

Νέα Συστήματα Ολικής Κατάκλισης Clean Agent

σελ. 18



Τα Halons και
οι Επιπτώσεις
στο στρώμα
του Οζοντος
σελ. 16



Σας ευχόμαστε..

Καλή
Ανάσταση &

Καλό
Πάσχα

Κοπή Πίτας 2018

σελ. 30

Ο Επίτιμος Πρόεδρος
Κος Σβουράκης Εμμανουήλ

Ρευστότητα, η Μεγάλη
Παγίδα για τις Εταιρίες
σελ. 11

Διαχείριση Κινδύνων
σελ. 4

Πονοκέφαλοι &
Αντιμετώπιση
σελ. 21

Τι είναι η
Σπιρομέτρηση;
σελ. 20



MOBIAKcare
PRODUCTION
ΙΑΤΡΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ • HOME CARE

Προστασία Προσωπικών
Δεδομένων (GDPR)
σελ. 7

Προστατευτικά Αέρια
Συγκόλλησης & Μέτρα
Προστασίας
σελ. 22



Καλός ή
Αποτελεσματικός
Πωλητής;
σελ. 9

Συμβουλές & Ιδέες Marketing
σελ. 8

Διαπροσωπικές Σχέσεις
στο Χώρο Εργασίας
σελ. 11

Νέες Συνεργασίες
Νέα Προϊόντα
σελ. 14

Εμπόριο
στην Ευρωπαϊκή Ένωση
σελ. 14

Ήλιο, Το Αδρανές
Πολυεργαλείο
σελ. 23

MOBIAK Social Media
σελ. 26

Τα Λάθη που Σκοπύνουν
Πετυχημένες Επιχειρήσεις
σελ. 15

Περί φωτιάς και άλλων
καταστροφικών στοιχείων
σελ. 27

Εγκατάσταση Συστήματος
Πυρανίχνευσης
σελ. 28

Κοινωνική Ευθύνη
& Ευχαριστήρια
σελ. 31

ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
ΜΑΝΩΛΗΣ ΣΒΟΥΡΑΚΗΣ

ΕΚΔΟΣΗ
ΜΟΒΙΑΚ Α.Ε.

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
e-mail: info@mobiak.gr

ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΚΤΗΣ /
ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΥΛΗΣ
Στράτος Κορώνης:
Μηχανικός Μηχανικός MSc,
Τμήμα Εξαγωγών

ΤΜΗΜΑ MARKETING
Μυρτώ Κουμή
Αντώνης Γκεζέτης

ΟΜΑΔΑ ΣΥΝΤΑΞΗΣ
Μανώλης Σβουράκης:
Πρόεδρος & Διευθ. Σύμβουλος ΜΟΒΙΑΚ Α.Ε.

Μαρία Σβουράκη:
Διοίκηση Επιχειρήσεων,
Υπεύθυνη Τμήματος MobiakCare

Μάγδα Χαραλαμπίκη:
Χημικός MSc,
Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας

Απόστολος Διαμαντόπουλος:
Οικονομικός Επιστήμης MSc,
Τμήμα Εξαγωγών

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

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

Μαρία Νικολουδάκη:
Οικονομολόγος,
Τμήμα Οικονομικού

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

Μεταξάς Δρακόπουλος:
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης MSc,
Τμήμα Εξαγωγών

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
Ψυλλάκη Σοφία:
Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ,
Τμήμα Πωλήσεων Πυρ/κού Εξοπλισμού
&
Χρύσα Κοζωνάκη:
Διοίκηση Επιχειρήσεων,
Υπεύθυνη Τμήματος Πωλήσεων Ιατρικών

ΔΙΑΘΕΣΗ
Τη ΜΟΒΙΑΚ Press θα τη βρείτε:

- Στα κεντρικά Καταστήματα της ΜΟΒΙΑΚ Α.Ε.
- Στο Τμήμα Πωλήσεων στο Εργοστάσιο
- Στους Εξωτερικούς Πωλητές
- Στα Κέντρα Διανομής Κεντρικής & Νότιας Ελλάδας, Βόρειας Ελλάδας & Βαλκανίων, Κεντρικής & Ανατολικής Κρήτης.

EDITORIAL

Αγαπητοί Αναγνώστες, Φίλοι & Συνεργάτες

Εύχομαι σε όλους Καλό Πάσχα, Καλή Ανάσταση & να περάσετε όμορφα αυτές τις Άγιες ημέρες. Μακάρι το φως της Αναστάσεως του Χριστού να λάμπει στις καρδιές όλων μας. Ο Θεός λόγος και η θυσία της Σταύρωσης ας καθοδηγούν την σκέψη για να βλέπουμε πίσω με Κατανόηση, μπροστά με Ελπίδα, γύρω μας με Αγάπη.

Σήμερα, η Καινοτομία θεωρείται ως ένα σημαντικό κλειδί για την Επιβίωση, την Ανάπτυξη και την Ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων παγκοσμίως. Διαδραματίζει σημαντικό ρόλο καθώς μέσω αυτής δίνεται η δυνατότητα απόκτησης ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων. Η Έρευνα & Ανάπτυξη παίζει σημαντικό ρόλο στα αποτελέσματα Καινοτομίας των επιχειρήσεων.

Να τονίσω σε αυτό το σημείο ότι η ανάπτυξη Καινοτόμων - Νέων προϊόντων έχει οδηγήσει την εταιρία σε συνεχή αύξηση των εξαγωγικών της δραστηριοτήτων εδραιώνοντας και διευρύνοντας συνεχώς το μερίδιο αγοράς στο Εξωτερικό.

Το τμήμα Έρευνας & Ανάπτυξης της ΜΟΒΙΑΚ σε στενή συνεργασία με το Εμπορικό τμήμα παρακολουθεί συνεχώς τις νέες τεχνολογίες και τις τάσεις της Ελληνικής και της Διεθνούς Αγοράς και ανταποκρίνεται πλήρως στις απαιτήσεις ανάπτυξης ποιοτικών ανταγωνιστικών προϊόντων εισάγοντας καινοτόμες τεχνολογίες με ιδιαίτερη έμφαση στην προστασία του περιβάλλοντος.

Η ΜΟΒΙΑΚ έχει θέσει ως Στόχο την υιοθέτηση Προϊόντων / Συστημάτων Φιλικών προς το Περιβάλλον με σκοπό τη μείωση των αρνητικών επιπτώσεων στο Περιβάλλον, στην Υγεία, στο Κλίμα και στους Φυσικούς Πόρους.

“ Η Έρευνα & Ανάπτυξη παίζει σημαντικό ρόλο στα αποτελέσματα Καινοτομίας των επιχειρήσεων ”

Μετά από την παύση της παραγωγής του HALON (έτος 1993) η παγκόσμια έρευνα και τεχνολογία κατέφυγε στις λύσεις και τις μεθόδους, οι οποίες στηρίζονται στην αυτόματη πυρόσβεση κατόπιν ταχύτατης ανίχνευσης πυρκαγιών (hidden fires) και της ταυτόχρονης καταστολής τους στο αρχικό στάδιο της ανάπτυξής τους και σε πολύ κοντινή απόσταση από το σημείο εκδήλωσης τους. Η μεθοδολογία αυτή βασίζεται στην ικανότητα συγκεκριμένων κατασβεστικών υλικών, τα οποία διαθέτουν τις προδιαγραφές να αντικαταστήσουν το HALON, από οικολογικής πλευράς, αλλά ταυτόχρονα να είναι σε θέση να λειτουργούν ως αέρια.

Το τμήμα Έρευνας & Ανάπτυξης της ΜΟΒΙΑΚ ανιχνεύοντας σε σωστό timing την τάση της Αγοράς αποφάσισε να εισέλθει δυναμικά στον χώρο της πυροπροστασίας με μόνιμα συστήματα πυρόσβεσης με χρήση αερίων φιλικών προς το περιβάλλον και συνάμα υποκατάστατων του HALON – σε αυτό το τεύχος έχετε την ευκαιρία να διαβάσετε ένα άρθρο σχετικά με το Νέο Σύστημα με χρήση Αερίου HFC-227ea όπως επίσης ένα ακόμα σύστημα με Χρήση Αερίου FK-5-1-12.

Τόσο το HFC-227ea όσο και FK-5-1-12 είναι κατασβεστικά υλικά που χρησιμοποιούνται για την ολική ή τοπική κατάκλιση και προστασία εγκαταστάσεων και περιουσιακών στοιχείων & αποτελεί ένα από τα υποκατάστατα του HALON, στα μόνιμα συστήματα κατάσβεσης - είναι φιλικά προς το περιβάλλον με μηδενικές επιπτώσεις στο στρώμα του όζοντος και το φαινόμενο του θερμοκηπίου υλικά & ασφαλή για χρήση σε εφαρμογές με ανθρώπινη παρουσία.



Η ΜΟΒΙΑΚ είναι πλέον κάτοχος του πιστοποιητικού ικανότητας για την διεκπεραίωση εργασιών που αφορούν την εμπορία, την εμφιάλωση και την υδραυλική δοκιμή φιαλών αερίου HFC-227ea, όπως επίσης τον περιοδικό επανέλεγχο και είναι πλέον στην ευχάριστη θέση να μπορεί να σας διαθέτει υπηρεσίες περιοδικού επανελέγχου και αναγόμωσης φιαλών HFC-227ea καθώς και Συστήματα HFC-227ea, Φιάλες & Εξαρτήματα Συστημάτων F-gas & Δεξαμενές κατασβεστικού υλικού HFC-227ea.

Η νέα αυτή δραστηριότητα εφαρμόζεται ήδη στις εγκαταστάσεις της ΜΟΒΙΑΚ στα Χανιά, και συνδυάζεται από την αναγνωρισμένη ποιότητα της Εταιρίας η οποία μας έχει καθιερώσει όχι μόνο στο Ελληνικό στερέωμα αλλά και στην διεθνή αγορά (τελευταία εξαγωγή συστήματος φιαλών FK-5-1-12 στην Ισλανδία). Οι τιμές μας είναι πλήρως ανταγωνιστικές και το Τμήμα Πωλήσεων βρίσκεται πάντοτε στη διάθεσή σας για διευκρινήσεις αλλά και τις ζητήσεις/παραγγελίες σας.

Κλείνοντας θα ήθελα να σας Ενημερωσω ότι μετά από πολύμηνη Έρευνα η Εταιρία μας έχει προχωρήσει σε Δόκιμες & Πιστοποίηση Φορητών Πυροσβεστήρων με το Φιλικό προς το Περιβάλλον (Clean Agent) Υλικό FE36 – σύντομα θα ενημερωθείτε ως προς τα διαθέσιμα Μοντέλα, τα Τεχνικά Χαρακτηριστικά αυτών και την Διαθεσιμότητα από το Τμήμα Πωλήσεων.

“ Η Εταιρία μας έχει προχωρήσει σε Δόκιμες & Πιστοποίηση Φορητών Πυροσβεστήρων με το Φιλικό προς το Περιβάλλον (Clean Agent) Υλικό FE36 ”

Από την θέση του Ιδιοκτήτη & Προέδρου της ΜΟΒΙΑΚ θέλω για ακόμη μια φορά να σας Εγγυηθώ ότι η ΜΟΒΙΑΚ με συνείδηση του ιδιαίτερου ρόλου της στους ευαίσθητους κλάδους των Πυροσβεστικών ειδών, των Ιατρικών & Ορθοπεδικών Προϊόντων αλλά & των Βιομηχανικών - Ιατρικών Αερίων και σε ανταπόκριση της εμπιστοσύνης σας,

υπόσχεται τη συνέχιση των προσπαθειών για συνεχή Ποιοτική Αναβάθμιση καθώς και την Ανάπτυξη Νέων / Καινοτόμων Προϊόντων-Υπηρεσιών-Συστημάτων σε πλήρη Εναρμόνιση με τις Τάσεις & Τεχνολογίες της παγκόσμιας Αγοράς.

Καλή Ανάσταση & Καλό Πάσχα σε Όλους !

Γράφει, ο Μανώλης Σβουράκης
Πρόεδρος & Διευθ. Σύμβουλος ΜΟΒΙΑΚ Α.Ε.

ΕΡΕΥΝΑ, Η ΜΕΓΑΛΗ ΚΑΡΔΙΑ
Χημικός MSc - Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας

Διαχείριση Κινδύνων

Η Διαχείριση Κινδύνων είναι η διαδικασία που συμβάλλει στην αποδεδειγμένη επίτευξη των στόχων και τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας των εργασιών μιας εταιρίας, μεταξύ των οποίων και της ποιότητας των προϊόντων. Μπορεί να ενσωματωθεί σε όλες τις διαδικασίες και δραστηριότητες του οργανισμού και αποτελεί μέρος της λήψης αποφάσεων. Είναι το εργαλείο για να γίνει η αβεβαιότητα, βεβαιότητα.

Η διαχείριση κινδύνων πρέπει να είναι συστηματική, έγκαιρη και δομημένη και πρέπει να βασίζεται στις βέλτιστες διαθέσιμες πληροφορίες, προσαρμοσμένες στο μέγεθος και το στυλ του οργανισμού, λαμβάνοντας υπόψη τους ανθρώπινους και πολιτισμικούς παράγοντες. Πρέπει να είναι σαφής και να μην έχει κανένα περιορισμό.

Η φύση της είναι δυναμική, επαναλαμβανόμενη και προσαρμοσμένη στις αλλαγές. Ο γενικός στόχος είναι να διευκολύνει τη συνεχή βελτίωση του οργανισμού. Έχουν αναπτυχθεί μεθοδολογίες για την πραγματοποίηση αναλύσεων κινδύνων με πιο σημαντική την προσέγγιση του διεθνούς προτύπου ISO σειρά 31000:

ISO3100

Διαχείριση της διακινδύνευσης - Αρχές και κατευθυντήριες οδηγίες

ISO31010

Διαχείριση διακινδύνευσης - Τεχνικές αξιολόγησης διακινδύνευσης

ISO73

Διαχείριση της διακινδύνευσης - Λεξιλόγιο

Η διαχείριση του ρίσκου είναι μία έννοια που δεν συνδέεται με το μέγεθος της εταιρίας. Μπορεί να εφαρμοστεί σε κάθε τύπο εταιρίας, μεγάλη, μικρή, τοπική, εξαγωγική ή και πολυεθνική.

Το λεξιλόγιο ISO73 αναφέρει:

Διακινδύνευση:

Επίδραση της αβεβαιότητας στην επίτευξη των στόχων.

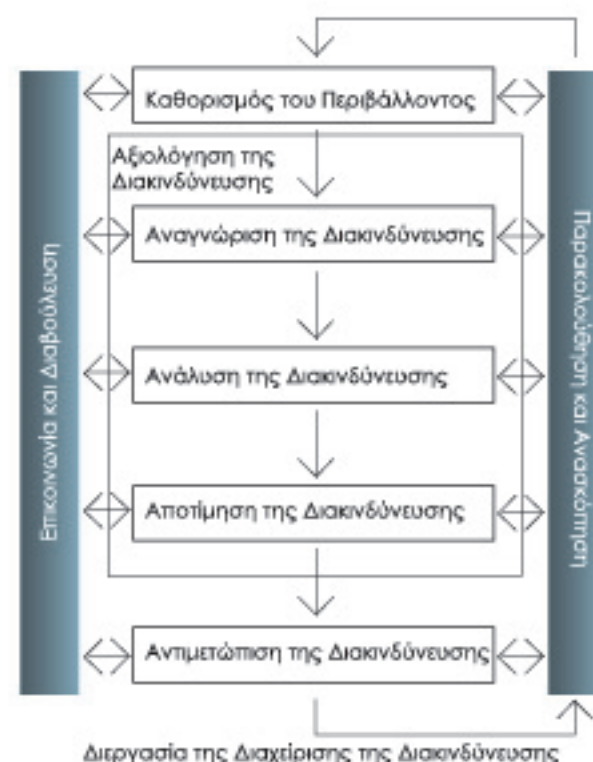
Διαχείριση διακινδύνευσης:

Συντονισμένες δραστηριότητες για τη διεύθυνση και τον έλεγχο του οργανισμού όσον αφορά στη διακινδύνευση.

Ο ορισμός της διακινδύνευσης συνδέει τους κινδύνους με τους στόχους. Επομένως, αυτός ο ορισμός του κινδύνου μπορεί να εφαρμοστεί ευκολότερα όταν οι στόχοι του οργανισμού είναι κατανοητοί και πλήρως δηλωμένοι. Ακόμη και όταν είναι πλήρως δηλωμένοι, οι ίδιοι οι στόχοι πρέπει να είναι αμφισβητούμενοι καθώς και οι υποθέσεις στις οποίες βασίζονται θα πρέπει να δοκιμαστούν, ως μέρος της διαδικασίας διαχείρισης του κινδύνου.

Σχηματικά η διαδικασία διαχείρισης κινδύνων φαίνεται στο παρακάτω σκίσιμο:

- Δημιουργεί και προστατεύει την αξία
- Αποτελεί αναπόσπαστο μέρος όλων των οργανωτικών διεργασιών
- Αποτελεί μέρος της λήψης αποφάσεων
- Αντιμετωπίζει με σαφήνεια την αβεβαιότητα
- Είναι έγκαιρη, συστηματική και δομημένη
- Βασίζεται στην καλύτερη διαθέσιμη πληροφόρηση
- Είναι προσαρμοσμένη στα μέτρα του Οργανισμού
- Λαμβάνει υπόψη Ανθρώπινους και Πολιτισμικούς Παράγοντες
- Είναι διαφανής και χωρίς αποκλεισμούς
- Είναι δυναμική, επαναλαμβανόμενη και προσαρμοζόμενη στις αλλαγές
- Διευκολύνει τη συνεχή βελτίωση του Οργανισμού



Η ανάλυση κινδύνων σε μία εταιρία σε σχέση με το προϊόν σχετίζεται με την κάλυψη των κινδύνων από την προμήθεια των πρώτων υλών, την παραγωγική διαδικασία, την μεταφορά και αποθήκευση αλλά και τη λειτουργία του. Αντίστοιχα ισχύει και στις υπηρεσίες και στις διεργασίες πωλήσεων, αγορών, με κάλυψη κινδύνων όπως η αξιοπιστία των συνεργατών, οι γεωπολιτικές συνθήκες, ο τακτικός έλεγχος και η εφαρμογή συστήματος κατά την εκτέλεση των διεργασιών.

Πιο γενικά:
Ο επιχειρηματικός κίνδυνος διακρίνεται στις κάτωθι κατηγορίες.

Χρηματοοικονομικός Κίνδυνος

Παραγωγικός Κίνδυνος

Κίνδυνος Αγοράς

Κίνδυνος Ρευστότητας

Πιστωτικός Κίνδυνος

Λειτουργικός Κίνδυνος

Πολιτικός Κίνδυνος

Στις σύγχρονες οικονομικές μονάδες η αναλυτική διερεύνηση των πραγμάτων προσδίδει μεγαλύτερες πιθανότητες επιτυχίας.

Αναλυτικότερα:

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΣ

(ο κίνδυνος αποκλίσεων των οικονομικών επιδόσεων)

Οι πιο σημαντικοί είναι:

1. Η συρρίκνωση των πωλήσεων λόγω μεταβολής της ζήτησης και του ανταγωνισμού.
2. Η μεγέθυνση του κόστους λόγω μεταβολής των εσωτερικών και εξωτερικών όρων παραγωγής.
3. Είσοδος νέων ανταγωνιστών.
4. Ανταγωνισμός τιμών.
5. Άνοδος του σταθερού κόστους.
6. Συγχώνευση ανταγωνιστών με επίτευξη οικονομικών κλίμακας.
7. Συσσώρευση αποθεμάτων.
8. Άνοδος των τιμών πρώτων υλών.

ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΕΤΑΙ:

- Με σωστή διαχείριση κάλυψης των αναγκών.
- Με επαρκής πόρους και οργάνωση εφεδρείων.
- Με προσαρμογές στις εμπορικές πολιτικές.
- Με ορθολογική διαχείριση της εφοδιαστικής αλυσίδας και αποθήκης.

Στις σύγχρονες οικονομικές μονάδες η αναλυτική διερεύνηση των πραγμάτων προσδίδει μεγαλύτερες πιθανότητες επιτυχίας. Αναλυτικότερα:



ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΣ

(Ο κίνδυνος υστέρησης της παραγωγής τόσο από ποιοτικής όσο και από ποσοτικής πλευράς.)

1. Απρόβλεπτα προβλήματα νέου εξοπλισμού παραγωγής.
2. Συνταξιοδότηση ικανών στελεχών
3. Επιτυχία προϊόντος και αύξηση της ζήτησης μεγαλύτερης της παραγωγικής ικανότητας.
4. Απώλεια βασικού προμηθευτή.
5. Πρόβλημα ποιότητας προϊόντος

ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΕΤΑΙ:

Με διαρκή τεχνολογικό εκσυγχρονισμό και ποιότητα.

ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΑΓΟΡΑΣ

(Προέρχεται από την μεταβολή των τιμών της αγοράς που οδηγεί σε αλλαγή των όρων διαμόρφωσης των αποτελεσμάτων και της περιουσίας της οικονομικής μονάδας).

Οι πιο σημαντικοί είναι:

1. Η αύξηση των επιτοκίων.
2. Ο συναλλαγματικός κίνδυνος.
3. Ο πληθωρισμός

Παράδειγμα:

- Υψηλό ποσοστό εξαγωγών σε χώρα με ισχυρό νόμισμα.
- Πιστωτική κρίση με αύξηση των επιτοκίων.
- Πτώση των τιμών των ακινήτων
- Πτώση των τιμών των μετοχών.

ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΕΤΑΙ:

Με κατάλληλες ασφαλιστικές και αντισταθμιστικές τεχνικές (σταθερά επιτόκια, προθεσμιακές τιμές συναλλάγματος κλπ.)

ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ

(Έλλειψη επαρκούς ρευστότητας και αδυναμία αποπληρωμής υποχρεώσεων).

Παράδειγμα:

- Αλλαγή των συναλλακτικών όρων στην αγορά με επίπτωση στο αναγκαίο κεφάλαιο κίνησης.
- Ραγδαία αύξηση των πωλήσεων με αντίστοιχο ρυθμό διόγκωσης των αναγκαίων κεφαλαίων κίνησης.

ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΕΤΑΙ:

Με διατήρηση ρευστών διαθεσίμων και ανοιγμένα πιστωτικά όρια σε Τράπεζες.

ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΣ

(Ιδιαίτερη μορφή κινδύνου λόγω αδυναμίας των πελατών να ανταποκριθούν στις υποχρεώσεις τους.)

Παράδειγματα:

- Καθυστέρηση πληρωμής τιμολογίων.
- Άνοδος ποσοστού πτωχεύσεων στον κλάδο των πελατών.

ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΕΤΑΙ:

- Με σαφείς διαδικασίες έγκρισης των πιστώσεων στους πελάτες.
- Σαφή πολιτική εξατομικευμένης παροχής πίστωσης για προβληματικούς ή/και μεγάλους πελάτες.
- Παρακολούθηση της συναλλακτικής συμπεριφοράς των πελατών.
- Κάλυψη του κινδύνου με ασφάλιση πιστώσεων ή factoring.

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΣ

(Είναι ο κίνδυνος εσωτερικών δυσλειτουργιών)

Παράδειγματα:

- Εσωτερική αντιπαράθεση στελεχών. Αυτή μπορεί να προκαλέσει νομικές προστριβές και πολλά έξοδα σε βάρος της επιχείρησης.
- Απάτη σε βάρος της επιχείρησης που μπορεί να προκαλέσει αρνητική δημοσιότητα.
- Κατάρρευση μηχανογραφικού συστήματος και απώλεια αρχείων.

ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΕΤΑΙ:

Με αποτροπή και περιορισμό του λειτουργικού κινδύνου με σαφείς διαδικασίες και ρόλους με έμφαση στον εσωτερικό έλεγχο.

ΠΟΛΙΤΙΚΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΣ

Προέρχεται από το δυσμενές περιβάλλον που ορίζουν οι οικονομικές και οι κυβερνητικές πολιτικές σε χώρες με τις οποίες συναλλάσσεται η επιχείρηση.

Όπως:

- Αλλαγή της φορολογικής πολιτικής.
- Περιορισμός της Κίνησης κεφαλαίων
- Κοινωνικές αναταραχές.

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

Η αξιολόγηση χρησιμοποιείται για την λήψη των αποφάσεων σχετικών με τη σημαντικότητα του ώστε να αποφευχθούν, όσο αυτό είναι δυνατό, οι αρνητικές επιπτώσεις.

