

Μια Εταιρία που τα Παρέχει ΟΛΑ!

► 17

Πυρίμαχες Κουβέρτες

► 18

Συνεργασία MOBIAK - Πολυτεχνείου Κρήτης

► 5

Εξοπλισμός MOBIAK στο Πατριαρχείο

► 8

Νέα Ιδιόκτητη Αποθήκη MOBIAK

► 21

Συμμετοχή της MOBIAK στην INTERSEC 2020 Dubai

► 16

ΜΟΒΙΑΚ... ΜΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗ ΕΓΚΕΚΡΙΜΕΝΗ ΣΕ ΠΑΝΩ ΑΠΟ 70 ΧΩΡΕΣ!

► 15



ΠΛΗΡΗΣ ΣΕΙΡΑ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΜΕΝΩΝ ΚΑΤΑ VDS CLEAN AGENT ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ

THESEUS FK-5-1-12 & MINOAS - 200 / MINOAS - 300 Inert Gas

► 6

Μετακίνηση ατόμων με ειδικές ανάγκες στα πλοία

► 36



ΠΟΔΟΣΦΑΙΡΟ ΑΘΛΗΤΙΚΑ ΠΑΝΑΚΡΩΤΗΡΙΑΚΟΣ

Η Πορεία των Πρωταθλητών Χανίων

► 45

ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
ΜΑΝΩΛΗΣ ΣΒΟΥΡΑΚΗΣ

ΕΚΔΟΣΗ
ΜΟΒΙΑΚ Α.Ε.

ΚΕΝΤΡΙΚΑ
Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ 96 - 98
ΧΑΝΙΑ - ΚΡΗΤΗ 731 36
ΤΗΛ.: 28210 63222

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

e-mail: info@mobiak.com
www.mobiak.com

ΟΜΑΔΑ ΣΥΝΤΑΞΗΣ

Μαρία Σβουράκη
Υπεύθυνη Τμήματος Ιατρικών

Μάγδα Χαραλαμπίκη
Χημικός MSc
Υπ. Τμ. Διασφάλισης Ποιότητας

Έφη Μαναρωλάκη
Χημικός MSc / Τμήμα Αερίων

Αργυρώ Σχολινάκη
Χημικός MSc / Τμήμα Αερίων

Μάνος Στεφανογιάννης
Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ
Υπ. Πωλήσεων Πυρ/κών Ελλάδος

Λευτέρης Αγγελής
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης
Τμήμα Πυροσβεστικών Ελλάδος

Στράτος Κορώνης
Μηχατρονικός & Μηχανικός MSc
Τμήμα Εξαγωγών Πυρ/κών

Απόστολος Διαμαντόπουλος
Οικονομικές Επιστήμες MSc
Τμήμα Εξαγωγών Πυρ/κών

Μιχάλης Καπετανάκης
Ηλεκτρολόγος Μηχανικός &
Μηχανικός Η/Υ
Τμήμα Εξαγωγών Πυρ/κών

Ανδρέας Κλαριδόπουλος
Μηχανολόγος Μηχανικός
Τμήμα Εξαγωγών Πυρ/κών

Χρήστος Σταυρίδης
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης
Τμήμα Εξαγωγών Πυρ/κών

Κώστας Παπαθανασίου
Μηχανικός Περιβάλλοντος
Τμήμα Εξαγωγών Πυρ/κών

Αλέξανδρος Μπολάνης
Οικονομολόγος
Τμήμα Πυροσβεστικών Ελλάδος

Μανώλης Σταυρουλάκης
Τμήμα Πωλήσεων,
Πυροσβεστικών Ελλάδος

Γιώργος Θεοδωράκης
Μηχανολόγος Μηχανικός
Κατάστημα Πυροπροστασίας

Τάσος Τσαγκαρίδης
Πωλητής, Οδηγός Καταστήματος
Ηρακλείου Κρήτης

Μάκης Γιαννόπουλος
Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ
Τμήμα Έρευνας & Ανάπτυξης
Ιατρικών

Χρήστος Βουρβαχάκης
Μηχανικός Περιβάλλοντος
Τμήμα Ποιότητας Ιατρικών

Νίκος Φραγκιουδάκης
Μηχανικός Πληροφορικής
Υπ. Πωλήσεων Ιατρικών Ελλάδος

Δημήτρης Τσεντελιέρης
Διοίκηση Πληροφορ. Συστημάτων
Τμήμα Εξαγωγών Ιατρικών

Δημήτρης Μουσουράκης
Λογιστής
Τμήμα Ανθρώπινου Δυναμικού

Θάνος Μπαδιερίτακης
Λογιστής / Τμήμα Λογιστηρίου

Editorial

ΤΟΥ ΜΑΝΩΛΗ ΣΒΟΥΡΑΚΗ
Πρόεδρος & Διευθ. Σύμβουλος ΜΟΒΙΑΚ Α.Ε.

BOSS VS LEADER

Υπάρχουν διάφορα Μοντέλα Διοίκησης στις Σύγχρονες Επιχειρήσεις, τα οποία έχουν Μοιρασμένο Μεριδίδο Αποδοχής κι Εφαρμογής από το Σύνολο των Επιχειρηματιών ανά τον Κόσμο.

Το να είναι κάποιος Αρχηγός μιας Ομάδας μπορεί να είναι Φυσικό Επακόλουθο μιας Καριέρας: Παλαιότητα, Διαδοχή, Διορισμός κλπ. Το πώς θα Διοικηθεί όμως η Ομάδα είναι ένα πολύ Μεγαλύτερο Κεφάλαιο.

Στη ΜΟΒΙΑΚ έχω Επιλέξει να απορρίψω το ρόλο του Αρχηγού και **Προσπαθώ να Εμπνεύσω τους Συνεργάτες μου ως «Ηγέτης».**

Επιμένω Παραμένοντας δίπλα στην Ομάδα μου Μοιραζόμενος τον Καθημερινό Χώρο με Κοινόχρηστο Γραφείο και στηρίζοντας την Άμεση Συνεργασία.

5 Ενέργειες που έχω Εντοπίσει και Προσπαθώ να Εφαρμόζω στην Καθημερινότητα:

1. Δίνω ίσες Ευκαιρίες κι έχω ίσες Σχέσεις με το Προσωπικό
2. Δεν μετράω την Αξία - Δημιουργώ την Αξία
3. Δεν δίνω Εντολές - Κάνω διάλογο με τους Συνεργάτες μου
4. Δεν δίνω Απλές Απαντήσεις - Αναζητώ Λύσεις
5. Δεν Κριτικάρω - Ενθαρρύνω.

Είμαι Χαρούμενος βλέποντας τις Νέες Γενιές να Εμπνέονται από Εμένα και να Μεγαλώνουν μαζί με τη ΜΟΒΙΑΚ μοιραζόμενοι τις ίδιες Αξίες και τα ίδια Όνειρα.

**Έτσι θα Προχωρήσουμε,
Μαζί κι Ενωμένοι να Πάμε ακόμα πιο Πέρα...**



MOBIAK[®]press
ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ ΜΟΒΙΑΚPRESS

Ιδρυτής:
Μανώλης Σβουράκης
Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος

Έτος της έκδοσης MOBIAKpress:
2009

Εκδότης - Διευθυντής
Μανώλης Σβουράκης
Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος

Αρχιουντάκης / Υπεύθυνος Υλης
Αντώνης Γκεζέτης
Διπλ. Εφαρμ. Πληρ/κής στη Διοίκηση
& Οικονομία
Τμήμα Marketing

Art Director / Επιμέλεια
Νεκταρία Ψεγιαννάκη
Graphic Designer
Τμήμα Marketing

Υπεύθυνη Επικοινωνίας
Σοφία Ψυλλάκη
Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ
Τμήμα Πωλήσεων Πυρ/κών

Συντελεστής
Esra Makara
Communication, Digital Media &
Marketing PhD.
Τμήμα Εξαγωγών Πυρ/κών

Διάθεση
Τη MOBIAKpress
θα τη βρείτε:

- Στα Κεντρικά Καταστήματα της ΜΟΒΙΑΚ Α.Ε.
- Στο Τμήμα Πωλήσεων στο Εργοστάσιο
- Στους Εξωτερικούς Πωλητές
- Στα Κέντρα Διανομής Ελλάδας

“

Δεν

είναι

όλοι

οι Αρχηγοί

Ηγέτες

”

Κόψιμο Πρωτοχρονιάτικης Βασιλόπιτας 2020

της Εταιρείας μας στον
Καινούριο Χώρο στις
Εγκαταστάσεις στα Καθιανά
Ακρωτηρίου



ΤΟΥ κ. ΜΑΝΩΛΗ ΣΒΟΥΡΑΚΗ (Πρεσβ.)
Επίτιμος Πρόεδρος και Ιδρυτής MOBIAK

Σήμερα την 9/1/2020, ο Επίτιμος Πρόεδρος της MOBIAK ΑΕ κ. Σβουράκης Εμμανουήλ (senior) Προσέκλισε και Καλοσώρησε το Προσωπικό του Εργοστασίου (εν απουσία του υπολοίπου προσωπικού από τα υποκαταστήματα, Ασπροπύργου, Θεσσαλονίκης, Ηρακλείου και προσωπικού εξωτερικού, τα οποία υποκαταστήματα έκοψαν την Πρωτοχρονιάτικη Βασιλόπιτα ξεχωριστά, ανεξάρτητα) τους Ευχήθηκε Καλή Χρονιά, Υγεία, Ευτυχία, Ευημερία ως επίσης Ευχαριστήρια για την προσπάθεια Επιτυχίας που κατέβαλαν το περασμένο έτος, ώστε η Εταιρεία να έχει καλά και Προσοδοφόρα Αποτελέσματα.

