συνεργάτη στο προϊόν ή την υπηρεσία η οποία ταιριάζει στην εκάστοτε ζήτηση, ανεξαρτήτου ώρας και ημέρας.

τα Αέρια και Υγρά Βιομηχανικής ή Ιατρικής χρήσεως είναι προσβάσιμα πλέον στο ευρύ κοινό μέσω της ιστοσελίδας της www.mobiakgas.gr



Η ορολογία η οποία χρησιμοποιείται είναι, στα πλαίσια του εφικτού, κατανοητή από το μέσο πολίτη με την απαραίτητη πάντα επιστημονική και νομική ορολογία. Μέσα από την ιστοσελίδα της ΜΟΒΙΑΚΓΑΣ, μπορεί κάποιος να ενημερωθεί για τις χρήσεις των αερίων/υγρών και τις νέες τεχνολογίες που βρίσκουν εφαρμογή στις βιομηχανίες τροφίμων, εφαρμογές ψύξης/θέρμανσης, εργαστηριακές μελέτες, βιομηχανικές εφαρμογές, πυροσβεστικές καινοτομίες. Είναι σημαντικό οι επαγγελματίες οι οποίοι έχουν στόχο την ανάπτυξη των επιχειρήσεων τους, να εντάξουν τις εφαρμογές των αερίων στην παραγωγική τους διαδικασία δίνοντάς τους την απαραίτητη ώθηση.

Γράφει, ο **Λόλης Μάριος**
Χημικός MSc, Τμήμα Πωλήσεων Υγρών-Αερίων, MBKGas

ΔΙΟΞΕΙΔΙΟ ΤΟΥ ΆΝΘΡΑΚΑ... ΜΙΑ ΕΝΩΣΗ ΜΕ ΠΟΛΛΑ ΠΡΟΣΩΠΑ

Το καθαρό Διοξείδιο του Άνθρακα είναι άχρωμο, άοσμο και άγευστο αέριο, βαρύτερο από τον ατμοσφαιρικό αέρα. Το σημαντικότερο ίσως χαρακτηριστικό του είναι η χημική του αδράνεια και σταθερότητα ως ένωση, αντιδρά δηλαδή και διασπάται δύσκολα στα συστατικά του. Το Διοξείδιο του Άνθρακα έχει χαρακτηριστεί από πολλούς επιστήμονες ως «δαιμόνια θεϊκή ένωση» καθώς μπορεί να σε σώσει από πυρκαγιά αλλά και να σε σκοτώσει από ασφυξία. Ακόμα μπορεί να βοηθήσει στην διαδικασία της πέψης καθώς εμπεριέχετε στα αγαπημένα μας αναψυκτικά αλλά μπορεί και να συμβάλει στην υπερθέρμανση του πλανήτη.

Αρνητικές συνέπειες Διοξειδίου του Άνθρακα

Σε υψηλές συγκεντρώσεις μπορεί να προκαλέσει ασφυξία: τα συμπτώματα μπορεί να περιλαμβάνουν παράλυση/απώλεια συνείδησης. Ασφυξία μπορεί να συμβεί χωρίς προειδοποίηση. Μεταφέρετε τον παθόντα σε καθαρό αέρα. Χρησιμοποιείτε πεπιεσμένο αέρα με ξεχωριστό δοχείο. Κρατείστε το θύμα ζεστό και σε ηρεμία. Φωνάξτε γιατρό. Ξεκινήστε τεχνητή αναπνοή αν η αναπνοή σταματά. Εξασφαλίστε επαρκή αερισμό.

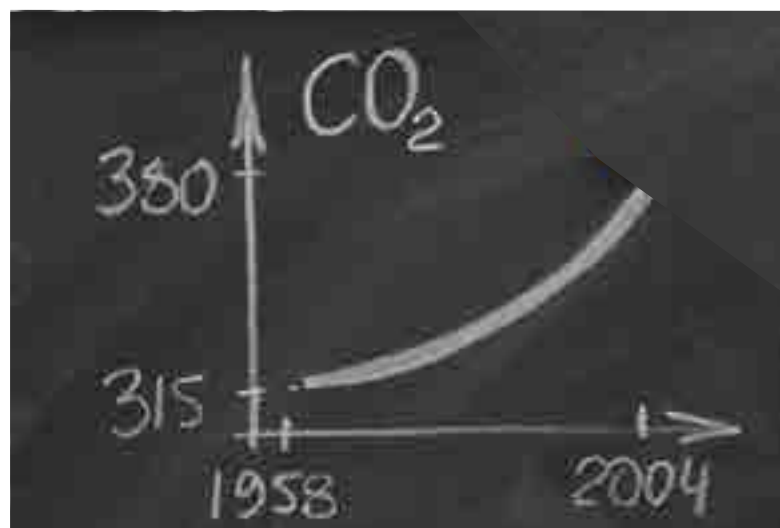
Συμβάλει στο φαινόμενο του θερμοκηπίου: το Διοξείδιο του Άνθρακα και τα άλλα αέρια τα οποία εγκλωβίζουν την αντανακλώμενη υπέρυθη ακτινοβολία του ηλιακού φωτός είναι γνωστά και ως αέρια του θερμοκηπίου (Διοξείδιο του Άνθρακα, Μεθάνιο, Υδροφθοράνθρακες κτλ). Η αύξηση των συγκεντρώσεων αυτών των αερίων στην ατμόσφαιρα έχει ως αποτέλεσμα τον αυξημένο εγκλωβισμό της υπέρυθρης ακτινοβολίας και την αύξηση της μέσης θερμοκρασίας της γης.

Χρήσιμες εφαρμογές Διοξειδίου του Άνθρακα

Μέσο πυρόσβεσης: το Διοξείδιο του Άνθρακα σε υγρή μορφή χρησιμοποιείται ως μέσο πυρόσβεσης σε φορητούς και τροχήλατους πυροσβεστήρες αλλά και σε φιάλες μόνιμων συστημάτων. Κατά τη χρήση του δεν γίνεται καμία καταστροφή (σε αντίθεση με το νερό ή την ξηρά σκόνη, όπου σε πολλές περιπτώσεις η χρήση τους προκαλεί φθορές), είναι ακίνδυνο για τα περισσότερα υλικά, δεν μολύνει τα τρόφιμα, δεν είναι διαβρωτικό και δεν είναι αγωγίμο. Μετά την πυρόσβεση εξατμίζεται ολοκληρωτικά και δεν αφήνει υπολείμματα. Έτσι, μπορεί να χρησιμοποιηθεί με ασφάλεια σε χώρους με ευπαθείς ηλεκτρικές και ηλεκτρονικές εγκαταστάσεις, πολύτιμα έργα τέχνης, πίνακες ή χειρόγραφα, αποθήκες εύφλεκτων υγρών, ηλεκτρικούς υποσταθμούς, φούρνους και κλιβάνους. Η γρήγορη κίνηση του δίνει τη δυνατότητα να διεισδύει σε οποιοδήποτε εμπόδιο διαμέσου κάποιου ανοίγματος και να φτάνει σε μη προσπελάσιμα και κρυφά σημεία.

Τρόφιμα και Ποτά: το Διοξείδιο του Άνθρακα βρίσκεται πολλές εφαρμογές στη βιομηχανία τροφίμων όπως:

- Ⓐ Χρησιμοποιείται ευρέως στην ποτοποιία ανθρακούχων υγρών π.χ. μεταλλικό νερό, μπύρα, αναψυκτικά.
- Ⓑ Χρησιμοποιείται στην αποθήκευση πολλών τροφίμων, εξαιτίας της βακτηριοστατικής του δράσης και της χημικής του αδράνειας. Χρησιμοποιείται μαζί με Άζωτο σε μείγματα για την αύξηση του μέσου όρου ζωής των προϊόντων. Η τεχνολογία αυτή καλείται «Τεχνολογία Τροποποιημένης Ατμόσφαιρας»
- Ⓒ Ως κρυογενικό υγρό ή σε μορφή ξηρού πάγου χρησιμοποιείται για ψύξη διεργασιών ενώ σαν ξηρός πάγος για έλεγχο της θερμοκρασίας σε μεταφορές τροφίμων.



Βιομηχανία μετάλλων: το Διοξείδιο του Άνθρακα τυπικά χρησιμοποιείται για προστασία του περιβάλλοντος κατά τις διεργασίες κοπής και συγκόλλησης μετάλλων, α) για την καταστολή κόκκινων ατμών κατά τη διάρκεια του σκραπ (ακατέργαστα μέταλλα) και στην εναπόθεση Άνθρακα και β) στην μεταλλουργία μη σιδηρούχων υλικών χρησιμοποιείται για την απομάκρυνση ατμών κατά τη μορφοποίηση υλικού ματ (παραγωγή Cu/Ni) και Χρυσού (παραγωγή Zn/Pb).

Ένα μεγάλο ποσοστό κατασκευαστών μετρούν το κόστος συγκόλλησης είτε μόνο με βάση τις εργατοώρες που απαιτούνται για την κατασκευή ενός τεμαχίου ή με βάση το κόστος αερίου και σύρματος που απαιτούνται ανά τεμάχιο για ένα χρονικό διάστημα. Και οι δυο μετρήσεις παρέχουν μια πρόχειρη μέτρηση του κόστους συγκόλλησης και όχι τα πλήρη στοιχεία.

Το μεγαλύτερο μέρος της σχετικής βιβλιογραφίας με θέμα την κοστολόγηση συγκόλλησης, αναφέρει 4 στοιχεία α) το Αέριο, β) το Σύρμα, γ) την Εργασία και δ) το Ρεύμα. Αυτά τα τέσσερα στοιχεία είναι εύκολο να ποσοτικοποιηθούν αλλά δεν αποκαλύπτεται πάντα το πλήρες κόστος. Ανεξάρτητα από το υλικό που συγκολλείται, το κόστος του αερίου είναι λιγότερο από 10% του συνολικού κόστους.

Η μείωση του επιπέδου ενίσχυσης στο καπάκι, ο καθαρισμός των πιτσιλισμάτων, η απομάκρυνση των σφαλμάτων, κ.λ.π., εκτελούνται στο σύνολό με κάποια μέθοδο μηχανικής κατεργασίας. Οι τροχοί και οι βούρτσες λείανσης είναι δαπανηρά αναλώσιμα. Ακόμη και σε ένα μεσαίου μεγέθους συνεργείο, η ετήσια δαπάνη σε αυτά τα αναλώσιμα μπορεί να αντιστοιχεί σε χιλιάδες ευρώ, χωρίς να περιλαμβάνεται το κόστος των εργατικών εκτέλεσης της εργασίας.

Κατά τη συγκόλληση ελασμάτων μεγάλου πάχους, ιδιαίτερα σε Ανοξειδωτο Χάλυβα και μή σιδηρούχα υλικά, το κόστος προετοιμασίας συγκόλλησης μπορεί να είναι υψηλό. Όσο μεγαλύτερη η προετοιμασία ακμών που χρησιμοποιείται τόσο περισσότερο σύρμα συγκόλλησης και αέριο απαιτείται για την εκ νέου πλήρωση της ένωσης. Εάν χρησιμοποιείται μικρότερη ή καθόλου προετοιμασία λόγω της βελτιωμένης διείσδυσης του προστατευτικού αερίου τότε η εξοικονόμηση κόστους μπορεί να είναι τεράστια.