ΑΝΑΦΟΡΑ ΚΑΙ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

Το προσωπικό της επιχείρησης οφείλει να είναι ενημερωμένο για τους τρόπους αντιμετώπισης και διαχείρισης των κινδύνων. Έτσι:

Το Διοικητικό Συμβούλιο πρέπει:

- Να ενημερώνεται για τους κινδύνους που αντιμετωπίζει η επιχείρηση.
- Να γνωρίζει τις πιθανές επιπτώσεις στην αξία των μετοχών.
- Να γνωρίζει τους τρόπους που οι μάντζερς θα αντιμετωπίσουν μια κρίση.

- Να είναι πεπεισμένο ότι η διεργασία διαχείρισης κινδύνου λειτουργεί αποτελεσματικά.
- Να συντάσσει μια ξεκάθαρη πολιτική διαχείρισης των κινδύνων

Οι μάντζερ πρέπει:

- Να γνωρίζουν τους κινδύνους και τις επιπτώσεις.
- Να χρησιμοποιούν δείκτες για την παρακολούθηση των δραστηριοτήτων της επιχείρησης.
- Να χρησιμοποιούν ευέλικτα συστήματα διοίκησης
- Να αναφέρονται συχνά στον πρόεδρο του ΔΣ για κάθε νέο κίνδυνο.

Οι υπόλοιποι εργαζόμενοι

- Να κατανοούν την υπευθυνότητα τους απέναντι στους κινδύνους
 - Να πιστεύουν στις δυνατότητες για άμεση ανταπόκριση στον επερχόμενο κίνδυνο.
- Η αξιοπιστία του επιχειρηματικού σχεδίου κρίνεται από την πρόβλεψη και αντιμετώπιση του κινδύνου. Τα βήματα για την αντιμετώπιση του είναι:

1° ΒΗΜΑ:

Αναγνώριση των κινδύνων μέσω των αναλύσεων SWOT και PEST.

2° ΒΗΜΑ:

Εκτίμηση των πιθανοτήτων επαλήθευσης των δυσμενών σεναρίων:

- Ανάλογα με την πιθανότητα: 0-5%, 5-10% κλπ.
- Ανάλογα με το μέγεθος του κινδύνου της επένδυσης αφού συνυπολογιστούν:
- Η αξία των πόρων που δεσμεύονται .
- Ο χρόνος δέσμευσης των πόρων.
- Οι εσωτερικοί κίνδυνοι.
- Το κόστος εγκατάλειψης του σχεδίου.
- Ανάλογα με τη φύση της αντιμετώπισης του

3° ΒΗΜΑ:

Εκτίμηση των χρονικών υστερήσεων και της κλιμάκωσης της εμφάνισης των επιπτώσεων στη ζωή της επιχείρησης.

4° ΒΗΜΑ:

Υπολογισμός των επιπτώσεων, ποσοτικών και ποιοτικών, με ανάλυση ευαισθησίας, σε επιλεγμένους κρίσιμους δείκτες απόδοσης της επιχείρησης και της σχεδιαζόμενης επένδυσης.

5° ΒΗΜΑ:

Παράθεση του σχεδίου διαχείρισης των κινδύνων που περιλαμβάνει:

- Τη διαδικασία πρόληψης, αναγνώρισης κλπ του κινδύνου.
- Τις επιλογές διασποράς του κινδύνου.
- Τη στρατηγική και το σχέδιο διαχείρισης της κρίσης.
- Το σχέδιο ανασυγκρότησης

Με την επιχειρησιακή κουλτούρα άμεσης αντίδρασης και την οργανική ενσωμάτωση της έννοιας του κινδύνου στη φιλοσοφία και τη στρατηγική της επιχείρησης «σφραγίζεται» η αποτελεσματικότητα των πέντε βημάτων.

Η επιτυχής διαχείριση του κινδύνου απαιτεί συνδυασμό ευέλικτων διοικητικών συστημάτων και σύγχρονων τεχνολογιών με την υποστήριξη εφαρμοσμένων μαθηματικών μοντέλων που συνδέουν τα συγκριμένα μοντέλα με τις πραγματικές καταστάσεις. Επίσης απαιτεί έμπειρα, εκπαιδευμένα και ικανά στελέχη.

Γράφει, ο **Μαρία Νικολαουδάκη**
Προϊσταμένη Λογιστηρίου ΜΟΒΙΑΚ

Προστασία Προσωπικών Δεδομένων (GDPR)

Ο νέος κανονισμός EU General Data Protection Regulation (GDPR), που ενέκρινε το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο στις αρχές του 2016, πρόκειται να τεθεί σε ισχύ από τον Μάιο του 2018. Ο εν λόγω κανονισμός περιγράφει τα δικαιώματα του ατόμου του οποίου τα προσωπικά δεδομένα υποβάλλονται σε επεξεργασία. Τα δικαιώματα παρέχουν στα άτομα μεγαλύτερο έλεγχο επί των προσωπικών τους δεδομένων.

Πιο αναλυτικά πρέπει να προστατεύονται τα δεδομένα προσωπικού χαρακτήρα κάθε εν ζώη φυσικού προσώπου, δηλαδή κάθε πληροφορία που αφορά ταυτοποιημένο φυσικό πρόσωπο ή κάθε πληροφορία που μπορεί άμεσα ή έμμεσα να ταυτοποιήσει ένα φυσικό πρόσωπο, ιδίως μέσω αναφοράς σε αναγνωριστικό στοιχείο ταυτότητας, όπως όνομα, σε αριθμό ταυτότητας, σε δεδομένα θέσης ή σε στοιχεία που αφορούν τη σωματική, ψυχολογική, οικονομική ή κοινωνική κατάσταση του εν λόγω φυσικού προσώπου.

Δεν αφορά λοιπόν τα δεδομένα των νομικών προσώπων (εταιρειών κλπ) αλλά τα δεδομένα μιας Μονοπρόσωπης εταιρίας ή μιας ατομικής επιχείρησης που νομικά αντιμετωπίζεται ως φυσικό πρόσωπο.

Με τον όρο «επεξεργασία» προσωπικών δεδομένων ορίζεται κάθε πράξη ή σειρά πράξεων που πραγματοποιείται με ή χωρίς τη χρήση αυτοματοποιημένων μέσων, σε δεδομένα προσωπικού χαρακτήρα ή σε σύνολα δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα, όπως η συλλογή, η καταχώρηση, η οργάνωση, η διάρθρωση, η αποθήκευση, η προσαρμογή ή η μεταβολή, η ανάκτηση, η αναζήτηση πληροφοριών, η χρήση, η κοινολόγηση με διαβίβαση, η διάδοση ή κάθε άλλη μορφή διάθεσης, η συσχέτιση ή ο συνδυασμός, ο περιορισμός, η διαγραφή ή η καταστροφή. Συνεπώς η επεξεργασία των προσωπικών δεδομένων είναι πολύ ευρεία έννοια και περιλαμβάνει ακόμη και τη συλλογή προσωπικών δεδομένων.

Ο παραπάνω κανονισμός ορίζει επίσης βασικές προϋποθέσεις νόμιμης επεξεργασίας των προσωπικών δεδομένων. Πιο αναλυτικά η επεξεργασία δεδομένων είναι νόμιμη εφόσον συντρέχουν τουλάχιστον μία από τις ακόλουθες προϋποθέσεις:

Το υποκείμενο των δεδομένων έχει συναινέσει στην επεξεργασία των δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα του για έναν ή περισσότερους συγκεκριμένους σκοπούς.

Η επεξεργασία είναι απαραίτητη για την εκτέλεση σύμβασης της οποίας το υποκείμενο των δεδομένων είναι συμβαλλόμενο μέρος ή για να ληφθούν μέτρα κατ' αίτηση του υποκειμένου των δεδομένων πριν από τη σύναψη σύμβασης.

Η επεξεργασία είναι απαραίτητη για τη συμμόρφωση με έννομη υποχρέωση του υπευθύνου επεξεργασίας.

Η επεξεργασία είναι απαραίτητη για τη διαφύλαξη ζωικού συμφέροντος του υποκειμένου των δεδομένων ή άλλου φυσικού προσώπου.

Η επεξεργασία είναι απαραίτητη για την εκπλήρωση καθήκοντος που εκτελείται προς το δημόσιο συμφέρον ή κατά την άσκηση δημόσιας εξουσίας που έχει ανατεθεί στον υπεύθυνο επεξεργασίας.

Η επεξεργασία είναι απαραίτητη για τους σκοπούς των έννομων συμφερόντων που επιδιώκει ο υπεύθυνος επεξεργασίας ή τρίτος, εκτός εάν έναντι των συμφερόντων αυτών υπερισχύει το συμφέρον ή τα θεμελιώδη δικαιώματα και οι ελευθερίες του υποκειμένου των δεδομένων που επιβάλλουν την προστασία των δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα, ιδίως εάν το υποκείμενο των δεδομένων είναι παιδί.

Θεσπίζει επίσης την υποχρέωση των υπευθύνων επεξεργασίας των δεδομένων να παρέχουν διαφανείς και εύκολα προσβάσιμες πληροφορίες στα υποκείμενα των δεδομένων όσον αφορά την επεξεργασία των δεδομένων τους.

Παράλληλα ο Νέος Κανονισμός ορίζει αναλυτικά τις γενικές υποχρεώσεις που έχουν οι υπεύθυνοι επεξεργασίας και οι εκτελούντες την επεξεργασία των δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα για λογαριασμό αυτών. Και οι δύο έχουν την υποχρέωση τήρησης κατάλληλων μέτρων ασφαλείας ανάλογα με τον κίνδυνο τον οποίον ενέχουν οι πράξεις επεξεργασίας δεδομένων τις οποίες εκτελούν.

Αξίζει να σημειωθεί ότι για τις εταιρίες και τις δημόσιες αρχές που εκτελούν πράξεις επεξεργασίας δεδομένων που ενέχουν κινδύνους, θα πρέπει να ορίσουν υπεύθυνο προστασίας δεδομένων, για τον οποίο προβλέπονται πολύ αυστηρές κυρώσεις σε περίπτωση παραβίασης των κανόνων.

Βασικός στόχος των σχετικών ρυθμίσεων του Κανονισμού είναι η διευκόλυνση του υποκειμένου στην πρόσβαση σε διοικητικές και δικαστικές διαδικασίες προκειμένου να προσβάλλουν μη νόμιμες επεξεργασίες και να διεκδικήσουν σε περίπτωση που επιθυμούν την επανόρθωση της βλάβης που έχουν υποστεί.

Ο Κανονισμός υιοθετεί την αρχή της εγγύτητας προς το υποκείμενο των δεδομένων, προβλέποντας ότι κάθε πρόσωπο που θεωρεί ότι παραβιάζονται τα δικαιώματά του στην προστασία των δεδομένων του, έχει το δικαίωμα να υποβάλει καταγγελία σε οποιαδήποτε εποπτική αρχή.

Περαπέραν, το υποκείμενο των προσωπικών δεδομένων μπορεί πλέον να στραφεί δικαστικά τόσο κατά του υπευθύνου επεξεργασίας, όσο και κατά του εκτελούντος της επεξεργασίας.



Εισάγεται λοιπόν η εξολοκλήρου ευθύνη του υπευθύνου αλλά και του εκτελούντος την επεξεργασία, κάτι που μέχρι σήμερα δεν υφίσταντο, καθώς ευθύνη αναγνωριζόταν μόνο για τον υπεύθυνο της επεξεργασίας. Η ρύθμιση της επεξεργασίας και της προστασίας των προσωπικών δεδομένων ισοδυναμεί με επαναπλαισίωση της οικονομικής δραστηριότητας των επιχειρήσεων, αλλά και της καθημερινότητας όλων μας για την προστασία του κεκτημένου διαφύλαξης των προσωπικών δεδομένων. Στην κατεύθυνση αυτή, ο νέος Γενικός Κανονισμός Προστασίας Προσωπικών Δεδομένων αποτελεί ένα νέο βήμα προς την ενίσχυση του δικαίου προστασίας των προσωπικών δεδομένων.

Γράφει, ο Μανώλης Σπιρουλάκης
Τμήμα Πωλήσεων, MOBIAK Fire

Συμβουλές & Ιδέες

Μάρκετινγκ που ακολουθούν στις περισσότερες Επιχειρήσεις με Εξαιρετικά Αποτελέσματα!

Θα σας βοηθήσουν να κάνετε την Δουλειά σας πιο εύκολα, Αποδοτικά & Έξυπνα.

Πώληση σε Υπάρχοντες Πελάτες

Έρευνες δείχνουν ότι κοστίζει 5 έως 6 φορές πιο ακριβώς σε μια επιχείρηση να φέρει έναν νέο πελάτη, από το να κάνει έναν ήδη υπάρχον να αγοράσει ξανά. Θα πρέπει να γνωρίζετε ότι η καλύτερη πηγή υποψήφιων Πελατών είναι το υπάρχον Πελατολόγιο σας. Οκτώ στους δέκα, θα προτιμήσουν ξανά την ίδια επιχείρηση, εάν μείνουν ικανοποιημένοι από το Προϊόν και τις υπηρεσίες της.

Πουλήστε τα οφέλη του προϊόντος σας και όχι τις ιδιαιτερότητες του

Θα πρέπει να θυμάστε πως οι άνθρωποι αγοράζουν τα "πλεονεκτήματα" των προϊόντων και όχι τα "χαρακτηριστικά" τους. Οι άνθρωποι δεν αγοράζουν αυτοκίνητα, αλλά αγοράζουν ταχύτητα, status, στυλ, απόδοση, ή ασφάλεια. Δεν αγοράζουν σαμπουάν, αλλά αγοράζουν όμορφα και καθαρά μαλλιά. Ανακαλύψτε το σημαντικότερο όφελος που προσφέρει το προϊόν σας και δείξτε το στην αγορά σας.

Δραστηριοποιήστε τους πελάτες σας

Οι διαφημίσεις σας θα πρέπει να είναι ενεργητικές και όχι παθητικές. Πείτε τους να επισκεφθούν το κατάστημα σας, παρακινήστε τους να σας κάνουν ένα τηλεφώνημα, να σας στείλουν email ζητώντας πληροφορίες, να επισκεφθούν το web site σας, να περάσουν για να δουν από κοντά την δουλειά και τα προϊόντα σας. Για να κάνετε το μάρκετινγκ να δουλέψει θετικά για την επιχείρησή σας, πρέπει να πείτε στους πελάτες σας ακριβώς τι θέλετε να κάνουν.

Επικοινωνήστε ξεκάθαρα με τους πελάτες σας

Εσείς μπορεί να ξέρετε για τι πράγμα μιλάτε, αλλά οι πελάτες σας ξέρουν; Θα πρέπει να κατανοήσετε πως οι άνθρωποι δεν σκέφτονται συνεχώς την επιχείρησή ή το προϊόν σας και ότι θα δώσουν μόνο την μισή προσοχή τους στην διαφήμισή σας – ακόμα και όταν την προσέξουν! Θα πρέπει να δείτε την διαφήμισή σας απ' έξω σαν να ήσασταν πελάτης. Πρέπει να σιγουρευτείτε πως όσοι διαβάζουν, ακούν ή βλέπουν τη διαφήμιση, καταλαβαίνουν πλήρως το κύριο μήνυμα που θέλει να περάσει.

Εντάξτε τις Δημόσιες Σχέσεις στο καθημερινό σας πρόγραμμα

Κοινωνικοποιηθείτε περισσότερο και γνωρίστε νέους ανθρώπους (πηγαίνετε γυμναστήριο, γραφτείτε σε έναν σύλλογο, ή συμμετέχετε σε εθελοντικές εκδηλώσεις). Μην ξεχνάτε ότι οι πελάτες που έχουν τις περισσότερες πιθανότητες να αγοράσουν από εσάς, είναι αυτοί που σας γνωρίζουν και ξέρουν την δουλειά σας.

Δείξτε προς τα έξω τον επαγγελματισμό σας

Δεν αρκεί να είσαστε επαγγελματίες, πρέπει να το δείξετε κιόλας. Ξεκινήστε με το λογότυπο σας, τις επαγγελματικές σας κάρτες, επιστολόχαρτα και φακέλους. Μια ολοκληρωμένη εταιρική ταυτότητα κάνει την επιχείρησή σας να δείχνει "μεγαλύτερη" και εσάς περισσότερο επαγγελματίες.

Είναι καιρός να φτιάξετε το δικό σας Web-Site

Δεν έχετε καμία δικαιολογία για το web-site που δεν έχετε, όποια δουλειά και αν κάνετε! Περισσότερο από το μισό του πληθυσμού επισκέπτονται τουλάχιστον τρεις φορές την εβδομάδα το διαδίκτυο. Το ηλεκτρονικό εμπόριο επίσης ανεβαίνει συνεχώς ακόμα και στην χώρα μας. Η on-line παρουσία σας θεωρείται πλέον επιτακτική.

Μην είσαστε "κάποιος" που προσπαθεί να πουλήσει κάτι

Βγάλτε αυτή την νοοτροπία. Προσπαθήστε να γίνετε "σύμβουλος" προς τον πελάτη σας. Κάποιος που μπορεί να δει το πρόβλημα του και μπορεί να προτείνει αξιόπιστες λύσεις. Όταν ο Πελάτης σας αντιμετωπίζει ως τον προσωπικό του σύμβουλο, οι πιθανότητες πώλησης αυξάνονται σημαντικά.

Σταματήστε να μιλάτε και ακούστε τον πελάτη σας

Εάν δεν σταματήσετε να μιλάτε, πως θα ξέρετε τι έχει στο μυαλό του και τι θέλει να κάνει; Ακούστε προσεκτικά και φερθείτε ευγενικά. Ακόμα και αν διαφωνείτε αφήστε τον να σας πει αυτά που έχει στο μυαλό του. Εφαρμόστε τον κανόνα, "ακούμε δυο φορές – μιλάμε μια". Εξάλλου ο Θεός μας έδωσε δυο αυτιά και ένα στόμα!

Φτιάξτε (υποχρεωτικά) ένα πλάνο Μάρκετινγκ με ετήσιο προγραμματισμό

Η "ζωή" μιας επιχείρησης είναι οι πελάτες της. Χωρίς αυτούς δεν υπάρχει! Το Μάρκετινγκ είναι η διαδικασία εκείνη που σας εξασφαλίζει περισσότερους πελάτες και μεγαλύτερες πωλήσεις. Ένα Σχέδιο Μάρκετινγκ (marketing plan) σας βοηθάει να θέσετε τους στόχους σας, να διαμορφώσετε το διαφημιστικό σας πλάνο, σας δείχνει τις τακτικές Μάρκετινγκ που πρέπει να εφαρμόσετε, και μετράει την αποτελεσματικότητά τους. Ουσιαστικά σας βοηθάει να καθορίσετε τον "δρόμο" που πρέπει να ακολουθήσετε για να πετύχετε τους στόχους σας.

Αυτές ήταν μερικές "μικρές" συμβουλές και ιδέες μάρκετινγκ που μπορείτε να εφαρμόσετε στην επιχείρησή σας. Ίσως να μην ταιριάζουν όλα στην περίπτωση σας. Δοκιμάστε πράγματα και κρατείστε αυτά που θεωρείτε ότι θα σας βοηθήσουν.

Και μην ξεχνάτε, για να έχουν όλα τα παραπάνω αποτέλεσμα, θα πρέπει να τα εφαρμόσετε!

Γράφει, η Σοφία Παλλάκη
Παρεκπαιδευτική & Ηλεκτρονική Μ/Υ
Τμήμα Πωλήσεων, MOBIAK Fire

Καλός ή Αποτελεσματικός Πωλητής;

Τι προτιμάτε να είστε;

Η πώληση δεν είναι πώληση αν δεν καταλήξει σε κλείσιμο της συμφωνίας. Το κλείσιμο είναι και το πιο καθοριστικό στάδιο. Εκεί κρίνεστε για το πόσο καλή δουλειά έχετε κάνει ως πωλητής. Αν δεν κλείσει ο πελάτης που σημαίνει να υπογράψει την πρόταση που του προτείνατε και να λάβετε μια προκαταβολή ή την εξόφληση για το προϊόν ή την υπηρεσία που προσφέρετε, μην βιαστείτε να υπολογίσετε τον πελάτη κλεισμένο. Έχετε ακόμη λίγο ακόμη δρόμο να διανύσετε...

Κι αυτό γιατί δεν ξέρετε τι μπορεί να μεσολαβήσει από την ημέρα που του μιλήσατε μέχρι την ημέρα που θα αγοράσει. Η ζωή μπορεί να του εμφανίσει (μαγικά τις περισσότερες φορές) αρκετά εμπόδια τα οποία να καθυστερήσουν στην καλύτερη περίπτωση ή να αναβάλλουν επ' αόριστο στη χειρότερη περίπτωση την απόφαση αγοράς του.

Να το θέσουμε διαφορετικά, αν δεν πληρώσει, δεν έχετε κλείσιμο συμφωνίας.

Για να συμβεί το κλείσιμο πρέπει να κατευθύνετε τον πελάτη σε αυτό. Ενεργά. Κάποιες φορές το πράγμα πάει από μόνο του. Κάποιες άλλες όμως αν δεν «πιέσετε» δεν πρόκειται να συμβεί. Στην πίεση αυτή κάποιος που ασχολούνται με πωλήσεις συναντούν δυσκολίες. Θεωρούν ότι αν τον πιέσουν εκείνος θα οπισθοχωρήσει και θα φύγει. Εξάλλου, σε κανέναν από μας δεν αρέσει να τον πιέζει ένας πωλητής για να αγοράσει.

Ας ξεκαθαρίσουμε το εξής. **Είναι άλλο πράγμα η πίεση και άλλο η επιμονή και το ενδιαφέρον.** Το πραγματικό ενδιαφέρον για να αγοράσει κάτι που θα τον βοηθήσει και θα του ικανοποιήσει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τις ανάγκες και τις επιθυμίες του. Θα του δώσει την κατάλληλη λύση για την ανεπιθύμητη κατάσταση που βιώνει και θέλει να αλλάξει.

" Σε κανέναν από μας δεν αρέσει να τον πιέζει ένας πωλητής για να αγοράσει "

Από την άλλη, αν ένας πωλητής τηλεφωνεί κάθε εβδομάδα για να δει αν τελικά αποφάσισε ο πελάτης να αγοράσει, δεν προσθέτει κάποια αξία στη σχέση που ξεκινά να δημιουργείται μεταξύ τους.



Αρκετοί πωλητές πιστεύουν ότι στην πώληση πρέπει να φαίνονται στα μάτια του πελάτη «καλοί», «επαγγελματίες», «με ωραίους τρόπους» και να «κατανοούν» και να «συμφωνούν» με όλες τις δυσκολίες που αντιμετωπίζει ο πελάτης και η επιχείρησή του αυτή την περίοδο.

Συμφωνήστε με τα παραπάνω, υιοθετήστε τα στην επόμενη σας πώληση και θα διαπιστώσετε, δυστυχώς, ότι δεν θα πετύχετε τα αποτελέσματα που θέλετε.

Πώς πρέπει να δείτε την έννοια της πίεσης στο χώρο της πώλησης; Διαφωνήστε με τα εμπόδια που αντιμετωπίζει ο πελάτης. Όχι με τον ίδιο τον πελάτη. **Μην συμφωνείτε με τους λόγους για τους οποίους εκείνος δεν μπορεί να αγοράσει από σας.** «Σπρώξτε» τον να αγοράσει. Βοηθήστε τον. Καταλάβετε ότι σας χρειάζεται. Η αγορά αυτή θα τον βοηθήσει. Κάντε το να συμβεί. Μην επιτρέπετε στο χρόνο να μεσολαβεί. Είστε εκεί για να αντιμετωπίσετε τις αντιρρήσεις του.

Σας λέει ότι θέλει να το σκεφθεί; Έχετε καταλάβει -χωρίς να κάνετε υποθέσεις- τι θέλει να σκεφθεί ακριβώς; Χρειάζεται περισσότερα δεδομένα και πληροφορίες για να πάρει μια απόφαση. Μήπως δεν σας εμπιστεύεται; Μην τον αφήνετε δίχως να τον βοηθήσετε να καταλήξει σε μια απόφαση. Εσείς έχετε την πλήρη και μοναδική ευθύνη όταν εκείνος φύγει από σας, να έχετε κάνει εξαιρετική δουλειά και να μην έχει έχει καμία απορία σχετικά με το πώς το προϊόν ή η υπηρεσία σας μπορεί να τον βοηθήσει.