Δεν παρέλειψε ο κύριος Επίτιμος Πρόεδρος να αναφερθεί στην Φωτογραφία που απεικονίζεται με τον παλαιίμαχο και αγωνιστή ΤΑΚΗ ΒΟΥΤΣΙΝΑ που επι 38 Χρόνια βρίσκεται στο πλευρό της Εταιρείας προσφέροντας τις Υπηρεσίες του καθημερινά ως οδηγός Στηρίζοντας και αυτός στα προβλήματα που πέρασε η Εταιρεία όλα αυτά τα χρόνια δίπλα στον Επίτιμο Πρόεδρο που όποιος τα γνωρίζει εκπλήσσεται διότι δεν ήταν και λίγα. Στο κόψιμο στη Βασιλόπιτα ο Πρόεδρος αφιέρωσε στον Τάκη το πρώτο κομμάτι (τιμής ένεκεν) μαζί με τις Ευχές του.

“... Σας γνωρίζω ακόμη ότι ο Τάκης όταν ήρθε να μου ζητήσει δουλειά (εργαζόταν σε οικοδομές) φορούσε κοντό παντελονάκι και σε λίγα χρόνια ακόμα που θα συνταξιοδοτηθεί θα φύγει με άσπρα μαλλιά”.

Τέλος, ο Επίτιμος Πρόεδρος Ευχήθηκε στο Υπόλοιπο Προσωπικό της Εταιρείας που δεν παραβρέθηκε στην κοπή της Βασιλόπιτας Ευχές για το Νέο Έτος, ως επίσης Ευχές σε όλους τους Φίλους - Συνεργάτες και Αναγνώστες της Εφημερίδας μας, MOBIAKpress.

Με Ευχές και Φιλιά,

Ο Επίτιμος Πρόεδρος

Σβουράκης Μανώλης
Senior



ΙΔΟΜΕΝΕΥΣ®

ΝΕΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΚΑΤΑΣΒΕΣΗΣ ΟΙΚΙΑΚΗΣ ΚΟΥΖΙΝΑΣ

Tο Σύστημα Κατάσβεσης Οικιακής Κουζίνας **IDOMENEUS** είναι ένα Αυτόματο Σύστημα Ανίχνευσης και Πυρόσβεσης, χωρίς Πίεση ή Προωθητικά Αέρια, για την Προστασία από τις Φωτιές Καύσης Λίπους σε Κουζίνες και Μπάρμπεκιου. Το Σύστημα Κατάσβεσης έχει σχεδιαστεί για να είναι ιδιαίτερα **Κατάλληλο για Μικρές Οικιακές Κουζίνες ή για Κουζίνες που βρίσκονται σε Οχήματα Αναψυχής RV και Τροχήσπιτα**. Επειδή το Πυροσβεστικό Υλικό έχει επίσης Εξαιρετικές Ιδιότητες στις Πυρκαγιές **Καύσης Στερεών Υλικών Κατηγορίας Α**, το Σύστημα μπορεί επίσης να Χρησιμοποιηθεί και σε άλλες Περιοχές με Πιθανότητα Κινδύνου. Το σύστημα **Οικιακής Κουζίνας IDOMENEUS** τοποθετείται πάνω από την Αντίστοιχη Ζώνη Κινδύνου Φωτιάς και Ευθυγραμμίζεται έτσι ώστε να Καλύπτει την Επικίνδυνη Περιοχή.

Το χρησιμοποιούμενο Κατασβεστικό Υλικό είναι φιλικό προς το περιβάλλον και Βιοδιασπώμενο. Ο Κομψός Σχεδιασμός από Ανοξείδωτο Ατσάλι της Συσκευής **IDOMENEUS** είναι Διαχρονικός και Αναβαθμίζει κάθε Χώρο Μαγειρέματος και Κουζίνας.

Το Σύστημα Οικιακής Κουζίνας **IDOMENEUS** εντυπωσιάζει επίσης με τον Σχεδιασμό του.



- Δοκιμασμένο Σύμφωνα με DIN 14497
- Θερμοκρασία Ενεργοποίησης 57°C
- Δεν Απαιτείται Συντήρηση για 5 Χρόνια



ΕΙΣ ΜΝΗΜΗΝ

ΜΑΝΩΛΗΣ ΚΟΤΡΩΝΑΚΗΣ

ΤΟΥ ΜΑΝΩΛΗ ΣΒΟΥΡΑΚΗ

Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος MOBIAK

Αγαπητοί & Αγαπητές, δυστηχώς στις 25 Ιανουαρίου 2019 είχαμε μια μεγάλη Απώλεια στην Οικογένεια του Group MOBIAK:

Ανακοπή Καρδιάς είναι η πρώτη αναφορά.

Το δάκρυ μας για τον άδικο, τον αναπάντεχο και πρόωρο χαμό του Μανώλη Κοτρωνακη ακόμα τρέχει από τα μάτια μας.

Θα μπορούσα να μιλάω και να γράφω αρκετά, ώρες για το μεγαλείο της ψυχής του, την καλοσύνη και τις αρετές του.

Αλλά οι στιγμές είναι για όλους μας δύσκολες και εγώ που είχα την μεγάλη τιμή να έχω συζητήσει αρκετά μαζί του (ακόμα και το τελευταίο βράδυ, Παρασκευή 25/01 αφήνοντας μου έγγραφα για την εταιρία, μιλήσαμε αρκετά αλλά κυρίως με τα μάτια...

Ήρθε σίγουρα να με Αποχαιρετήσει και να με ευχαριστήσει) βρίσκομαι απροετοίμαστος και σε δυσκολία να πω περισσότερα, διότι φοβούμαι μήπως με τα φτωχά μου λόγια δέν αποδώσω τα πρέποντα για το μεγαλείο του.

Για όλους ο ξαφνικός χαμός του είναι κάτι το αβάσταχο. Το μόνο που μπορούμε είναι να στραφούμε προς τον Κύριο και να τον παρακαλέσουμε με αυτά τα λόγια:

“Σύ κύριε που κόσμους κυβερνάς, Σύ που είσαι η πηγή της αγάπης της δικαιοσύνης της αλήθειας και της ευσπλαχνίας, ρίξε το βλέμμα σου εδώ στην κρίσιμη αυτή ώρα. Δώσε Κύριε κουράγιο και δύναμη στην οικογένεια του που Τόσο έχει χτυπηθεί με απώλειες. Γιατί ποιά άλλη παρηγοριά για αυτούς απομένει, εκτός από την δική Σου, αφού μιά τέτοια ανεπανάληπτη, αναντικατάστατη και άξιου Υιού και αδελφού έχασαν”.

Αγαπημένε μας Μανώλη σε προπέμπουμε στην τελευταία σου κατοικία, με λύπη και στεναγμό. Σε κλαίνε οι συγγενείς σου. Σε κλαίνε οι φίλοι σου, σε κλαίμε εμείς εδώ στο γραφείο σου, στην Μάρκου Μπότσαρη σε κλαίει ολόκληρος ο λαός των Χανίων. Ας είναι ανάλαφρο το χώμα που θα σε σκεπάσει.

Έφυγε νωρίς και άφησε στην οικογένειά του αλλά και σε όλους τους γνωστούς και φίλους σε όλους μας ένα δυσαναπλήρωτο κενό. Χάθηκε αναπάντεχα όμως δέν θα ξεχασθεί.

Δέν θα τον ξεχάσουμε γιατί το φως και η καλοσύνη που σκόρπισε με το πέρασμά του από τον προσωρινό αυτόν κόσμο, δέν θα σβήσει με τον θάνατό του. Πάντα θα τον θυμόμαστε και πάντα θα τον αγαπούμε.

Καλό Δρόμο και καλό ταξίδι φίλε Μανώλη, σε ευχαριστώ πολύ για την καλοσύνη σου.