Για παράδειγμα, στη συγκόλληση με ενεργό προστατευτικό αέριο (MAG) Ανθρακούχου Χάλυβα, τα 8,5gr πιτσιλισμάτων που παράγονται ισοδυναμούν με 1m σύρματος συγκόλλησης διαμέτρου 1,2mm το οποίο πέφτει στο πάτωμα. Σε υψηλά ρεύματα συγκόλλησης με Διοξείδιο του Άνθρακα, παράγονται περισσότερο από 17gr πιτσιλισμάτων για κάθε μέτρο συγκόλλησης. Εάν εντοπιστεί σφάλμα συγκόλλησης σε οποιοδήποτε τεμάχιο τότε το κόστος αυξάνει σημαντικά.

Δεν υπάρχει μόνο το κόστος συγκόλλησης του τεμαχίου σε πρώτη φάση αλλά υπάρχει το επιπλέον κόστος α) Δοκιμής, για παράδειγμα ακτίνες X ή υπέρηχοι, β) Αφαίρεσης του Σφάλματος, γ) εκ νέου Συγκόλλησης και δ) εκ νέου Δοκιμής.

Στη χειρότερη περίπτωση το τεμάχιο δεν μπορεί να επισκευαστεί και πρέπει να απορριφθεί. Τότε υπάρχει το επιπλέον κόστος των πρώτων υλών και πιθανής εργασίας πριν τη συγκόλληση συν το πρόσθετο κόστος νέας κατασκευής.

Με την επιλογή σωστού προστατευτικού αερίου, όλα αυτά τα έξοδα είτε μειώνονται σημαντικά ή εξαλείφονται τελείως. Πρέπει να σημειωθεί πως δεν υπάρχει καθολική λύση. Κάθε εφαρμογή θα πρέπει να εξετάζεται μεμονωμένα για να διασφαλιστεί η μεγιστοποίηση της κερδοφορίας.



ΣΥΧΝΕΣ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ & ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ

ΣΥΧΝΕΣ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ - ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ

Γιατί οι συγκολλήσεις μου παράγουν μεγάλη ποσότητα πιτσιλισμάτων;

Υπάρχουν πολλοί λόγοι δημιουργίας πιτσιλισμάτων με τους πιο συνηθισμένους να είναι:

- Χρήση ασταθών συνθηκών συγκόλλησης, λάθος τάση για συγκεκριμένο ρεύμα συγκόλλησης
- Κακή τεχνική συγκόλλησης, πολύ μεγάλη προεξοχή ή λάθος γωνία πυρσού
- Μόλυνση της επιφάνειας με λάδι, γράσο, υγρασία, κ.λ.π.
- Επιστρώσεις επιφάνειας, βαφή ή επιψευδαργύρωση
- Χρήση Διοξειδίου του Άνθρακα ως προστατευτικό αέριο (τα μείγματα αερίων είναι πιο σταθερά και παράγουν λιγότερο εξατομικευμένο υλικό)

Η εκπαίδευση του συγκολλητή στις σωστές συνθήκες συγκόλλησης και ο σωστός καθορισμός του υλικού μπορεί να εξαλείψει πολλά προβλήματα.

Γιατί δε μπορώ να χρησιμοποιήσω καθαρό Αργόν για συγκόλληση με ενεργό προστατευτικό αέριο (MAG);

Ενώ είναι δυνατή η συγκόλληση με ενεργό προστατευτικό αέριο (MAG) του Χάλυβα με καθαρό Αργόν, το τόξο που παράγεται είναι πολύ ασταθές και ακανόνιστο με αποτέλεσμα να δημιουργείται κόλληση με μεγάλη ποσότητα πιτσιλισμάτων και μη ικανοποιητικό προφίλ διείδυσης. Κατά τη συγκόλληση με ενεργό προστατευτικό αέριο (MAG) Χάλυβα απαιτείται μια μικρή ποσότητα αερίου οξείδωσης (είτε Διοξείδιο του Άνθρακα ή Οξυγόνο)

για τη σταθεροποίηση του τόξου και την κατασκευή στιβαρής κόλλησης. Συνεπώς είναι καλύτερο να χρησιμοποιηθεί μείγμα Αργόν-Διοξειδίου.

Γιατί οι συγκολλήσεις μου παρουσιάζουν πόρους;

Οι πόροι προκαλούνται συνήθως από παγιδευμένο αέριο μέσα στο ψυχόμενο μέταλλο συγκόλλησης. Οι κύριες αιτίες δημιουργίας είναι οι εξής:

- Πολύ υψηλή ή πολύ χαμηλή ροή προστατευτικού αερίου. Αν είναι πολύ υψηλή ο αέρας συμπαρασύρεται στην προστασία ενώ αν είναι πολύ χαμηλή το αέριο δεν μπορεί να προστατέψει το ψυχόμενο μέταλλο της συγκόλλησης από την ατμόσφαιρα.
- Κακή τεχνική συγκόλλησης, πολύ μεγάλη προεξοχή ή λάθος γωνία πυρσού.
- Λάθος επιλογή προστατευτικού αερίου - τα προστατευτικά αέρια που περιέχουν Υδρογόνο ή Άζωτο είναι ευεργετικά για κάποια υλικά αλλά μπορεί να προκαλέσουν πόρους σε άλλα.



- Κακοσυντηρημένος εξοπλισμός - εάν οι σωλήνες δεν έχουν συσφιχθεί ή εάν υπάρχουν διαρροές αερίου στη μηχανή συγκόλλησης ή τον πυρσό ο αέρας μπορεί να συμπαρασυρθεί στο προστατευτικό αέριο. Επίσης, μερικοί τύποι σωλήνων είναι διαπερατοί και μπορεί να επιτρέπουν την εισχώρηση υγρασίας στο προστατευτικό αέριο, πράγμα που μπορεί να οδηγήσει σε πόρους στη συγκόλληση.
- Επιφανειακή μόλυνση - το λάδι, το γράσο, το νερό και άλλοι μολυντές στην επιφάνεια του συγκολλημένου μετάλλου μπορούν να προσθέσουν Υδρογόνο προκαλώντας πόρους.

Γράφει, ο **Λόλης Μάριος**
Χημικός MSc, Τμήμα Πωλήσεων Υγρών-Αερίων, MBKGas



Ψηφιακό Πιεσόμετρο MyPressure 2 || κωδ. **0806266**

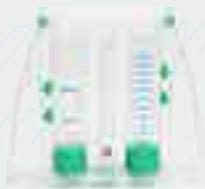
- Εγγύηση: 2 έτη
- Μέτρηση Αρρυθμιών
- Μεγάλη Οθόνη 71x90mm
- Εσωτερική Μνήμη 180 Καταγραφών
- Δυνατότητα Καταγραφής 2 χρηστών (από 90 καταγραφές έκαστος)
- Εμφάνιση του μέσου όρου των 3 τελευταίων μετρήσεων.
- Ρύθμιση ώρας και ημερομηνίας.
- Αυτόματη απενεργοποίηση για εξοικονόμηση ενέργειας.
- Λειτουργεί με 4 μπαταρίες ΑΑ.
- Συμπεριλαμβάνεται η τσάντα φύλαξης και μεταφοράς.

Συσκευή Ca-Mi MyTens || κωδ. **0806390**



- Εγγύηση 2 έτη.
- Για χρήση κατ'οίκον.
- Αυτόματο 20λέπτο πρόγραμμα.
- Ρυθμίση Έντασης σε 15 επίπεδα.
- Συμπεριλαμβάνονται 1 σετ αυτοκόλλητων Gel.
- Ανακούφιση από τον πόνο μέσω της ηλεκτροδιέγερσης του νευρικού συστήματος.
- Λειτουργεί με μπαταρία λιθίου 3V (τύπου ρολογιού).

Εξασκητής Εισπνοής Ενηλίκων PulmoVol 50 || κωδ. **0806263**



- Διαβαθμίσεις: 300-5000cc/sec

Εξασκητής Εισπνοής Παιδικός PulmoVol 25 || κωδ. **0806264**



- Διαβαθμίσεις: 200-2500cc/sec

Αναπηρικό Prime || κωδ. **0808839**



- Με σταθέρα πλαίνα & αποσπώμενα υποποδία.
- Πλαϊνά ρυθμιζόμενα καθ' ύψος.
- Με αναπαυτικό μαξιλάρι.
- Με φρένο ταμπούρο (Drum Brake) στους πίσω τροχούς & φρένα στις χειρολαβές.
- Με φουσκωτούς τροχούς πίσω.
- Με βοηθητικό ροδάκι αντι-ανατροπής με ανάρτηση.



Βρεφικό Αμαξίδιο || κωδ. **0808818**



- Σκελετός Αλουμινίου Πτυσσόμενο
- Με αφαιρούμενο κάθισμα αυτοκινήτου
- Με αφαιρούμενο τραπεζάκι
- Με ροδάκια αντι-ανατροπής
- Διαστάσεις Καθίσματος (ΠxΒxΥ-πλάτης): 32x37x58-75cm
- Διαστάσεις Αμαξιδίου (ΠxΜxΥ από πάτωμα): 42x78x46cm



ΠΡΟΪΟΝΤΑ



Αναπηρικά Αμ. Ειδικού Τύπου Reclining

- Με ρυθμιζόμενα πλαϊνά & ανυψούμενα υποπόδια
- Με αναπαυτικό κάθισμα & ρυθμιζόμενο μαξιλάρι
- Με πλήρη ανάκλιση της πλάτης & ανύψωση του καθίσματος
- Με βοηθητικό ροδάκι αντι-ανατροπής.
- Με μεσαίους τροχούς πίσω.

0808837

46cm 40cm 55cm 150Kgr 35,5Kgr

0808838

46cm 40cm 68cm 150Kgr 41,5Kgr



Εσωτερικού Χώρου Deluxe || κωδ. **0809639**

- Με μεγάλους συμπαγής τροχούς (200x38) μπροστά.

46cm 40cm 63cm 100Kgr 15Kgr



Εσωτερικού χώρου-V || κωδ. **0808489**

- Με μεγάλους συμπαγής τροχούς (200x38) μπροστά.

51cm 40cm 72cm 120Kgr 15Kgr



Ενισχυμένο πυσσόμενο ZEUS || κωδ. **0807450**

- Ατσάλινο πλαίσιο
- Με ρυθμιζόμενα πλαϊνά & αποσπώμενα υποπόδια
- Με μεγάλους τροχούς μπροστά.
- Με ρυθμιζόμενη πλάτη.
- Με φώτα ασφαλείας
- Με 2 μοτέρ & 2 μπαταρίες
- Ταχύτητα 1-8km/h
- Αυτονομία 25km
- Δυνατότητα κίνησης σε κλίση 12°

46cm 40cm 67cm 120Kgr 73Kgr



Ενισχυμένο πυσσόμενο Vulcan || κωδ. **0806932**

- Ατσάλινο πλαίσιο
- Με ρυθμιζόμενα πλαϊνά & ανυψούμενα υποπόδια
- Με αναπαυτικό κάθισμα & ρυθμιζόμενο μαξιλάρι
- Με ανάκλιση της πλάτης
- Με φώτα ασφαλείας
- Με 2 μοτέρ & 2 μπαταρίες
- Ταχύτητα 1-8km/h
- Αυτονομία 25km
- Δυνατότητα κίνησης σε κλίση 12°

43cm 40cm 56cm 90Kgr 10Kgr

Τεύχος Οκτωβρίου 2014



ΚΕΣ σας!
ή σας!