Είναι άλλο πράγμα η στείρα πίεση, με τον πελάτη να ανηλεομνώνεται ότι θέλετε μόνο να σημειώσετε άλλη μια πώληση. Και εντελώς διαφορετικό συναίσθημα να νιώσει ότι είστε εκεί για να τον βοηθήσετε, ότι δεν θα υποχωρήσετε στα εμπόδια που παρουσιάζονται, ότι έχετε δεσμευθεί σε αυτό το σκοπό, ότι είστε δίπλα του και δουλεύετε για αυτόν, ότι τον βάζετε πάνω από οτιδήποτε άλλο και ο μόνος λόγος που τον πιέζετε είναι γιατί θέλετε μόνο το καλύτερο για αυτόν και την επιχείρησή του.



Στο ερώτημα καλός ή αποτελεσματικός πωλητής μπορούμε να προσθέσουμε ότι η απόδοση ενός πωλητή μετριέται μόνο με τα αποτελέσματά του κι όχι με το πόσο «καλός» και «ωραίους τρόπους» έχει, δίχως αυτό να υπονοεί ότι είναι αποδεκτό να λείπουν αυτά τα χαρακτηριστικά από τη συμπεριφορά του.

Αν δεν πιέσετε να έχετε αποτελέσματα πώς θα φτάσετε σε ανώτερα επίπεδα λειτουργίας; Πόση πίεση απαιτείται από πλευράς σας ως πωλητής; Τόση όση χρειάζεται να ασκήσετε για να πετύχετε αποτελέσματα. Μόνο αυτά χαρακτηρίζουν την επιτυχία στις πωλήσεις.

Γράφει, ο **Αλέξανδρος Ησαϊλίδης**
Οικονομολόγος - Τμήμα Πωλήσεων, MOBIAS Πire

Στρατηγικές για Επιτυχή Καθορισμό Στόχων Μάρκετινγκ της Επιχείρησής σας

Σκοπός του άρθρου είναι να δοθούν βασικές οδηγίες για τον τρόπο με τον οποίο θα μπορέσετε να θέσετε ετήσιους, τριμηνιαίους, μηνιαίους ακόμα και καθημερινούς στόχους μάρκετινγκ που θα είναι ρεαλιστικοί και μετρήσιμοι.

Θα μπορέσει να καθοδηγήσει στο χτίσιμο πλάνου το οποίο θα σας δείξει τον δρόμο που πρέπει να ακολουθήσετε σε ότι αφορά το μάρκετινγκ σας. Μην ξεχνάτε πως το ουσιαστικό μάρκετινγκ, εκείνο που θα σας φέρει τζίρο, βασίζεται αρχικά σε νούμερα και αναλύσεις και μετά σε δημιουργικές ιδέες.

Τα νούμερα είναι ο μόνος τρόπος για να δούμε ουσιαστικά τι ανάγκη έχουμε στην επιχείρησή μας, γι αυτό και είναι απαραίτητη η καταγραφή στατιστικών στοιχείων. Το άρθρο δείχνει την μεθοδολογία που πρέπει να ακολουθήσει ένας επιχειρηματίας για να θέσει τους στόχους του και σε καμία περίπτωση δε θέτει συγκεκριμένους στόχους ή προτείνει στρατηγική με αποτελέσματα, καθώς κάθε επιχείρηση είναι διαφορετική και έχει συγκεκριμένες ανάγκες και ιδιαιτερότητες. Έτσι η εξατομικευμένη συμβουλευτική προσέγγιση ενός ειδικού ενδείκνυται.

Αρχικά, θα πρέπει να ορίσουμε ποιος είναι ο αποτελεσματικός στόχος. Ο στόχος είναι γενικά άχρηστος αν δεν είναι πραγματικός και ρεαλιστικός. Στη θεωρία του μάρκετινγκ και του μάρκετινγκ οι στόχοι, για να είναι αποτελεσματικοί και σωστά ορισμένοι, πρέπει να είναι ΕΞΥΠΝΟΙ δηλαδή SMART (Specific, Measurable, Achievable, Realistic, Time-bound/ Συγκεκριμένοι, Μετρήσιμοι, Εφικτοί, Ρεαλιστικοί, Με χρονικό περιορισμό).

Συγκεκριμένος
Μετρήσιμος
Εφικτός
Ρεαλιστικός
Περιορισμένο Χρονικό Διάστημα



As το δούμε πιο αναλυτικά:

Συγκεκριμένος:

Όσο πιο συγκεκριμένοι είστε τόσο πιο πετυχημένους στόχους θα θέσετε. Έχει διαφορά το «θέλω να βγάλω περισσότερα χρήματα» από το «θέλω να αυξήσω τον τζίρο μου» ή από το -ακόμα καλύτερο- «θέλω να αυξήσω τον τζίρο μου βρίσκοντας νέους πελάτες».

Μετρήσιμος:

Πρέπει να ποσοτικοποιήσετε το στόχο σας ώστε μετά να μπορείτε να αξιολογήσετε εάν τον πιάσατε ή όχι. Μην χρησιμοποιείτε λέξεις όπως «πολύ» «περισσότερο» κλπ. Στο παράδειγμα μας «θέλω να αυξήσω τον τζίρο μου κατά

5% βρίσκοντας 10 νέους πελάτες». Τα νούμερα προκύπτουν από μελέτη των στατιστικών σας στοιχείων, από το ποσό που θα δαπανήσετε στο μάρκετινγκ και από τις εξωτερικές κοινωνικοοικονομικές συνθήκες που επικρατούν.

Εφικτός:

Το μυστικό είναι να δουλέψετε ένα στόχο που είναι μεν δύσκολος, αλλά εφικτός. Μην προσπαθήσετε να καταλάβετε τον κόσμο σε μια νύχτα – γιατί απλά δε θα συμβεί και θα απογοητευτείτε. Αν πείτε «θέλω να αυξήσω τον τζίρο μου κατά 50% βρίσκοντας νέους πελάτες», είναι ουτοπικό για μια μικρή επιχείρηση με το budget που μπορεί να διαθέσει για την προώθησή της.

Ρεαλιστικός:

Να είστε ειλικρινείς με τον εαυτό σας, να ξέρετε εσείς και η ομάδα σας για τι είστε ικανοί σε λογικά πλαίσια. Αν πείτε «θέλω να αυξήσω τον τζίρο μου κατά 50% βρίσκοντας 10.000 νέους πελάτες » θα είστε εκτός πραγματικότητας!

Περιορισμένο χρονικό διάστημα:

Πρέπει να δώσετε στον εαυτό σας μια προθεσμία. Έτσι θα ξέρετε μέχρι πότε πρέπει να τον έχετε πετύχει ώστε να αξιολογήσετε για παράδειγμα «θέλω να αυξήσω τον τζίρο μου κατά 5% βρίσκοντας 10 νέους πελάτες μέσα σε 3 μήνες».

Έτσι θα καταφέρετε να θέσετε σωστούς και αποτελεσματικούς στόχους. Τώρα ας δούμε πιο αναλυτικά αυτήν την τεχνική:

Βήμα 1:

Συνοψίστε τον στόχο σας

Το πρώτο βήμα είναι να γράψετε μια περίληψη του στόχου σας. Συνήθως τους στόχους τους έχετε στο μυαλό σας. Όμως είναι πολύ σημαντικό να του καταγράψετε, ώστε να τους διαβάσετε και να τους αξιολογήσετε.

Βήμα 2:

Κατηγοριοποιήστε τον στόχο σας

Συνήθως στις επιχειρήσεις τις περισσότερες φορές, οι αρχικοί στόχοι που μπορούν να τεθούν είναι: να μπει περισσότερος κόσμος στην επιχείρηση, αυτές οι επισκέψεις να μετατραπούν σε πωλήσεις και οι νέοι πελάτες να παραμείνουν πιστοί! Κατηγοριοποιήστε λοιπόν τον στόχο σας βάσει των παραπάνω.

Βήμα 3:

Ορίστε συγκεκριμένους μετρήσιμους στόχους.

Θα πρέπει να ποσοτικοποιήσετε τον στόχο σας.

Βήμα 4:

Θέστε χρονικό περιορισμό

Θα πρέπει να ορίσετε μέχρι πότε θέλετε να υλοποιήσετε τον στόχο σας. Αυτό θα σας δείξει πόσο επιθετική πολιτική πρέπει να ακολουθήσετε στο μάρκετινγκ της επιχείρησής σας.

Βήμα 5:

Δεσμευτείτε.

Είναι απαραίτητο να αφιερώσετε χρόνο για να λειτουργήσει το μάρκετινγκ στην επιχείρησή σας. Τίποτε δε λειτουργεί από μόνο του. Άρα στο βήμα αυτό θα ορίσετε πόσο χρόνο χρειάζεται, ή πόσο χρόνο θέλετε να διαθέσετε για να πετύχετε τον στόχο σας!

Βήμα 6:

Ανάλυση Πιθανών Εμποδίων

Υπάρχουν πάντα πράγματα που μπορούν να σας σταματήσουν από την επίτευξη των στόχων σας; Σκεφτείτε και σχεδιάστε τρόπους για να τους τα αποτρέψετε!

Γράφει, ο **Μάνος Στεφανογιάννης**
Ηλεκτρολόγος Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ
Τμήμα Πωλήσεων, MOBIAS Πire

Διαπροσωπικές Σχέσεις στο Χώρο Εργασίας

Οι περισσότεροι εργαζόμενοι πλήρους απασχόλησης σήμερα, ξοδεύουν περισσότερες ώρες με τους συναδέλφους τους παρά με τις οικογένειές τους. Ως εκ τούτου, είναι σημαντικό να δοθεί στους εργαζόμενους η ευκαιρία να δημιουργήσουν ποιτικές σχέσεις με τους συναδέλφους τους. Υπάρχουν πολλά οφέλη που μπορούν να αποκομίσουν οι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων που επιτρέπουν και ενθαρρύνουν τις καλές σχέσεις στο χώρο εργασίας:

Βελτιωμένη ομαδική εργασία

Όταν οι εργαζόμενοι γνωρίζονται καλά μεταξύ τους, είναι πιθανότερο να συνεργαστούν αποδοτικά. Παρακολουθήστε ομάδες που έχουν ένα νέο μέλος. Συνήθως, το νέο μέλος θα παραμείνει κάπως απομονωμένο έως ότου όλοι οι άλλοι το γνωρίσουν. Αν έχετε πολλούς υπαλλήλους οι οποίοι ελάχιστα γνωρίζονται και αναλάβουν μαζί ένα έργο, θα χρειαστεί κάποιο χρονικό διάστημα για να «σπάσει ο πάγος» και να αρχίσουν να δουλεύουν καλά. Ενώ, μέλη που γνωρίζονται ήδη σέβονται ο ένας τον άλλον και συνεργάζονται για την βελτίωση του έργου.

Βελτιωμένο ηθικό των εργαζομένων

Δεδομένου του πόσο χρόνο δαπανούν οι εργαζόμενοι στην παρουσία τους, η ανάπτυξη καλών σχέσεων στο χώρο εργασίας μπορεί να αυξήσει το ηθικό των εργαζομένων. Αυτό μπορεί επίσης να κάνει τη δουλειά πιο ευχάριστη για αυτούς τους υπαλλήλους με το τελικό αποτέλεσμα όχι μόνο να είναι ένα πιο θετικό εργασιακό περιβάλλον αλλά και ένα βελτιωμένο συνολικό ηθικό. Αντίθετα, ένα σκληρό και εχθρικό περιβάλλον εργασίας θα έχει το αντίθετο αποτέλεσμα.

Υψηλότεροι ρυθμοί διατήρησης των εργαζομένων

Όταν οι εργαζόμενοι αισθάνονται συνδεδεμένοι με μια εταιρία, είτε επειδή έχουν το ίδιο όραμα με τους ηγέτες της επιχείρησής ή αισθάνονται ότι οι συνάδελφοί τους έχουν γίνει πλέον σαν οικογένεια, είναι λιγότερο πιθανό να αναζητήσουν απασχόληση σε κάποια άλλη εταιρία. Ποιτικές σχέσεις και φίλιες χρειάζονται χρόνο για να οικοδομηθούν και αποτελούν σοβαρό λόγο που ένα εργαζόμενος θα επιλέξει να παραμείνει στην εταιρία όπου εργάζεται.

Αυξημένη παραγωγικότητα

Ευτυχώς εργαζόμενοι είναι πιο παραγωγικοί. Παρόλο που οι πολύ φιλικές σχέσεις μεταξύ των εργαζομένων μπορεί να προκαλέσουν απώλεια συγκέντρωσης ανά διαστήματα, ένα δεμένο εργατικό δυναμικό είναι συνολικά πάντοτε πολύ παραγωγικό. Οι εργαζόμενοι οι οποίοι είναι δεμένοι με την επιχείρηση στην οποία εργάζονται, προσπαθούν πάντοτε σκληρότερα για να βοηθήσουν την επιχείρηση να αναπτυχθεί και να επιτύχει τους στόχους της.

Σαν καλές μεθόδους για να επιτευχθούν οι παραπάνω καλές σχέσεις μεταξύ των εργαζομένων, μπορούμε να αναφέρουμε ενδεικτικά τις παρακάτω:

- Δημιουργία εμπιστοσύνης με χρήση ανοιχτού διαλόγου και όχι «κουτσομπολιού».
- Συνεργασία των εργαζομένων σε κοινά project
- Σεβασμός στην διαφορετικότητα των απόψεων. Ο κάθε εργαζόμενος θα πρέπει να δέχεται την διαφορετική οπτική γωνία ενός συναδέλφου του πάνω σε κάποιο θέμα και να είναι ανοιχτός στο να την συζητήσει.
- Επιβράβευση μεταξύ των εργαζομένων για κάποια σωστή ενέργεια που πραγματοποιήσει κάποιο μέλος της ομάδας, αλλά και αποδοχή της κριτικής για κάποια λανθασμένη.
- Κάθε εργαζόμενος θα πρέπει να φροντίζει να φέρνει εις πέρας τις υποχρεώσεις του και να μην επιβαρύνει τα υπόλοιπα μέλη της ομάδας.

Γράφει, ο **Ακυτέρας Κυρολάκης**
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης
Υπεύθυνος Εισπαιγών, MOBIAS Πire

Ρευστότητα, η Μεγάλη Παγίδα για τις Εταιρίες

Ήταν σύνηθες φαινόμενο τα τελευταία χρόνια οι επιχειρήσεις να οδηγούνταν σε υψηλό δανεισμό κεφαλαίων κίνησης για να καλύψουν τη διέγερση της γκάμας των αγαθών αλλά και να διατηρήσουν μεγάλα αποθέματα για αυτά. Σκοπεύοντας έτσι στην αύξηση πελατολογίου, στην επίτευξη χαμηλότερων τιμών κτήσης πρώτων υλών και προσδοκώντας φυσικά στην αύξηση του περιθωρίου κέρδους τους. Πολλές από αυτές τις επιχειρήσεις δεν υπολόγισαν σωστά το περιβάλλον του έντονου ανταγωνισμού που δημιουργήθηκε αλλά και της αύξησης των δαπανών τους με αποτέλεσμα να δουν τελικά τα περιθώρια κέρδους τους να μειώνονται δραματικά. Να επιστημόνουμε στο σημείο αυτό ότι πολλές επιχειρήσεις μείωναν σε χαμηλά επίπεδα τις τιμές των προϊόντων τους, αυξάνοντας παράλληλα τον δανεισμό τους, με σκοπό να παρατείνουν τη βιωσιμότητα τους, ανταγωνιζόμενες αθέμιτα τις άλλες.

Μεγάλο μερίδιο ευθύνης για αυτή την κατάσταση, φέρει φυσικά το τραπεζικό σύστημα, το οποίο δημιουργώντας νέα τραπεζικά προϊόντα μέσω ενός αυξανόμενου τραπεζικού ανταγωνισμού χρηματοδοτούσε και πολλές μη βιώσιμες επιχειρήσεις, με αποτέλεσμα να αυξηθεί κατακόρυφα τις επισφάλειες του.

Περνώντας τα χρόνια, με την Ελλάδα να εισέρχεται ακόμα περισσότερο στα γκράντζα της οικονομικής ύφεσης, η έλλειψη ρευστότητας των τραπεζών περιορίσε υπερβολικά τη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων. Σε συνδυασμό με τις απανωτές αυξήσεις στην άμεση και την έμμεση φορολογία που μείωσε δραματικά την καταναλωτική δύναμη, αναπόφευκτα ήρθε η μείωση του κύκλου εργασιών των επιχειρήσεων και ταυτόχρονα η μείωση των περιθωρίων κέρδους. Το φαινόμενο αυτό είναι ακόμα πιο έντονο στις επιχειρήσεις που απορρόφησαν τις αυξήσεις σε μια απέλπιδα προσπάθεια να μην κλείσουν και να παραμείνουν βιώσιμες. Η μείωση του κύκλου εργασιών που είχε σαν συνέπεια την αδυναμία έγκαιρης ρευστοποίησης των αποθεμάτων τους, οδήγησε σε δυσκολία εξυπηρέτησης παλαιότερων δανείων, άρα και στην υποβάθμιση από τις τράπεζες της πιστοληπτικής ικανότητας τους. Αποτέλεσμα αυτόν, η άρνηση περαιτέρω χρηματοδοτήσεων ή στην "ιδανικότερη" των περιπτώσεων τη χρηματοδότηση τους με το σταγονόμετρο.



Όλα τα παραπάνω δημιούργησαν αρνητική ψυχολογία στους μικρομεσαίους επιχειρηματίες οι οποίοι αντί να σχεδιάζουν τα βήματα ανάπτυξης για τις εταιρείες τους που θα τις οδηγήσουν στην έξοδο από την κρίση, αναλώνονται στο πώς αυτές θα αντεπεξέλθουν στις υποχρεώσεις της επόμενης μέρας! Και όπως είναι φυσικό, κάτω από αυτή την πίεση, οδηγούνται σε λύσεις που επιδεινώνουν αντί να θεραπεύουν το πρόβλημα.

Γράφει, ο **Θοδωρής Νικαοπούλης**
Διοίκηση Επιχειρήσεων - Τμήμα Λογιστικής

Διαχείριση Χρόνου και η Σημασία του στην Παραγωγικότητα

Οι σύγχρονοι ρυθμοί ζωής έχουν κάνει τους περισσότερους από εμάς να τρέχουμε, γαμίζοντας άγχος για να προλάβουμε τις δεκάδες καθημερινές ενέργειες που πρέπει να γίνουν, τόσο στον χώρο της δουλειάς, όσο και στις ανάγκες του σπιτιού και τις προσωπικές προτεραιότητες που θέτουμε.

Η διαχείριση χρόνου (**Time Management**) μπορεί να βοηθήσει, αν έχεις την προθυμία να οργανώσεις περισσότερο το χρόνο σου. Πρόκειται για ένα θέμα για το οποίο έχουν γραφτεί βιβλία, ενώ διδάσκεται πλέον σε πολλά κολλέγια και πανεπιστήμια business σπουδών. Ωστόσο, μπορεί να συνοψιστεί σε μια απλή συμβουλή: Οργάνωσε το ημερήσιο πρόγραμμά σου με σημειώσεις!

Μερικές συμβουλές που μπορούν να βοηθήσουν στη σωστή οργάνωση του χρόνου.

Το βασικό είναι να αντιληφθείς ότι όσο οργανωμένος και να είσαι, ο χρόνος δεν αλλάζει και η μέρα συνεχίζει να έχει 24 ώρες. Αυτό που μπορείς να διαχειριστείς είναι ο εαυτός σου και τι μπορείς να κάνεις με το χρόνο που έχεις στη διάθεσή σου.



Ανακάλυψε πού χάνεις τον χρόνο σου

Το επόμενο βήμα είναι να διαπιστώσεις πού χάνεις χρόνο, που θα μπορούσες να τον χρησιμοποιήσεις πιο παραγωγικά. Πόση ώρα σου παίρνει την ημέρα για να διαβάσεις τα mail σου και πόση ώρα περνάς στο τηλέφωνο; Μια αναλυτική καταγραφή των δραστηριοτήτων σου μέσα στη μέρα, με χρονομέτρηση, αν και εκνευριστική διαδικασία, μπορεί να σε οδηγήσει σε ενδιαφέροντα συμπεράσματα. Για παράδειγμα, θα διαπιστώσεις τι ποσοστό του χρόνου σου δαπανάς σε επείγουσες, τι ποσοστό σε σημαντικές εργασίες και σε ποιους τον αφιερώνεις περισσότερο.

Η σημασία του προγραμματισμού

Ένα ακόμη βασικό εργαλείο στα χέρια σου είναι το πρόγραμμα. Κατάγραψε τις δουλειές που έχεις τόσο για την επόμενη μέρα, όσο και τις βασικές για τον επόμενο μήνα. Προγραμματίσε τις δουλειές του μήνα σταδιακά στο ημερήσιο πρόγραμμα και μην ξεφεύγεις από το σχέδιό σου. Οι συνεχείς αναβολές εργασιών και διαδικασιών που στην ουσία θέλεις να αποφύγεις, καταλήγουν να σου γαμίζουν το κεφάλι με εκκρεμότητες, προκαλώντας άγχος.

Ιδιαίτερα σημαντική είναι η ίδια η διαδικασία του προγραμματισμού. Έχει αποδειχτεί ότι οδηγεί σε νέες λύσεις και αποδοτικότερους τρόπους διεκπεραίωσης των υποχρεώσεων.

Προγράμματα υπολογιστή όπως το Microsoft Outlook αλλά και το κινητό σου, μπορούν να σε βοηθήσουν στο σχεδιασμό του προγράμματος ημέρας, εβδομάδας και μήνα, υπενθυμίζοντας τις εκκρεμότητες εγκαίρως.

Θα βρεις χρήσιμο να καθορίζεις το πρόγραμμα της ημέρας είτε από το προηγούμενο βράδυ είτε το πρωί, με τον καφέ. Αυτό θα σε βοηθήσει στο άγχος ούτως ή άλλως, καθώς μελέτες έχουν δείξει ότι και μόνο η καταγραφή των δραστηριοτήτων που είναι να γίνουν, «αδειάζει» το κεφάλι.

Οι προτεραιότητες

Μετά την καταγραφή, θα πρέπει να τεθούν προτεραιότητες. Αν πρέπει να γίνουν δέκα πράγματα μια δεδομένη μέρα, πόσα και ποια από αυτά θα πρέπει να γίνουν οπωσδήποτε; Από τη στιγμή του προγραμματισμού όμως, stick to the schedule, και μην αφήσεις στον εαυτό σου περιθώρια «αποφυγής».



Μάθε να θέτεις χρονικά περιθώρια

Η διαχείριση χρόνου απαιτεί τη χρήση του ρολογιού. Θα πρέπει να ορίσεις συγκεκριμένα χρονικά περιθώρια τόσο για τις δουλειές όσο και για τις δραστηριότητές σου στον ελεύθερο χρόνο. Για παράδειγμα, το διάβασμα των emails μπορεί να σου «φάει» όλη τη μέρα αν δεν το διαχειριστείς σωστά.

Μην χάνεις χρόνο περιμένοντας

Στο ημερήσιο πρόγραμμά σου, είναι σχεδόν αδύνατο να αποφύγεις την αναμονή, είτε περιμένοντας το λεωφορείο, είτε ένα τηλεφώνημα, είτε περιμένοντας να συναντήσεις πελάτες κτλ. Προετοιμάσου ώστε να αξιοποιείς αυτό το χρόνο, κανονίζοντας το ημερήσιο πρόγραμμά σου. Εργαλεία που μπορούν να σε βοηθήσουν είναι το PDA ή το ημερολόγιο του Microsoft Outlook.

Μάθε να διαχωρίζεις μεταξύ επείγοντος και σημαντικού

Οι σημαντικές ενέργειες είναι αυτές που σε βοηθούν να πετύχεις τους στόχους σου και σε οδηγούν σε μακροπρόθεσμη πρόοδο και ανταμοιβή. Αυτές οι ενέργειες όμως συνήθως δεν είναι ιδιαίτερα επείγουσες. Από την άλλη, πολλές από τις επείγουσες ενέργειες δεν είναι απαραίτητες και σημαντικές, αλλά είναι αναγκαίο να γίνουν εμπρόθεσμα.