Συνεργασία MOBIAK - Πολυτεχνείου Κρήτης

ΤΟΥ ΑΝΤΩΝΗ ΓΚΕΖΕΠΗ

Διπλ. Εφαρμογών Πληροφορικής στη Διοίκηση & Οικονομία / Τμήμα Marketing



Η MOBIAK σε μία ακόμα έμπρακτη δράση στήριξης στην εκπαιδευτική & επιστημονική κοινότητα αλλά και της άρρηκτης σχέσης με το Πολυτεχνείο Κρήτης αποφάσισε να εντάξει στο πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης της εταιρείας, **το Βραβείο Αριστείας “MOBIAK”, επιβραβεύοντας τους αριστούχους προπτυχιακούς απόφοιτους του Πολυτεχνείου Κρήτης**, με χρηματικό ποσό. Σε κλίμα αμοιβαίας εκτίμησης για τις δράσεις των δύο μερών, υπογράφηκε η σύμβαση συνεργασίας από τον **Πρόεδρο & Διευθύνων Σύμβουλο της MOBIAK κ. Σβουράκη Εμμανουήλ και τον Πρύτανη του Πολυτεχνείου Κρήτης κ. Διαμαντόπουλο Ευάγγελο.**

Το παρών έδωσαν ακόμα ο Αντιπρύτανης Διοικητικών Υποθέσεων, Ακαδημαϊκών Υποθέσεων και Φοιτητικής Μέριμνας κ. Λαγουδάκης Μιχαήλ και ο Υπεύθυνος Τμήματος Marketing MOBIAK κ. Γκεζέπης Αντώνιος.



Από την Υπογραφή της Συνεργασίας



Η MOBIAK επιβραβεύει τους αριστούχους απόφοιτους του Πολυτεχνείου Κρήτης



Πιστοποίηση κατά VdS Μόνιμων Συστημάτων

THESEUS FK-5-1-12 και MINOAS - 200 / MINOAS - 300 Inert Gas



Διαθέσιμα

Μεγέθη

Φιαλών:

14,5, 32, 50,

70, 90, 120,

150 Λίτρα

• **Ονομαστική**

Πίεση 25Bar

ή 42Bar

στους 20°C

• **Συστήματα**

μονής ή

συστοιχίας

φιαλών

Η MOBIAK στα πλαίσια περαιτέρω αναβάθμισης της γκάμας της - Ολοκλήρωσης της πιστοποίησης των μόνιμων συστημάτων ολικής κατάκλισης με Clean agent, σας ανακοινώνει - παρουσιάζει τα νέα πιστοποιημένα Κατά VdS πλέον, μόνιμα συστήματα Theseus FK-5-1-12 και MINOAS-200/MINOAS-300 Inert Gas! Οι πιστοποιήσεις αυτές εναρμονίζουν την γκάμα της MOBIAK στις αλλαγές της ελληνικής νομοθεσίας και τις αντίστοιχες απαιτήσεις της αγοράς και από την άλλη ενσωματώνει την συνεχή προσπάθεια της MOBIAK για αναβάθμιση των προϊόντων της είτε μέσω νέων πιστοποιήσεων, είτε με ένταξη νέων τεχνολογιών όπως είναι τα νέου τύπου σε σχέση με τον παλιό κατάλογο μόνιμα συστήματα ολικής Κατάκλισης MINOAS-200/MINOAS-300 Inert Gas.

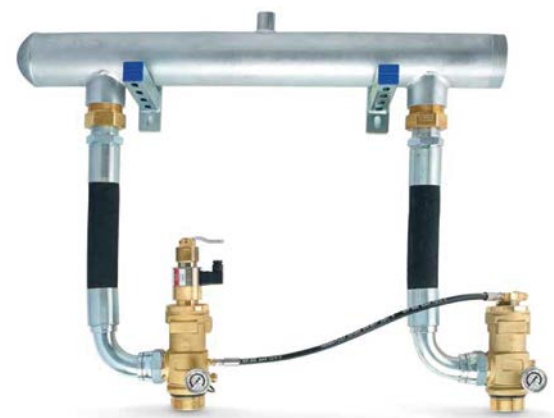
Στα πλαίσια λοιπόν αυτού του τεύχους της MOBIAKpress, θα σας παρουσιάσουμε τα βασικά χαρακτηριστικά των νέων αυτών συστημάτων:



THESEUS 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, σε περίπτωση πυρκαγιάς. Αποτελεί ένα από τα κυρίαρχα υποκατάστατα του Halon 1301, στα μόνιμα συστήματα κατάσβεσης. Έχει επιλεγεί από την αγορά λόγω μίας σειράς σημαντικών πλεονεκτημάτων:

- Ασφαλές για το περιβάλλον, με μηδενικές επιπτώσεις στο στρώμα του όζοντος και το φαινόμενο του θερμοκηπίου
- Δεν υπόκεινται σε περιορισμούς από τις F - Gas Regulations της Ε.Ε.
- Χαμηλή αναγκαία ποσότητα κατασβεστικού υλικού σε σχέση με άλλα κατασβεστικά υλικού
- Εξαιρετική αναλογία τιμής / απόδοσης
- Στιβαρή κατασκευή, σχετικά χαμηλό κόστος συντήρησης
- Ταχεία εκτόνωση - πυρόσβεση
- Ασφαλές για χρήση σε χώρους με ανθρώπινη παρουσία
- Δεν αφήνει κατάλοιπα μετά την εκτόνωση, δεν είναι διαβρωτικό, ούτε ηλεκτρικά αγωγίμο
- Απλός σχεδιασμός. Οι 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 αναγνωρισμένο και πιστοποιημένο κατασβεστικό υλικό



VDS CERTIFIED



Approval N° S 320001

MINOAS - 200 MINOAS - 300 Inert Gas

Tο Μόνιμο Σύστημα Πυρόσβεσης Inert Gas [IGoi (Αργό), IG100 (Αζώτο), IG55 (Μείγμα Αργού και Αζώτου) και IG541 (Μείγμα Co₂, Αργού και Αζώτου)] είναι ένα σύστημα υλικό που χρησιμοποιείται εδώ και δεκαετίες για την ολική ή τοπική κατάκλιση και προστασία εγκαταστάσεων και περιουσιακών στοιχείων, σε περίπτωση πυρκαγιάς.

Eχει επιλεγεί από την αγορά λόγω μίας σειράς σημαντικών πλεονεκτημάτων:

- Ασφαλές για το περιβάλλον, με μηδενικές επιπτώσεις στο στρώμα του όζοντος και το φαινόμενο του θερμοκηπίου
- Δεν υπόκειται σε περιορισμούς από τις F - Gas regulations της Ε.Ε.
- Μη Χημικό - Αποτελούμενο από Αδρανή αέρια
- Στιβαρή κατασκευή, σχετικά χαμηλό κόστος αναγόμωσης
- Ασφαλές για χρήση σε χώρους με ανθρώπινη παρουσία
- Δεν αφήνει κατάλοιπα μετά την εκτόνωση, δεν είναι διαβρωτικό, ούτε ηλεκτρικά αγωγίμο.
- Άχρωμο - Άοσμο
- Οι υδραυλικοί υπολογισμοί είναι διαθέσιμοι κατόπιν παραγγελίας με τη χρήση λογισμικού VDS.
- Μπορούν να υλοποιηθούν συστήματα προστασίας πολλαπλών ζωνών
- Κατάλληλο για συστήματα με μεγάλο μήκος σωληνώσεων ή εξαιρετικά απομακρυσμένο σημείο τοποθέτησης φιαλών σε σχέση με τον χώρο προστασίας.

VDS CERTIFIED



Approval N° S 320002



Διαθέσιμα Μεγέθη Φιαλών:

16, 40, 68, 80, 80 (300bar), 140, 140

(300bar) Λίτρα

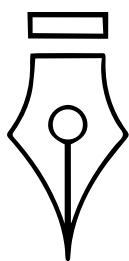
- **Ονομαστική Πίεση Πλήρωσης φιαλών 200Bar ή 300Bar στους 20°C**
- **Συστήματα μονής ή συστοιχίας φιαλών**

Το ειδικά εκπαιδευμένο επιστημονικό και τεχνικό προσωπικό της MOBIAK, είναι στην διάθεση σας για κάθε περαιτέρω διευκρίνιση, είτε τεχνικής, είτε εμπορικής φύσης!



Εξοπλισμός MOBIAK στο Οικουμενικό Πατριαρχείο

ΤΟΥ ΑΠΟΣΤΟΛΟΥ ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΥ
Οικονομικές Επιστήμες MSc
Τμήμα Εξαγωγών, Πυροσβεστικά



Με ιδιαίτερη τιμή Πυροσβεστικός Εξοπλισμός της MOBIAK τοποθετήθηκε στο Οικουμενικό Πατριαρχείο Κωνσταντινουπόλεως, στο Μοναστήρι της Πρώτης, στο Μοναστήρι της Πρίγκιπός, στο Ορφανοτροφείο, στο Μοναστήρι του Χριστού, στο Μοναστήρι Αγ. Γιώργη Κουδουνά και στην Εκκλησιαστική Σχολή της Χάλκης.