MobiCare logo

ΙΑΤΡΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ - HOME CARE


Ενισχυμένο Πτυσσόμενο Hermes || κωδ. **0808715**

- Ατσάλινο Πλαίσιο
- Με extra μαξιλαράκι για μεγαλύτερη άνεση
- Με μικρό σπάσιμο στην πλάτη
- Με 2 μοτέρ & 2 Μπαταρίες
- Ταχύτητα 1-7km/h
- Αυτονομία 20km
- Δυνατότητα κίνησης σε κλίση 12°

46cm
 40cm
 62cm
 110Kgr
 33Kgr


Ενισχυμένο Πτυσσόμενο Αλουμινίου Venere || κωδ. **0808714**

- Πλαίσιο Αλουμινίου
- Με αναπαυτικό κάθισμα
- Με μικρό σπάσιμο στην πλάτη
- Με 2 μοτέρ & 2 Μπαταρίες
- Ταχύτητα 1-7km/h
- Αυτονομία 20km
- Δυνατότητα κίνησης σε κλίση 12°

46cm
 40cm
 62cm
 110Kgr
 28Kgr


Τουαλέτα Σταθερή || κωδ. **0806620**

- Εγγύηση: 1 έτος.
- Χρώμα: Μπλε.
- Με αποσπώμενο κάθισμα και αποσπώμενο δοχείο για εύκολη χρήση.
- Με αδιάβροχο κάθισμα.

50cm
 50cm
 60cm
 113Kgr
 48-58Kgr


Ηλεκτρική Καρέκλα Ανύψωσης Μπάνιου || κωδ. **0807529**

- Εγγύηση: 2 έτη.
- Πτυσσόμενο, αδιάβροχο, ατσάλινο πλαίσιο.
- Ανάκλιση πλάτης έως 40°.
- Με επαναφορτιζόμενη μπαταρία.

Πλάτος καθ. χωρίς πλ. φτερά: 44cm /
 Πλάτος καθ. με πλ. φτερά: 70cm / Βάθος καθ.: 46cm /
 Πλάτος πλ.: 40cm / Ύψος πλ.: 54,5cm / Ρύθ. ύψ.: 6,5-42cm /
 Μέγ. φορτ.: 136 κιλά


Περιπατητήρας Τροχήλατος Νηπιακός || κωδ. **0808819**

- Ρυθμιζόμενος καθ' ύψος

Εξ. Πλάτος: 56cm / Εσ. Βάθος: 35cm /
 Εσ. πλάτος: 35cm / Βάρος ασθ.: 100Kgr / Ύψος: 41-51cm

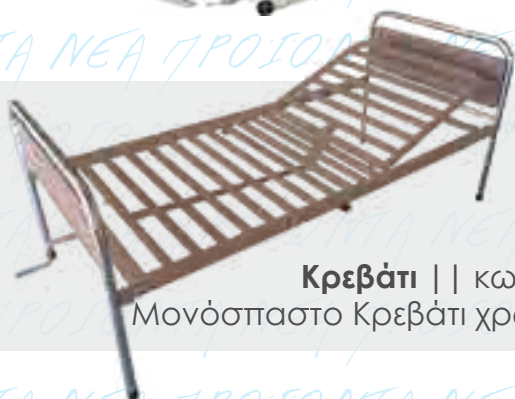
ΠΡΟΪΟΝΤΑ



Εξεταστικό Κρεβάτι || κωδ. **0806420**
 • Με μηχανισμό χαρτιού
 • Διαστάσεις(ΜxΠxΥ): 195x70x70cm



Εξεταστικό Κρεβάτι Ηλεκτροκίνητο || κωδ. **0806421**
 • Ηλεκτρική ρύθμιση ύψους
 • Διαστάσεις(ΜxΠxΥ): 195x70x56-93cm



Κρεβάτι || κωδ. **0810068**
 Μονόσπαστο Κρεβάτι χρώματος σκούρο καφέ



Κρεβάτι || κωδ. **0810069**
 Μονόσπαστο Κρεβάτι χρώματος μπεζ



Κρεβάτι || κωδ. **0810070**
 Πολύσπαστο Κρεβάτι χρώματος σκούρο καφέ



Κρεβάτι || κωδ. **0810071**
 Πολύσπαστο Κρεβάτι χρώματος μπεζ



κωδ. **0808511**
Αδιάβροχο κάλυμμα Χεριού
Ενηλικών μήκους 56cm

κωδ. **0808512**
Αδιάβροχο κάλυμμα Χεριού
Παιδικό μήκους 45,72cm



Τόξο Σεντονιών || κωδ. **0808866**
 • Ρυθμιζόμενο καθ' ύψος
 • Διαστάσεις(ΜxΠxΥ):71,5x37x45,5-68cm



κωδ. **0808513**
Αδιάβροχο κάλυμμα Ποδιού
Ενηλικών Μήκος: 58,4cm



κωδ. **0808514**
Αδιάβροχο κάλυμμα Ποδιού
Παιδικό Μήκος: 45,72cm

Η CA-MI και οι Ιαματικές πηγές του Salsomaggiore & Tabiano της Ιταλίας συνεργάστηκαν και δημιούργησαν ένα νέο προϊόν για το αναπνευστικό, την περιποίηση του δέρματος και του προσώπου.

Νερό, Αλάτι και Ιώδιο δεν είναι μόνο χημικά συστατικά αλλά μπορούν να είναι αποτελεσματικά εργαλεία για την υγεία και την ομορφιά - συλλέγονται και επεξεργάζονται άμεσα από τις πλουσιότερες και φημισμένες ιαματικές πηγές της Ιταλίας.

Το Tabiano και Salsomaggiore είναι οι πόλεις των οποίων τα ιαματικά νερά είναι γνωστά από τη Ρωμαϊκή περίοδο για την εξόρυξη του Αλατιού και Ιωδίου και, από το 1842, για την εφαρμογή τους στην υγεία και στην ομορφιά.

Το Ιαματικό Νερό του Tabiano αναγνωρίζεται ως έχουσα την υψηλότερη περιεκτικότητα σε θειούχα στην Ευρώπη και θεωρείται ότι είναι μία από τις πηγές με την υψηλότερη συγκέντρωση αερίων θείου.

Χάρη σε αυτές τις μοναδικές ιδιότητες, τα νερά του Tabiano μπορούν να χρησιμοποιηθούν για αναπνευστική φροντίδα με εισπνοές θερμού-υγρού αέρα για την πρόληψη και τη θεραπεία της ρινίτιδας, ιγμορίτιδας, ωτίτιδας, φαρυγγίτιδας, αμυγδαλίτιδας, αλλεργιών και προωθώντας τη φυσική απόρριψη της βλέννας (μύξας) και την κανονικοποίηση του αντιγόνου IgA (η πρώτη γραμμή άμυνας του ανώτερου αναπνευστικού συστήματος).

Τα Ιαματικά Νερά του Salsomaggiore είναι πλούσια σε υψηλά ποσοστά αλάτων, Χλωριούχου Νατρίου, Ιωδίου και Βρωμίου, καθώς και πολλά άλλα συστατικά με **θεραπευτικά αποτελέσματα**.

Το Αλατο-Βρωμο-Ιωδιούχο Νερό του Salsomaggiore χρησιμοποιείται για την πρόληψη και την καταπολέμηση πολλών χρόνιων φλεγμονωδών παθήσεων που επηρεάζουν τα οστά και τους μύς, το αναπνευστικό σύστημα, την κυκλοφορία του αίματος, γυναικολογικά προβλήματα, ουλίτιδα και περιοδοντίτιδα.

Το Tabiano και Salsomaggiore είναι οι πόλεις των οποίων τα ιαματικά νερά είναι γνωστά από τη Ρωμαϊκή περίοδο για την εξόρυξη του αλατιού και ιωδίου και, από το 1842, για την εφαρμογή τους στην υγεία και την ομορφιά.

Επιστημονικές μελέτες δείχνουν πώς αυτές οι θερμικές θεραπείες βελτιώνουν τη λειτουργικότητα του σώματος και αναγνωρίζονται ως φυσικές θεραπείες που μπορούν να μειώσουν την χρήση των φαρμάκων.

Χάρη στην CA-MI, οι παραδοσιακές θερμικές επεξεργασίες Tabiano και Salsomaggiore μπορούν πλέον να ληφθούν άμεσα στο σπίτι: το θειούχο Νερό και τα Άλατα, μπορούν να εισπνευστούν στο σπίτι με τη συσκευή νεφελοποίησης και εισπνοής θερμού ατμού «Vapinal». Είναι μία συσκευή εισπνοών με ανοξείδωτο βραστήρα για την δημιουργία ζεστού ατμού με τις ίδιες ιδιότητες των φυσικών ιαματικών πηγών. Χρησιμοποιείται στη θεραπεία των άνω και κάτω αεραγωγών.



Για βέλτιστα αποτελέσματα χρησιμοποιήστε την **νέα συσκευή «VAPINAL»** με τα Άλατα του SALSOMAGGIORE 30 BAUME κάνοντας εισπνοές με καυτό ατμό μία φορά την ημέρα επί 24 ή 12 ημέρες ανάλογα με την θεραπεία.

Είναι φυσικά μεταλλικά Άλατα που εξάγονται από το Αλατό-Βρωμιό-Ιωδιούχο Νερό των πηγών του Salsomaggiore της Ιταλίας, μπορούν να διαλυθούν σε νερό και να του δώσουν τις ίδιες ιδιότητες με αυτό της πηγής, έχει την ίδια σύνθεση με εκείνο που χρησιμοποιείται στο ΣΠΑ του Salsomaggiore για τη θεραπευτική αγωγή της μύτης και του λαιμού.

ΕΝΔΕΙΞΕΙΣ

- Θεραπεύει ρινίτιδα, παραρρινοκολπίτιδα, φαρυγγίτιδα, λαρυγγίτιδα, βρογχίτιδα
- Διευκολύνει τη ρινική αποσυμφόρηση

ΟΔΗΓΙΕΣ ΧΡΗΣΗΣ

Διαλύουμε σε 1 λίτρο νερό και κάνουμε εισπνοές με την συσκευή Νεφελοποίησης Θερμού Ατμού «VAPINAL» της CA-MI. Χρόνος Εισπνοής: 8-12 λεπτά

Για να το παραγγείλετε ζητήστε τους κωδικούς:

- **0806275** ΝΕΦΕΛΟΠΟΙΗΤΗΣ Ca-Mi Vapinal ΘΕΡΜΟΥ ΑΤΜΟΥ
- **0806284** ΑΛΑΤΑ Salsomagiore (10x30gr)



Γράφει, ο **Χριστοδουλάκης Φίλιππος**
Διοίκηση Επιχειρήσεων, Τμήμα Εξαγωγών, MBKCare

Οι συσκευές CPAP & Auto CPAP χρησιμοποιούνται για την αντιμετώπιση του Συνδρόμου της Άπνοιας στον Ύπνο. Η ΜοβιακCare πρωτοπορεί παρουσιάζοντας στην Ελληνική Αγορά την σειρά Morfeus, τις πρώτες συσκευές με Πιστοποίηση από το Εθνικό Κέντρο Αξιολόγησης της Ποιότητας & Τεχνολογίας στην Υγεία (Ε.Κ.Α.Π.Τ.Υ) Αριθμ. Πιστοποιητικού: 301011029.

Όλες οι συσκευές CPAP & Auto CPAP Morfeus διαθέτουν:

- Εγγύηση 2 έτη.
- Ενσωματωμένο Υγραντήρα Χωρητικότητας 350ml με Ειδικά Σχεδιασμένο Καπάκι Ασφαλείας
- Λειτουργία Ράμπας 0-60 min.
- Καταγραφή Θεραπείας σε κάρτα Micro- SD.
- **Συναγερμό σε περίπτωση Διακοπής Ρεύματος.**
- Συναγερμό Διαρροής.
- Λειτουργίες Αυτόματης Εκκίνησης & Τερματισμού
- Ρύθμιση Φωτεινότητας Οθόνης.
- Πρακτική Τσάντα Μεταφοράς & Αποθήκευσης.
- Φίλτρο Σκόνης.
- Λογισμικό για την Ανάλυση & Εκτύπωση της Θεραπείας στα Ελληνικά.