Γράφει, ο **Φίλιππος Κριετοδουλάκης**
Υπεύθυνος Εμπνευστών, MOBIAK CARE

Τρία Βήματα για Αποτελεσματικότερες Πωλήσεις face to face

Πολλές επιχειρήσεις αναρωτιούνται γιατί δεν πετυχαίνουν τις πωλήσεις που αντιστοιχούν με βάση τις δυνατότητες της αγοράς. Η απάντηση βρίσκεται στον τρόπο με τον οποίο προσπαθούν να πουλήσουν. Η προετοιμασία ενός πωλητή, η γλώσσα του σώματος καθώς και ο τρόπος επικοινωνίας που υιοθετεί είναι τρία βασικά σημεία, προκειμένου να αυξηθούν οι πιθανότητες επίτευξης μιας πώλησης. Τρία σημεία, που πολλές επιχειρήσεις δεν έχουν υιοθετήσει στην επιχειρησιακή τους κουλτούρα.

Άλλωστε, το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα των επιχειρήσεων δεν βρίσκεται πλέον στα προϊόντα ή τις υπηρεσίες, αλλά στις διαδικασίες που ακολουθούν και στους ανθρώπους που εργάζονται για αυτήν.

Βήμα 1°: Προετοιμασία πωλητή

Γνώση προϊόντων:

Είναι υψίστης σημασίας να γνωρίζουμε τα προϊόντα μας και πώς αυτά μπορούν να καλύψουν την ανάγκη του πελάτη μας.

Γνώση ανταγωνιστικών προϊόντων:

Συχνά, επιχειρήσεις με παρόμοια ή και ίδια προϊόντα με τα δικά μας. Σε αυτές τις περιπτώσεις, δίνεται άμεσα η δυνατότητα στον καταναλωτή να γνωρίσει τιμές και τρόπους πληρωμής και παράδοσης για ίδια ή παρόμοια προϊόντα και εντέλει, να αποφασίσει βάσει μόνο αυτής της σύγκρισης. Σε τέτοιες περιπτώσεις, το δικό μας προϊόν θα έπρεπε να του προσφέρει κάποιο επιπρόσθετο όφελος, προκειμένου να μας επιλέξει.

Γνώση Ιστορικού του καταστήματος με ατομική προσέγγιση και όχι γενική.

Βήμα 2°: Η γλώσσα του Σώματος

Η γλώσσα του σώματος, ως μια ξεχωριστή και αρκετά πολύπλοκη επιστήμη, μετράει σε πολύ μεγάλο ποσοστό κατά τη διάρκεια μιας πώλησης και θα πρέπει να λαμβάνεται σοβαρά υπόψη. Εδώ θα κάνουμε μια αναφορά στη γλώσσα του σώματος που πρέπει να έχει ένας πωλητής, αφού η πώληση εξαρτάται κατά 55% από το σώμα, 38% από τη φωνή και 7% από τα λόγια μας.

Εμφάνιση:

Ο πρώτος παράγοντας που πρέπει να δώσουμε βάρος, είναι η εικόνα που δείχνουμε στον πελάτη, εφόσον η πρώτη εντύπωση είναι και η πιο ουσιαστική. Στοιχεία που πρέπει να προσέξουμε είναι:

Φωνή:

Ένα σημαντικό εργαλείο πώλησης είναι η φωνή μας και πώς τη χειριζόμαστε κατά τη διάρκεια μιας παρουσίασης. Οι παράμετροι που επηρεάζουν τη φωνή μας είναι ο τόνος, η χροιά, η ένταση, η άρθρωση και η ταχύτητα.

Χαμόγελο:

Το χαμόγελο είναι χωρίς κόστος για αυτόν που το δίνει και τόσο σημαντικό για αυτόν που το δέχεται! Όταν χαμογελάτε, να χαμογελάτε αληθινά και όχι ψεύτικα σε έναν πελάτη, γιατί αυτό γίνεται αμέσως αντιληπτό.

Χειρονομίες:

Προσέξτε τις χειρονομίες, για τις οποίες δεν έχει δώσει τη συγκατάθεσή του ο συνομιλητής σας. Μια πολύ φιλική αντίδραση από εμάς, μπορεί να μην είναι αποδεκτή από τον άλλο.

Βήμα 3°: Ο τρόπος επικοινωνίας

Ο τρόπος επικοινωνίας για την παρουσίαση των προϊόντων μας στον πελάτη είναι το τρίτο βήμα και πρέπει να βασίζεται πάνω σε μια μεθοδολογία.

Προσέγγιση:

Ο πρώτος παράγοντας που πρέπει να δώσουμε βάρος είναι η προσέγγιση στον πελάτη και πώς θα κερδίσουμε την εμπιστοσύνη του. Για παράδειγμα, το καλωσόρισμα με ένα χαμόγελο και μια ερώτηση για το πώς θα μπορούσαμε να τον εξυπηρετήσουμε ή τι είναι αυτό που ψάχνει για να τον καθοδηγήσουμε, είναι ένα βασικό βήμα.

Ανάγκες του πελάτη:

Να διερευνήσουμε και να κατανοήσουμε τις ανάγκες του. Ποιές προσδοκίες έχει και ποιά προβλήματα θέλει να λύσει. Ποιά κριτήρια θα χρησιμοποιήσει για να πάρει την απόφασή του.

Παρουσίαση της πρότασης μας: Η πρόταση μας θα πρέπει να δίνει λύση στον πελάτη και θα πρέπει να συνοδεύεται από επιχειρήματα και οφέλη για να το επιλέξει.

Χειρισμός Αντιρρήσεων:

Είναι πιθανόν ο πελάτης να εκφράσει αντιρρήσεις. Αυτές μπορεί να είναι πραγματικές ή φανταστικές. Εδώ θα πρέπει να κατανοήσουμε τις ανησυχίες του και να τον καθησυχάσουμε με επιχειρήματα.

Κλείσιμο της πώλησης:

Όταν έχουμε χειριστεί τις αντιρρήσεις με επιτυχία, τότε είναι πιθανόν ο πελάτης να μας δείξει σημάδια ότι είναι έτοιμος να προβεί σε αγορά: κάποια θετικά σχόλια, κάποιες χειρονομίες ή ένα χαμόγελο.

Προετοιμασία Πωλητή

Βήμα 1

Η Γλώσσα του Σώματος

Βήμα 2

Ο τρόπος Επικοινωνίας

Βήμα 3

Η επίτευξη μιας πώλησης δεν είναι μια απλή υπόθεση και δεν έρχεται αυτόματα, αλλά είναι συνάρτηση πολλών παραγόντων. Η γνώση της αγοράς, η σωστή στρατηγική, η οργάνωση, η τιμολόγηση, η παρουσίαση, η ψυχολογία, το after sales service, η ανταμοιβή, είναι ορισμένοι μόνο από τους παράγοντες που συμπράττουν σε μια επιτυχημένη πώληση και συνεπώς, στην ευημερία μιας επιχείρησης. Μόνο η ορθή χρήση τους είναι το κλειδί της επιτυχίας.

Γράφει, ο **Φάνης Μινιρόλης**
Ηλεκτρονικός Μηχαν. & Μηχ. Υπολογιστών
Τμήμα Εξαγωγών MOBIAK Fire

Εμπόριο στην Ευρωπαϊκή Ένωση

Το εμπόριο με άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΕΕ) προσφέρει ορισμένα βασικά οφέλη στις επιχειρήσεις στην Ελλάδα. Τα 28 κράτη μέλη της ΕΕ περιλαμβάνουν ορισμένες από τις πλουσιότερες και πιο παραγωγικές χώρες στον κόσμο. Η ΕΕ είναι μια τεράστια αγορά στην οποία μπορείτε να πουλήσετε τα προϊόντα και τις υπηρεσίες σας, σας δίνει επίσης πρόσβαση σε μια τεράστια πηγή προμηθευτών.

Στον πυρήνα της ΕΕ είναι η ενιαία αγορά, το πρόγραμμα απελευθέρωσης του εμπορίου αγαθών και υπηρεσιών και της μετακίνησης ανθρώπων μεταξύ των χωρών της ΕΕ.

Στόχος είναι να συνεργάζεστε με άλλες χώρες της ΕΕ όλο και περισσότερο να κάνετε επιχειρήσεις στη χώρα σας. Η πρόσβαση στην ενιαία αγορά απαιτεί την αποδοχή και των τεσσάρων ελευθεριών της ΕΕ, της κυκλοφορίας αγαθών, κεφαλαίων, υπηρεσιών και ανθρώπων. Η ενιαία αγορά βασίζεται στην πεποίθηση ότι αυτές οι τέσσερις ελευθερίες ευνοούν την ευημερία. Η ΕΕ είναι τελωνειακή ένωση. Τα μέλη του επιβάλλουν κοινά τιμολόγια στις εισαγωγές από τρίτες χώρες και μπορούν να ανταλλάσσουν ελεύθερα μεταξύ τους.

Τα μέλη επωφελούνται αυτόματα από τις εμπορικές συμφωνίες τις οποίες η ΕΕ χτυπά με άλλες χώρες, αλλά δεν μπορούν να καθορίσουν τα δικά τους τιμολόγια.

Για να δημιουργήσει μια δίκαιη εσωτερική αγορά, η ΕΕ έχει δεσμευτεί για ένα κοινό ρυθμιστικό πλαίσιο για να αποτρέψει μια εταιρεία, ή μια χώρα, από το να αποκτήσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα απαλλάσσοντας τους κανονισμούς.

Οι χώρες πρέπει να υποσχεθούν να εφαρμόσουν κοινούς κανόνες και να αναγνωρίσουν τα πρότυπα του άλλου.

Αυτό σημαίνει ότι οι εταιρείες παντού στο μπλοκ μπορούν να πουλήσουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους σε ολόκληρη την ΕΕ.

Μειωμένη γραφειοκρατία και γραφειοκρατία για παράδειγμα, το εμπόριο με την ΕΕ μπορεί να καταγραφεί στη φόρμα σας ΦΠΑ με τον ίδιο τρόπο όπως οποιαδήποτε από τις πωλήσεις και τις αγορές σας στην Ελλάδα.

Εναρμονισμένα πρότυπα

Τα τεχνικά πρότυπα και τα πρότυπα ασφαλείας σε επίπεδο ΕΕ διασφαλίζουν ότι εάν πληροίτε τα πρότυπα του Ηνωμένου Βασιλείου, θα πληροίτε και τα πρότυπα άλλων χωρών της ΕΕ.

Κίνηση ανθρώπων: Οι πολίτες της Ελλάδας έχουν το δικαίωμα να ταξιδεύουν, να ζουν και να εργάζονται σε οποιαδήποτε χώρα της ΕΕ.

Το ευρώ: το ισχυρό ενιαίο νόμισμα έχει σβήσει τα προβλήματα που αντιμετώπιζαν οι επιχειρήσεις λόγω συναλλαγματος.

Οι πολιτικές αυτές αποσκοπούν τόσο στη μείωση του εμπορικού κόστους όσο και στο άνοιγμα των αγορών.

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

Νέες Συνεργασίες Νέα Προϊόντα

Εξάγοντας σε πληθώρα χωρών τα τελευταία χρόνια, γνωρίζουμε πλέον πολύ καλά πως οι νέες συνεργασίες οδηγούν σε νέα προϊόντα και αντίστροφα τα νέα προϊόντα οδηγούν σε νέες συνεργασίες.

Ένα στοιχείο κλειδί της έως τώρα επιτυχίας μας, ασφαλώς αποτελεί το γεγονός ότι αναγνωρίζουμε τις ανάγκες των αγορών και τις καλύπτουμε με νέα προϊόντα που στοχεύουν την κάθε αγορά ξεχωριστά. Αυτού του είδους η ευελιξία που απορρέει από την φιλοσοφία της MOBIAK, μας έχει βοηθήσει ιδιαίτερα να αναπτυχθούμε ταχύτατα σε πολλές χώρες σε όλο τον κόσμο.

Κυνηγάμε διαρκώς νέες προκλήσεις, επενδύουμε σε περισσότερες πιστοποιήσεις και καινούρια προϊόντα με σκοπό την είσοδο μας σε περισσότερες αγορές και την περαιτέρω ανάπτυξη της εξαγωγικής μας δραστηριότητας. Δεν επαναπαυόμαστε στα όσα έως τώρα έχουμε καταφέρει και κυνηγάμε διαρκώς υψηλότερους και καινούριους στόχους.

Από την άλλη, η επιδίωξη μας να ανιχνεύουμε τις ανάγκες τις αγορές πριν ακόμα αυτές εκδηλωθούν, μας οδηγεί στην ανάπτυξη νέων καινοτομικών προϊόντων πριν ακόμα μας ζητηθούν. Είναι αυτά τα νέα προϊόντα στα οποία βλέπουν μεγάλη δυναμική πολλοί υπάρχοντες ή νέοι συνεργάτες μας και με τη χρησιμοποίηση των οποίων επιδιώκουν να διαφοροποιηθούν από τον ανταγωνισμό. Δεν είναι λίγες οι φορές που προχωρήσαμε σε νέες συνεργασίες εξ' απίας κάποιων νέων / ξεχωριστών μοντέλων μας.



Το να στοχεύεις σε νέες συνεργασίες και να αναπτύσσεις νέα προϊόντα, αποτελεί μονόδρομο για κάθε σύγχρονη υγιή επιχείρηση. Σε αυτό το πλαίσιο, και κινούμενοι πάντα με γνώμονα τη διαρκή ανάπτυξη, ετοιμαζόμαστε σύντομα να ανακοινώσουμε πολλά νέα προϊόντα στον κατάλογο μας με σκοπό να ικανοποιήσουμε τις ανάγκες όλων των συνεργατών μας σε όλο τον κόσμο.

Γράφει, ο **Ανδρέας Κλαυδιόπουλος**
Μηχανολόγος Μηχανικός
Τμήμα Εξαγωγών MOBIAK Fire

Αισιοδοξία για την Ανάπτυξη της Ελληνικής Εξαγωγικής Δραστηριότητας το 2018

Στόχος η ανάπτυξη χωρών εκτός ΕΕ

Με προσδοκίες και συγκρατημένη αισιοδοξία ξεκίνησε το 2018 για τις ελληνικές εξαγωγές, ενώ παρουσιάζεται μία στροφή προς τις αγορές εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ο τερματισμός της ύφεσης, η αποκατάσταση της εμπιστοσύνης και η επιστροφή της οικονομίας σε τροχιά σταθεροποίησης δημιουργούν τις προϋποθέσεις για μια επιτυχημένη πορεία και τη φεινική χρονιά, ύστερα από το ιστορικό ρεκόρ που κατεγράφη το 2017.

Ειδικότερα, σύμφωνα με ανάλυση του Πανελληνίου Συνδέσμου Εξαγωγέων και του Κέντρου Εξαγωγικών Ερευνών και Μελετών (ΚΕΕΜ), επί των προσωρινών στοιχείων της ΕΛ-ΣΤΑΤ, οι εξαγωγές στο σύνολο του 2017, δηλαδή στο διάστημα Ιανουαρίου - Δεκεμβρίου 2017, αυξήθηκαν κατά 13,2% και ανήλθαν στα 28,46 δισ. ευρώ από 25,15 δισ. ευρώ το αντίστοιχο διάστημα του 2016. Το προηγούμενο ρεκόρ εξωστρέφειας ήταν το 2012, όταν η συνολική αξία των ελληνικών εξαγωγών είχε φθάσει στα 27,34 δισ. ευρώ.

Ενθαρρυντική εξέλιξη αποτελεί επίσης η άνοδος των ελληνικών εξαγωγών προς τις Τρίτες Χώρες, ενδεικτικό της στροφής των εξαγωγικών επιχειρήσεων προς νέες αγορές που έχουν προοπτικές, καθώς επίσης και το γεγονός πως στα χρόνια της ύφεσης ιδρύθηκαν πάρα πολλές εξαγωγικές επιχειρήσεις.

Ειδικότερα, με βάση τα προσωρινά στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ, οι εξαγωγές της Ελλάδας προς την ΕΕ καταλαμβάνουν πλέον μερίδιο 53,1% επί των συνολικών εξαγωγών. Το μερίδιό τους κατά το 2016 ανερχόταν σε 55,7%. Στον αντίποδα, οι εξαγωγές προς τις Τρίτες Χώρες το 2017 σημείωσαν σημαντική άνοδο και καταλαμβάνουν πλέον μερίδιο επί των συνολικών εξαγωγών 46,9% από 44,3% στο αντίστοιχο περσινό έτος.



Απαραίτητη ωστόσο προϋπόθεση για να εκμεταλλευθούν οι Έλληνες εξαγωγείς τις ευκαιρίες που υπάρχουν στις διεθνείς αγορές, είναι η άρση των αντικινήτρων που αντιμετώπιζαν τα τελευταία χρόνια η εγχώρια επιχειρηματικότητα, αρχίζοντας από την μείωση της φορολογίας, την πλήρη άρση των capital controls και την αποκατάσταση χρηματοδοτήσεων. Κρίσιμο ρόλο στην πορεία των εξαγωγών εκτιμάται ότι θα διαδραματίσει και η γεωπολιτική κατάσταση που θα επικρατήσει στην ευρύτερη περιοχή καθώς οι εξωγενείς παράγοντες, οικονομικής και γεωπολιτικής φύσης, επηρεάζουν την οικονομία.

Γράφει, ο **Γιάννης Κρησιτάκης**
Μηχανολόγος Μηχανικός
Υπεύθυνος Πολιτικής Βαλκανικής Αγοράς, MOBIAK

Τα Λάθη που Σκοτώνουν Πετυχημένες Επιχειρήσεις

Η Αλαζονεία της Επιτυχίας & Ο Εφησυχασμός

«Ίψοτα δεν αποτυγχάνει όσο η επιτυχία»

Πολύ επιτυχημένες επιχειρήσεις μεγάλου μεγέθους και κυρίως στην αγορά έχουν χρεοκοπήσει. Η κατανόηση των αιών αυτού του φαινομένου είναι πολύ χρήσιμη για τις επιχειρήσεις που επιδιώκουν να είναι διαρκώς επιτυχημένες.

Ένα πρώτο αίτιο είναι η **αλαζονεία** στην οποία συνήθως οδηγεί η επιτυχία. Οι επιτυχημένες επιχειρήσεις αισθάνονται ακαταμάχητες, δεν μαθαίνουν διότι πιστεύουν ότι τα ξέρουν όλα, υποτιμούν τους μικρούς ή νέους παίκτες που μπαίνουν στην αγορά και συμπεριφέρονται υπεροπτικά στους πελάτες και τους εξωτερικούς συνεργάτες τους.

Το δεύτερο αίτιο είναι ο **εφησυχασμός**. Επαναπαύονται, δηλαδή, στις δάφνες τους, δεν αλλάζουν έγκαιρα, γίνονται συντηρητικές και δεν καινοτομούν, ενώ το περιβάλλον αλλάζει με γρήγορους ρυθμούς. Σε πολλές επιτυχημένες επιχειρήσεις που αυξάνουν το μέγεθός τους δημιουργείται **αδράνεια λόγω γραφειοκρατίας**, παγιωμένης κουλτούρας και συσχετισμού συμφερόντων που εμποδίζουν την προσαρμογή στις αλλαγές.

Ένας άλλος σημαντικός λόγος της αδράνειας είναι τα στελέχη και οι εργαζόμενοι που είναι **προσανατολισμένοι προς τη δράση και όχι προς τη σκέψη**. Χορεύουν όλοι μαζί στη σάλα και δεν ανεβαίνουν να δουν τον χορό από το μπαλκόνι, ώστε να εντοπίσουν προβλήματα ή ευκαιρίες για βελτιωτικές αλλαγές.

Τέταρτη αιτία είναι η παγίδα των **κουνταγών επιτυχίας**. Αυτό σημαίνει ότι η επιτυχία τους στηρίχθηκε σε σωστές συνταγές, οι οποίες μετατρέπονται σε ισχυρές πεποιθήσεις και στερεότυπα. Όμως, οι συνταγές επιτυχίας του παρελθόντος ή σε ένα συγκεκριμένο περιβάλλον μπορεί να είναι συνταγές αποτυχίας για το παρόν και το μέλλον ή για ένα διαφορετικό περιβάλλον. Αυτές οι συνταγές μπορεί να αφορούν το μάντζιμεντ, τα προϊόντα, τη στρατηγική, το μάρκετινγκ, τη διοίκηση του ανθρώπινου δυναμικού και τις υπολόπιες λειτουργίες.

Πέμπτον, συχνά υπάρχει ένα **τεράστιο χάσμα μεταξύ γνωρίζω και κάνω**. Δηλαδή, όλοι γνωρίζουν πώς πρέπει να γίνουν τα σωστά πράγματα σωστά, αλλά δεν γίνονται λόγω ανικανότητας σχεδιασμού και κυρίως υλοποίησης των αλλαγών. Πάσχουν από έλλειμμα ηγεσίας και διοίκησης αλλαγών.

Τέλος, ειδικά για τις επιχειρήσεις που είναι οικογενειακές, συχνή αιτία της αποτυχίας είναι η **μη σωστή προετοιμασία των διαδόχων**, των επιχειρηματιών και της ανώτατης διοίκησης, που συνήθως ταυτίζονται.

Το **αντίδοτο** στις παραπάνω αιτίες προφανώς είναι η συνεχής επαγρύπνηση, η εγρήγορση η προνοητικότητα και η συνεχής και έγκαιρη προσαρμογή της στρατηγικής, των δομών και της οργάνωσης, των συστημάτων, της κουλτούρας και βεβαίως των στελεχών που αντιστέκονται στις αλλαγές.

Η ευθύνη όλων αυτών αναμφισβήτητα ανήκει σε κάθε στέλεχος, αλλά **κυρίως στην ανώτατη διοίκηση** -που οφείλει να κάνει πράξη το «άλλαξε προτού αναγκαστείς να αλλάξεις» και να διοικεί μέσω του μέλλοντος και όχι μέσω του παρόντος και του παρελθόντος.

Γράφει, ο Στράτος Κορώνης
Μηχανικός Μηχανικός MSc - Τμήμα Εξυγιαντών MOBIAK Fire

Τα Halons και οι Επιπτώσεις στο στρώμα του Όζοντος

Το Όζον είναι ένα φυσικό αέριο που περιβάλλει την ατμόσφαιρα της γης με ένα λεπτό στρώμα. Το στρώμα αυτό είναι μείζονος σημασίας για την διαφύλαξη της ζωής γιατί χρησιμεύει ως φίλτρο για τις ακτίνες του ήλιου. Χωρίς αυτό, οι συνέπειες για την γη, την όραση των ανθρώπων και τον φυτικό κόσμο του πλανήτη θα ήταν ανεπανόρθωτες.

Όταν κάποιες χημικές ουσίες που χρησιμοποιούνται από τον άνθρωπο διαφεύγουν στην ατμόσφαιρα, μετατρέπονται από τις ακτίνες του ήλιου σε άτομα χλωρίου και βρώμιο. Υπό την νέα τους μορφή, οι ουσίες αυτές δημιουργούν μια αλυσιδωτή αντίδραση που καταστρέφει τα μόρια του όζοντος.

Οι ατμοσφαιρικές μετρήσεις επιβεβαιώνουν την ανησυχία μας ότι το πάχος του στρώματος του όζοντος μειώνεται. Μάλιστα, πριν από λίγα χρόνια παρατηρήθηκε μια "τρύπα" στο σημείο πάνω από την Ανταρκτική.

Πρόσφατα, παρατηρήθηκε ότι το μέγεθος της τρύπας αυτής μεγαλώνει, γεγονός που αποτελεί απειλή τόσο για τους κατοίκους όσο και για το φυτικό βασίλειο της Αυστραλίας και της Νέας Ζηλανδίας.

Εδώ και μερικές δεκαετίες το φαινόμενο αυτό παρατηρείται όλο και πιο συχνά και κατά συνέπεια η φυσική παραγωγή Όζοντος στην ατμόσφαιρα δεν είναι πια επαρκής. Έτσι, το πάχος του προστατευτικού στρώματος του Όζοντος μειώνεται ολοένα και περισσότερο, πράγμα που καθιστά την προστασία του ανθρώπου και του περιβάλλοντος προβληματική.