Ειδικότερα πάνω από 1.200 Πυροσβεστήρες διαφορετικών τύπων φορητών και τροχήλατων, φωτιστικά ασφαλείας, ανιχνευτές καπνού και πυρίμαχες κουβέρτες διανεμήθηκαν για την πληρέστερη δυνατή κάλυψη και προστασία των χώρων αυτών.

Κλιμάκιο της MOBIAK μετέβη για αυτοψία στους χώρους και με έγκριση και την Ευλογία της Α.Θ.Π. του Οικουμενικού Πατριάρχη Βαρθολομαίου, έγινε εγκατάσταση εξοπλισμού με προϊόντα της εταιρίας μας.



“
**Κλιμάκιο της
MOBIAK μετέβη
για αυτοψία
στους χώρους,
με έγκριση και
την Ευλογία
της Α.Θ.Π. του
Οικουμενικού
Πατριάρχη
Βαρθολομαίου**
”

Η ΜΟΒΙΑΚ στη Safety Expo Μπέργκαμο

Έκθεση Πυροσβεστικού Εξοπλισμού Safety Expo 2019 στο Μπέργκαμο της Ιταλίας.

Η ΜΟΒΙΑΚ παραβρέθηκε στην έκθεση Πυροσβεστικού Εξοπλισμού Safety Expo 2019 που διεξάχθηκε στο Μπέργκαμο της Ιταλίας. Όπως κάθε φορά, σε ένα μοναδικά σχεδιασμένο εκθεσιακό χώρο, παρουσιάσαμε τα προϊόντα πυροσβεστικού εξοπλισμού, πυρασφάλειας αλλά και τα πιστοποιημένα συστήματα κατάσβεσης που έχουμε στον κατάλόγο μας.

Η αποστολή της ΜΟΒΙΑΚ Α.Ε. αποτελούταν από τον CEO κ. **Σβουράκη Εμμανουήλ**, τον οποίο πλαισίωσαν ο export manager κ. **Απόστολος Διαμαντόπουλος** και ο υπεύθυνος παραγωγής/εισαγωγών κ. **Λευτέρης Κυραλάκης**.



ΤΟΥ ΑΠΟΣΤΟΛΟΥ ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΥ
Οικονομικές Επιστήμες MSc
Τμήμα Εξαγωγών, Πυροσβεστικά



Αφιέρωμα στη Λιβύη

Η Ιστορία του Talal Hammoud

ΤΟΥ ΚΩΣΤΑ ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ
Μηχανικός Περιβάλλοντος
Τμήμα Εξαγωγών, Πυροσβεστικά



Ο Talal είναι γιός του αντιπροσώπου μας στη Λιβύη, με τον οποίο έχουμε άριστες σχέσεις και άψογη συνεργασία. Ο μικρός

Talal, γεννήθηκε το 2008 και φοιτεί στην έβδομη τάξη της βασικής εκπαίδευσης.

Τα χόμπι του είναι παιχνίδια ποδοσφαίρου, κολύμπι και playstation. Αγαπά την εκτροφή των πτηνών, είναι πολύ έξυπνος και επέτυχε με ποσοστό 95% στα αποτελέσματα του πρώτου μισού αυτού του εξαμήνου. Ο Talal σας στέλνει χαιρετισμούς και ελπίζει να σας συναντήσει σύντομα στη Λιβύη, ασφαλής από πολέμους και προβλήματα.



Ο Ταλάλ σας στέλνει χαιρετισμούς και ελπίζει να σας συναντήσει σύντομα στη Λιβύη, ασφαλής από πολέμους και προβλήματα.



Η MOBIAK στην έκθεση Πυροσβεστικού Εξοπλισμού SENA 2020 στην Τυνησία

ΤΟΥ ΧΡΗΣΤΟΥ ΣΤΑΥΡΙΔΗ
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης
Τμήμα Εξαγωγών, Πυροσβεστικά

Η MOBIAK παραβρέθηκε στην έκθεση Πυροσβεστικού Εξοπλισμού SENA που διεξάχθηκε στη Τυνησία της Βόρειας Αφρικής. Όπως κάθε φορά, σε ένα μοναδικά σχεδιασμένο εκθεσιακό χώρο, παρουσιάσαμε τα προϊόντα πυροσβεστικού εξοπλισμού, πυρασφάλειας αλλά και τα πιστοποιημένα συστήματα κατάσβεσης που έχουμε στον κατάλογό μας.

Έτσι η MOBIAK συνεχίζει και αναπτύσσει την δυναμική της παρουσία υποστηρίζοντας τον αποκλειστικό αντιπρόσωπο της στην Τυνησία στην συγκεκριμένη έκθεση, παρουσιάζοντας νέες καινοτόμες λύσεις στην αγορά της Βόρειας Αφρικής. Η ανάπτυξη της MOBIAK στην αγορά αυτή είναι μονίμως ανοδική και αυτό φάνηκε διότι η απήχηση ήταν μεγάλη καθώς **το περίπτερο της MOBIAK ήταν για άλλη μια φορά σημείο αναφοράς για τους παρευρισκόμενους.**

Βεβαίως σημαντικός παράγοντας στην ανάπτυξη της MOBIAK αποτελεί η συνεχής επένδυση στην δημιουργία καινοτόμων προϊόντων και η ανάπτυξη επαγγελματικών σχέσεων με στρατηγικούς συνεργάτες όπως είναι ο αποκλειστικός αντιπρόσωπος στην Τυνησία.



Prince George Stove Guard

ΝΕΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΠΡΟΛΗΨΗΣ ΠΥΡΚΑΓΙΑΣ

Ενεργοποιείται Νωρίτερα από Κάθε Άλλη Συσκευή Προστασίας για Οικιακή Χρήση, Μειώνοντας έτσι Δραματικά τον Αριθμό των Ατυχημάτων λόγω Οικιακών Πυρκαγιών.

Tο Προϊόν **Prince George Stove Guard** περιλαμβάνει έναν Εξελιγμένο Αισθητήρα Ανίχνευσης Θερμοκρασίας, ο οποίος είναι τοποθετημένος πάνω από τη συσκευή Μαγειρέματος και μια Μονάδα Ελέγχου, η οποία Διακόπτει την Παροχή Ηλεκτρικού Ρεύματος στη Συσκευή.

Ενεργοποιείται Νωρίτερα από Κάθε Άλλη Συσκευή Προστασίας για Οικιακή Χρήση, Μειώνοντας έτσι Δραματικά τον Αριθμό των Ατυχημάτων λόγω Οικιακών Πυρκαγιών που οφείλονται σε Συσκευές Μαγειρέματος.

ΕΥΚΟΛΟ ΣΤΗ ΧΡΗΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΠΙΣΤΟ

Με την Αυτορυθμιζόμενη Τεχνολογία, το **Prince George Stove Guard** είναι εύκολο στη Χρήση. Ρυθμίζει αυτόματα τις παραμέτρους της Θερμότητας στις συνήθειες Μαγειρέματος του χρήστη, διασφαλίζοντας ότι δεν ενεργοποιούνται ψευδείς Συναγερμοί. Λόγω της Αυτόματης Διάγνωσης Σφαλμάτων της Συσκευής, δεν απαιτούνται Μηνιαίες Δοκιμές.

Τοποθετείται Ανεξάρτητα ή Παράλληλα με κάθε Σύστημα Αυτόματης Κατάσβεσης Οικιακής Κουζίνας.

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ

- Εκμάθηση Συναγερμού Μέγιστης Θερμοκρασίας - Εντοπίζει Επικίνδυνα Υψηλές Θερμοκρασίες
- Η Εκμάθηση Συναγερμού Ρυθμού Θερμοκρασίας Αύξησης - μια Απότομα Αυξανόμενη Θερμοκρασία είναι ένδειξη ενός Αναπτυσσόμενου Κινδύνου Πυρκαγιάς
- Ρυθμίζει την Ευαισθησία βάσει των στυλ Μαγειρέματος των Χρηστών
- Συναγερμός Ειδοποίησης όταν ο Αισθητήρας Θερμότητας είναι εκτός Εμβέλειας
- Αυτόματη Διάγνωση Σφαλμάτων - Ελέγχει τη Λειτουργία του Συστήματος
- Συμβατό με Μονοφασικές Ηλεκτρικές Συσκευές.



Αντιπρόσωπος της Εταιρίας μας στο Bahrain

Ο Αντιπρόσωπος της Εταιρίας μας στο Bahrain είναι ένας από τους Κορυφαίους Προμηθευτές Ηλεκτρικών & Μηχανολογικών Εξαρτημάτων καθώς και Προϊόντων / Συστημάτων Πυροσβεστικού Εξοπλισμού στο Bahrain!