Η συσκευή **CPAP Morfeus** έχει ενσωματωμένο Υγραντήρα που συνδυάζει την Άνεση στην θεραπεία με την Οικονομία, αφού δεν χρειάζεται ο χρήστης να αγοράσει ξεχωριστά τον υγραντήρα. Έχει ενσωματωμένη Κάρτα Micro- SD που καταγράφει την καθημερινή χρήση & τα στοιχεία της Θεραπείας, καθιστώντας εύκολη την παρακολούθηση της πορείας του ασθενή.

Για τον χρήστη που επιζητεί μεγαλύτερη άνεση στην θεραπεία & περισσότερα χαρακτηριστικά από μία απλή συσκευή CPAP, τότε το **Morfeus Soft** είναι η πιο ενδεδειγμένη επιλογή, γιατί διαθέτει:

- Μεγάλη Έγχρωμη Οθόνη 2,8".
- Λειτουργία Μείωσης της Πίεσης (EPS) κατά την Εκπνοή, για μεγαλύτερη άνεση ακόμα & σε υψηλές πιέσεις θεραπείας.
- Εμφάνιση του Δείκτη Απνοιών στην οθόνη.
- Λειτουργία Σωστής Τοποθέτησης της Μάσκας.



Οι συσκευές **Auto-CPAP** χρησιμοποιούνται για την αντιμετώπιση του μέτριου & σοβαρού Συνδρόμου της Άπνοιας στον Ύπνο. Συνιστάται η χρήση τους σε περιπτώσεις:

- Όπου απαιτείται διαφορετική τιμή Πίεσης για την αντιμετώπιση των Απνοιών.
- Έντονων Φαινομένων Περιορισμού της Ροής.
- Η θεραπεία με απλό CPAP δεν κρίνεται επαρκής.



Το **Morfeus Auto** είναι ένα Αυτόματο CPAP υψηλών προδιαγραφών το οποίο εξασφαλίζει στον χρήστη υψηλής ποιότητας θεραπεία.

- Λειτουργία Μείωσης της Πίεσης (EPS) κατά την Εκπνοή, για μεγαλύτερη άνεση ακόμα & σε υψηλές πιέσεις θεραπείας.
- Εμφάνιση του Δείκτη Απνοιών στην οθόνη.
- Λειτουργία Σωστής Τοποθέτησης της Μάσκας.

Το **Morfeus II Auto** απευθύνεται στο χρήστη που επιζητά να έχει άμεση & εύκολη πρόσβαση σε όλες τις παραμέτρους & τα δεδομένα της συσκευής χάρη στην μεγάλη Έγχρωμη Οθόνη 2,8".

Η Τεχνολογία EPS (λειτουργία SOFT) είναι σχεδιασμένη ώστε να μειώνει την πίεση κατά την εκπνοή ελαχιστοποιώντας την εκπνευστική προσπάθεια του χρήστη

Για να τα παραγγείλετε ζητήστε τους κωδικούς:

- **0806401** CPAP Morfeus
- **0806402** CPAP Morfeus Soft
- **0806403** AUTO-CPAP Morfeus
- **0806404** AUTO-CPAP Morfeus II



Γράφει, ο **Χριστοδουλάκης Φίλιππος**
Διοίκηση Επιχειρήσεων, Τμήμα Εξαγωγών, MBKCare

ΑΝΑΠΝΕΥΣΤΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ BIPAP VENTUS 20 S & VENTUS 25 ST

Οι συσκευές BiPAP χρησιμοποιούνται για την αντιμετώπιση σοβαρού Συνδρόμου της Άπνοιας στον Ύπνο σε συνδυασμό με παράπλευρες ασθένειες του αναπνευστικού. Συνιστάται η χρήση τους σε περιπτώσεις

- Έντονης παρουσίας Κεντρικών Απνοιών.
- Έντονου Υποαερισμού κατά την διάρκεια του Ύπνου, Χ.Α.Π & Αναπνευστικής Ανεπάρκειας.

Όλες οι συσκευές Ventus διαθέτουν:

- Εγγύηση 2 έτη.
- Μεγάλη Έγχρωμη Όθονη 2,8».
- Λειτουργία Ράμπας 0-45min.
- Καταγραφή Θεραπείας σε κάρτα Micro-SD.
- **Συναγερμό σε περίπτωση Διακοπής Ρεύματος.**
- Συναγερμό Διαρροής.
- Συναγερμό σε περίπτωση Διακοπής της Αναπνοής.
- Απεικόνιση των Δεδομένων Θεραπείας Αριθμητικά & με Ραβδοδιάγραμμα Πίεσης.
- Πρακτική Τσάντα Μεταφοράς & Αποθήκευσης.
- Λογισμικό για την Αναλύση & Εκτύπωση της Θεραπείας στα Ελληνικά.
- Θερμαινόμενο Υγραντήρα (κατ' επιλογή).
- Εμφάνιση στην Οθόνη των τιμών του Παλιρροϊκού Όγκου (Vt), της Διαρροής (Vleak) & του Αναπνευστικού Ρυθμού (BR)



Το **Ventus 20 S** είναι ένα BiPAP τύπου S υψηλών προδιαγραφών το οποίο εξασφαλίζει στον χρήστη υψηλής ποιότητας θεραπεία.

Το **Ventus 25 ST** με μεγαλύτερο εύρος Εισπνευστικής Πίεσης (IPAP: 4-25cmH₂O) με απεικόνιση στην οθόνη του Λόγου Εισπνοής/Εκπνοής (I:E Ratio) & του Αερισμού ανά Λεπτό (MV) προσφέρει στον θεράποντα ιατρό περισσότερες επιλογές θεραπείας & πιο αναλυτικές πληροφορίες σχετικά με τον αερισμό του ασθενούς.

Για να τα παραγγείλετε ζητήστε τους κωδικούς:

- **0808397** BIPAP Ventus 20 S + **0806650** ΥΓΡΑΝΤΗΡΑΣ VENTUS Hydor
- **0808398** BIPAP Ventus 25 ST + **0806650** ΥΓΡΑΝΤΗΡΑΣ VENTUS Hydor



ΝΕΦΕΛΟΠΟΙΗΤΗΣ MOBIAKCARE GEM

Ο νεφελοποιητής είναι μια συσκευή για τη θεραπεία αερολύματος στροβιλίζοντας υγρά διαλύματα σε νέφος με λεπτά σωματίδια που μπορούν να φτάσουν βαθιά στους αεραγωγούς. Σχεδιασμένο για κατ' οίκον φροντίδα σε μικρό μέγεθος και τσάντα μεταφοράς για την εύκολη μεταφορά της μονάδας, αξεσουάρ και φάρμακων.

Η MobiakCare, με την εμπειρία που έχει τόσα χρόνια στο χώρο των Ιατρικών, κατασκεύασε έναν νεφελοποιητή **με 5 χρόνια εγγύηση**, μικρών διαστάσεων, νέας τεχνολογίας και υψηλής απόδοσης με μέσο χρόνο νεφελοποίησης 4 λεπτά.

Ταχεία Νεφελοποίηση έως και 50% του χρόνου χάρις στον θάλαμο εκνέφωσης υψηλής ροής.

Η συσκευασία περιέχει μάσκα ενηλίκων και παιδική, εξάρτημα για χρήση από την μύτη, θάλαμο εκνέφωσης υψηλής ροής και ανταλλακτικό φίλτρο.

Για να το παραγγείλετε ζητήστε τον κωδικό:

- **0806380** ΝΕΦΕΛΟΠΟΙΗΤΗΣ MobiakCare Gem

Με τον Νεφελοποιητή της MobiakCare GEM μπορεί να γίνει χρήση και το αλατούχο διάλυμα ACQUASAL της σειράς ιαματικών αλάτων της Ιταλικής εταιρείας CA-MI από το Salsomaggiore & Tabiano.

- **0806301** ΔΙΑΛΥΜΑ ΑΛΑΤΟΥΧΟ Acquasal 5ml (x20τεμ)



Γράφει, ο **Χριστοδουλάκης Φίλιππος**
Διοίκηση Επιχειρήσεων, Τμήμα Εξαγωγών, MBKCare

Αγαπητοί Συνεργάτες, θα θέλαμε να σας ενημερώσουμε για την ανανεωμένη ιστοσελίδα του Τμήματος Ιατρικών www.mobiakcare.gr

Σε αυτή πλέον μπορείτε να δείτε τα προϊόντα μας, τις νέες παραλαβές μας και να κάνετε τις παραγγελίες σας. Συγκεκριμένα, ο χρήστης έχει τις παρακάτω δυνατότητες:

- Αναζήτηση προϊόντων ανά κατηγορία
- Χαρακτηριστικά προϊόντος δίπλα σε κάθε προϊόν
- Καλάθι αγορών
- Νέα του τμήματος Ιατρικών
- Εκπαιδευτικά Βίντεο
- Ενημερωτικά σε θέματα Υγείας
- Θέματα και συμβουλές για το Service.

Για να αποκτήσετε πλήρη δικαιώματα και να κάνετε τις παραγγελίες σας, το μόνο που έχετε να κάνετε είναι μία απλή εγγραφή χρήστη και εμείς εν συνεχεία θα σας αποστείλουμε τον μοναδικό Κωδικό Πρόσβασης.



Γράφει, ο **Χριστοδουλάκης Φίλιππος**
Διοίκηση Επιχειρήσεων, Τμήμα Εξαγωγών, MBKCare

ΥΠΕΝΘΥΜΙΣΗ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ ΣΥΜΠΥΚΝΩΤΗ IRENE

Θα θέλαμε να σας **υπενθυμίσουμε** ότι πρέπει να τηρείται το πρόγραμμα συντήρησης του 5lt Συμπυκνωτή IRENE της MobiakCare όπως και του 10lt Συμπυκνωτή κάθε 3000 ώρες λειτουργίας, **για την εξασφάλιση της μακροβιότητας πριν και μετά την λήξη της εγγύησης του.**

Επιγραμματικά, αλλαγή του άσπρου φίλτρου (0808542), αλλαγή του αντιβακτηριδιακού φίλτρου (0808255) και αλλαγή του μαύρου φίλτρου της καμπίνας (0808254), που εάν πλένεται και καθαρίζεται τακτικά δεν χρειαστεί αλλαγή.

Συνιστάται αλλαγή ρινικών (0217002) κάθε εβδομάδα και σωλήνα οξυγόνου (0217011) κάθε 15 μέρες όπως και να πλένετε τον υγραντήρα (0219002) και την υδατοπαγίδα (0217009) με ήπιο σαπούνι κάθε εβδομάδα.

Επίσης συνιστάται ο ασθενής να έχει στην κατοχή του δύο τεμάχια από το μαύρο φίλτρο καμπίνας, από τον Υγραντήρα και από την Υδατοπαγίδα, για να χρησιμοποιούνται εναλλακτικά με αυτά που πλένονται.

Το πρόγραμμα συντήρησης αναγράφεται στις οδηγίες χρήσης του συμπυκνωτή οξυγόνου IRENE της MobiakCare και στο καινούργιο αυτοκόλλητο που κολλήσαμε στην τελευταία παραγωγή των συμπυκνωτών μας.

ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

- Αποφεύγετε αυστηρά το κάπνισμα, κρατάτε το μηχάνημα μακριά από φλόγες ή εστίες θέρμανσης
- Τοποθετείστε το σε δάπεδο καθαρό χωρίς χαλιά.
- Κρατήστε την συσκευή τουλάχιστον 50cm μακριά από τον τοίχο.
- Χρησιμοποιήστε το σε καθαρό περιβάλλον χωρίς υγρασία και τοξικά αέρια.
- Διατηρείτε την συσκευή καθαρή από σκόνη, μην χρησιμοποιείτε λιπαντικά ή γράσα.

ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΗ!

Θα θέλαμε να σας **επισημάνουμε** ότι έχει παρατηρηθεί το φαινόμενο να στέλνονται για σέρβις, στα Χανιά, συμπυκνωτές στους οποίους δεν έχει γίνει σωστή ή καθόλου συντήρηση βάση του προγράμματος της. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα:

- Να μικραίνει η διάρκεια ζωής του συμπυκνωτή
- Να μην είναι ασφαλής για τον ασθενή
- Να ρισκάρете η φήμη της επιχείρησής σας σε περίπτωση ατυχήματος ή σε περίπτωση που ανοιχτεί ο συμπυκνωτής από συγγενικά πρόσωπα και διαπιστωθεί βρωμιά, σκόνη, αράχνες κτλ.
- Σε περίπτωση βλάβης να θεωρείται κακή χρήση και η κάλυψη της βλάβης να μην καλύπτεται από την εγγύηση και να υπάρχει η αντίστοιχη χρέωση.



Σας παρακαλούμε για την αποφυγή οιονδήποτε παρεξηγήσεων να τηρείται το Πρόγραμμα Συντήρησης και οι βασικοί κανόνες υγιεινής εκεί που χρησιμοποιείται ο συμπυκνωτής. Σας παραθέτουμε φωτογραφίες για να καταλάβετε τι εννοούμε.

Γράφει, ο **Χριστοδουλάκης Φίλιππος**
Διοίκηση Επιχειρήσεων, Τμήμα Εξαγωγών, MBKCare

Η ΜΟΒΙΑΚ στα πλαίσια περαιτέρω αναβάθμισης της γκάμας της και ιδιαίτερα στον τομέα των Συστημάτων Πυρόσβεσης σας ανακοινώνει την έναρξη της αποκλειστικής συνεργασίας με την παγκοσμίου φήμης εταιρία, CEODEUX-ROTAREX. Γνωστή για την απaráμιλλη ποιότητα της, αποτελεί εγγύηση για τον κλάδο των πυροσβεστικών. Στα πλαίσια λοιπόν αυτής συνεργασίας, σε αυτό το τεύχος της ΜΟΒΙΑΚPress θα σας παρουσιάσουμε τα Νέα Συστήματα Πυρόσβεσης τα οποία εντάσσονται στην γκάμα μας.

Σύστημα Προστασίας Κινητήρα Επαγγελματικών Οχημάτων

Το σύστημα πυρόσβεσης για τους κινητήρες επαγγελματικών οχημάτων, και όχι μόνο, αποτελεί μια εντελώς επαναστατική λύση για την προστασία των επαγγελματικών οχημάτων. **Αποτελεί το μοναδικό σύστημα που έχει πιστοποίηση SP κατά το πρότυπο SPCR 183 / SP method 4912, του αρμόδιου Σουηδικού φορέα.** Ως γνωστόν η Σουηδία είναι η μεγαλύτερη παραγωγός χώρα στα επαγγελματικά οχήματα, με εταιρείες κολοσσούς στο είδος όπως η MAN, η SCANIA και η VOLVO και αποτελεί πρωτοπόρο στην προστασία των επαγγελματικών οχημάτων. Είναι γνωστό διεθνώς ότι αυτή η τάση θα επικράτησει και πανευρωπαϊκά με αντίστοιχη θέσπιση νομοθεσίας για την υποχρεωτική εγκατάσταση τέτοιων συστημάτων σε επαγγελματικά οχήματα.



SP-CERTIFIED ACCORDING TO
SPCR 183 / SP METHOD 4912

- Προστατεύει επιβάτες και πολύτιμο εξοπλισμό
- Εύκολη / Ευέλικτη εγκατάσταση
- Γρήγορη και αποτελεσματική κατάσβεση
- Ανεξάρτητη λειτουργία χωρίς παρουσία ηλεκτρισμού



Μειώνει τους πιο κρίσιμους κινδύνους και προλαμβάνει τα αποτελέσματα ενδεχόμενης πυρκαγιάς, στον κινητήρα των οχημάτων:

- Υπολείμματα λαδιού και απώλειες καυσίμων.
- Υπερθέρμανση του κινητήρα.
- Βραχυκυκλώματα.
- Τραυματισμό Επιβάτη
- Φθορά ή ενδεχόμενη καταστροφή του οχήματος

Η ΔΙΑΦΟΡΑ ΤΟΥ FIREDETEC®

Τα Συστήματα FireDETEC® χρησιμοποιούν ένα εύκλιτο σωλήνα - αισθητήρα με συνεχή γραμμική ανίχνευση, με μεγάλη αξιοπιστία, που ενεργοποιεί την απελευθέρωση του κατασβεστικού υλικού, με τη χρήση πεπιεσμένου αέρα. Το σύστημα ανίχνευσης είναι πολύ ευέλικτο στην εγκατάσταση, αποτελεσματικό στην κάλυψη του ευαίσθητου χώρου που πρέπει να προστατευθεί και πιο οικονομικό έναντι εναλλακτικών συστημάτων με μηχανικά ή ηλεκτρονικά συστήματα ανίχνευσης.

1. Γρήγορη και εύκολη εγκατάσταση

Η εύκαμπτη σωλήνωση - αισθητήρας εγκαθίσταται εύκολα απευθείας ανάμεσα στα μηχανικά και ηλεκτρικά μέρη του κινητήρα, όπως και στα επικίνδυνα για εκδήλωση φωτιάς, σημεία. Όταν τεθεί σε λειτουργία το σύστημα, ο σωλήνας συμπιέζεται με ξηρό άζωτο στα 16 bar. Η πίεση στο εσωτερικό της κάνουν την σωλήνωση να αντιδρά άμεσα στην εμφάνιση θερμοκρασίας πάνω από το όριο του σωλήνα.

2. Έγκαιρη ανίχνευση πυρκαγιάς:

Αν εμφανιστεί φλόγα, η θερμότητα της φωτιάς προκαλεί πίεση στο σωλήνα του αισθητήρα, ο οποίος σκάει στο πιο θερμό σημείο (περίπου στους 170°C).

3. Άμεση κατάσβεση:

Η ξαφνική αποσυμπίεση του σωλήνα ενεργοποιεί την ειδική βαλβίδα διαφορικής πίεσης και αμέσως απελευθερώνεται το κατασβεστικό υλικό (TS55) σε όλο τον χώρο του κινητήρα. Η φωτιά καταστέλλεται ελάχιστα δευτερόλεπτα μετά την εμφάνιση της, ελαχιστοποιώντας τις ζημιές.

Δοκιμασμένο και στις πιο ακραίες κλιματολογικές συνθήκες (-35°C), με τις αυστηρότερες προδιαγραφές



Πλήρες πακέτο τοποθέτησης!

SP ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΜΕΝΟ ΚΑΤΑ SPCR 183 / SP METHOD 4912

Η ανίχνευση στον κινητήρα του οχήματος στηρίζεται στην τεχνολογία του πνευματικού σωλήνα Firedetec και η κατάσβεση πραγματοποιείται με, ειδικά σχεδιασμένα, ακροφύσια υδρονέφωσης. Ο κύλινδρος με το κατασβεστικό υλικό, έχει ειδική σχεδίαση για να αντέχει τις καταπονήσεις του οχήματος. Εσωτερικά του κυλίνδρου υπάρχει ένας μικρότερος θάλαμος, πιεσμένος με 200bar Αζώτου, το οποίο είναι και το προωθητικό αέριο. Το ειδικό κατασβεστικό υλικό (μείγμα νερού και προσθέτων ψυκτικών υγρών, κτλ) τοποθετείται στο εξωτερικό στρώμα του κυλίνδρου χωρίς πίεση, λειτουργώντας και σαν προστασία του εσωτερικού θαλάμου αζώτου.

Δοκιμασμένο και στις πιο ακραίες κλιματολογικές συνθήκες (-35°C), με τις αυστηρότερες προδιαγραφές, το σύστημα κατάσβεσης οχημάτων αποτελεί την πιο ενδεδειγμένη λύση προστασίας του κινητήρα των επαγγελματικών οχημάτων.

Σύστημα Πυρόσβεσης για Ηλεκτρικούς Πίνακες

Ολοκληρωμένη λύση – pre-engineered, για την αντιμετώπιση κινδύνου πυρκαγιάς σε Ηλεκτρικούς πίνακες.

ΝΕΟ ΠΡΟΪΟΝ



- CO₂ ή FM-200 Κατασβεστικό Υλικό
- Ευκολή / ευέλικτη τοποθέτηση
- Γρήγορη & Αξιοπιστη κατάσβεση
- Ανεξάρτητη λειτουργία από ηλεκτρισμό και κινούμενα μέρη
- Οικονομική Εγκατάσταση

Μειώνει τους πιο κρίσιμους κινδύνους και προλαμβάνει τα αποτελέσματα ενδεχόμενης πυρκαγιάς, όπως:

- Κίνδυνο ανάφλεξης από βραχυκύκλωμα, υπερθέρμανση ή υπερφόρτωση.
- Εκτεταμένες επισκευές του μηχανήματος, σε περίπτωση ανάφλεξης του.
- Καθυστερήση εξυπηρέτησης παραγγελιών, λόγω διακοπής της παραγωγής.
- Εκτεταμένο καθαρισμό, σε περίπτωση που ενεργοποιηθεί το κεντρικό σύστημα καταιονισμού.

Η ΔΙΑΦΟΡΑ ΤΟΥ FIREDETEC®

Τα Συστήματα FireDETEC® χρησιμοποιούν ένα εύκτητο σωλήνα - αισθητήρα με συνεχή γραμμική ανίχνευση, με μεγάλη αξιοπιστία, που ενεργοποιεί την απελευθέρωση του κατασβεστικού υλικού, με τη χρήση πεπιεσμένου αέρα. Το σύστημα ανίχνευσης είναι πολύ ευέλικτο στην εγκατάσταση, αποτελεσματικό στην κάλυψη του ευαίσθητου χώρου που πρέπει να προστατευθεί και πιο οικονομικό έναντι εναλλακτικών συστημάτων με μηχανικά ή ηλεκτρονικά συστήματα ανίχνευσης.

1. Γρήγορη και εύκολη εγκατάσταση απευθείας στο εσωτερικό των ηλεκτρικών πινάκων:

Η εύκαμπτη σωλήνωση - αισθητήρας εγκαθίσταται εύκολα απευθείας ανάμεσα στα καλώδια και τα κυκλώματα του πίνακα. Όταν τεθεί σε λειτουργία το σύστημα, ο σωλήνας συμπιέζεται με ξηρό άζωτο στα 16 bar. Η πίεση στο εσωτερικό της κάνουν την σωλήνωση να αντιδρά άμεσα στην εμφάνιση θερμοκρασίας πάνω από το όριο του σωλήνα.

2. Η έγκαιρη ανίχνευση πυρκαγιάς:

Αν εμφανιστεί φλόγα, η θερμότητα της φωτιάς προκαλεί πίεση στο σωλήνα του αισθητήρα, ο οποίος σκάει στο πιο θερμό σημείο (περίπου στους 110°C).