Κάποιοι πιστεύουν ότι το γεγονός αυτό οφείλεται κατά κύριο λόγο στην ηφαιστειακή και ηλιακή ενέργεια. Ωστόσο, η πλειοψηφία των ειδικών επιστημόνων συμφωνούν ότι **το πρόβλημα οφείλεται σε ουσίες όπως οι χλωροφθοράνθρακες που βρίσκονται στα ψυγεία, οι διαλυτικές ουσίες, οι πυροσβεστικοί αφροί και τα halons που χρησιμοποιούνται στην κατάσβεση των πυρκαγιών.**

Τι είναι τα Halons και με ποιον τρόπο δρουν;

Τα Halons (αλογονομένοι υδρογονάνθρακες) σε αέρια μορφή είναι ουσίες χαμηλής τοξικότητας που χρησιμοποιούνται από την αρχή του αιώνα στην κατάσβεση πυρκαγιών και την καταστολή εκρήξεων.

Το τετραχλωρίδιο του Άνθρακα (Halon 104) πρωτοχρησιμοποιήθηκε πριν από το 1900, άσχετα αν τα παράγωγα υποπροϊόντα του είχαν αποδειχτεί θανατηφόρα. Εξαπίας λοιπόν του μεγάλου αριθμού θανάτων που προκλήθηκαν από την χρήση του, άρχισαν οι έρευνες για την εξεύρεση μιας νέας ουσίας ακίνδυνης για τον άνθρωπο.

Κατά τη διάρκεια των ερευνών, δοκιμάστηκαν πειραματικά πολλές ουσίες αλλά μόνο το 1947, στο πλαίσιο μιας έρευνας που διεξάχθηκε από το Purdue Research Foundation σε συνεργασία με τον Αμερικανικό Στρατό, ανακαλύφθηκαν δυο νέες ουσίες χαμηλής τοξικότητας, το Halon 1211 και το Halon 1301. Αυτές οι ουσίες, αν χρησιμοποιηθούν σωστά, αποτελούν τα καλύτερα μέσα κατάσβεσης μιας πυρκαγιάς.

Σήμερα το Halon 1211 χρησιμοποιείται ως επί το πλείστον στους φορητούς και τροχήλατους πυροσβεστήρες, ενώ το Halon 1301 χρησιμοποιείται σε αυτόματα συστήματα κατάσβεσης. Τα halon έχουν αποδειχτεί πολύ αποτελεσματικά, είναι χαμηλής τοξικότητας και δεν αφήνουν κατάλοιπα.

Πόσο επικίνδυνο είναι το Halon;

Η ιδιότητα που έχει μια ουσία να καταστρέφει το Όζον εξαρτάται από πολλούς παράγοντες και κυρίως από το χλώριο και το βρώμιο, που περιέχονται στα Halons. Οι επιστήμονες στην προσπάθεια τους να κάνουν συγκρίσεις μεταξύ των διαφόρων συστατικών, εισήγαγαν μια κλίμακα μέτρησης που ονόμασαν ODP = Ozon Depletion Potential (δηλαδή ικανότητα καταστροφής του όζοντος).

Στην κλίμακα αυτή, οι κοινές καταψύξεις των ψυγείων μας και τα συστήματα κλιματισμού κατατάσσονται στην βαθμίδα 1. Το Halon 1301 κατατάχθηκε μεταξύ της 10^{ης} και 16^{ης} βαθμίδας, πράγμα που σημαίνει ότι διαθέτει 10-16 φορές μεγαλύτερη ικανότητα καταστροφής του όζοντος από τους κοινούς χλωροφθοράνθρακες που χρησιμοποιούνται στα συστήματα ψύξης.

Σε διεθνές επίπεδο, το Halon χρησιμοποιείται πολύ λιγότερο από τους χλωροφθοράνθρακες ενώ σύμφωνα με τις εκτιμήσεις, το Halon ευθύνεται για το 20% της καταστροφής του στρώματος του Όζοντος.

Ποια είναι η επίδραση του Halon στο περιβάλλον?

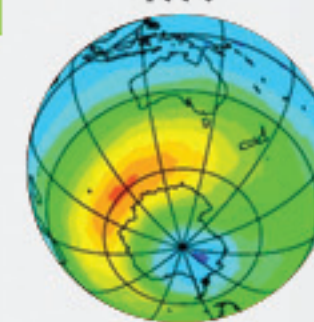
Από τη στιγμή που οι επιδράσεις του Halon στο περιβάλλον έγιναν γνωστές, οι καταναλωτές και ειδικοί του τμήματος Πυροσβεστικής έχουν ξεκινήσει μια συνεργασία προκειμένου να περιορίσουν την χρήση και την εκπομπή του Halon στην ατμόσφαιρα.

Αποδείχθηκε μάλιστα ότι οι δοκιμές των πυροσβεστήρων και των συστημάτων κατάσβεσης είναι οι κύριες αιτίες της εκπομπής του halon στην ατμόσφαιρα.

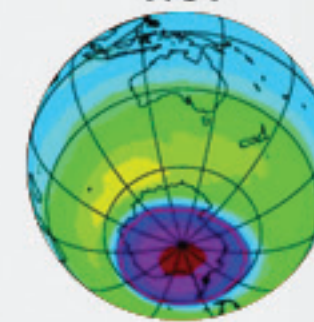
Τα HALONS έχουν εδώ και πολύ καιρό αναγνωρισθεί ως προϊόντα πυρόσβεσης πάρα πολύ ρυπαντικά.

Στα πλαίσια των πρωτοβουλιών για την προστασία του περιβάλλοντος, τα αρμόδια υπουργία, εξέδωσαν με σύμφωνη γνώμη ειδικούς νόμους με στόχο να απαγορεύσουν την χρήση τους.

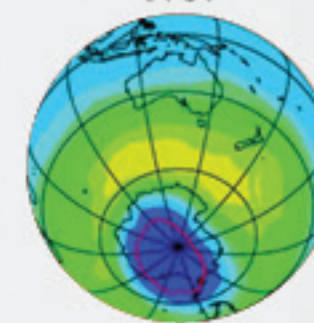
1979



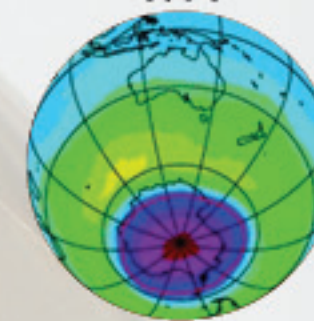
1984



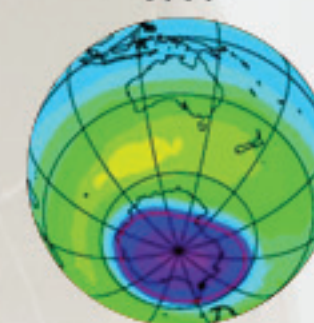
1989



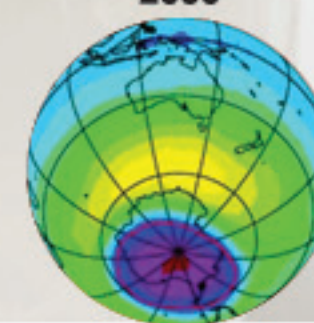
1994



1999



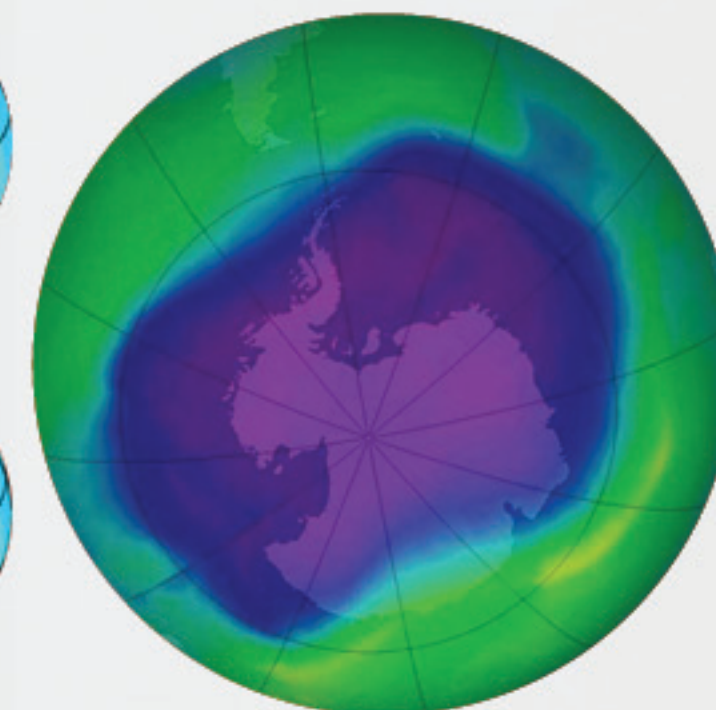
2000



Κατάργηση Halon

Ακολουθώντας τις επιστημονικές αποδείξεις για την καταστροφή του στρώματος όζοντος της στρατόσφαιρας, 120 χώρες συμφώνησαν την άμεση κατάργηση των χημικών ουσιών που βαρύνονται γι' αυτή την καταστροφή.

Τα Halons που χρησιμοποιούνται στην πυρόσβεση έχουν το μεγαλύτερο Δυναμικό Καταστροφής Όζοντος (Ozone Depleting Potential - ODP) και κατά συνέπεια ήταν τα πρώτα που έπρεπε να καταργηθούν.



Στη φωτογραφία απεικονίζεται το μέγεθος της Τρύπας του Όζοντος εν έτη 2018

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΠΑΥΣΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ: 31 Δεκεμβρίου 1993

Οι τωρινοί ή μελλοντικοί χρήστες Halons έχουν να λάβουν υπ' όψιν αρκετές εναλλακτικές επιλογές.

Εναλλακτικά Halon

- Συστήματα καταιονισμού Νερού
- Συστήματα Ψεκασμού Σταγονιδίων Ύδατος, τα λεγόμενα Water Mist
- Συστήματα CO₂ - Τοπικής Εφαρμογής και Ολικής Κατάκλισης
- Συστήματα Αφρού
- Συστήματα Ξηρής Σκόνης
- Εναλλακτικοί Αέριοι Παράγοντες
- Συστήματα Clean Agent

Η MOBIAK χρησιμοποιεί καθαρούς πυροσβεστικούς παράγοντες (Clean Agents) τηρώντας τους ισχύοντες ευρωπαϊκούς κανονισμούς.

“ Οι ατμοσφαιρικές μετρήσεις επιβεβαιώνουν την ανησυχία μας ότι το πάχος του στρώματος του όζοντος μειώνεται “

Συστήματα Ολικής Κατάκλισης

HFC-227ea & FK-5-1-12 Clean Agent



Γράφει, ο Στέφανος Κορώνης
Μηχανολογικός Μηχανικός MSc - Τμήμα Εξοπλισμών MOBIAK Fire

Η MOBIAK έχει εισέλθει δυναμικά στον χώρο της πυροπροστασίας με μόνιμα συστήματα πυρόσβεσης (Clean Agent) με χρήση αερίου HFC-227ea όπως επίσης με συστήματα με Χρήση Αερίου FK-5-1-12.

Η MOBIAK είναι πλέον κάτοχος του πιστοποιητικού ικανότητας για την διεκπεραίωση εργασιών που αφορούν την εμπορία, την εμφιάλωση και την υδραυλική δοκιμή φιαλών αερίου HFC-227ea, όπως επίσης τον περιοδικό επανέλεγχο και είναι πλέον στην ευχάριστη θέση να μπορεί να σας διαθέτει υπηρεσίες περιοδικού επανελέγχου και αναγόμωσης φιαλών HFC-227ea καθώς και τα παρακάτω προϊόντα:

- Μόνιμα Συστήματα HFC-227ea ολικής ή τοπικής κατάκλισης
- Φιάλες και Εξαρτήματα Συστημάτων F-gas
- Δεξαμενές κατασβεστικού υλικού HFC -227ea

Τα κλείστρα και τα spare parts είναι πιστοποιημένα από VDS του αναγνωρισμένου οίκου Rotarex, που αντιπροσωπεύουμε αποκλειστικά στην Ελλάδα, ενώ οι φιάλες είναι επίσης πιστοποιημένες, κατά TPED από Κατασκευαστικό Οίκο που αντιπροσωπεύουμε σε αρκετές Χώρες. Το κατασβεστικό υλικό HFC - 227ea είναι ευρωπαϊκής προέλευσης και πιστοποιημένο κατά UL.

Η νέα αυτή δραστηριότητα της εταιρίας, εφαρμόζεται ήδη στις εγκαταστάσεις μας στα Χανιά, και συνδυάζεται από την αναγνωρισμένη ποιότητα της MOBIAK, η οποία μας έχει καθιερώσει όχι μόνο στο ελληνικό στερέωμα, αλλά και στην διεθνή αγορά. Οι τιμές μας είναι πλήρως ανταγωνιστικές και το Τμήμα Πωλήσεων βρίσκεται πάντοτε στη διάθεση σας για διευκρινήσεις αλλά και τις ζητήσεις/παραγγελίες σας!

FK-5-1-12

Το FK-5-1-12 είναι ένα κατασβεστικό υλικό που χρησιμοποιείται για την ολική ή τοπική κατάκλιση και προστασία εγκαταστάσεων και περιουσιακών στοιχείων - αποτελεί ένα από τα υποκατάστατα του Halon 1301, στα μόνιμα συστήματα κατάσβεσης & είναι ασφαλές για χρήση σε εφαρμογές όπου είναι παρόντες άνθρωποι, για την κατάσβεση και των δύο τύπων φωτιάς Class-A και Class-B. Η πίεση του αερίου στους 21°C είναι 1,1bar και ευνοεί την ταχεία εξάτμισή του στα ακροφύσια και ταχεία κατάκλιση όλου του υπό προστασία δωματίου.

HFC-227ea

Το HFC-227ea (γνωστό ως επταφθοροπρωτόνιο) είναι ένα κατασβεστικό υλικό που χρησιμοποιείται για την ολική ή τοπική κατάκλιση και προστασία εγκαταστάσεων και περιουσιακών στοιχείων, σε περίπτωση πυρκαγιάς. Το HFC-227ea είναι ασφαλές για χρήση σε εφαρμογές για την κατάσβεση και των δύο τύπων φωτιάς Class-A και Class-B. Η πίεση του αερίου στους 20°C είναι 3.91bar και ευνοεί την ταχεία εξάτμισή του στα ακροφύσια και ταχεία κατάκλιση όλου του υπό προστασία δωματίου.

Ιδιότητες

Τόσο το HFC-227ea όσο και το FK-5-1-12 δεν είναι διαβρωτικά ούτε ηλεκτρικά αγώγιμα και ως εκ τούτου δεν προκαλούν καμία βλάβη μέσω βραχυκυκλωμάτων ή μέσω υπολειμμάτων, σε ευαίσθητα εξαρτήματα. Είναι άχρωμα και άοσμα και είναι σε αέρια μορφή σε θερμοκρασία δωματίου. Τα μόρια τους αποτελούνται από άνθρακα, φθόριο και υδρογόνο. Απορροφούν την θερμότητα από την φλόγα, διακόπτοντας έτσι την διαδικασία καύσεως.

Εφαρμογές

Τα Συστήματα HFC-227ea & FK-5-1-12 αποτελούν υποκατάστατο του Halon 1301, στα μόνιμα συστήματα κατάσβεσης. Είναι αποτελεσματικά, οικονομικά, φιλικά προς το περιβάλλον & ασφαλή προς τον άνθρωπο.

Τα Συστήματα FK-5-1-12 & HFC-227ea προορίζονται για την πρόληψη ή κατάσβεση πυρκαγιών σε καταστάσεις όπου τα συμβατικά κατασβεστικά υλικά όπως το νερό, η ξηρά σκόνη και το CO₂ είναι μη αποδεκτά, διότι μπορούν να προκαλέσουν παράπλευρες απώλειες, διακόπτοντας σημαντικά την εύρυθμη λειτουργία των υπό προστασία επιχειρήσεων, ή παρουσιάζουν κίνδυνο για την ασφάλεια.

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

Οι πιο ενδεδειγμένες εφαρμογές για την εγκατάσταση συστημάτων ολικής κατάκλισης είναι τα computer rooms, δωμάτια με τηλεπικοινωνιακό εξοπλισμό (server rooms), data center, εγκαταστάσεις παραγωγής ηλεκτρονικών, κέντρα επεξεργασίας δεδομένων και αίθουσες ελέγχου - παρακολούθησης εγκαταστάσεων. Άλλα παραδείγματα εφαρμογών, περιλαμβάνουν κινητήρες σκαφών αναψυχής, πετροχημικές

εγκαταστάσεις, χώρους αποθήκευσης χημικών και άλλες εφαρμογές στην βιομηχανία.

Τρόπος Λειτουργίας

Στα αρχικά της στάδια, όταν η εστία φωτιάς ανιχνεύεται από έναν από τους τύπους ανιχνευτή της πυρανίχνευσης (καπνού ή / και θερμοδιαφορικό) ή όταν ενεργοποιηθεί το μπουτόν χειροκίνητης ενεργοποίησης, ο πίνακας πυρανίχνευσης-πυρόσβεσης, δίνει ένδειξη φωτιάς.

Μετά από ενδεχόμενη ρυθμιζόμενη χρονοκαυστήρηση, ο πίνακας πυρανίχνευσης-πυρόσβεσης ενεργοποιεί την έξοδο κατάσβεσης, με αντίστοιχη ενεργοποίηση ηλεκτρική ή πνευματική των φιαλών. Το κατασβεστικό υλικό ακόμα σε υγρή κατάσταση σε αυτό το σημείο, εκτονώνεται μέσα από το δίκτυο σωληνώσεων προς τα ακροφύσια εκτόνωσης όπου εξατμίζεται και κατακλύζει άμεσα και αποτελεσματικά τον υπό-προστασία χώρο.

Πλεονεκτήματα

- Ασφαλή προς το περιβάλλον, με μηδενικές επιπτώσεις στο στρώμα του Οζοντος και το φαινόμενο του θερμοκηπίου
- Εξαιρετική αναλογία τιμής-απόδοσης
- Σπιβαρή κατασκευή, σχετικά χαμηλό κόστος συντήρησης
- Ταχεία εκτόνωση-κατάσβεση
- Ασφαλή για χρήση σε χώρους με ανθρώπινη παρουσία
- Δεν αφήνουν κατάλοιπα μετά την εκτόνωση, δεν είναι διαβρωτικά, ούτε ηλεκτρικά αγώγιμα
- Απλός σχεδιασμός.
- Υδραυλικοί υπολογισμοί είναι διαθέσιμοι κατόπιν παραγγελίας με τη χρήση λογισμικού VDS.
- Μπορούν να υλοποιηθούν συστήματα προστασίας πολλαπλών ζωνών
- Λόγω μεγέθους συστημάτων, επιτυγχάνεται εξοικονόμηση χώρου
- Παγκοσμίως αναγνωρισμένα και πιστοποιημένα κατασβεστικά υλικά

Διαθέσιμα Μεγέθη Φιαλών

- 7,5, 16, 32, 40, 50, 90, 120, 150 λίτρα
- Ονομαστική Πίεση 25Bar στους 20°C

Πιστοποιημένο κατά UL

Χημική Σύνθεση	CF3CF2C(O)CF(CF3)
Χημικό Όνομα	δωδεκαφθορο-2-μεθυλπενταν-3-όνη
Χημικός Τύπος	FK-5-1-12
Ειδικό Βάρος (20 °C)	3.04 lbs/gal (1.41 kg/l)
Κατασταση	υγρό στους 25°C στα 1.013 bar
Σημείο Βρασμού	49.2°C (στα 1.013 bar)
Περιβαλλοντικές Επιπτώσεις	Μηδενική επίπτωση στο όζον (ODP 0) Μηδενική επίπτωση στο φαινόμενο του Θερμοκηπίου (GWP 1) Χρόνος Διατήρησης στην ατμόσφαιρα 5 μέρες

Πιστοποιημένο κατά UL

Χημική Σύνθεση	CF ₃ -CHF-CF ₃
Χημικό Όνομα	Επταφθοροπρωτόνιο
Χημικός Τύπος	HFC-227ea
Ειδικό Βάρος (20°C)	1.41 kg/l
Κατασταση	αέριο (στους 20°C/3.91 bar)
Σημείο Βρασμού	-16.5 °C (στα 1.013 bar)
Περιβαλλοντικές Επιπτώσεις	Μηδενική επίπτωση στο όζον (ODP 0) αέριο του Θερμοκηπίου (GWP 3500)

Συγκεντρώσεις Κατάσβεσης (στους 20°C)

Πρότυπα και Κανονισμοί	NFPA 2001	ISO 14.520
Τύπος Φωτιάς A	5.3%	5.3%
Τύπος Φωτιάς A / Υψηλός Κίνδυνος τύπου φωτιάς A	5.6%	5.5%
Τύπος Φωτιάς B	5.9%	6.5%

Συγκεντρώσεις Κατάσβεσης (στους 20°C)

Πρότυπα και Κανονισμοί		NFPA 2001	ISO 14.520
Τύπος Φωτιάς A	%	6.7	7.9
	Kg/m ³	0.524	0.625
Τύπος Φωτιάς B	%	8.7	9.0
	Kg/m ³	0.695	0.721
Τύπος Φωτιάς C /Υψηλός Κίνδυνος τύπου φωτιάς A	%	7.0	8.5
	Kg/m ³	0.549	0.677

Γράφει ο Νίκος Φραγκουδάκης
Τμήμα Πωλήσεων MOBIAK CARE

Τι είναι η Σπιρομέτρηση;

Τι είναι η σπιρομέτρηση;

Η σπιρομέτρηση εξετάζει πόσο καλά μπορείτε να αναπνεύσετε και συμβάλλει στη διάγνωση διαφόρων πνευμονικών νόσων. Η εξέταση είναι ανώδυνη και συνήθως διαρκεί λιγότερο από 10 λεπτά, ωστόσο απαιτεί δυνατό φύσημα.

Φυσάτε μέσα σε μια μικρή συσκευή, το σπιρόμετρο, που μετράει πόσο αέρα μπορείτε να φυσήξετε από τους πνεύμονές σας και πόσο γρήγορα μπορεί να γίνει αυτό.

Πρέπει να κάνετε εξέταση;

Ναι, εφόσον:

- Είστε άνω των 40 ετών ή είστε ή έχετε υπάρξει καπνιστής
- Βήχετε πολύ
- Σας κόβεται η ανάσα όταν περπατάτε γρήγορα
- Ανησυχείτε για την υγεία των πνευμόνων σας.
- Λαμβάνετε ήδη θεραπεία για κάποια πνευμονική νόσο.

Τι συμβαίνει κατά την εξέταση;

Η νοσοκόμα ή ο γιατρός θα σας δείξουν πώς να φυσήξετε μέσα στο σπιρόμετρο πριν ξεκινήσετε. Είναι σημαντικό να φυσήξετε όσο πιο δυνατά μπορείτε κατά την εξέταση, αλλιώς τα αποτελέσματα δεν θα είναι ακριβή. Όταν κρατάτε το σπιρόμετρο θα πρέπει:

- Να εισπνεύσετε όσο πιο βαθιά μπορείτε και να τοποθετήσετε τα χείλη σας σφιχτά γύρω από το επιστόμιο
- Να βάλετε τα δυνατά σας και να φυσήξετε δυνατά τον αέρα σας, όσο πιο γρήγορα γίνεται
- Να συνεχίσετε να φυσάτε μέχρι να αδειάσουν οι πνεύμονές σας και ο γιατρός ή η νοσοκόμα να σας πουν να σταματήσετε, συνήθως μετά από τουλάχιστον 6 δευτερόλεπτα



Πώς θα είναι τα αποτελέσματα;

Το σπιρόμετρο συνδέεται σε υπολογιστή που δημιουργεί καμπύλες ροής-όγκου. Αν οι πνεύμονές σας είναι υγιείς, θα φυσήξετε τον περισσότερο αέρα κατά το πρώτο δευτερόλεπτο της εξέτασης.

Τι σημαίνουν τα αποτελέσματα;

Ο γιατρός θα χρησιμοποιήσει αυτές τις μετρήσεις για να αποφασίσει πόσο καλά λειτουργούν οι πνεύμονές σας. Αν η ποσότητα του αέρα που μπορείτε να φυσήξετε κατά το πρώτο δευτερόλεπτο είναι μικρή, ενδεχομένως να έχετε στένωση στους αεραγωγούς σας, πιθανόν λόγω άσθματος ή χρόνιας αποφρακτικής πνευμονοπάθειας (ΧΑΠ). Αν λαμβάνετε ήδη κάποια θεραπεία για το άσθμα ή την ΧΑΠ (π.χ. εισπνεόμενα φάρμακα), η εξέταση σπιρομέτρησης μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να ελεγχθεί αν η θεραπεία βοηθά τους πνεύμονές σας να λειτουργούν στον καλύτερο δυνατό βαθμό.