ΤΟΥ ΣΤΡΑΤΟΥ ΚΟΡΩΝΗ
Μηχανικός Μηχανικός MSc
Τμήμα Εξαγωγών, Πυροσβεστικά

Η Εταιρία του Αντιπροσώπου μας ιδρύθηκε πριν από 25 Χρόνια και πολύ γρήγορα αναρριχήθηκε στις πρώτες θέσεις Εταιριών Παροχής Υψηλής Ποιότητας Υπηρεσιών & Προϊόντων στην απαιτητική Αγορά του Bahrain.

Ειδικότερα η Εταιρία ασχολείται με το σχεδιασμό, την προμήθεια, την εγκατάσταση και τη συντήρηση ενός ευρέος φάσματος Προϊόντων & Συστημάτων Πυρανίχνευσης/Κατάσβεσης

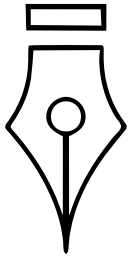
Πρόσφατα ο Αντιπρόσωπος μας ανανέωσε την Βιτρίνα του Showroom, το οποίο βρίσκεται στην πρωτεύουσα της Χώρας (Manama), με Προϊόντα από τον Νέο Κατάλογο της Εταιρίας,

Χαιρετίζουμε τον Αντιπρόσωπο μας και Ευχόμαστε τα Καλύτερα για το 2020 και τα χρόνια τα οποία έπονται.



Έκθεση ISAF στη Τουρκία

Απόλυτα Επιτυχημένη η Πρώτη Παρουσία της MOBIAK στην ISAF



ΤΗΣ
ESRA MAKARA -
KOUKOUSOULA
Communication, Digital
Media & Marketing PhD
Τμήμα Εξαγωγών,
Πυροσβεστικά.

Η έκθεση ISAF 2019 έλαβε χώρα το τετραήμερο 17-20 Οκτωβρίου 2019 στο Εκθεσιακό Κέντρο Istanbul Expo Center (IFM) της Κωνσταντινούπολης. Με 660 εκθέτες από 39 χώρες και 18.320 επισκέπτες από 69 χώρες η έκθεση αυτή αποτέλεσε σημαντικό γεγονός για το χώρο, με αντίκτυπο στην αγορά που θα φανεί σίγουρα τους επόμενους μήνες. Η ομάδα της MOBIAK ήταν και πάλι παρούσα με προϊόντα που τράβηξαν τα βλέμματα και κέρδισαν τις εντυπώσεις, όπως τα καινούργια συστήματα για κουζίνες και τα εγκεκριμένα κατά VdS συστήματα πυροπροστασίας. Για άλλη μια φορά διαπιστώσαμε και το έντονο ενδιαφέρον της αγοράς για τους πυροσβεστήρες MOBIAK (και ιδιαίτερα τους 6kg πυροσβεστήρες σκόνης), καθώς και τα προϊόντα CO₂ και τον αναπνευστικό εξοπλισμό. Ως εταιρεία συνεχίζουμε με το θάρρος και την υπερηφάνεια που μας δίνουν τέτοιες διεθνείς παρουσίες, την ακούραστη προσπάθεια να διαδώσουμε τα προϊόντα και τις λύσεις μας σε όλη την παγκόσμια αγορά.



MOBIAK... Μια επιλογή εγκεκριμένη σε πάνω από 70 χώρες!

ΤΟΥ ΑΝΤΩΝΗ ΓΚΕΖΕΠΗ

Διπλ. Εφαρμογών Πληροφορικής στη Διοίκηση & Οικονομία
Τμήμα Marketing

Νιώθεις ΥΠΕΡΗΦΑΝΟΣ όταν κάνεις τους άλλους να Νιώθουν ΑΣΦΑΛΕΙΣ με εσένα Δίπλα τους!

- Σεβόμαστε και Τιμάμε το Εργατικό Δυναμικό της Ελλάδος
- Επενδύουμε στην Ελλάδα - Παράγουμε στην Ελλάδα
- Πορευόμαστε με Προσήλωση στις Θεμελιώδεις Αξίες που Στηρίζουμε από το 1977
- Προσφέρουμε Ασφάλεια, Ανάπτυξη και Ικανοποίηση στους Πελάτες και Συνεργάτες μας.

Στηρίζομενοι πάντα στο Παραπάνω Πλαίσιο, Προχωρήσαμε στην Έκδοση του Νέου μας Έντυπου Προϊοντικού Καταλόγου που Αναπαριστάται στις Σύγχρονες Απαιτήσεις του Χώρου της Πυρασφάλειας.

Η ΔΟΜΗ ΠΛΕΟΝ ΑΠΟΤΕΛΕΙΤΑΙ ΑΠΟ 11 ΤΕΥΧΗ ΟΠΟΥ ΑΝΑΦΕΡΟΝΤΑΙ ΤΑ ΕΞΗΣ:

1. Η Εταιρία μας
2. Πυροσβεστήρες
3. Εξαρτήματα Πυροσβεστήρων & Συστημάτων
4. Υλικά Κατάσβεσης
5. Πυροσβεστικές Φωλιές, Σταθμοί και Συναφής Εξοπλισμός
6. Πόρτες Πυρασφάλειας
7. Εξοπλισμός Πυροσβέστη - Α' Βοήθειας
8. Λοιπά Προϊόντα
9. Συστήματα Κατάσβεσης
10. Πυροσβεστικά Συγκροτήματα
11. Φωσφορίζουσες Σημάνσεις

ΠΡΟΣΦΕΡΟΥΜΕ

- Προϊόντα Αναγνωρισμένα σε πάνω από 70 Χώρες με πλήθος Σχετικών Πιστοποιήσεων
- Ποικιλία και Στοκ προϊόντων ικανό να καλύψει κάθε Ανάγκη ανά πάσα στιγμή
- Σταθερή φιλοσοφία στήριξης των συνεργατών μας, με αυστηρό προσανατολισμό στη χονδρική πώληση και αποχή από τη λιανική
- Προτεραιότητα στην ποιότητα και την ασφάλεια των προϊόντων

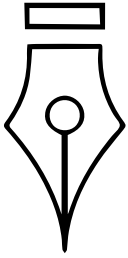


Η MOBIAK εδώ και 43 χρόνια, συνεχίζει να αποτελεί την πιο σίγουρη και ασφαλή επιλογή για τους συνεργάτες της.



Έκθεση στο Ντουμπάι

ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ MOBIAK ΣΤΗΝ ΕΚΘΕΣΗ INTERSEC ΣΤΟ DUBAI



ΤΟΥ
ΑΝΔΡΕΑ ΚΛΑΡΙΔΟΠΟΥΛΟΥ
Μηχανολόγος Μηχανικός
Τμήμα Εξαγωγών, Πυροσβεστικά

“

Η έκθεση

Intersec είναι

η Μεγαλύτερη

Έκθεση

Πυροσβεστικού

Εξοπλισμού στη

Μέση Ανατολή

και μια από τις

Μεγαλύτερες

Παγκοσμίως.

”

Η MOBIAK, πιστή στο ραντεβού της, συμμετείχε για ακόμα μια φορά στην έκθεση Intersec που πραγματοποιήθηκε στο Dubai 19-21 Ιανουαρίου. Η έκθεση Intersec είναι η μεγαλύτερη έκθεση πυροσβεστικού εξοπλισμού στη Μέση Ανατολή και μια από τις μεγαλύτερες παγκοσμίως.

Η συμμετοχή μας πραγματοποιήθηκε μέσω του αποκλειστικού μας αντιπροσώπου στα Η.Α.Ε. όπου η **MOBIAK** για ακόμα μία φορά αποδεικνύει την συνεχή στήριξη που παρέχει στους συνεργάτες της.

Μας δόθηκε η ευκαιρία να παρουσιάσουμε νέα προϊόντα, όπως το πιστοποιημένο σύστημα κατάσβεσης για επαγγελματικές κουζίνες κατά LPCB και να συνομιλήσουμε με συνεργάτες του αντιπροσώπου μας αλλά και άτομα των τοπικών αρχών.

Το αποτέλεσμα της έκθεσης κρίνεται άκρως επιτυχημένο και βεβαίως ανανεώνουμε το ραντεβού μας και για το 2021.



ΤΟΥ ΛΕΥΤΕΡΗ ΑΓΓΕΛΗ
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης
Τμήμα Πωλήσεων, Πυροσβεστικά

Μια εταιρία που τα παρέχει ΟΛΑ!

Το άκουσμα της ζήτησης της αγοράς τα τελευταία χρόνια οδήγησε στην δημιουργία της πρώτης τεχνικής ομάδας με έδρα τον Ασπρόπυργο Αττικής.

Η πολυετή μας εμπειρία στον χώρο μαζί με την έμπιστη ομάδα τεχνικών μας είναι εδώ να καλύψει κάθε σας ανάγκη παίρνοντας πλέον ηγετική θέση στο κομμάτι της εγκατάστασης συστημάτων. Ακολουθώντας την πάγια φιλοσοφία της εταιρίας μας, το νέο αυτό τμήμα θα δρα υποστηρικτικά και για λογαριασμό των συνεργατών χονδρικής της MOBIAK, απέχοντας από τη λιανική.