3. Άμεση κατάσβεση:

Η ξαφνική αποσυμπίεση του σωλήνα ενεργοποιεί την ειδική βαλβίδα διαφορικής πίεσης και αμέσως απελευθερώνεται το κατασβεστικό υλικό (CO₂ ή FM-200) σε όλο τον πίνακα. Η φωτιά καταστέλλεται ελάχιστα δευτερόλεπτα μετά την εμφάνισή της, ελαχιστοποιώντας τις ζημιές και τον χρόνο, ενδεχόμενης διακοπής λειτουργίας του πίνακα.

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΜΕΝΟ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΤΟΥ ΚΑΤΑ UL & FM



Είναι δυνατή η χρήση σαν κατασβεστικό υλικό, είτε CO₂ ή FM200, ανάλογα την επιθυμία του τελικού χρήστη. Πλεονεκτεί έναντι άλλων λύσεων στο ότι δεν αφήνει κατάλοιπα στον πίνακα και τα εσωτερικά κυκλώματα, καθιστώντας τα λειτουργικά ακριβώς μετά την κατάσβεση.

ΝΕΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΥΡΟΣΒΕΣΗΣ

ΝΕΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΥΡΟΣΒΕΣΗΣ – ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ROTAREX

Σύστημα Πυρόσβεσης για Επαγγελματικές Κουζίνες «Μέγας Αλέξανδρος»

Στηριζόμενο στην τεχνολογία του πνευματικού σωλήνα Firedetec της Rotarex, το μόνιμο σύστημα κουζίνας «Μέγας Αλέξανδρος», έρχεται να συμπληρώσει την γκάμα της MOBIAK στα μόνιμα συστήματα κουζίνας. Η πιστοποίηση στο σύνολο του κατά LPCB αποδεικνύει την υψηλή ποιότητα και αξιοπιστία της τεχνολογίας πνευματικού σωλήνα Firedetec τόσο στην ανίχνευση όσο και στην κατάσβεση μαγειρικών ελαίων σε επαγγελματικές κουζίνες, διαφοροποιώντας το από άλλες αντίστοιχες εφαρμογές του εμπορίου.

★
LPCB
LISTED

- Εύκολη / Ευέλικτη Εγκατάσταση
- Γρήγορη και αποτελεσματική κατάσβεση
- Ανεξάρτητη λειτουργία από ηλεκτρισμό και κινούμενα μέρη

ΝΕΟ ΠΡΟΪΟΝ

ΜΕΓΑΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ®

Μειώνει τους πιο κρίσιμους κινδύνους στις επαγγελματικές κουζίνες::

- Ανάφλεξη υπολειμμάτων ελαίου και εστιών φωτιάς.
- Ανθρώπινο έγκαυμα και τραυματισμό.
- Καταστροφή του μαγειρικού και λοιπού εξοπλισμού της κουζίνας.

Η ΔΙΑΦΟΡΑ ΤΟΥ FIREDETEC®

Τα Συστήματα FireDETEC® χρησιμοποιούν ένα εύκαμπτο σωλήνα - αισθητήρα με συνεχή γραμμική ανίχνευση, με μεγάλη αξιοπιστία, που ενεργοποιεί την απελευθέρωση του κατασβεστικού υλικού, με τη χρήση πεπιεσμένου αέρα. Το σύστημα ανίχνευσης είναι πολύ ευέλικτο στην εγκατάσταση, αποτελεσματικό στην κάλυψη του ευαίσθητου χώρου που πρέπει να προστατευθεί και πιο οικονομικό έναντι εναλλακτικών συστημάτων με μηχανικά ή ηλεκτρονικά συστήματα ανίχνευσης.

1. Γρήγορη και εύκολη εγκατάσταση:
Η εύκαμπτη σωλήνωση - αισθητήρας εγκαθίσταται εύκολα στον εξερισμό της κουζίνας, πάνω από τις μαγειρικές συσκευές. Όταν τεθεί σε λειτουργία το σύστημα, ο σωλήνας συμπιέζεται με ξηρό άζωτο στα 16 bar.
Η πίεση στο εσωτερικό της κάνουν την σωλήνωση να αντιδρά άμεσα στην εμφάνιση θερμοκρασίας πάνω από το όριο του σωλήνα.

2. Η έγκαιρη ανίχνευση πυρκαγιάς:
Αν εμφανιστεί φλόγα, η θερμότητα της φωτιάς προκαλεί πίεση στο σωλήνα του αισθητήρα, ο οποίος σκάει στο πιο θερμό σημείο (περίπου στους 110°C).

3. Άμεση κατάσβεση:
Η ξαφνική αποσυμπίεση του σωλήνα ενεργοποιεί την ειδική βαλβίδα διαφορικής πίεσης και αμέσως απελευθερώνεται το κατασβεστικό υλικό (F-Class - Wet Chemical) σε όλο τον χώρο της κουζίνας που είναι εγκατεστημένο το σύστημα. Η φωτιά καταστέλλεται σε ελάχιστα δευτερόλεπτα μετά την εμφάνιση της, ελαχιστοποιώντας τις ζημιές και τον χρόνο, ενδεχόμενης διακοπής της χρήσης της κουζίνας.

Πλήρες πακέτο τοποθέτησης!

ΣΥΣΤΗΜΑ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΜΕΝΟ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΤΟΥ ΚΑΤΑ LPCB

Η πιστοποίηση, στο σύνολο του, κατά LPCB, αποδεικνύει την υψηλή ποιότητα και αξιοπιστία της τεχνολογία πνευματικού σωλήνα Firedetec τόσο στην ανίχνευση όσο και στην κατάσβεση μαγειρικών ελαίων σε επαγγελματικές κουζίνες

Γράφει, ο **Καπετανάκης Μιχάλης**
Ηλεκτρολόγος Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ, Τμήμα Εξαγωγών, MBKFire

Λεβητοστάσιο εγκατάστασης κεντρικής θέρμανσης είναι ο χώρος του κτιρίου στον οποίο είναι εγκατεστημένος ένας ή περισσότεροι λέβητες παρασκευής ζεστού νερού ή ατμού ή αέρα για θέρμανση χώρων ενός κτιρίου ή συγκροτήματος κτιρίων.

Στα λεβητοστάσια ως γνωστόν χρησιμοποιούνται μεγάλες ποσότητες εύφλεκτων καυσίμων όπως πετρέλαιο και φυσικό αέριο. «Συννηθισμένο φαινόμενο» τείνει να γίνει στην Ελληνική Επικράτεια οι πυρκαγιές οι οποίες προέρχονται από τα λεβητοστάσια που βρίσκονται στις ταράτσες πολυκατοικιών ή απλών κτιρίων.

Ο καυστήρας και δη ο αγωγός απαγωγής καυσαερίων όταν δεν συντηρούνται σωστά και σε προκαθορισμένα χρονικά διαστήματα αφήνουν κατάλοιπα καύσης τα οποία είναι ιδιαίτερος επικίνδυνα προς ανάφλεξη ή/και έκρηξη.

Σύμφωνα με τις υπάρχουσες πυροσβεστικές διατάξεις συνιστάται η εγκατάσταση στα λεβητοστάσια και στους χώρους υγρών καυσίμων, συστήματος αυτόματης πυρανίχνευσης-κατάσβεσης. Επίσης, στα λεβητοστάσια προβλέπονται από νομοθεσία δύο φορητοί πυροσβεστήρες, Ξηράς Σκόνης 6 κιλών και Διοξειδίου του Άνθρακα 5 κιλών.

Για την συνεχή Προστασία & Καταστολή πυρκαγιάς σε τέτοιους χώρους, που η ανθρώπινη παρουσία δεν είναι εφικτή, η ΜΟΒΙΑΚ προτείνει το **Αυτόματο Σύστημα Ανίχνευσης-Κατάσβεσης Ξηράς Σκόνης με Πυροσβεστήρα Οροφής 12 κιλών.**

Το Σύστημα προσφέρει τοπική πυροπροστασία στην περιοχή του καυστήρα ενώ ο πυροσβεστήρας πρέπει να τοποθετείται σε σταθερό σημείο σε ύψος 2-2,5 μέτρα πάνω από τον Καυστήρα.

Ο πυροσβεστήρας οροφής αποτελείται από το δοχείο το οποίο περιέχει 12 κιλά Ξηράς Σκόνης ABC40% υπό πίεση 18Bar (Άζωτο ως προωθητικό αέριο) και ένα ενσωματωμένο ακροφύσιο με διάταξη τύπου **Σπρίνκλερ πιστοποιημένο κατά CE το οποίο περιλαμβάνει ασφαλιστικό εκτόνωσης** και λειτουργεί-ενεργοποιείται όταν η θερμοκρασία του υπό προστασία χώρου φτάσει τους 68°C .

Πρακτικά, η ανίχνευση της πυρκαγιάς πραγματοποιείται από την γυάλινη θερμοευαίσθητη αμπούλα (θερμοκρασία ενεργοποίησης 68°C) του Σπρίνκλερ του Πυροσβεστήρα Οροφής. Μόλις η αμπούλα σπάσει (λόγο θερμοκρασίας)

η Σκόνη εκτοξεύεται από το Σπρίνκλερ του Πυροσβεστήρα τοπικά στην υπό-προστασία περιοχή.

Παράλληλα, Πιεσοστατικός Διακόπτης με Πίεση Ενεργοποίησης 10Bar συνδέεται στο Σπρίνκλερ του Πυροσβεστήρα. Η σημασία του Πιεσοστατικού Διακόπτη είναι άκρως σημαντική διότι επί του πρακτέου κατά την Ενεργοποίηση του Πυροσβεστήρα, όταν η Πίεση του προωθητικού Αερίου πέσει στα 10Bar (από 18Bar), ο Πιεσοστατικός Διακόπτης ενεργοποιείται και μεταφέρει με κατάλληλη ηλεκτρολογική σύνδεση εντολή ώστε να διακοπεί η λειτουργία του Καυστήρα (και δη της ηλεκτρομαγνητικής βαλβίδας Τροφοδοσίας Καυσίμου, όπου υπάρχει).



Παράλληλα, ο Διακόπτης μπορεί να δώσει εντολή ενεργοποίησης σε μια Σειρήνα προσφέροντας υπέρ-πολύτιμη ειδοποίηση σε περίπτωση πυρκαγιάς.

Συνιστάται δε από την ΜΟΒΙΑΚ κατά την ετήσια Συντήρηση Καυστήρων από εξειδικευμένο προσωπικό, η τοποθέτηση του Πιεσοστατικού Διακόπτη σε παλαιότερες Εγκαταστάσεις όπου είχε απλώς τοποθετηθεί Πυροσβεστήρας Οροφής.

Γράφει, ο **Κορώνης Στράτος**
Μηχανικός Μηχανικός MSc, Τμήμα Εξαγωγών, MBKFire

Πρώτες βοήθειες είναι η άμεση βοήθεια που παρέχεται στο θύμα ενός ατυχήματος ή σε κάποιον που νόσησε ξαφνικά από τον παρευρισκόμενο, τυχόντα, αυτόπτη μάρτυρα του γεγονότος.