Η εξέταση μπορεί ακόμα να χρησιμοποιηθεί για να αποκλειστούν ορισμένες άλλες πνευμονικές νόσοι.

Θα χρειαστώ άλλες εξετάσεις;

Η εξέταση σπιρομέτρησης είναι σημαντική μέτρηση της λειτουργίας των πνευμόνων. Αν τα συμπτώματά σας έχουν διακυμάνση (όπως λόγω χάρη στο άσθμα) μπορεί να σας ζητηθεί να επαναλάβετε την εξέταση σε διαφορετικές χρονικές στιγμές ώστε να γνωρίζετε ποιο είναι το φυσιολογικό για εσάς αποτέλεσμα. Αν πάσχετε από κάποιο αναπνευστικό πρόβλημα (λόγου χάρη ΧΑΠ), η τακτική σπιρομέτρηση μπορεί να βοηθήσει στην παρακολούθηση της κατάστασής σας.

Ακόμα, μπορεί να σας ζητηθεί να κάνετε κάποιες επιπλέον εξετάσεις, αν ο γιατρός χρειαστεί να προχωρήσει τη διερεύνησή του, ώστε να σας ορίσει την κατάλληλη αγωγή. Συνοπτικά, η σπιρομέτρηση είναι μια εύκολη, ασφαλής και φθηνή εξέταση που δίνει πολύτιμες πληροφορίες για την λειτουργία των πνευμόνων σας και συμβάλλει αποτελεσματικά στην διάγνωση αλλά και παρακολούθηση των πνευμονικών νοσημάτων.



Αποκλειστική αντιπροσώπευση και επισκευή σπιρομέτρων της Ιταλικής εταιρίας MIR

Θα θέλαμε να σας ενημερώσουμε ότι συμφωνήσαμε με την MIR για την αποκλειστική αντιπροσώπευση και επισκευή των συσκευών της Ιταλικής εταιρίας MIR. Σκοπός μας και στόχος μας είναι η γρηγορότερη εξυπηρέτηση των πελατών μας και των πελατών της MIR στην Ελλάδα και στην καλύτερη εξυπηρέτηση του service των συσκευών της.

Για το λόγο αυτό το διήμερο 22/02/2018 & 23/02/2018 βρεθήκαμε στην Ρώμη για τεχνική εκπαίδευση και έτσι τα κόστη αποστολής συσκευών για επισκευή εντός και εκτός εγγύησης θα περιοριστούν εφόσον θα στέλνουμε τις συσκευές σε εμάς και όχι στην Ιταλία για επισκευή.

Γράφει ο Μάκης Γιαννόπουλος
Τμήμα Πωλήσεων MOBIAK CARE

Πονοκέφαλοι & Αντιμετώπιση

Πόσες φορές έχετε πει ή ακούσει αυτή την έκφραση

Το κεφάλι μου πάει να σπάσει

Η κεφαλαλγία τάσης, ή πιο απλά ο γνωστός και μη εξαιρετός πονοκέφαλος, μας «επισκέπτεται» συχνά σε μεγαλύτερο ή μικρότερο βαθμό τον καθένα από εμάς.

Από μερικές ώρες ή μερικές μέρες, ο πονοκέφαλος μας στερεί χρόνο από τη δουλειά, τη διασκέδαση, την οικογένεια και τους φίλους μας, κάνοντας δύσκολη την καθημερινότητά μας και υποβιβάζοντας το επίπεδο της ζωής μας.

Η παραγωγικότητά μας μειώνεται, η διάθεσή και η ψυχολογία μας πέφτουν κατακόρυφα και οι κοινωνικές δραστηριότητες περιορίζονται.

Οι πιο συνήθεις αιτίες που σχετίζονται με τον πονοκέφαλο είναι:

- Άγχος
- Κακός φωτισμός
- Έντονο φως και ζέση
- Κόπωση των ματιών (πολύωρη χρήση υπολογιστή ειδικά στις μικρές ηλικίες)
- Αυστηρές δίαιτες
- Κατανάλωση αλκοόλ
- Κάπνισμα
- Υγρασία
- Απτόμετες αλλαγές της θερμοκρασίας
- Στις γυναίκες παράγοντες που συνδέονται με την εμμηνόρροια ρήση.

Αντιμετώπιση:

- Υγιεινή διατροφή
- Μείωση των ωρών προσηλωσης σε κινητά και υπολογιστές (πολύ σημαντικό για παιδιά και ανθρώπους με προβλήματα όρασης)
- Επίσκεψη σε θεράποντα ιατρό

Γράφει ο Βασίλης Νικητιάκης
Τμήμα R&D Έρευνας & Ανάπτυξης MOBIAK CARE

Κέντρα Τεχνικής Εξυπηρέτησης

Η MOBIAK επεκτείνει τα Κέντρα Τεχνικής Εξυπηρέτησης των Συνεργατών της σε άλλα δυο σημεία Αθήνα & Θεσσαλονίκη

Οι αποστάσεις και ο χρόνος αναμονής της τεχνικής εξυπηρέτησης εκμηδενίζονται προς όφελος των συνεργατών μας με νέο υπερσύγχρονο σέρβις και εξειδικευμένους τεχνικούς ιατροτεχνολογικών προϊόντων, στους κόμβους διανομών μας στον Ασπρόπυργο Αττικής και το Καλοχώρι Θεσσαλονίκης, συμπληρώνοντας 3 κέντρα τεχνικής εξυπηρέτησης στην υπηρεσία των συνεργατών μας, για όλη την γκάμα των προϊόντων μας.

Παράλληλα το ιατρικό τεχνικό εργαστήριο στα Χανιά Κρήτης εξοπλίζεται με νέα και καινοτόμα ελεγκτικά μέσα και συσκευές (Electrical Safety Tester, flow analyzers κτλ) για την γρήγορη και αξιόπιστη επισκευή / συντήρηση αναπνευστήρων επεμβατικού, και μη, αερισμού. Με αυτό το σύστημα καθίσταται δυνατή η επικύρωση καλής λειτουργίας αναπνευστικών συσκευών & βλαβών παντός τύπου.



Αθήνα



Θεσσαλονίκη

Τέλος, το σέρβις της MOBIAK απαντώντας στις απαιτήσεις των δύσκολων αυτών καιρών εφαρμόζει νέα οικονομική πολιτική μειωμένων τιμών σε καινούργια και γνήσια ανταλλακτικά (όχι επισκευασμένα) σε συσκευές εκτός εγγύησης έτσι ώστε πλέον οι συνεργάτες της να απολαμβάνουν ένα νέο πλήρες πακέτο χαμηλών τιμών και γρήγορου αλλά αξιόπιστου σέρβις.

Άλλωστε μετά από 41 χρόνια υπηρεσιών μας στον τομέα της οξυγονοθεραπείας, προς τους συνεργάτες μας, η λέξη αξιοπιστία είναι συνώνυμη με το όνομα MOBIAK.

Γράφει, η Αργυρώ Σχολινάκη
Χημικός MSc - Υπεύθυνη Τμήματος Αερίων

Προστατευτικά Αέρια Συγκόλλησης & Μέτρα Προστασίας

Ο Χάλυβας αποτελεί τη μεγαλύτερη και πιο ευρέως χρησιμοποιούμενη ομάδα δομικών υλικών. Καλύπτει σε συντριπτικό ποσοστό την ποσότητα του υλικού που χρησιμοποιείται στις κατασκευές, από όλα τα μέταλλα και κράματα μαζί. Σε προηγούμενο Τεύχος είχαμε αναφερθεί εκτενέστατα σε Μεθόδους Συγκόλλησης καθώς και σε Αέρια Συγκόλλησης Ανθρακούχων & χαμηλά Ανθρακούχων Χαλύβων.

Η επιστήμη των συγκολλήσεων έχει και σπουδαιότητα καθοριστικό ρόλο σε όλους τους τεχνολογικούς τομείς. Πλοία, αυτοκίνητα, μεταλλικές κατασκευές απαιτούν εργασίες συγκόλλησης και ειδικότερα ηλεκτροσυγκόλλησης. Τα πλεονεκτήματα των συγκολλήσεων είναι: οικονομία υλικού, πλήρη στεγανότητα, απλούστευση κατασκευών, μικρότερο κόστος κατασκευών, εξοικονόμηση χρόνου, πραγματοποίηση σύνθετων κατασκευών που παλιότερα με τη μέθοδο της χύτευσης ήταν πολύ δύσκολες έως και αδύνατες.

Είχαμε λοιπόν αναφέρει την συγκόλληση MAG η οποία αποτελεί την πλέον κοινή μέθοδο συγκόλλησης για Ανθρακούχο και Χαμηλά Ανθρακούχο Χάλυβα. Η υψηλή παραγωγικότητα που επιτυγχάνεται με αυτή τη διαδικασία την καθιστά ιδανική για την κατασκευή και παραγωγή μεταλλικών κατασκευών και εξαρτημάτων.

Επίσης, είχαμε αναφέρει την συγκόλληση TIG η οποία χρησιμοποιείται λιγότερο συχνά με Ανθρακούχους Χάλυβες ενώ αντίθετα χρησιμοποιείται ευρέως για τη συγκόλληση χαμηλά κραματομένων Χαλύβων όπου οι ενώσεις υψηλής ακρίβειας και το εξαιρετο φινιρίσμα της επιφάνειας είναι πιο σημαντικά από την υψηλή παραγωγικότητα.

Υπενθυμίζουμε τα ειδικά προστατευτικά Αέρια τα οποία δύνανται η MOBIAK να σας προμηθεύσει τόσο για την Μέθοδο Συγκόλλησης τύπου MAG όσο και για την Μέθοδο τύπου TIG .

- Αέριο Μείγμα Συγκόλλησης 92% Αργόν - 8% Διοξείδιο του Άνθρακα (CORGON 8) - μέθοδος MAG
- Αέριο Μείγμα Συγκόλλησης 82% Αργόν - 18% Διοξείδιο του Άνθρακα (CORGON 18) - μέθοδος MAG
- Διοξείδιο Του Άνθρακα - μέθοδος MAG
- Αργόν - μέθοδος TIG
- Αέριο Μείγμα Συγκόλλησης 70% Αργόν - 30% Ήλιο (VARIGON He30) - μέθοδος TIG
- Αέριο Μείγμα Συγκόλλησης 50% Αργόν - 50% Ήλιο (VARIGON He50) - μέθοδος TIG



Όπως σε κάθε τεχνική διαδικασία στην οποία δραστηριοποιείται ανθρώπινο δυναμικό, υπάρχουν πάντα κίνδυνοι και πιθανότητες ατυχημάτων. Ειδικότερα το επάγγελμα των ηλεκτροσυγκολλητών κατατάσσεται στα βαρέα και ανθυγιεινά διότι κατά την διάρκεια της εργασίας

οι ηλεκτροσυγκολλητές εκτίθενται σε θόρυβο, ακτινοβολία, πολύ υψηλές θερμοκρασίες, ηλεκτρισμό καθώς και διάφορα βλαβερά χημικά αέρια των προς συγκόλληση μετάλλων.

Έτσι υπάρχει πάντα η επικινδυνότητα να πάθουν σοβαρά ατυχήματα αλλά και χρόνιες παθήσεις υγείας όσον αφορά τα μάτια τους, το δέρμα, τους πνεύμονες, τα αυτιά, στα νεφρά καθώς και στο νευρικό σύστημα. Οι κανόνες ασφαλείας και τα μέτρα προστασίας του ηλεκτροσυγκολλητή μειώνουν κατά πολύ τις πιθανότητες να εκτεθεί σε κινδύνους. Αν δεν υπήρχαν μέτρα προστασίας το επάγγελμα του ηλεκτροσυγκολλητή θα μπορούσε καθαρά να κριθεί επιβλαβές και θανατηφόρο.

Οι εργαζόμενοι να προσέχουν τους εαυτούς τους και τους συναδέλφους τους: σημαντικό είναι στο χώρο εργασίας οι ηλεκτροσυγκολλητές να είναι υπεύθυνοι για τον εαυτό τους και τους συναδέλφους τους καθώς είναι οι μόνοι που ξέρουν καλύτερα από την εκπαίδευσή τους και την εμπειρία τους τις διαδικασίες που θα ακολουθήσουν και άρα τους κινδύνους που θα συναντήσουν.

“ Οι κανόνες ασφαλείας και τα μέτρα προστασίας του ηλεκτροσυγκολλητή μειώνουν κατά πολύ τις πιθανότητες να εκτεθεί σε κινδύνους “

Η χρήση σωστού εξοπλισμού προστασίας μειώνει κατά μεγάλη πιθανότητα τους κινδύνους. Κατάλληλος εξοπλισμός ηλεκτροσυγκολλητών:

Ο Καυστήρας:

Πρέπει να είναι ελαφρύς, να απαιτεί μικρή δύναμη για την ενεργοποίησή του, να απαιτεί μικρή ροπή για την περιστροφή του, να διαθέτει εργονομικά σχεδιασμένη λαβή.

Η μάσκα:

Οποσδήποτε ο ηλεκτροσυγκολλητής πρέπει να φοράει ειδική μάσκα για να προστατευτεί από εγκαύματα στο πρόσωπο, αναθυμιάσεις, ακτινοβολία και οποσδήποτε να προστατεύει τα μάτια τους.

Τα Γάντια:

Τους προστατεύουν από εγκαύματα στα χέρια και ηλεκτροπληξία - κατασκευασμένα από ειδικά επεξεργασμένο δέρμα με εσωτερική επένδυση

Η Δερμάτινη ποδιά:

Τους προστατεύει από εγκαύματα και πυρκαγιά, από ειδικά επεξεργασμένο πυρίμαχο δέρμα

Το Κράνος:

Προστατεύει το κεφάλι από οποιαδήποτε σύγκρουση με εξωτερικό κέλυφος από συνθετικό υλικό με σπές αερισμού

Τα Γυαλιά:

Προστατεύουν τα μάτια από υλικά που πετιούνται.

Ο Οπτικός δίσκος:

Αρκετά μεγάλος ώστε να μην παρεμποδίζεται η ορατότητα

Τα Μποτάκια με ασφάλι:

Προστατεύουν τα κάτω άκρα από το να πέσει πάνω κάτι βαρύ κι από πυρκαγιά ή εγκαύματα.

Τα Γυαλιά οξυγονοκολλήσεων:

Σε συγκολλήσεις με αέρια (οξυγόνο). Στην ουσία αναφερόμαστε σε Γυαλιά τύπου μάσκας, οι έγχρωμοι φακοί των οποίων μπορούν να αναστηκωνονται όταν δεν γίνεται οξυγονοκολλήσεων.

Γράφει, η Ειρή Μανρωλάκη
Χημικός Msc - Τμήμα Πωλήσεων, MOBIAKAS

Ήλιον Το Αδρανές Πολυεργαλείο

Από μια έκλειψη ηλίου το 1868 άρχισαν οι επιστήμονες να ανιχνεύουν την ύπαρξη ενός νέου στοιχείου που αργότερα αποδείχθηκε ότι ήταν το ήλιο.

Η απάντηση είναι απλή. Διότι είναι το πρώτο στοιχείο που ανακαλύφθηκε για πρώτη φορά έξω και μακριά από τη Γη, και μάλιστα στον Ήλιο. Ο γάλλος αστρονόμος Pierre Janssen ταξίδεψε στην Ινδία για να μελετήσει την έκλειψη Ηλίου του 1868. Αποβιβάστηκε στο Μαδράς και ο άγγλος κυβερνήτης της περιοχής του είπε να στήσει το τηλεσκόπιό του όπου ήθελε. Και το έκανε. Από τις παρατηρήσεις της 18ης Αυγούστου όμως προέκυψαν κάποιες γραμμές στο φάσμα από το ηλιακό φως που δεν αντιστοιχούσαν σε γραμμές γνωστών ως τότε στοιχείων. Μπορεί να μην έδωσε και τότε η σημασία τότε και ούτε καν όνομα του χάρισε.



Δύο μήνες αργότερα έδωσε περισσότερη προσοχή ένας άλλος, άγγλος αυτή τη φορά, αστρονόμος, ο Norman Lockyer, και το ονόμασε ήλιο.

Πολλοί τους κοροϊδεύαν για χρόνια και η ύπαρξή του στη Γη πιστοποιήθηκε μόλις το 1895.

Το ήλιο χρησιμοποιείται στην κρυογενική (είναι η μεγαλύτερη χρήση του, που καταναλώνει περίπου το 1/4 της παραγωγής του) και στην ψύξη μαγνητών υπεραγωγιμότητας, με ειδικότερη εμπορική εφαρμογή τους σαρωτές MRI. Το ήλιο είναι αέριο άχρωμο, άοσμο, άγευστο και μη-τοξικό. Έχει το χαμηλότερο σημείο βρασμού από κάθε άλλο χημικό στοιχείο ενώ είναι το μοναδικό υγρό το οποίο είναι αδύνατο να παγώσει μόνο με την ελάτωση της θερμοκρασίας.

Το Υγρό ήλιο φτάνει στη θερμοκρασία των -269 βαθμών Κελσίου και για αυτό χρησιμοποιείται στις εγκαταστάσεις όπου λειτουργούν μηχανήματα απεικόνισης με μαγνητικό συντονισμό, δηλαδή μαγνητικοί τομογράφοι (MRI). Στις θερμοκρασίες αυτές οι μεταλλικοί αγωγοί παρουσιάζουν πολύ μικρή ωμική αντίσταση, άρα μικρές απώλειες ενέργειας, και μπορούμε τελικά να έχουμε το μαγνητικό πεδίο με την ένταση που θέλουμε, αφού αυτό δημιουργείται από τη διέλευση του αντίστοιχου ηλεκτρικού ρεύματος. Για την επιτυχή διάγνωση ασθενειών όπως ο καρκίνος, η ιατρική κοινότητα απαιτεί τεχνολογίες απεικόνισης που παρέχουν υψηλής αντίθεσης και ιδιαίτερα λεπτομερείς όψεις των εσωτερικών λειτουργιών του ανθρώπινου σώματος.

Η μαγνητική τομογραφία (MRI) είναι μια επαναστατική τεχνική ιατρικών απεικονίσεων η οποία παρέχει πρωτοφανή επίπεδα καθαρότητας, ειδικά όταν σαρώνονται μαλακοί ιστοί όπως είναι ο εγκέφαλος ή οι μύες. Και αντίθετα με τις παραδοσιακές ακτίνες Χ, η μαγνητική τομογραφία δεν εκθέτει τον ασθενή σε ακτινοβολία. Ωστόσο, για να λειτουργήσουν σωστά, οι μαγνητικοί τομογράφοι απαιτούν συνεχή παροχή ενός κρυογενικού προϊόντος

ώστε να ψύχονται οι μαγνητικές σπείρες στους σαρωτές. Αυτό δίνει στα πηνία υπεραγωγιμεις ιδιότητες. Το αποτέλεσμα είναι ότι το ηλεκτρικό ρεύμα μπορεί να ρέει μέσα από τα πηνία χωρίς αντίσταση, επιτρέποντας έτσι τη δημιουργία μαγνητικών πεδίων μεγάλης έντασης. Το υγρό ήλιο είναι το μόνο μέσον που είναι αρκετά ψυχρό ώστε να προάγει την υπεραγωγιμότητα στα μέταλλα. Μια άλλη πρόκληση για τον τομέα των απεικονίσεων είναι ο χρόνος λειτουργίας. Δεδομένης της υψηλής αρχικής επένδυσης και του υψηλού κόστους λειτουργίας του εξοπλισμού MRI, τα νοσοκομεία επιθυμούν να ελαχιστοποιήσουν το χρόνο συντήρησης και το χρόνο που ο εξοπλισμός είναι εκτός λειτουργίας.

Σε μια άλλη ιατρική εφαρμογή μείγμα οξυγόνου και ηλίου (Heliox) χρησιμοποιείται για να βοηθηθούν ασθενείς με μπλοκάρισμα στις ανώτερες αναπνευστικές οδούς, διότι το ήλιο όντας πολύ ελαφρύ μπορεί να εισχωρήσει πολύ πιο εύκολα εκεί όπου υπάρχει εμπόδιο. Είναι ένα αέριο που το βρίσκεις από τον Ήλιο ως τα βόθρα της θάλασσας. Εκεί που οι δύτες, για να εμποδίζεται να μπαινεί οξυγόνο σε υπερβολική ποσότητα στον εγκέφαλο προκαλώντας νευρικό σύνδρομο υψηλής πίεσης (HPNS), το ανακατεύουν με ήλιο, ενώ κάτω από τα 600 μέτρα χρησιμοποιείται το μείγμα Hydrellox (υδρογόνο - ήλιο - οξυγόνο). Χρειάζεται ήλιο για να ψύχονται και να κρατούνται το υδρογόνο και το οξυγόνο σε υγρή κατάσταση όταν χρησιμοποιούνται ως καύσιμα για την προώθηση πυραύλων. Επίσης στον Μεγάλο Αδρανικό Επιταχυντή (LHC) του CERN χρησιμοποιούνται περίπου 96 τόνοι υγρού ηλίου για να διατηρούνται οι μαγνήτες που κρατούν σε τροχιά τα πρωτόνια σε θερμοκρασία -271.3 βαθμών Κελσίου, ελαχιστοποιώντας έτσι τις θερμικές απώλειες από την κυκλοφορία ρευμάτων μεγάλης έντασης.

Ήλιο χρησιμοποιείται στην κατασκευή οπτικών ινών, όπου βοηθά στη σωστή διάχυση του γυαλιού, αλλά και στην κατασκευή καθαρών μονοκρυστάλλων για τα ολοκληρωμένα κυκλώματα, όπου βοηθά να δημιουργείται το κατάλληλο αδρανές περιβάλλον. Λείζερ με ήλιο - νέον είναι τα μηχανήματα που αναγνωρίζουν τους γραμμικούς κώδικες τιμών στα σημερινά πολυκαταστήματα.



Φορητή Φιάλη Ηλίου MOBIAK

Δεν μάθαμε όμως ακόμη γιατί αλλάζει τη φωνή μας το ήλιο...

Για να μιλήσουμε, αέρας από τους πνεύμονες περνάει μέσα από τον λάρυγγα και συναντά τις φωνητικές χορδές μας που έχουν οριζόντιο προσανατολισμό και τις κάνει να πάλλονται. Οι δονήσεις τους κινητοποιούν τα μόρια του αέρα γύρω τους και εκεί, όπως περίπου όταν σφυρίζουμε, δημιουργούνται συντονισμοί και παράγονται ήχοι σε διάφορες συχνότητες. Όταν αλλάξει λοιπόν το αέριο περιβάλλον των φωνητικών χορδών, εκείνες μεν πάλλονται με τον ίδιο τρόπο, αλλά η διάδοση των κυμάτων αλλάζει σημαντικά. Ένα τόσο ελαφρύ αέριο όπως το ήλιο επιτρέπει τη διάδοση των κυμάτων πολύ πιο γρήγορα, τρεις φορές πιο γρήγορα, επομένως αλλάζουν και οι συχνότητες που έχουμε συντονισμούς στον δίαυλο από τις χορδές ως το στόμα. Κόβονται οι χαμηλότερες (δηλαδή οι πιο μπάσες) συχνότητες και αναδεικνύονται μόνον οι υψηλότερες. Αντίθετα, με αέρια όπως το ξένο ή το εξαφθοριούχο θείο ακούγεται σαν βαρύτονος της Λυρικής.