Παράδοση Συστημάτων με το κλειδί στο χέρι και πάντα με την Εγγύηση και Αξιοπιστία συστημάτων MOBIAK.

Δυνατότητα Εγκατάστασης:

- Συστημάτων Κουζίνας «DIAS»,
«Alexander the Great»
- Συστημάτων CO₂ – IG «MINOAS»
- Αερολύματος «ECO GREEN»
- HFC-227ea «TALOS» /
FK-5-1-12 «THESEUS»
- Συστήματα Πυρανίχνευσης
- Φωλιές
- Και Κάθε Τύπου Υδραυλική και Ηλεκτρολογική Εγκατάσταση

Σας Προκαλούμε να Εξερευνήσετε τις Δυνατότητες του Νέου μας Τμήματος με Τιμές πάντοτε Προσιτές στις συνθήκες τις Αγοράς.

Μια νέα Εποχή Σηματοδοτείται με την Πρώτη Ομάδα Εγκαταστατών της MOBIAK!



“Παράδοση Συστημάτων με το Κλειδί στο Χέρι και πάντα με την Εγγύηση και Αξιοπιστία Συστημάτων MOBIAK.”

Πυρίμαχες Κουβέρτες

ΤΗΣ ΜΑΓΔΑ ΧΑΡΑΛΑΜΠΙΑΚΗ
Χημικός MSc
Τμήμα Ποιότητας, Πυροσβεστικά

Οι Πυρίμαχες Κουβέρτες είναι εξοπλισμός ασφαλείας, σχεδιασμένος για να σβήσει μικρές πυρκαγιές, πυρκαγιές αρχικού σταδίου. Αποτελούνται από ένα φύλλο επιβραδυντικού πυρκαγιάς και η χρήση τους είναι απλή. Τοποθετούνται πάνω στη φωτιά, καλύπτοντάς τη έτσι ώστε τελικά η φωτιά «πνίγεται» αφού αποκόπτεται το οξυγόνο. Οι πυρίμαχες κουβέρτες, είναι συνήθως κατασκευασμένες είτε από υαλοβάμβακα ή υφασμένο-νάιλον επικαλυμμένο με επιβραδυντικό φλόγας με βάση τη σιλικόνη και διπλωμένες έτσι ώστε με ένα τράβηγμα να ξεδιπλώνονται πλήρως και να είναι έτοιμες για χρήση.

Προορίζονται κυρίως για χρήση σε κουζίνες, μικρές συσκευές και γύρω από το σπίτι. Στην Ευρώπη έχει συνταχθεί και εκδοθεί σχετικό πρότυπο για την Δοκιμή, Επιλογή, Εγκατάσταση, Θέση σε λειτουργία και Συντήρηση πυρίμαχων κουβερτών, το EN1869 : 1997.

Επιλογή Πυρίμαχων Κουβερτών

Οι κουβέρτες πυρκαγιάς EN 1869 πρέπει να είναι τετράγωνες ή ορθογώνιες και καμία πλευρά τους δεν πρέπει να είναι μικρότερη των 0.9m και μεγαλύτερη των 1.8m. Το βάρος τους δεν θα πρέπει να ξεπερνά τα 4.5 κιλά και θα πρέπει να επιλέγονται για να σβήσουν ή να βοηθήσουν στην κατάσβεση των τύπων πυρκαγιάς που παρουσιάζονται παρακάτω:

1. Κυρίαρχα σε φωτιές που περιλαμβάνουν μαγειρικό λάδι
2. Πυρκαγιές που περιλαμβάνουν ρούχα
Αλλά προτείνονται και για:
3. Μικρές πυρκαγιές.

Μερικά παραδείγματα από μικρές πυρκαγιές φαίνονται παρακάτω:

- Χυμένο κερύ σε πάγκο.
- Πειράματα επιστημών που περιλαμβάνουν στερεά σε εργαστηριακό πάγκο.
- Χυμένα υγρά σε επιφάνεια ή πάγκο εργασίας.
- Φαγητό σε ένα τηγάνι ή σε ένα ταψί.

4. Να πνίγει και να περιορίζει πυρκαγιές σε μικρά δοχεία όπου η κουβέρτα δημιουργεί ένα «καπάκι» και στις οποίες η χρήση φορητού πυροσβεστήρα μπορεί να είναι απαραίτητη στη συνέχεια για την πλήρη κατάσβεση της πυρκαγιάς. Μερικά παραδείγματα φαίνονται παρακάτω.



Οι Πυρίμαχες Κουβέρτες θα πρέπει να είναι Διαθέσιμες για Άμεση χρήση και Ανά Πάσα Στιγμή. Θα πρέπει να Τοποθετούνται Κατάλληλου Μεγέθους Πυρίμαχες Κουβέρτες ως εξής:

- Στον χώρο όπου είναι πιθανό να ξεσπάσει η πυρκαγιά.
- Να τοποθετούνται στον τοίχο και
- Να είναι ορατές και προσβάσιμες στον χρήστη

- Φαγητό σε κατσαρόλα
- Επιστημονικά πειράματα με υγρά σε ποτήρι ζέσεως
- Απορρίμματα σε μικρό κάδο

5. Να περιορίσει μικρές πυρκαγιές σε ηλεκτρικές συσκευές μετά από την απενεργοποίησή τους και πριν από την εφαρμογή εκτενέστερων μέτρων πυρόσβεσης. Μερικά παραδείγματα φαίνονται παρακάτω.

- Τοστιέρες.
- Μικρές ηλεκτρικές ψησταριές.
- Οικιακές συσκευές για την παραγωγή μαλλιού της γριάς.

Εγκατάσταση Πυρίμαχων Κουβερτών

Οι Πυρίμαχες Κουβέρτες θα πρέπει να είναι διαθέσιμες για άμεση χρήση και ανά πάσα στιγμή. Θα πρέπει να τοποθετούνται κατάλληλου μεγέθους πυρίμαχες κουβέρτες ως εξής:

- Στον χώρο όπου είναι πιθανό να ξεσπάσει η πυρκαγιά.
- Να τοποθετούνται στον τοίχο και
- Να είναι ορατές και προσβάσιμες στον χρήστη.

Οι πυρίμαχες κουβέρτες δεν πρέπει να βρίσκονται:

- Σε σημεία που μία ενδεχόμενη πυρκαγιά να μην επιτρέπει την πρόσβαση σε αυτές.
- Πάνω ή κοντά σε συσκευές θέρμανσης.
- Σε κρυφές θέσεις πίσω από τα έπιπλα κουζίνας ή / και τον εξοπλισμό, πίσω από τις πόρτες, σε ντουλάπια, συρτάρια ή βαθιές εσοχές.
- Σε σημεία όπου ενδέχεται να υποστούν βλάβη.



Αξιολόγηση Κατάστασης - Κουβέρτες που πρέπει να Απορρίπτονται

Κάθε Πυρίμαχη Κουβέρτα με σημαντικό ελάττωμα ή ελαττώματα που την καθιστούν μη ασφαλή για χρήση πρέπει να απομακρύνεται αμέσως από τον καθορισμένο τόπο και να αντικαθίσταται

Λόγοι για την απόρριψη μιας πυρίμαχης κουβέρτας Δυνητικά ο σοβαρότερος κίνδυνος που παρουσιάζει μια ελαττωματική κουβέρτα πυρκαγιάς είναι η ανικανότητα να χρησιμοποιηθεί και να «πνίξει» την φωτιά.

Αυτά μπορεί να οφείλονται σε οποιαδήποτε από τις ακόλουθες συνθήκες:

- Φθορά ή βλάβη στο υλικό της κουβέρτας.
- Φθορά ή βλάβη στους ιμάντες της κουβέρτας (έτσι δεν θα μπορεί να βγει από τη θήκη της).
- Σοβαρή ζημιά στη θήκη.
- Φθορές από πυρκαγιά στη θήκη.

Πρόσθετοι λόγοι για καταδίκη μιας κουβέρτας πυρκαγιάς:

- Μη έγκυρη οδηγία σήμανσης ή χειρισμού.
- Οδηγίες που δεν υπάρχουν στην ελληνική γλώσσα.



**Κάθε Πυρίμαχη Κουβέρτα
με Σημαντικό Ελάττωμα ή
Ελαττώματα που την Καθιστούν
Μη Ασφαλή για Χρήση πρέπει
να Απομακρύνεται Αμέσως από
τον Καθορισμένο Τόπο και να
Αντικαθίσταται.**

¹ Code of Practice for the Selection, Installation, Commissioning and Maintenance of Fire Blankets manufactured to BS EN 1869. Fire Industry Association UK.