Γνωρίζετε ποιός είναι ο μέσος χρόνος που χρειάζονται οι πρώτες βοήθειες να φτάσουν από την στιγμή που τις καλέσετε; 40 λεπτά; 1 ώρα; Όλοι βλέπουμε καθημερινά ασθενοφόρα να έχουν κολλήσει στην κίνηση ενώ προσπαθούν να φτάσουν εγκαίρως στο σημείο που υπάρχει ανάγκη. Φανταστείτε να ζείτε ή να εργάζεστε σε πιο απομακρυσμένες περιοχές. Τότε, πόση ώρα θα περάσει πριν η βοήθεια φτάσει σε εσάς;

Αν κάποιος δικός σας άνθρωπος τραυματιστεί σε κάποιο ατύχημα, φανταστείτε πόσο θα αυξανόταν η πιθανότητα επιβίωσης του αν εσείς γνωρίζατε τι πρέπει να κάνετε τη στιγμή που χρειάζεται την βοήθεια σας. Η αναγκαιότητα και η χρησιμότητα παροχής τους φαίνεται από μελέτες κατά τις οποίες το 45% των θανάτων από ατυχήματα και το 25% των αναπηριών θα είχαν αποφευχθεί, εάν είχαν δοθεί οι σωστές πρώτες βοήθειες, έγκαιρα, στο τόπο του συμβάντος.

Αντίστοιχα, στην περίπτωση καρδιακής ανακοπής η βραδύτητα αντιμετώπισης μειώνει δραματικά το ποσοστό επιβίωσης, όταν στην παρέλευση 3-4 λεπτών δίχως οξυγόνωση αρχίζουν οι εγκεφαλικές βλάβες, όπου γίνονται μη αναστρέψιμες μετά την διέλευση 10-15 λεπτών, δίχως την παροχή καρδιοαναπνευστικής ανάνηψης.

Στα πλαίσια επιμόρφωσης του προσωπικού της ΜΟΒΙΑΚ και σύνταξης της «Ομάδας δράσης σε καταστάσεις εκτάκτου κινδύνου» η διοίκηση μαζί με το εκπαιδευμένο προσωπικό του ΕΚΑΒ Χανίων διοργάνωσαν στις 20 Σεπτεμβρίου 2014 σεμινάριο 8 ωρών «**Σεμινάριο Βασικής Υποστήριξης της Ζωής και Αυτόματης Εξωτερικής Απινίδωσης**» (BLS/AED, Basic Life Support, ILS Immediate Life Support, www.erc.edu.com)

Από το 2003 μέχρι σήμερα υλοποιούνται σεμινάρια BLS/AED και ILS πιστοποιημένα από το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο Αναζωογόνησης (ERC). Απευθύνονται στο προσωπικό του ΕΚΑΒ και σε επαγγελματίες του ευρύτερου χώρου υγείας, ενώ το BLS/AED απευθύνεται και σε ομάδες πληθυσμού. Σκοπός του σεμιναρίου ήταν όχι μόνο να δώσει την ευκαιρία στους συμμετέχοντες εργαζόμενους της ΜΟΒΙΑΚ να πιστοποιηθούν στην ΚΑΡΠΑ (CPR) και στην χρήση του Αυτόματου Εξωτερικού Απινιδωτή (ΑΕΑ) αλλά και γενικότερα να λάβουν γενικότερη γνώση στην παροχή Πρώτων Βοηθειών όχι μόνο στο χώρο εργασίας αλλά και σε όλες τις στιγμές της ζωής τους. Το σεμινάριο εμπειρείχε θεωρία και πρακτική άσκηση με χρήση εξειδικευμένων προπλάσμάτων και εκπαιδευτικών απινιδωτών ιδιοκτησίας της ΜΟΒΙΑΚ.

Συγκεκριμένα, το σεμινάριο ήταν προσαρμοσμένο στις εκπαιδευτικές ιδιαιτερότητες των ενηλίκων. Περιλαμβάνει διάλεξη, επιδείξεις δεξιοτήτων, πρακτική εξάσκηση στην ΚΑΡΠΑ, τον Αυτόματο Εξωτερικό Απινιδωτή, τη θέση ανάνηψης σε ολιγομελείς ομάδες και εν τέλει συζήτηση. Η αναλογία εκπαιδευτών προς εκπαιδευόμενους ήταν τουλάχιστον 1 προς 4 και η αξιολόγηση των εκπαιδευόμενων ήταν συνεχής.

Στους επιτυχόντες χορηγήθηκε στο πέρας του σεμιναρίου πιστοποιητικό του ERC πενταετούς ισχύος. Το σεμινάριο υπερκαλύπτει την υπουργική απόφαση αρ. Υ4α/οικ. 15576 /22 Φεβρουαρίου 2007 περί υποχρεωτικής εκπαίδευσης επαγγελματιών υγείας στη Βασική Υποστήριξη της Ζωής και την Αυτόματη Εξωτερική Απινίδωση.

Το ενδιαφέρον των συμμετεχόντων ήταν έντονο καθ' όλη τη διάρκεια του σεμιναρίου καθώς συνδύαζε την παροχή υψηλής ποιότητας γνώσεων με ευχάριστη σύγχρονη μέθοδο εκμάθησης. Οι εκπαιδευτές ήταν Πιστοποιημένοι από το ECSI, και το ERC και ήταν μέλη του ΕΚΑΒ Χανίων με επικεφαλής την κα. Εμμανουέλλα Θεοδωράκη (MD Χειρουργός ΩΡΛ Διευθύντρια Σεμιναρίων ERC/RTCG). Επιπλέον, η ύλη τους είναι εναρμονισμένη και σύμφωνη με τις τελευταίες οδηγίες του ECSI και του ERC.

Η ανάγκη πραγματοποίησης του Σεμιναρίου Βασικής Υποστήριξης Ζωής & Αυτόματης Εξωτερικής Απινίδωσης ήταν έντονη καθώς η ομάδα πυρασφάλειας και η ομάδα εκτάκτου κινδύνου της ΜΟΒΙΑΚ πρέπει να είναι σε διαρκή ετοιμότητα και πλήρως καταρτιζόμενες σε θέματα αντιμετώπισης έκτακτης ανάγκης (πυρκαγιάς, σεισμού κ) αλλά και παροχής πρώτων βοηθειών (καρδιακής προσβολής, λιποθυμίας κ).

Πλέον το προσωπικό της ΜΟΒΙΑΚ σώζει ζωές καθώς πιστοποιήθηκε για την άμεση αντιμετώπιση σε περίπτωση ανακοπής, ενέργειες χωρίς βοηθητικό εξοπλισμό εκτός μιας προσωπίδας τσέπης και ενός αυτόματου εξωτερικού απινιδωτή.



Είναι πολύ σημαντικό κλείνοντας να πούμε ένα μεγάλο ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ στην κα Εμμανουέλλα Θεοδωράκη καθώς και σε όλο το προσωπικό του ΕΚΑΒ και της ΜΟΒΙΑΚ για την άψογη διοργάνωση του σεμιναρίου στις 20 Σεπτεμβρίου 2014.

Χημικός MSc, & Υπεύθυνη εργ/σίου MBK Κρήτης, Τμήμα Υγρών-Αερίων, MBKGas
Γράφει, η **Μουσουράκη Αντωνία**

Υλοποιήθηκε με επιτυχία την Τετάρτη 22 Οκτωβρίου 2014 στο Φαλδάμειο Ίδρυμα στο Καστέλλι Κισσάμου της Δυτικής Κρήτης, επιστημονική ομιλία με θέμα «**Ροχαλητό: Πόσο αθώο είναι; Τρόποι Αντιμετώπισης και Θεραπείας**» που διοργανώθηκε από το Νέο Εμπορικό Σύλλογο Κισσάμου, σε συνεργασία με το Δήμο Κισσάμου, την Ιερά Μητρόπολη Κισσάμου & Σελίνου και την Κοινωφελή Επιχείρηση του Δήμου Κισσάμου.

Αρμόδιοι ιατροί/ομιλητές ήταν:

- κα Βουλγαράκη-Αθανασάκη Όλγα (Πνευμονολόγος)
- κα Σχοινιωτάκη-Ψαράκη Ειρήνη (ΩΡΛ)
- κος Τσουρή Γεώργιο (Ακτινοδιαγνώστης)

Χορηγός της ημερίδας ήταν η ΜΟΒΙΑΚ η οποία πρόσφερε πλούσιο κέρασμα στους παρευρισκόμενους κατά την λήξη. Η εταιρία εκπροσωπήθηκε από τους κ. Δροσερόπουλο, κα. Μαρκάκη, κα. Κατσώνη, κ. Κοτρωνάκη, μέλη του καταστήματος λιανικής Χανίων "Pyromedical Ε.Π.Ε."

Στην αίθουσα της ημερίδας του Φαλδάμειου Ιδρύματος είχαν τοποθετηθεί Αναπνευστικές Συσκευές όπως Συσκευές Άπνοιας (Cpap-Bi pap) με τα αναλώσιμά τους.

Μετά την λήξη της επιστημονικής ομιλίας, ζητήθηκε από την κα. Βουλγαράκη να γίνει παρουσίαση των συσκευών στους παρευρισκόμενους, οι οποίοι προέβηκαν σε ερωτήσεις/απορίες τις οποίες απάντησε η κα. Μαρκάκη, Υπεύθυνη τμήματος Ιατρικών του καταστήματος Pyromedical η οποία παρουσίασε αναλυτικά όλα τα προϊόντα. Μοιραστήκαν ενημερωτικά φυλλάδια, και κατάλογοι ΜΟΒΙΑΚCARE.

Την εταιρία μας ευχαρίστησαν ο Μητροπολίτης κος. Αμφιλόχιος, ο πρόεδρος Εμπορικού Συλλόγου Κισσάμου και οι αρμόδιοι Ιατροί.



Για ακόμα μια φορά η ΜΟΒΙΑΚ συμβάλλει και παρευρίσκεται σε τέτοιου είδους επιστημονικές εκδηλώσεις/ομιλίες έτσι ώστε να μπορεί το προσωπικό της να ανταπεξέρχεται στις καθημερινές προκλήσεις και δυσκολίες, στην εξυπηρέτηση ασθενών οι οποίοι αντιμετωπίζουν πρόβλημα υγείας, από το πιο απλό μέχρι το πιο σοβαρό περιστατικό.

Γράφει, η ομάδα του Καταστήματος Λιανικής Χανίων "PYROMEDICAL Ε.Π.Ε.

ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΙΔΡΥΤΗ ΤΗ ΜΟΒΙΑΚ Α.Ε

Το Διεθνές Ρόταρυ είναι παγκόσμιο δίκτυο εθελοντών, παγκόσμια ανθρωπιστική οργάνωση προσφοράς υπηρεσιών. Με 33.000 Ομίλους σε περισσότερες από 200 χώρες και γεωγραφικές περιοχές έχει περισσότερα από 1,2 εκατομμύρια μέλη. Τα μέλη του Ρόταρυ αποκαλούνται Ροταριανοί και εκτελούν ανθρωπιστικά προγράμματα που αντιμετωπίζουν προβλήματα της σύγχρονης κοινωνίας, όπως είναι η πείνα, η φτώχεια, ο αναλφαριθμισμός και η προστασία του περιβάλλοντος.

Το κύριο πρόγραμμα του Διεθνούς Ρόταρυ στοχεύει στην προστασία των παιδιών από την πολιομυελίτιδα και την εξάλειψη της παγκοσμίως. Είναι επίσημος σύμβουλος του ΟΗΕ για ανθρωπιστικά και εκπαιδευτικά προγράμματα. Συνεργάζεται με διεθνείς οργανώσεις όπως την UNICEF, την UNESCO, τον παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας, το Κέντρο Καταπολέμησης Ειδικών Λοιμώξεων των Η.Π.Α. και πολλές μη κυβερνητικές Οργανώσεις.