Γράφει, ο Δημήτρης Μουσουράκης
Τμήμα Λογιστηρίου

Ετήσια Κανονική Άδεια - E11

Γνωστοποίηση στοιχείων ετήσιας κανονικής άδειας-E11

Κάθε εργοδότης οφείλει να τηρεί ειδικό βιβλίο, το οποίο δύναται να είναι και σε μορφή μηχανογραφημένων σελίδων. Το ειδικό βιβλίο ή οι μηχανογραφημένες σελίδες πρέπει να φέρουν τα στοιχεία της επιχείρησης, την ένδειξη «Βιβλίο αδειών» και να περιλαμβάνει τις παρακάτω στήλες:

- Ονοματεπώνυμο μισθωτών
- Ημερομηνία πρόσληψης
- Αριθμός δικαιούμενων ημερών άδειας
- Χρονολογία έναρξης και λήξης χορηγηθείσας άδειας
- Αποδοχές άδειας
- Επίδομα άδειας

Ειδικώς, οι αποδοχές άδειας και το επίδομα άδειας συμπληρώνονται στο σύνολό της μέχρι το τέλος του σχετικού ημερολογιακού έτους λήψης της κανονικής άδειας. Τα ανωτέρω στοιχεία πρέπει να είναι στη διάθεση των Επιθεωρητών Εργασίας του Σ.Ε.Π.Ε. που ασκούν τον έλεγχο και την εποπτεία της εφαρμογής του παρόντος. Ο εργοδότης υποχρεούται να γνωστοποιεί ηλεκτρονικά στο πληροφοριακό σύστημα του Υπουργείου Εργασίας, Κοινωνικής Ασφάλισης και Πρόνοιας ΣΕΠΕ-ΟΑΕΔ-ΙΚΑ-ΕΤΑΜ, με την ονομασία «ΕΡΓΑΝΗ», εντός του μηνός Ιανουαρίου, στοιχεία των εργαζομένων που έλαβαν την ετήσια άδεια και το επίδομα άδειας κατά το προηγούμενο ημερολογιακό έτος».

Συνεπώς κάθε εργοδότης υποχρεούται να γνωστοποιεί, με το έντυπο E11 ηλεκτρονικά στο σύστημα ΕΡΓΑΝΗ, εντός του μηνός Ιανουαρίου (από 01/01 έως και 31/01 εκάστου έτους), στοιχεία των εργαζομένων που έλαβαν την ετήσια άδεια και το επίδομα άδειας κατά το προηγούμενο ημερολογιακό έτος και έχουν καταχωρηθεί στο Βιβλίο Αδειών.

Στους εργοδότες συμπεριλαμβάνονται και οι αναφερόμενοι στο «Μητρώο Δημοσίων Φορέων της Ελληνικής Διοίκησης» του Υπουργείου Διοικητικής Μεταρρύθμισης και Ηλεκτρονικής Διακυβέρνησης, που απασχολούν εργαζόμενους με σχέση εξαρτημένης εργασίας ιδιωτικού δικαίου (είτε ορισμένου ή αορίστου χρόνου).

Στο Βιβλίο Αδειών αποβλέπεται η αποτύπωση της πραγματικής εικόνας της επιχείρησης, θα πρέπει να καταχωρείται το σύνολο των εργαζομένων της επιχείρησης δεδομένου ότι οι διατάξεις περί χορήγησης ετήσιας κανονικής άδειας είναι αναγκαστικού δικαίου και συνεπώς όλοι οι εργαζόμενοι την δικαιούνται. Επομένως με βάση τα στοιχεία που έχουν καταχωρηθεί στο ειδικό «βιβλίο Αδειών» αναφορικά με τις δικαιούμενες και τις πραγματικά χορηγηθείσες ημέρες άδειας του συνόλου των εργαζομένων και σύμφωνα με τις πραγματικά καταβληθείσες αποδοχές χορηγηθείσας άδειας και επίδοματος άδειας, θα συμπληρώνεται αντίστοιχα και το έντυπο E11.

Συγκεκριμένα:

Σε περίπτωση κατά την οποία χορηγήθηκε το σύνολο της νομίμως δικαιούμενης άδειας εντός του προβλεπόμενου χρονικού διαστήματος, υφίσταται υποχρέωση συμπλήρωσης των αντίστοιχων στηλών του Εντύπου E11.

Σε περίπτωση, κατά την οποία, παρανόμως δεν χορηγήθηκε το σύνολο της νομίμως δικαιούμενης άδειας εντός του προβλεπόμενου χρονικού διαστήματος, συμπληρώνεται, μεταξύ των άλλων, ο αριθμός των χορηγηθεισών ημερών άδειας (εάν υφίστανται), καθώς και οι πραγματικές καταβληθείσες αποδοχές άδειας και επίδοματος άδειας. Σε περίπτωση, λύσης της σχέσεως εργασίας μισθωτού (όπως ιδίως, καταγγελία σύμβασης ή οικειοθελή αποχώρηση) με οποιονδήποτε τρόπο πριν χορηγηθεί το σύνολο της άδειας, εκτός της συμπλήρωσης των σχετικών στηλών του εντύπου E11, θα πρέπει να αναγράφεται στη στήλη των παρατηρήσεων, ο λόγος της μη χορήγησης του συνόλου της δικαιούμενης άδειας.

Εάν ο λόγος μη χορήγησης του συνόλου ή μέρους της δικαιούμενης άδειας είναι η αντικειμενική αδυναμία χορήγησης της, εκ μέρους του εργοδότη, όπως ιδίως λόγω μακροχρόνιας ασθένειας, ειδικών αδειών που οφείλονται σε εγκυμοσύνη / μητρότητα, άδειας άνευ αποδοχών, στράτευσης κ.λ.π, του εργαζόμενου, θα πρέπει, εκτός της συμπλήρωσης των σχετικών στηλών του εντύπου E11, να αναγράφεται στη στήλη των παρατηρήσεων η αιτία της μη χορήγησης του συνόλου της δικαιούμενης άδειας.

Αν μέσα στο ίδιο εργασιακό έτος υπάρχουν περισσότερες συμβάσεις εργασίας του μισθωτού στον ίδιο εργοδότη, όπως π.χ. συμβαίνει στα φρονιστήρια, όπου μέσα στο ίδιο έτος υπάρχει το υπόλοιπο της συμβάσεως του ορισμένου χρόνου του προηγούμενου έτους και η αρχή της συμβάσεως του τρέχοντος έτους, επειδή στο έγγραφο E11 δεν μπορεί να αναφερθεί σε διαφορετικές στήλες, ούτε να γίνει δεύτερη εγγραφή για τον ίδιο μισθωτό, ο αριθμός ημερών άδειας και οι αποδοχές-επίδομα άδειας που δικαιούται ο μισθωτός για την κάθε σύμβαση εργασίας, πρέπει να αναφέρεται στην μια και μοναδική στήλη το σύνολο των ημερών άδειας (στήλη αριθμού «δικαιούμενων» ημερών άδειας), και στην μια επίσης και μοναδική στήλη των αποδοχών και του επίδοματος άδειας, να αναφέρεται το σύνολο των αποδοχών και το σύνολο του επίδοματος άδειας που έχει καταβληθεί. Στις παρατηρήσεις πρέπει να αναγραφεί ότι πρόκειται για δύο άδειες λόγω των δύο συμβάσεων.

Σε περίπτωση που μισθωτός απασχοληθεί λίγες ημέρες (π.χ πρόσληψη τέλη Δεκεμβρίου - πρόσληψη και οικειοθελής αποχώρηση ή καταγγελία εντός πολύ μικρού διαστήματος) ώστε να μην δικαιούται ημέρες άδειας, να δικαιούται όμως να λάβει κλάσμα αποδοχών και επίδοματος άδειας, στις στήλες δικαιούμενης άδειας και χορηγηθείσας άδειας θα αναγραφεί «0» μηδέν, ενώ στις στήλες των αποδοχών και επίδοματος άδειας θα αναφερθούν τα ανάλογα ποσά. Στις παρατηρήσεις θα πρέπει να γραφθεί η αιτία της μηδενικής άδειας.

ΠΡΟΣΟΧΗ!

- α) Στο έντυπο δεν χρειάζεται υπογραφή από τον μισθωτό έτσι ώστε να τίθεται θέμα υποβολής και «σαρωμένου» εγγράφου.
- β) Όταν πρόκειται για πενήνημο σύστημα εργασίας στις στήλες «Αριθμός ημερών δικαιούμενης κανονικής άδειας» και «Αριθμός ημερών κανονικής άδειας που χορηγήθηκε», αναφέρεται στις εργάσιμες ημέρες που χορηγήθηκαν, αναφέρεται στις εργάσιμες ημέρες χωρίς την 6^η ημέρα της εβδομάδας, σε αντίθεση με την στήλη «Αποδοχές άδειας» στην οποία θα πρέπει να συμπεριληφθεί και η 6^η ημέρα.

Γράφει, ο Θανάσης Ηλιακέρτακης
Τμήμα Λογιστηρίου

Business Model Canvas

Ένα διαφορετικό είδος επιχειρηματικότητας που αποσκοπεί στην βελτίωση του μάρκετινγκ και γενικότερα σε οποιαδήποτε επιχειρηματική προσπάθεια.

Ο καμβάς αποτελεί ένα δημοφιλές οπτικό εργαλείο διαμόρφωσης της στρατηγικής ανάπτυξης μιας επιχειρηματικής ιδέας. Το συγκεκριμένο μοντέλο ειδικεύεται στην αντιμετώπιση της μετατροπής της επιχειρηματικής ιδέας σε αξιόπιστη επιχειρηματική πρόταση. Αξίζει να αναφερθεί ότι η ιδέα πηγάζει από τα μέλη του ΚΕΜΕΛ (Κέντρο Εθελοντών Μάντζερ Ελλάδος), ένα κέντρο

που απαρτίζεται από ενεργά και πρώην ανώτατα διευθυντικά στελέχη επιχειρήσεων που έχουν σκοπό να βοηθήσουν επιχειρήσεις μέσα από την τεχνογνωσία και την επιχειρηματική τους πείρα.

Το μοντέλο αυτό προσπαθεί μέσα από μια σειρά ερωτήσεων να παρουσιάσει, να προβληματίσει και να ενεργοποιήσει την σκέψη και την αντίληψη κάθε επιχειρηματία - επιχείρησης, που στόχο έχουν την βελτίωση της επιχειρηματικής τους προσπάθειας και σκοπεύουν την κερδοφορία.

Ο πίνακας που ακολουθεί βασίζεται στην προτεινόμενη μεθοδολογία του εφευρέτη του business model canvas (Alex Osterwalder) ο οποίος μέσα από μια σειρά ερωτήσεων, φάχνη τις απαντήσεις που μπορούν να μας δώσουν το επιθυμητό αποτέλεσμα.

Παρακάτω βλέπουμε τον πίνακα που απεικονίζει σε κατηγορίες τις ερωτήσεις που σκοπεύουν στην βελτίωση της επιχειρηματικής προσπάθειας.

BUSINESS MODEL CANVAS



Σκοπός κάθε μοντέλου όπως και του συγκεκριμένου είναι να δώσει έμφαση στη σκέψη η την ικανότητα κάποιου να σκέπτεται δημιουργικά, και να χρησιμοποιεί την έμπνευση και την φαντασία του για να παράγει νέες ιδέες και να λύει προβλήματα, βλέποντας τα από διαφορετικές οπτικές γωνίες.

Γράφει ο **Απόστολος Διαμντόπουλος**
Οικονομικές Επιστήμες MSc, Τμήμα Εξαγωγών MOBIAK Fire

Εφευρέσεις στην Αρχαία Ελλάδα

Πυροσβεστική Αντλία

Τι είναι

Η πυροσβεστική αντλία ήταν μια δίδυμη καταθλιπτική εμβολοφόρα αντλία συνεχούς ροής ύδατος. Δεν έχει διασωθεί χρονολογική ημερομηνία για την ανακάλυψη αυτή, όμως μας είναι γνωστό ότι ο εφευρέτης της ήταν ο Ήρων ο Αλεξανδρεύς.

Εφευρέτης

Εφευρέτης της πυροσβεστικής αυτής αντλίας θεωρείται ο Ήρων ο Αλεξανδρεύς, ο οποίος ήταν μηχανικός, φυσικός, καθώς και γεωμέτρης.

Χρήσεις

Η πυροσβεστική αυτή αντλία του Ήρωνος χρησιμοποιούνταν για πυρόσβεση, δηλαδή για την κατάσβεση μεγάλων δασικών πυρκαγιών ή για φωτιές μικρότερης έκτασης.

Τρόπος λειτουργίας

Αποτελούνταν από δύο έμβολα που παλινδρομούσαν αντίθετα με τη βοήθεια ενός αρθρωτού κοινού χειρομοχλού εντός δύο κατακόρυφων κυλινδρικών δοχείων βυθισμένων στην (πιθανότατα τροχοφόρα) υδατοδεξαμενή. Οι ανεπίστροφες βαλβίδες εισαγωγής ύδατος βρίσκονταν στον υπερυψωμένο πυθμένα των δοχείων και ανεπίστροφες βαλβίδες εξαγωγής ύδατος βρίσκονταν στη βάση των σωλήνων εξαγωγής ύδατος. Οι σωλήνες συνέκλιναν σε έναν κοινό κατακόρυφο αγωγό. Ο αγωγός στο άκρο του έφερε μια ευφυή (οριζόντια και κατακόρυφα) περιστρεφόμενη διάταξη σωληνίσκου με ακροφύσιο που επέτρεπε την ακριβή προσβολή του στόχου.



Εφαρμογές στο σήμερα

Η πυροσβεστική αυτή αντλία του Ήρωνος χρησιμοποιούνταν για πυρόσβεση, όμοια και απαράλλακτη, μέχρι και τον περασμένο αιώνα από όλα τα σύγχρονα κράτη.

Γράφει η **Μιρτώ Κουρή**
Δημιουργικό Τμήμα, MOBIAK

Social Media

Η MOBIAK διαρκώς αναπτύσσεται κι εξελίσσεται. Πάντα κοντά στις εξελίξεις και τις νέες τεχνολογίες, ανακοινώνουμε με χαρά τη δημιουργία νέου τμήματος **Social Media** της εταιρίας.

Σκοπός του τμήματος είναι αφενός, η ενημέρωση των συνεργατών και των πελατών με νέα που αφορούν την εταιρία μας, αφετέρου η αναβάθμιση της εξωστρέφειας της εταιρίας.

Στα κανάλια μας θα βρουν χώρο βεβαίως διάφορες ευχάριστες αναρτήσεις, αρπάζοντας έτσι την ευκαιρία να αλληλεπιδράσουμε και να γνωρίσουμε το κοινό μας ακόμα περισσότερο καθώς και να μοιραστούμε σε πραγματικό χρόνο, τις ανάγκες και απόψεις τους.

Το κάθε τμήμα της MOBIAK (Πυροσβεστικός εξοπλισμός, Ιατρικός Εξοπλισμός και Βιομηχανικά – Ιατρικά αέρια) έχει τα δικά του προφίλ στα κοινωνικά δίκτυα **Facebook, Google+, You Tube, Twitter, LinkedIn & Instagram**.



Αναζητήστε μας στα παρακάτω κοινωνικά δίκτυα με τα ονόματα που αντιπροσωπεύουν και τα αντίστοιχα τμήματα της MOBIAK:

MOBIAK SA



Τη **Νέα FACEBOOK Σελίδα των Πυροσβεστικών** θα την βρείτε με το παρακάτω λογότυπο

New Page



Γράφει ο **Αλέξανδρος Νάκος**
Τμήμα Εξαγωγών MOBIAK Fire

Περί φωτιάς και άλλων καταστροφικών στοιχείων

Η φωτιά έχει παίξει καθοριστικό ρόλο στην εξέλιξη της ανθρωπότητας άλλοτε με θετικό και άλλοτε με αρνητικό πρόσημο. Η φωτιά είναι αυτή που έδωσε τη δυνατότητα στον άνθρωπο να επιβιώσει στις ιδιαίτερα σκληρές και απαιτητικές συνθήκες της εποχής των παγετώνων, τότε που ο πρόγονος των σημερινών ανθρώπων έδινε τον αγώνα του για επιβίωση. Στη φωτιά ψήθηκε για πρώτη φορά – ίσως τυχαία αλλά σποραδικά με καθοριστική σημασία- το κρέας, το οποίο σύμφωνα με πολλούς ανθρωπολόγους ήταν το ενδιαίτημα εκείνο που έδωσε την ώθηση (ταυτόχρονα βέβαια με την χειρωνακτική εργασία) στην ανάπτυξη του ανθρώπινου εγκεφάλου. Η φωτιά είναι αυτή που μετέτρεψε τον άνθρωπο από κυνηγημένο σε κυνηγό, από τροφή για τα άγρια θηρία ή πεινασμένο καρποσυλλέκτη σε χορτασμένο κρεατοφάγο.

Στο καμίνι της φωτιάς λαξεύτηκαν και διαμορφώθηκαν τα πρώτα τελειοποιημένα μεταλλικά εργαλεία μετά τη νεολιθική εποχή (εποχή του χαλκού, εποχή του σιδήρου), τα οποία σηματοδότησαν την αρχή της απόλυτης κυριαρχίας του ανθρώπινου είδους επάνω στη φύση αλλά και των δυνατότερων φύλων επάνω στα πιο αδύναμα. Η φωτιά είναι σε τελική ανάλυση η κινητήριος δύναμη ακόμη και της βιομηχανικής επανάστασης, αφού η δύναμη της φωτιάς ήταν αυτή που ουσιαστικά κινούσε της σημερινές και τις μηχανές εσωτερικής καύσης, οι οποίες και έδωσαν τη τεράστια ώθηση της μηχανοποιημένης παραγωγής και των μηχανοποιημένων μεταφορών.

Η φωτιά είναι αναπόσπαστα δεμένη με την ιστορία της ανθρωπότητας, της έχουν δοθεί θεϊκές και λατρευτικές διαστάσεις και έχει επδράσει απαραμίλλα στη ζωή και τη καθημερινότητα του ανθρώπου, αρκεί να εμφανίζεται και να παραμένει υπό ελεγχόμενες συνθήκες.

Υπό ανεξέλεγκτες συνθήκες είναι ένα από τα τρία ανεξέλεγκτα και καταστροφικά στοιχεία του σύμπαντος:

ΠΥΡ, ΓΥΝΗ ΚΑΙ ΘΑΛΑΣΣΑ

Το τρίο από τα καταστροφικά στοιχεία ξεφεύγει από τους σκοπούς του παρόντος άρθρου, για το δεύτερο δε χρειάζονται ιδιαίτερες επεξηγήσεις καθώς όλοι μας (οι εκπρόσωποι του «ισχυρού» φύλου) έχουμε πέσει θύματα της καταστροφικής (και δημιουργικής του για να μην είμαστε άδικοι) δύναμης... το πρώτο και το δεύτερο εκ των τριών καταστροφικών στοιχείων συχνά συνεργάζονται σε αβυσσική σύμπνοια για την καταστροφή των ανύποπτων θυμάτων τους, υπάρχει κανείς άραγε που να μην έχει «καεί» από μια γυναίκα? το τρίτο εκ των στοιχείων φαίνεται να είναι το μόνο ικανό να κατευνάσει ακόμη και να υπερνικήσει το δεύτερο καταστροφικό στοιχείο, εξ ου και η παροιμιώδης έκφραση «ρε δε πια να πνιγεί που θα ασχοληθούμε μαζί της...» Το πρώτο και το τρίτο στοιχείο αλληλοσυναντιούνται και αλληλοσυμπληρώνονται για να επιτευχθεί η απαραίτητη ισορροπία.

Δε θα μας απασχολήσουν ωστόσο περαιτέρω το δεύτερο και το τρίτο από τα καταστροφικά στοιχεία, ιδιαίτερα για το δεύτερο έχουν γραφτεί χιλιάδες ποιήματα, βιβλία και τραγούδια, έχουν γίνει αναρίθμητα εγκλήματα, πόλεμοι και καταστροφές και ακόμη δεν έχουν διερευνηθεί σε βάθος τα αίτια της καταστροφικής του επίδρασης και κατά τη γνώμη του γράφοντος ούτε και πρόκειται (ένα πλάσμα που μπορεί μικρότερο είναι πραγματικά τρομακτικό και ανεξήγητο...). Τη φωτιά από την άλλη μεριά μπορεί κανείς να τη μελετήσει, να την καταλάβει, να τη χρησιμοποιήσει για τους σκοπούς του και όταν ξεφύγει από τον έλεγχο του να την τιθασεύσει και την «κουλάντρίσει». Για τα άλλα δυο στοιχεία, από τη μέχρι σήμερα γνώση μου, δεν έχει βρεθεί ακόμη κάποια τέτοια θεραπεία.



Αυτό προσπαθεί λοιπόν και κάνει η MOBIAK εδώ και 41 χρόνια: προσπαθήσει να μελετήσει, να κατανοήσει τους μηχανισμούς της φωτιάς και της κατάσβεσής της. Με το έμπειρο επιστημονικό και τεχνικό της δυναμικό προσπαθεί να δημιουργήσει και να παράγει καινούργια προϊόντα που θα συνεισφέρουν στον έλεγχο και τη κατάσβεση των ανεξέλεγκτων συνεπειών της φωτιάς, να τα κάνει προσπάσιους στους ανθρώπους σε όλες τις μεριές του πλανήτη. Σε αυτό το σκοπό και σε αυτό των αγώνα είναι αφοσιωμένο το προσωπικό της MOBIAK: να συνεισφέρει στη καλύτερη κατανόηση και καταπολέμηση των συνεπειών του καταστροφικού στοιχείου της φωτιάς. Τα άλλα δυο τα αφήνουμε για τους πιο θαρραλέους!!!

Εγκατάσταση Συστήματος Πυρανίχνευσης Συμβατική

Ο σωστός σχεδιασμός ενός συστήματος πυρανίχνευσης και η εφαρμογή του σχεδιασμού είναι ίσως από τα βασικότερα μέρη πυροπροστασίας ενός χώρου και μέσα πρόληψης πυρκαγιάς. Κατά την εγκατάσταση αυτών των συστημάτων πρέπει να ακολουθούμε κάποια βασικά βήματα σε συνέχεια της εγκεκριμένης μελέτης πυροπροστασίας.

Τοποθέτηση Πινάκων Πυρανίχνευσης

Ο πίνακας πυρανίχνευσης τοποθετείται σε χώρο χαμηλού κινδύνου, σε θέση η οποία είναι ορατή και εύκολα προσβάσιμη από το προσωπικό. Σε μεγάλες, κυρίως, εγκαταστάσεις απαιτούνται και επαναληπτικοί πίνακες, ώστε οι ενδείξεις του συναγερμού φωτιάς αλλά και οι ενέργειες που γίνονται για την αντιμετώπισή τους να ενημερώνουν τους άλλους.

Τοποθέτηση Ανιχνευτών

Κάθε τύπος ανιχνευτή, ανάλογα με τον τρόπο λειτουργίας του, πρέπει να τοποθετηθεί στο χώρο ακολουθώντας κάποιους κανόνες.

Ανιχνευτής Καπνού και Θερμότητας

Η μέγιστη επιφάνεια κάλυψης και οι μέγιστες αποστάσεις μεταξύ των ανιχνευτών καθορίζονται από τις ευρωπαϊκές Οδηγίες της σειράς EN 54 αλλά και από τον Ελληνικό κανονισμό πυροπροστασίας κτιρίων. Μικρότερες αποστάσεις ή καλύψεις πρέπει να εφαρμόζονται αν το απαιτούν οι οδηγίες του κατασκευαστή. Μέγιστη επιφάνεια κάλυψης 50m² ανά ανιχνευτή - Απόσταση ανιχνευτή σε ανιχνευτή όχι μεγαλύτερη από 15m στους διαδρόμους ή όχι πάνω από 12,5 m στους άλλους χώρους - Απόσταση ανιχνευτή από τοίχο όχι μεγαλύτερη από 3,5m Την καλύτερη απόδοση οι ανιχνευτές καπνού την έχουν αν τοποθετηθούν έτσι ώστε ο θάλαμος ανίχνευσης να βρίσκεται σε απόσταση από 5 μέχρι 60cm από το επίπεδο της οροφής. Οι ανιχνευτές θερμοκρασίας αποδίδουν ικανοποιητικά αν οι αισθητήρες τους βρίσκονται σε απόσταση από την κορυφή 5 μέχρι 15cm.