Πρωτοποριακή Εγκατάσταση του Συστήματος FK512

THESEUS[®]

Αγαπητοί Συνεργάτες,
με Χαρά σας Ανακοινώνουμε ότι εγκαταστάθηκε με Απόλυτη Επιτυχία από τα Συνεργεία της MOBIAK στο χώρο αρχείων γνωστής **Τράπεζας στα Χανιά** Σύστημα Τοπικής Εφαρμογής FK512 Πιστοποιημένο κατά VDS, το Σύστημα αποτελείται από 16 φιάλες των 150 κιλών τοποθετημένες σε 3 συστοιχίες, 2x5 + 2x5 + 1x6 φιάλες.
Ο Σχεδιασμός, η Εγκατάσταση είναι σύμφωνα με της Απαιτήσεις VDS.



ΤΟΥ ΓΙΩΡΓΟΥ ΘΕΟΔΩΡΑΚΗ
Μηχανολόγος Μηχανικός / Υπεύθυνος
Καταστήματος Πυροπραστασίας



**Σύστημα Τοπικής Εφαρμογής FK512
Πιστοποιημένο κατά VDS**

ΤΟΥ ΑΝΔΡΕΑ ΚΛΑΡΙΔΟΠΟΥΛΟΥ
Μηχανολόγος Μηχανικός
Τμήμα Εξαγωγών, Πυροσβεστικά

Έκθεση στη Νιγηρία

Η Συμμετοχή Πραγματοποιήθηκε με το
Μεγαλύτερο και πιο Πλούσιο σε Προϊόντα
Περίπτερο της Έκθεσης

Εκθεσιακό
Περίπτερο
MOBIAK στη
Διεθνή έκθεση
στη Νιγηρία



Η MOBIAK για τη φορά αποφάσισε να συμμετέχει σαν εκθέτης σε έκθεση Πυροσβεστικού Εξοπλισμού στην Αφρική Ήπειρο και είσοδος μας σε αυτό ήταν η Διεθνής Έκθεση Securex

West Africa που πραγματοποιήθηκε στις 16 και 17 Απριλίου 2019 στο Λάγος της Νιγηρίας.

Η συμμετοχή πραγματοποιήθηκε με το μεγαλύτερο και πιο πλούσιο σε προϊόντα περίπτερο της έκθεσης, όπου παρουσιάστηκε όλη η υπάρχουσα γκάμα προϊόντων μας συμπεριλαμβάνοντας τις πλήρεις σειρές πυροσβεστήρων μας, τα συστήματα κατάσβεσης, τα εξαρτήματα υδροδοτικών δικτύων πιστοποιημένα κατά UL/FM αλλά και το νέο Αυτόματο Σύστημα Κατάσβεσης Κουζίνας, πιστοποιημένο κατά LPCB. Η ανταπόκριση και το ενδιαφέρον εγχώριων αλλά και διεθνών επιχειρηματιών του χώρου ήταν πολύ μεγάλη κρίνοντας την έκθεση επιτυχημένη.

MOBIAK[®]
FIREFIGHTING • GASES • MEDICAL est. 1977

η διεθνής έκθεση
**Securex West
Africa** που
πραγματοποιήθηκε
στο Λάγος της
Νιγηρίας



ΤΟΥ ΜΑΝΟΥ ΣΤΕΦΑΝΟΓΙΑΝΝΗ
Υπεύθυνος Τμήματος Πωλήσεων Πυροσβεστικών
Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ

Νέα Ιδιόκτητη Αποθήκη

**Νέα, Ιδιόκτητη Αποθήκη - Κέντρο Διανομής
στον Ασπρόπυργο, Συνολικής Έκτασης 7.000m²**

Οι τελευταίοι μήνες αποτελούν διάστημα κατά το οποίο η εταιρία μας έχει προχωρήσει σε πλήθος μεγάλων επενδύσεων. Πιστοποιήσεις ειδών και συστημάτων, κτηριακές εγκαταστάσεις, αλλά και ενίσχυση του ανθρώπινου δυναμικού, αποτελούν βασικούς τομείς στους οποίους η MOBIAK φροντίζει διαχρονικά να θέτει σε προτεραιότητα της.

Μία από τις σημαντικότερες κινήσεις που πραγματοποιήθηκαν στο ξεκίνημα του 2020, ήταν η αγορά νέας, ιδιόκτητης Αποθήκης - Κέντρου Διανομής στον Ασπρόπυργο, συνολικής έκτασης 7000m²!

Στοχεύοντας πάντοτε στην καλύτερη και αμεσότερη δυνατή εξυπηρέτηση των συνεργατών της, η εταιρία μας με την συγκεκριμένη επένδυση:

- Διπλασιάζει την έκταση του κέντρου διανομής Αττικής
- Ενισχύει ακόμα περισσότερο τη δημιουργία αποθεμάτων χονδρικής - υπερχονδρικής
- Αναβαθμίζει τις εγκαταστάσεις της με τους πλέον σύγχρονους χώρους
- Ελαχιστοποιεί τους χρόνους παράδοσης, με εγκαταστάσεις που προσφέρουν πολλαπλές ράμπες φόρτωσης/εκφόρτωσης, αλλά και διαρκή αύξηση του εργατικού δυναμικού.

Πιστή στη φιλοσοφία της, η MOBIAK παραμένει πρωτοπόρος εταιρία στον τομέα της, ανεβάζοντας τον πήχη των παρεχόμενων υπηρεσιών όλο και υψηλότερα. Αποτελεί για εμάς ευθύνη και δέσμευση, ότι θα συνεχίσουμε να ανταποδίδουμε έμπρακτα την στήριξη που μας δείχνετε!

Η μετακίνηση στο Νέο Κέντρο Διανομής, το οποίο βρίσκεται πλησίον αυτού που γνωρίζετε έως σήμερα, έχει ήδη ολοκληρωθεί και είμαστε έτοιμοι να εξυπηρετήσουμε πλήρως τις παραγγελίες σας.



Η διεύθυνση του Νέου Κέντρου Διανομής Αττικής είναι:
Μελισίων 10, Θέση Σχοινέζα / Μελίσσια, Ασπρόπυργος, Αττική

**“Αποτελεί για εμάς Ευθύνη και Δέσμευση, ότι θα
Συνεχίσουμε να Ανταποδίδουμε Έμπρακτα την Στήριξη
που μας Δείχνετε!”**

ISO 13485:2016

ΤΟΥ ΧΡΗΣΤΟΥ ΒΟΥΡΒΑΧΑΚΗ
Μηχανικός Περιβάλλοντος / Τμήμα Ποιότητας, Ιατρικά

Σύστημα Διαχείρισης Ιατροτεχνολογικών Προϊόντων και Σχετικών Υπηρεσιών

Τι είναι;

Το ISO 13485:2016 είναι ένα διεθνές πρότυπο το οποίο έχει εκπονηθεί από το Διεθνή Οργανισμό Τυποποίησης (ISO). Στο πρότυπο καθορίζονται οι γενικές απαιτήσεις του συστήματος διαχείρισης ποιότητας με τις οποίες θα πρέπει να συμμορφώνονται οι επιχειρήσεις που επιδιώκουν να αποδεικνύουν την ικανότητα τους να παρέχουν ιατροτεχνολογικά προϊόντα και σχετικές υπηρεσίες που ικανοποιούν τις απαιτήσεις των πελατών και της σχετικής νομοθεσίας.

Το ISO 13485:2016 βασίζεται στο ISO 9001:2000 και οι περισσότερες από τις απαιτήσεις των δύο προτύπων είναι κοινές.



Σε ποιους απευθύνεται;

Αφορά όλες τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται με το σχεδιασμό και την ανάπτυξη, την παραγωγή, την εμπορία, την εγκατάσταση και τη συντήρηση ιατροτεχνολογικών προϊόντων ανεξάρτητα από τον τύπο και το μέγεθος τους.



Πώς υλοποιείται;

Η ανάπτυξη του συστήματος διαχείρισης ποιότητας ακολουθεί τις εξής φάσεις:

- Προσδιορισμός των απαιτήσεων της νομοθεσίας για τα παρεχόμενα προϊόντα/υπηρεσίες και τη λειτουργία της επιχείρησης.
- Καθορισμός του τρόπου διόρθωσης των ενδεχόμενων αποκλίσεων.
- Αξιολόγηση της συμμόρφωσης των υφιστάμενων διαδικασιών και αρχείων με τις απαιτήσεις του προτύπου.
- Αναθεώρηση των υφιστάμενων διαδικασιών και αρχείων στις περιπτώσεις όπου υπάρχει απόκλιση από τις απαιτήσεις του προτύπου και εισαγωγή νέων διαδικασιών και αρχείων στις περιπτώσεις όπου υπάρχει πλήρης έλλειψη.
- Εκπαίδευση προσωπικού στις απαιτήσεις του συστήματος.
- Εφαρμογή του συστήματος.
- Ανασκόπηση και τροποποίηση συστήματος αν κρίνεται απαραίτητο.
- Διεξαγωγή εσωτερικού ελέγχου.