Ο ροταριανός όμιλος Χανίων στα πλαίσια επιβράβευσης διακεκριμένων επιχειρηματιών του νομού Χανίων, παρέδωσε στον ιδρυτή και πρόεδρο της ΜΟΒΙΑΚ ΑΕ κ. Σβουράκη Εμμανουήλ βραβείο για την σημαντική και πολύτιμη δραστηριότητα του επί σειρά ετών από το έτος 1977 στην κοινωνία, στους τομείς των Ιατρικών και Βιομηχανικών Αερίων, του Πυροσβεστικού εξοπλισμού και του Ιατρικού εξοπλισμού τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό (πάνω από 42 χώρες) αλλά και για την κοινωνική προσφορά του που επιτελεί στο νομό Χανίων απασχολώντας εργατικό δυναμικό άνω των 100 ατόμων.

Την απονομή του βραβείου απέδωσε ο Β' Αντιπρόεδρος της Βουλής κος. Χρ. Μαρκογιαννάκης, ο πρώην Πρύτανης του Πολυτεχνείου Κρήτης κος. Φίλης και ο Βουλευτής Χανίων της Ν.Δ. κος. Κυρ. Βιρβιδάκης.

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

ΠΑΡΑΣΤΑΣΗ ΤΗΣ ΣΧΟΛΗΣ “HOTEL ALEGRIA”

Στις 12 & 13 Ιουλίου η σχολή χορού ALEGRIA DANCE STUDIO έκανε μία χορευτική παράσταση στο REX στον Άγιο Νικόλαο για την παρουσίαση των τμημάτων και των χορογραφιών που διδάχτηκαν κατά την διάρκεια του έτους 2013-2014.

Το ιδιαίτερο σε αυτήν την παράσταση είναι η Κα. Μαριάννα Διαμαντοπούλου, ένα άτομο με αναπηρία, μαζί με τον καβαλιέρο της Κο. Maxim Samer που έκαναν μία καταπληκτική χορογραφία σύγχρονου χορού έχοντας σαν εργαλείο το αναπηρικό αμαξίδιο χορού της MobiakCare (0808580).

Η MobiakCare θέλει να ευχαριστήσει την **Κα. Ιωάννα Γαλανάκη** που βοήθησε να διεκπεραιωθεί η δωρεά του Αναπηρικού Αμαξιδίου Χορού Ελαφρού Τύπου, την Υπεύθυνη της Σχολής **Κα. Αγγελική Γάστρα** και τους χορευτές **Κα. Μαριάννα Διαμαντοπούλου** και **Κο. Maxim Samer**.

Παρακάτω σας παραθέτουμε το ευχαριστήριο της σχολής και μερικές φωτογραφίες από την χορογραφία.

“Αισθανόμαστε την ανάγκη να ευχαριστήσουμε την MOBIAK για την πρόσφορα του αμαξιδίου χορού στην σχολή μας δίνοντας την εύκαιρα στην Κ. Διαμαντοπούλου Μαριάννα, άτομο με αναπηρία να συνεχίσει την ενασχόληση της με το χορό.

Ελπίζουμε το παράδειγμα σας να ακολουθήσουν και αλλά εταιρίες αναπηρικών ειδών ώστε ο χορός με αμαξίδιο να γίνει γνωστός στο ευρύ κοινό και να εξαλειφθούν τα στερεότυπα που θέλουν τα άτομα με αναπηρία κλεισμένα σπιτι τους ανίκανα για οτιδήποτε”.



Γράφει, ο **Χριστοδουλάκης Φίλιππος**
Διοίκηση Επιχειρήσεων, Τμήμα Εξαγωγών, MBKCare

Δημοτικός Οργανισμός Κοινωνικής Πολιτικής & Παιδείας του Δήμου Χανίων

Ο Δημοτικός Οργανισμός Κοινωνικής Πολιτικής & Παιδείας του Δήμου Χανίων ευχαριστεί θερμά την εταιρία ΜΟΒΙΑΚ Α.Ε. και τον αντιπρόεδρο Κ. Μανώλη Σβουράκη για την ευγενική δωρεάν χορηγία για τον Επανελέγχο και Αναγόμωση του συνόλου του πυροσβεστικού εξοπλισμού όλων των κοινωνικών δομών του Οργανισμού (Παιδικοί-Βρεφονηπιακοί Σταθμοί, Κ.Α.Π.Η., Κέντρα Παιδικής Δημιουργίας-Δημιουργικής Απασχόλησης)

10^ο Δημοτικό Σχολείο Χανίων

Οι μαθητές και οι εκπαιδευτικοί του 10^{ου} Δημοτικού Σχολείου Χανίων αισθάνονται την ανάγκη να ευχαριστήσουν δημοσίως τη διεύθυνση της ΜΟΒΙΑΚ Α.Ε. και ιδιαίτερα τον κ. Απόστολο Διαμαντόπουλο που φιλοξένησαν και ξενάγησαν τους μαθητές των Ε' & Στ' τάξεων του σχολείου στις εγκαταστάσεις τους και τους ενημέρωσαν σε ουσιαστικά θέματα πυρόσβεσης και πυρασφάλειας. Να είναι καλά και να συνεχίσουν δυναμικά την παρουσία τους στη Χανιώτικη κοινωνία.

Πολιτιστικός Σύλλογος Καθιανών «Η Ειρήνη»

Ο Πολιτιστικός Σύλλογος Καθιανών «Η Ειρήνη» πραγματοποίησε για 30^η χρονιά τα «Τρυγοπατήματα» την Παρασκευή 22 Αυγούστου με μεγάλη επιτυχία και σίγουρα ήταν μια από τις πιο επιτυχημένες εκδηλώσεις των τελευταίων χρόνων. Μια βραδιά με πλούσιο φαγητό, πολύ κέφι, χορό και πολλές εκπλήξεις. Ευχαριστούμε θερμά για την χορηγία τους τις εταιρίες ΜΟΒΙΑΚ Α.Ε. και Vinolio Creta ΕΠΕ.

Κεντρικό Λιμεναρχείο Χανίων

Στο πλαίσιο της πολυετούς αρμονικής συνεργασίας το Κεντρικό Λιμεναρχείο Χανίων ευχαριστεί θερμά την εταιρία ΜΟΒΙΑΚ Α.Ε. για την πολύτιμη συνδρομή/προσφορά της στη διατήρηση του υψηλού επιπέδου ασφαλείας των τριών πλωτών επιχειρησιακών μέσων του Κ.Λ. Χανίων.

Πυροσβεστική Υπηρεσία Βрусών

Αισθανόμαστε την υποχρέωση να σας ευχαριστήσουμε θερμά για τον δωρεάν Επανελέγχο/Αναγόμωση 16 πυροσβεστήρων και τον Υδραυλικό Έλεγχο/Πλήρωση των 10 αναπνευστικών φιαλών για τις ανάγκες της υπηρεσίας μας, προσφορά ιδιαίτερα χρήσιμη για την υπηρεσία μας.

Κ.Η.Φ.Α.ΑΜΕΑ

Το ΚΗΦΑΑΜΕΑ Χανίων ευχαριστεί θερμά την εταιρία ΜΟΒΙΑΚ Α.Ε. για την δωρεάν Αναγόμωση στους πυροσβεστήρες του κέντρου μας.

ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ

Γράφει, ο **Μπασιάκος Γιάννης**
Επιχειρησιακή Έρευνα και Στατιστική,
Τμήμα Πωλήσεων MBKFire

ΕΠΙΒΡΑΒΕΥΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ

Σε αυτό το τεύχος είμαστε στην ευχάριστη θέση να συγχαρούμε τον αγαπημένο φίλο και συνεργάτη **Κ. Αλμπανίδη Παναγιώτη** για την άριστη συνεργασία που έχουμε όλα αυτά τα χρόνια και να του ευχηθούμε καλή συνέχεια στην άξια πορεία του. Θα δανειστώ εδάφιο από την ιστοσελίδα της Εταιρίας του κου Αλμπανίδη (www.albanidis.gr) για να σας περιγράψω εν τάχει έναν εκ των παλαιότερων Συνεργατών της ΜΟΒΙΑΚ:

“Όταν το 1995, ύστερα από παρότρυνση του αιμηνήστου Κ. Αντωνίου Αλμπανίδη, αποφασίσαμε να ασχοληθούμε με το αντικείμενο της πυροπροστασίας στο Ν. Ροδόπης, δεν φανταζόμασταν τους ορίζοντες που ανοίγονταν μπροστά μας. Αρχικός στόχος μας ήταν η δημιουργία ενός καταστήματος που να μπορεί να καλύψει τις ανάγκες για προστασία από τον κίνδυνο πυρκαγιάς, διαπιστώσαμε όμως γρήγορα πως οι ανάγκες των πελατών μας ήταν πολύ μεγαλύτερες. Και ανταποκριθήκαμε άμεσα συμπεριλαμβάνοντας στο αντικείμενό μας είδη που αφορούν και σε άλλες πηγές κινδύνου.

Δεκαεννιά χρόνια μετά, και με δεδομένη την εμπειρία αλλά και τη συνεχή σφαιρική ενημέρωση σε όλα τα θέματα που αφορούν στο αντικείμενό μας (νομοθεσία, νέα υλικά, νέες μέθοδοι και τεχνικές) μπορούμε πια να ισχυριζόμαστε πως η επιχείρησή μας είναι σε θέση να προστατέψει τους πελάτες της από κάθε είδους κίνδυνο, ικανοποιώντας όλες τους τις ανάγκες. Ανάγκες που μπορεί να περιορίζονται σε αυτές ενός ιδιώτη που ενδιαφέρεται να προστατέψει την περιουσία του με τα πιο απλά και οικονομικά μέσα προστασίας, όπως είναι οι πυροσβεστήρες, αλλά και σε αυτές ενός επιχειρηματία που θέλει να ελαχιστοποιήσει την πιθανότητα να εκτεθεί σε κίνδυνο η επένδυσή του και οι εργαζόμενοί του, τοποθετώντας τα πλέον σύγχρονα και αποτελεσματικά μέσα, όπως αυτόματα συστήματα πυρανίχνευσης, κατάσβεσης, αντικλεπτικά συστήματα συναγερμού, πυράντοχες πόρτες, πυροσβεστικά συγκροτήματα και παρέχοντας μεγάλη ποικιλία από είδη προστασίας εργαζομένων γενικής αλλά και εξειδικευμένης χρήσης.

Καθώς η τεχνολογία μας εφοδιάζει συνεχώς με νέους τρόπους αντιμετώπισης των κινδύνων, η προσπάθειά μας πλέον επικεντρώνεται στο να συμπορευόμαστε με τις εξελίξεις και να είμαστε σε θέση να παρέχουμε τις πλέον ενδεδειγμένες λύσεις στον τομέα της πρόληψης και της καταστολής, λύσεις σύμφωνες πάντα με τη νομοθεσία, ορθές στην πρακτική εφαρμογή τους αλλά και την επ' αόριστον υποστήριξη της αποτελεσματικότητά τους.

Η επιχείρησή μας έχει εγκαταστήσει και εφαρμόζει Σύστημα Διαχείρισης της Ποιότητας, σύμφωνα με το διεθνές πρότυπο ISO 9001:2008 για τον περιοδικό έλεγχο, την συντήρηση και την αναγόμωση πυροσβεστήρων.” Τον συνεργάτη μας θα τον βρείτε στο κατάστημά του στην **Αίνου 4 στην Κομοτηνή** και στο www.albanidis.gr - τηλ: **25310 37450**.



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