Ανιχνευτές Δέσμης

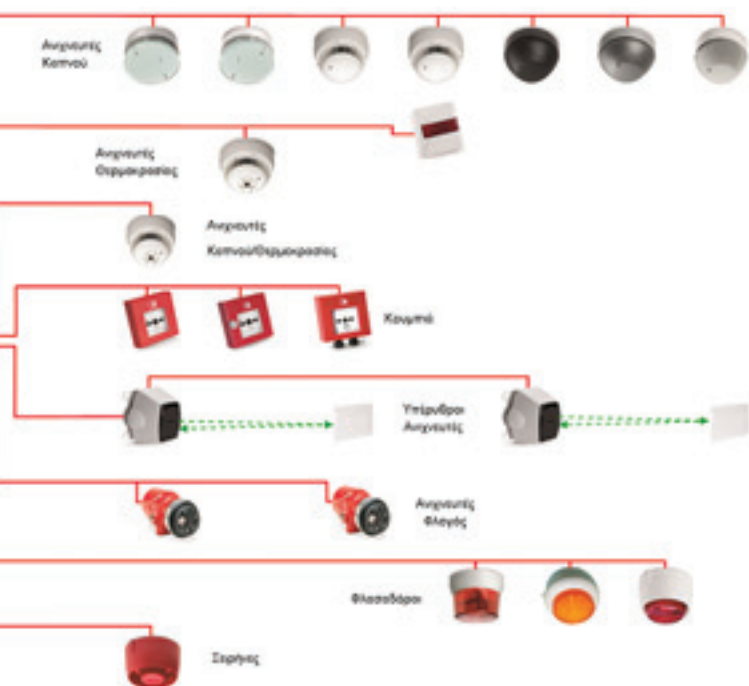
Υπάρχουν δύο ειδών ανιχνευτές δέσμης. Αυτοί που αποτελούνται από ξεχωριστά εξαρτήματα πομπού και δέκτη και αυτοί που ο πομπός και ο δέκτης αποτελούν ενιαίο σύνολο και χρησιμοποιούν καθρέπτη στην απέναντι επιφάνεια του χώρου.

Η πρώτη κατηγορία καλύπτει χώρους με μήκος 10 μέχρι 100m, η δεύτερη 5 μέχρι 500m. Ο ανιχνευτής πρέπει να τοποθετηθεί στο κατάλληλο σημείο ώστε να ανιχνεύσει όσο το δυνατόν γρηγορότερα τον καπνό σε περίπτωση πυρκαγιάς. Ο χρόνος απόκρισης εξαρτάται από:

- Τη θέση του ανιχνευτή μέσα στο χώρο τον οποίο θέλουμε να καλύψουμε
- Την ποσότητα που θα παραχθεί από τη φωτιά
- Την κατασκευή της οροφής
- Τυχόν ύπαρξη διατάξεων εξαερισμού

Δεν πρέπει να τοποθετήσουμε ανιχνευτές δέσμης σε μέρη όπου:

- Υπάρχει πολύ φως σε κανονικές συνθήκες
- Υπάρχει υπερβολική σκόνη, καπνός ή ατμοί νερού σε κανονικές συνθήκες
- Υπάρχουν απότομες μεταβολές της θερμοκρασίας
- Οι επιφάνειες τοποθέτησης του πομπού και του δέκτη δέχονται κραδασμούς ή μετακινούνται
- Δεν μπορεί ο ανιχνευτής να τοποθετηθεί σταθερά ή να ευθυγραμμιστεί σωστά.



Ανιχνευτές Φλόγας

Τοποθετούνται συνήθως στον τοίχο, σε μεγάλο ύψος, για να μην υπάρχουν εμπόδια ανάμεσα στο κάτοπτρο τους και την επιφάνεια που πρέπει να καλύψουν. Από τον κατασκευαστή δίνονται στοιχεία για την γωνία κάλυψης και την απόσταση στην οποία ανιχνεύονται φλόγες μεγέθους 0,1 και 0,4 m².

Ανιχνευτές Αερίου

Η θέση της αρχικής συγκέντρωσης του εκρηκτικού ή τοξικού αερίου εξαρτάται από το μοριακό του βάρος. Αέρια με μοριακό βάρος μεγαλύτερο από 29, συγκεντρώνονται κοντά στο έδαφος, τα ελαφρά αέρια, αυτά με μοριακό βάρος μικρότερο του 29, συγκεντρώνονται στην κορυφή. Σε περίπτωση που τα αέρια που καλούμαστε να ανιχνεύσουμε είναι βαριά τότε οι ανιχνευτές πρέπει να τοποθετηθούν σε απόσταση περίπου 15-30cm από το έδαφος και σε απόσταση μέχρι 4m οριζόντια από το σημείο πιθανής διαρροής (σύμφωνα με οδηγίες κατασκευαστή). Ανάμεσα στο πιθανό σημείο διαρροής και τον ανιχνευτή δεν πρέπει να παρεμβάλλονται εμπόδια όπως έπιπλα, που εμποδίζουν την κίνηση του αέρα. Για ανίχνευση ελαφρών αερίων, οι ανιχνευτές τοποθετούνται 30cm περίπου κάτω από την οροφή. Πρέπει επίσης να δοθεί προσοχή ώστε ο ανιχνευτής να μην είναι εκτεθειμένος σε υπερβολική υγρασία και θέσης όπου κινδυνεύει να έρθει σε επαφή με τα νερά. Οι ανιχνευτές αερίων μπορούν να συνδεθούν στον πίνακα στην ίδια ζώνη με άλλου τύπου ανιχνευτές ή μπουτόν. Λόγω όμως της διαφοράς στην ηλεκτρική εγκατάσταση και της διαφορετικής αντιμετώπισης που πιθανότατα θα απαιτεί ο συναγερμός από τα αέρια, είναι προτιμότερο οι ανιχνευτές αερίων να τοποθετηθούν σε διαφορετικές ζώνες, ανεξάρτητες από ανιχνευτές άλλου τύπου ή κομβία πυρανίχνευσης.

Κομβία Χειροκίνητης Ενεργοποίησης

Παρόλο που στην ίδια ζώνη μπορούν να συνδεθούν κομβία χειροκίνητης ενεργοποίησης και αυτόματοι ανιχνευτές, είναι προτιμότερο να σχεδιαστεί από την αρχή το σύστημα με τα κομβία σε ξεχωριστή ή σε ξεχωριστές ζώνες. Με αυτόν τον τρόπο μπορεί να γίνει ευκολότερη και ταχύτερη η αναγνώρισή τους. Τα κομβία χειροκίνητης ενεργοποίησης πρέπει να τοποθετούνται στις οδούσιες διαφυγής, στα σημεία που καταλήγουν κλιμακοστάσια και σε όλες τις τελικές εξόδους, αυτές δηλαδή που οδηγούν έξω από το κτίριο. Τα κομβία χειροκίνητης ενεργοποίησης πρέπει να τοποθετούνται με τέτοιο τρόπο ώστε κανείς μέσα στο κτίριο να μην χρειάζεται να διανύσει απόσταση πάνω από 30m για να δώσει τον συναγερμό. Πρέπει επίσης να τοποθετούνται σε ύψος περίπου 1,5m από το πάτωμα, σε προσιτά και εμφανή μέρη. Αν το κτίριο είναι πολυώροφο με όμοια κατασκευή ορόφων, τα κομβία πρέπει να τοποθετούνται στα ίδια σημεία σε κάθε όροφο.

Οπτικοί και Ηχητικοί Ειδοποιητές (φαροσειρήνες)

Ο κυριότερος σκοπός τους είναι να ειδοποιηθούν όλοι όσοι βρίσκονται μέσα στο κτίριο για τον συναγερμό φωτιάς ώστε να προλάβουν να το εγκαταλείψουν. Υπάρχουν μερικοί κανόνες, που προβλέπονται στον κανονισμό πυρασφάλειας, που βοηθούν στον σωστό υπολογισμό των θέσεων και του πλήθους των σειρήνων.

- Όταν το κτίριο είναι πολυώροφο ή αποτελείται από πολλά πυροδιαμερίσματα τότε χρειάζεται το λιγότερο μια σειρήνα ανά όροφο ή πυροδιαμέρισμα.
- Η ένταση του ήχου δεν πρέπει να είναι τόσο δυνατή ώστε να προκαλέσει μόνιμη βλάβη στην ακοή.
- Ο αριθμός των σειρήνων μέσα σε ένα κτίριο είναι τέτοιος ώστε να παράγεται το επιθυμητό επίπεδο ήχου, αλλά σε καμία περίπτωση δεν πρέπει να είναι μικρότερος από δύο.
- Οι σειρήνες πρέπει απαραίτητα να καταναλωθούν σε δύο ξεχωριστά κυκλώματα. Έτσι ακόμα και σε περίπτωση βλάβης του ενός κυκλώματος, κάποιες από τις σειρήνες θα λειτουργήσουν σε περίπτωση συναγερμού φωτιάς.
- Τα μέσα οπτικής σήμανσης πρέπει να τοποθετηθούν σε θέσεις που να είναι ορατά από όλες τις κατευθύνσεις.

Παπούτσια Ασφαλείας & Η Σημασία τους

Ασφάλεια στην εργασία. Μια φράση που ακούγεται πολύ συχνά. Πόσο όμως πραγματικά συναδητοποιούμε τη σημασία της;

Είναι σημαντικό για όλους, εργοδότες και εργαζόμενους να καταλάβουν τη σημασία της ασφάλειας. Αφορά την ακεραιότητα και την ίδια την υπόσταση ενός ατόμου και σε καμία περίπτωση δεν θα πρέπει να αντιμετωπίζεται ως συμμόρφωση με κάποια νομοθεσία. Όταν ένας εργαζόμενος νιώθει σίγουρος για την ασφάλεια που του παρέχει ο εξοπλισμός προστασίας του, βελτιώνεται η απόδοσή του απ' ό,τι σε αντίθετη περίπτωση όπου βρίσκεται συνέχεια σε εγρήγορση για πιθανούς κινδύνους.

Υπάρχουν δυο μεγάλες κατηγορίες βλαβών στα πόδια που σχετίζονται με την εργασία. Η πρώτη κατηγορία περιλαμβάνει βλάβες από τρυπήματα, σπασίματα, στραμπουλήγματα και κοψίματα. Η δεύτερη κατηγορία περιλαμβάνει βλάβες που προκαλούνται από γλιστρήματα, παραπατήματα και πτώσεις.

Από τη στιγμή που τα ατυχήματα των ποδιών είναι μέρος της ζωής ενός εργαζόμενου, η πιο σωστή πρακτική θα ήταν η αναγνώριση των πιθανών κινδύνων σε ένα χώρο εργασίας. Είναι το έδαφος γλιστερό; Υπάρχουν αιχμηρές άκρες ή χαλαρά καρφιά; Εμπλέκονται βαριά ή κινούμενα μηχανήματα; Εμπλέκεται ηλεκτρική τάση; Μόνο αναγνωρίζοντας πιθανούς κινδύνους μπορεί κάποιος να επιλέξει το σωστό υπόδημα ασφαλείας. Είναι επίσης σημαντικό να θυμόμαστε ότι επιλέγοντας το σωστό παπούτσι ασφαλείας ο εργαζόμενος παραμένει ασφαλής από ατυχήματα αλλά ταυτόχρονα άνετος και σίγουρος οπότε αποδίδει καλύτερα στην εργασία του.

Όλα τα υποδήματα εργασίας, τόσο για άνδρες όσο και για γυναίκες, ασφαλείας ή μη, πρέπει να παρέχουν άνεση χωρίς να γίνεται συμβιβασμός στην ασφάλεια. Επιπλέον τα υποδήματα ασφαλείας πρέπει να συμμορφώνονται με το πρότυπο EN ISO 20345:2011 ή με άλλο αντίστοιχο πρότυπο ανάλογα την επικράτεια.

Σήμανση Υποδημάτων Ασφαλείας & Ορισμός

S8 - Προστατευτικό δακτύλων με αντοχή σε κρούση έως 200 Joule

S2 - Προστατευτικό δακτύλων με αντοχή σε κρούση έως 200 Joule, αντιστατικό, φτέρνα απορρόφησης ενέργειας και ανθεκτικό στο νερό επάνω μέρος

S4 - Προστατευτικό δακτύλων με αντοχή σε κρούση έως 200 Joule, αντιστατικό, φτέρνα απορρόφησης ενέργειας και αδιάβροχο

S1 - Προστατευτικό δακτύλων με αντοχή σε κρούση έως 200 Joule, αντιστατικό και φτέρνα απορρόφησης ενέργειας

S3 - Προστατευτικό δακτύλων με αντοχή σε κρούση έως 200 Joule, αντιστατικό, φτέρνα απορρόφησης ενέργειας, ανθεκτικό στο νερό επάνω μέρος και προστατευτικό πέλματος (μεταλλικό, αλουμινίου ή Κevlar)

S5 - Προστατευτικό δακτύλων με αντοχή σε κρούση έως 200 Joule, αντιστατικό, φτέρνα απορρόφησης ενέργειας, αδιάβροχο και προστατευτικό πέλματος (μεταλλικό, αλουμινίου ή Κevlar).

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

Χορηγία της MOBIAK

Ολοκληρώθηκε ακόμα μια σημαντική επένδυση για την ομάδα του Πανακρωτηριακού, καθώς τοποθετήθηκαν τα όργανα και ο εξοπλισμός του Γυμναστηρίου του γηπέδου των Καθιανών, στον ειδικά διαμορφωμένο χώρο δίπλα στα αποδυτήρια των Ακαδημιών.

Ένα πλήρες Γυμναστήριο τίθεται στη διάθεση των ομάδων μας, προσθέτοντας πολλές δυνατότητες στους προπονητές και τους ποδοσφαιριστές μας, για ακόμα πιο εξειδικευμένη και ποιοτική προπόνηση.



Πρόκειται για μια ακόμα σημαντική χορηγία της MOBIAK και του κ. ΣΒΟΥΡΑΚΗ, προσφορά στο ποδοσφαιρικό Ακρωτήρι, για την οποία τον ευχαριστούμε από καρδιάς. Η συνεχής προσφορά του στις υποδομές, τις εγκαταστάσεις και τις αναπτυξιακές ηλικίες μας δίνει όραμα και μας γεμίζει ελπίδες.

Κοπή Πίτας 2018

Με παρουσία του Επίτιμου Προέδρου μας και εμπνευστή μας, έγινε στα Χανιά 19/01/18 η Κοπή Πίτας της MOBIAK.



Α.Ο. Ιωνικός Νικαίας

Η Διοικούσα Επιτροπή του ποδοσφαιρικού τμήματος του Α.Ο. Ιωνικός Νικαίας, τα τμήματα Χορηγίων και Δημοσίων Σχέσεων και ιδιαίτερα ο Πρόεδρος της Δ.Ε. κος Απόστολος Μάκης, ευχαριστούμε θερμά για την ευγενική χορηγία στην ομάδα μας τις εταιρείες ΠΥΡΟΣΒΕΣΗ-Καραπατάς Πάνης και MOBIAK Α.Ε., που αφορά σε:

1. Φιάλη ιατρικού οξυγόνου 3 λίτρα
2. Τσάντα μεταφοράς οξυγόνου χωρητικότητας 3 λίτρων
3. Ρινική κάνουλα παροχής οξυγόνου

Ο Πρόεδρος της Δ.Ε.
Κος Απόστολος Μάκης
Η υπεύθυνη τμ. Χορηγίων
Κα Εμμανουήλ Κυριακή
Η υπεύθυνη τμ. Δημοσίων Σχέσεων
Κα Μακρυνάκη Αγγελική

Λέσχη Προσωπικού ΔΕΗ Χανίων

Ευχαριστούμε για την ανταπόκριση χορηγίας σε προϊόντα της εταιρίας σας τα οποία θα προσφέρουμε ως δώρο εξ ονόματός σας στην εκδήλωση κοπή πίτας της λέσχης μας που έγινε στις 04/02/2018 στο κέντρο Εν Πλά.

Ο Πρόεδρος Η Γραμματέας
Αγγελιουδάκης Αρναντινάκη Ει.

Διεύθυνση Αστυνομίας Χανίων

Διορθώνοντας την υποχρέωση να εκφράσουμε τις ευχαριστίες της Υπηρεσίας μας, για την αυτοποαίρεση και ευγενική προσφορά σας, της δωρεάς του επανιλέγχου / συντήρησης των πυροσβεστήρων της Δ/σης Αστυνομίας Χανίων.

Ο Διευθυντής
Γεώργιος Λυμπερινάκης

Διεύθυνση Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης Χανίων

Η Διεύθυνση Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης Χανίων ευχαριστεί την MOBIAK και τον κ. Σβουράκη Εμμανουήλ, για την διέθεση τεχνολογικού εξοπλισμού, που θα χρησιμοποιηθεί να καλύψει τις ανάγκες της Διοίκησης

Ο Διευθυντής
Στυλιανός Ζερβάκης

Λέσχη Ορνιθολογίας

Με την παρούσα επιστολή θα θέλαμε να εκφράσουμε τις θερμές ευχαριστίες μας για την ευγενική χορηγία σας για την διοργάνωση από τη Λέσχη μας της 4ης Παγκρήτιας Έκθεσης Πτηνών Συντροφιάς.

Με την συμμετοχή σας, την στήριξη και την έμπρακτη προσφορά σας, συμβάλλετε καθοριστικά στην υλοποίηση της προαναφερόμενης διοργάνωσης, την οποία η Λέσχη με φιλαρξεί να αναδείξει ως πολιτιστικό δρώμενο της Πόλης μας.

Σας ευχαριστούμε και πάλι θερμά και ευελπιστούμε ότι αυτή η συνεργασία θα συνεχιστεί και στο μέλλον.

Ο Πρόεδρος
Ψαρουδάκης Σταύρος

Η Ένωση Φανοποιών - Βαρέων Ν.Χανίων θα ήθελε να ευχαριστήσει και δια του Τύπου, τον χορηγό MOBIAK και όλους τους συναδέλφους που παρευρέθηκαν στην κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας τους.

Ο Πρόεδρος
Σκαμάγκας Σταμάτιος

Το Χαμόγελο του Παιδιού

Αγαπητοί μας,

Με την επιστολή μας αυτή θα θέλαμε να σας ευχαριστήσουμε θερμά για την άμεση και θετική σας ανταπόκριση στο αίτημά μας για Αυθόρμητη καλύψη με χορηγία 8 πυροσβεστήρων ξηράς κόνεως 6kg.

Σας ευχαριστούμε από καρδιάς για τη συμμετοχή και την εμπιστοσύνη!

Ο Πρόεδρος
Κώστας Πανινόπουλος

Η MOBIAK, με αίσθημα κοινωνικής ευθύνης και πιστή στη φιλοσοφία της να στηρίζει τους τοπικούς οργανισμούς, προχώρησε σε δωρεά προς το Δημοτικό Λιμενικό Ταμείο Χανίων. Η Δωρεά αφορά σε πυροσβεστικό υλικό για χρήση στη Λιμενική Ζώνη του Ενετικού Λιμένα της πόλης. Πιο συγκεκριμένα, η εταιρία μας προσέφερε δωρεάν στο Λιμενικό ταμείο Χανίων πλήρεις πυροσβεστικές φωλιές, των οποίων η αξία με την εγκατάσταση εστιμάται σε 3000€ πλέον ΦΠΑ.



Πυλώνες MOBIAK συνεργάτη μας δίπλα στον Διεθνή Μπασκετμπολίστα του Ολυμπιακού Γιόργκο Πρίντζη.



Τιμή για μια ακόμη χρονιά, τόσο στον χορηγό MOBIAK όσο και στους δεκάδες αθλητές και αθλήτριες των τμημάτων του τένις, σκάκι, ρυθμικής γυμναστικής, απέδωσε το βράδυ της Δευτέρας 19 Μαρτίου 2018 σε μια πολύ όμορφη εκδήλωση που πραγματοποιήσε ο Όμιλος Αντισφαίρισης Χανίων, στο Πνευματικό Κέντρο.



Επιβράβευση Συνεργατών



Αγαπητοί Συνεργάτες,

Όπως κάθε φορά έτσι και σε αυτό το τεύχος η ΜΟΒΙΑΚ επιβραβεύει τους συνεργάτες της ευχαριστώντας τους μέσα από αυτό για την καλή συνεργασία όλα αυτά τα χρόνια.

Στο Φετινό Πασχαλινό Τεύχος, εκ μέρους της διοίκησης, επιβραβεύουμε με προϊόντα αξίας 500€ τους παρακάτω συνεργάτες.



Η 3Sprotection είναι μία πρωτοπόρος εταιρεία στην εφαρμογή των Ευρωπαϊκών Προτύπων και της Ελληνικής Νομοθεσίας. Με εξειδικευμένα και εκπαιδευμένα στελέχη, προσφέρει αναβαθμισμένες υπηρεσίες με αξιοπιστία και ανταγωνιστικότητα στην ελληνική αγορά.

Δραστηριοποιείται στο χώρο της πυρασφάλειας και της πυρόσβεσης από το 2001. Αναλαμβάνει τη μελέτη της πυρασφάλειας κάθε χώρου, τη προμήθεια και εγκατάσταση των απαιτούμενων υλικών, καθώς επίσης και τη συντήρηση και αναγόμωση των πυροσβεστήρων σε ετήσια βάση. Στόχος της εταιρείας είναι ολόκληρο το σύστημα πυρασφάλειας να βρίσκεται κάθε στιγμή σε κατάσταση ετοιμότητας.

Οι παροχές και τα προϊόντα που προσφέρει βασίζονται στα πρότυπα EN 54pt 1-12 και ΕΛΟΤ EN 54 για τον εξοπλισμό των συστημάτων αυτόματης πυρανίχνευσης, ΕΛΟΤ EN 3-7 για την πυρόσβεση και ΕΛΟΤ EN 60598-2-22 για το φωτισμό ασφαλείας.

Η 3Sprotection είναι Αναγνωρισμένη Εταιρεία (Αρ. Πιστοποίησης ΑΕ-C-112D/15) με Αρμόδιο Άτομο τον Απόστολο Βατίστα (Αρ. Πιστοποίησης PR-C-038D/14) εφαρμόζοντας διαδικασίες ISO9001/08/QA-C-1247/15 πιστοποιημένη από την EBETAM Α.Ε. για τον περιοδικό επανέλεγχο, τη συντήρηση και την αναγόμωση των μέσων πυρόσβεσης σύμφωνα με την ΚΥΑ/618/43.

Η εταιρεία διαθέτει όλα τα σύγχρονα τεχνικά μέσα προσφέροντας τα εχέγγυα για το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα στην πρόληψη και στην καταστολή μιας πυρκαγιάς.



Η εταιρεία ΔΙΑΡΜΙΣΗΣ ΣΤΕΛΙΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε. ιδρύθηκε το 1981 με εξειδίκευση στην μελέτη και εγκατάσταση συστημάτων ενεργητικής και παθητικής πυροπροστασίας έχοντας εκτελέσει πλήθος έργων με απόλυτη επιτυχία.

Έχει πιστοποίηση ποιότητας ISO 9001:2008 για την Μελέτη, Σχεδιασμό, Εγκατάσταση, Συντήρηση Μονίμων συστημάτων Πυρανίχνευσης & Πυρόσβεσης, για την Μελέτη & Σχεδιασμό Παθητικής Πυροπροστασίας, για την Προμήθεια & Εγκατάσταση Πυράντοχων Κουφωμάτων, για την Εμπορία υλικών, εξαρτημάτων & εξοπλισμού Συστημάτων Πυρανίχνευσης, Πυρόσβεσης & Πυροπροστασίας και για την συντήρηση & Αναγόμωση Πυροσβεστήρων. Επίσης φέρει πιστοποίηση έγκρισης κανονισμού ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΜΕΝΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ, ΑΕ-C-109, για τον Περιοδικό Έλεγχο, Συντήρηση και Αναγόμωση Πυροσβεστήρων.

Η εταιρεία εξειδικεύεται και δραστηριοποιείται στην μελέτη, σχεδιασμό, προμήθεια, εγκατάσταση και συντήρηση συστημάτων και ειδών πυροπροστασίας, ειδικότερα:

1. Συστήματα κατάσβεσης νερού, sprinkler, αφρού, σκόνης.
2. Συστήματα κατάσβεσης αερίων, CO₂, IG-541, INERGEN, FM-200 (HFC-227ea), Argonite.
3. Σύστημα κατάσβεσης επαγγελματικών μαγειρείων, κατηγορίας F-CLASS.
4. Συστήματα πυρανίχνευσης και ανίχνευσης αερίων, συμβατικά και διευθυνσιοδοτούμενα.
5. Πυράντοχα κουφώματα, Μεταλλικές, Υάλινες, Ξύλινες Πυράντοχες Πόρτες, μονόφυλλες και δίφυλλες.
6. Πυράντοχα Υαλοστάσια και παράθυρα σταθερά και ανοιγόμενα, Πυράντοχες Συρόμενες πόρτες, Πυροκουρτίνες και Πυράντοχα ρολά.
7. Πυροφραγμούς και δομικά Πυράντοχα υλικά, Παθητικής Πυροπροστασίας.
8. Φωτιστικά ασφαλείας.
9. Πυροσβεστικά αντλητικά συγκροτήματα και φορητές αντλίες πυρόσβεσης.
10. Πυροσβεστήρες φορητούς και τροχήλατους.
11. Πυροσβεστικό εξοπλισμό.