Τι οφέλη έχει;

Το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρήσεων επιλέγει να πιστοποιηθεί ως προς ISO 13485:2016 λόγω της ανάγκης της συμμόρφωσης με τις απαιτήσεις της νομοθεσίας που αφορά στα ιατροτεχνολογικά προϊόντα.

Επιπλέον η επιχείρηση μπορεί να έχει τα εξής οφέλη:

- Οργάνωση των τμημάτων και τυποποίηση των διαδικασιών προκειμένου να περιορίζονται τα λάθη και οι αστοχίες.
- Βελτίωση της απόδοσης του προσωπικού.
- Ενίσχυση της αξιοπιστίας των παρεχόμενων προϊόντων και υπηρεσιών.
- Ανάπτυξη εμπορικών συναλλαγών με πελάτες ή και προμηθευτές οι οποίοι επιθυμούν συνεργασίες με πιστοποιημένες επιχειρήσεις ως προς ISO 13485:2016.
- Δυνατότητα συμμετοχής σε διαγωνισμούς του Δημοσίου στους οποίους το Πιστοποιητικό ISO 13485:2016 περιλαμβάνεται στα απαιτούμενα δικαιολογητικά.
- Ικανοποιημένους πελάτες.

“

Το ISO

13485:2016

βασίζεται

στο ISO

9001:2000

και οι

περισσότερες

από τις

απαιτήσεις

των δύο

προτύπων

είναι κοινές.

”

ΤΟΥ ΦΡΑΓΚΙΟΥΔΑΚΗ ΝΙΚΟΛΑΟΥ
Μηχανικός Πληροφορικής
Υπεύθυνος Πωλήσεων Ιατρικών

Οργάνωση Προσωπικού

Βήματα για Καλύτερη Οργάνωση του Προσωπικού ενός Καταστήματος ώστε να δουλεύει Ομαδικά και να Επιτυγχάνει τους Στόχους του.



Ομάδα είναι ένα σύνολο ατόμων τα οποία πρέπει να δουλέψουν με αλληλεξάρτηση και με σκοπό να επιτύχουν ένα στόχο με τον οποίο όλοι συμφωνούν.

Η οργάνωση της ομάδας δεν είναι τόσο «βουνό», ενώ με συγκεκριμένες διαδικασίες μπορείτε να κάνετε και καταμερισμό εργασιών, κερδίζοντας προσωπικό χρόνο και ελέγχοντας καλύτερα και αποτελεσματικότερα τους υπαλλήλους σας.

Βήμα 1: Καταγράψτε τις κύριες εργασίες του καταστήματος σας

- Καταγράψτε τι κάνετε στο κατάστημα σας από το άνοιγμα έως το κλείσιμο.

- Καταγράψτε το πώς χειρίζεστε κάθε εργασία (διαδικασίες).

Συνδυάζοντας τις δύο αυτές καταγραφές θα έχετε μια πλήρη απεικόνιση των λειτουργιών του καταστήματος

Βήμα 2: Αναζητήστε τα ταλέντα του κάθε συνεργάτη σας

Για να ανακαλύψετε τα ταλέντα του κάθε συνεργάτη σας, δεν έχετε παρά να συζητήσετε μαζί του και να τον παρατηρήσετε στον τρόπο δουλειάς του.

Βασικές προϋποθέσεις είναι να αποδεχτείτε τη διαφορετικότητα του καθενός και να μην εγκλωβιστείτε στο τι έκανε έως τώρα.

Σε μια ομάδα μπορεί να συναντάει κανείς πολλών ειδών ανθρώπους με διαφορετικά χαρακτηριστικά, διαφορετικό τρόπο σκέψης, διαφορετικό τρόπο επικοινωνίας. Επιπρόσθετα, γνωρίζοντας την προσωπικότητα του κάθε συνεργάτη σας μπορείτε να βρείτε και τρόπους να τους παρακινήσετε.

Κάθε εργαζόμενος παρακινείται με διαφορετικό τρόπο και πλέον στη σύγχρονη βιβλιογραφία έχει κυριαρχήσει ως αποτελεσματικότερη μορφή παρακίνησης η «προσωπική προσέγγιση».

Βήμα 3: Προσδιορίστε γραπτώς τον ρόλο του κάθε μέλους της ομάδας

Αφού έχετε καταγράψει τις λειτουργίες του καταστήματος, ξεκινήστε να τις μοιράζετε στους συνεργάτες σας ανάλογα με το «ταλέντο» τους και φροντίστε να βεβαιωθείτε ότι είναι πλήρως κατανοητά. Να είστε διαθέσιμος για υποστήριξη αν χρειαστούν βοήθεια και να μην πιέζετε με μεγάλο όγκο δουλειάς.

Βήμα 4: Εκπαίδευση για βελτιστοποίηση κάθε ρόλου

Αφού προσδιορίσετε το ρόλο του καθενός στο κατάστημα μας, θα πρέπει να ξεκινήσετε να του παρέχετε όλα εκείνα τα εργαλεία που θα του βελτιώσουν την δουλειά του. Πρωταρχικό εργαλείο αποτελούν οι εκπαιδεύσεις των υπαλλήλων.

Κύριος σκοπός αυτών των εκπαιδεύσεων είναι η ολική κάλυψη της ανάγκης του καταναλωτή και μέσα από τις εκπαιδεύσεις αυτές είναι απαραίτητο να καθοριστεί ο τρόπος με τον οποίο θα συμβάλει ο κάθε εργαζόμενος ανάλογα τον τομέα του.



Βήμα 5: Παρακολούθηση, έλεγχος και διορθωτικές κινήσεις

Η επιτυχία όλων των παραπάνω βημάτων εξαρτάται κατά βάση από τις διαδικασίες παρακολούθησης και ελέγχου που θα θεσπίσετε.

Για να γίνει αυτό θα πρέπει καταρχάς να ορίσετε ανά θέση κάποια KPI's (Key Performance Indicators), δηλαδή κάποιους δείκτες απόδοσης.

Αυτοί μπορεί να έχουν να κάνουν με τον τζίρο πωλήσεων του καταστήματος, με τον όγκο πωλήσεων μιας κατηγορίας και με άλλα θέματα που εσείς θεωρείτε βασικά κριτήρια για την ανάπτυξη του καταστήματος σας.

Βασικό είναι τα KPI's αυτά να έχουν επικοινωνηθεί στον εργαζόμενο από την πρώτη στιγμή.

Στη συνέχεια θα πρέπει να γίνεται σε τακτικά διαστήματα έλεγχος της απόδοσης του κάθε εργαζομένου αλλά και της συνολικής ομάδας του καταστήματος. Ο έλεγχος θα γίνεται μέσω προσωπικών ραντεβού με κάθε συνεργάτη σας, ενώ θα διοργανώνετε και ομαδικά meeting στα οποία θα αναλύετε την πορεία και τα θέλω του καταστήματος σας, εξετάζοντας ταυτόχρονα τον ρόλο του κάθε υπαλλήλου στην ανάπτυξη του καταστήματος.

Τέλος, μην διστάσετε να κάνετε αλλαγές όπου διαπιστώσετε ότι υπάρχει πρόβλημα. Αλλαγές μπορούν να γίνουν τόσο στον καθορισμό αρμοδιοτήτων, όσο και στην αλλαγή του ίδιου του προσώπου.

Διορθωτικές κινήσεις επιβάλλεται να γίνονται και μάλιστα άμεσα, αφού τυχόν διαίωσιση ενός προβλήματος επηρεάζει αρνητικά την απόδοση της ομάδας, αλλά πάνω από όλα επηρεάζει αρνητικά όσους ασκούν επιτυχημένα τα καθήκοντα τους.

“Να είστε διαθέσιμος για υποστήριξη αν χρειαστούν βοήθεια και να μην πιέζετε με μεγάλο όγκο δουλειάς”

Το διοξείδιο του άνθρακα δίνει το “πράσινο φως” στην οικολογία

ΤΗΣ ΕΦΗΣ ΜΑΝΑΡΩΛΑΚΗ
Χημικός MSc Τμήμα Αερίων, MOBIAK GAS

Το Διοξείδιο του Άνθρακα και η “Πράσινη” Χημεία

Πολλοί αναρωτιούνται τι σχέση μπορεί να έχει το Διοξείδιο του άνθρακα και η “πράσινη” χημεία, σχήμα κάπως οξύμωρο, καθώς το Διοξείδιο του άνθρακα είναι το αέριο που κατά κύριο λόγο συμβάλει στην περαιτέρω επέκταση του φαινόμενο του θερμοκηπίου. Επιπλέον, ως προϊόν της βιομηχανικής δραστηριότητας, τα επίπεδα του τώρα είναι πάνω από 400 ppm, που για όσους υποστηρίζουν ότι συμβάλει στην καταστροφή του περιβάλλοντος, είμαστε πολύ μακριά από το σημείο που δεν έχει επιστροφή πια. Από την άλλη μεριά, έχει αποδειχθεί και είναι ευρέως γνωστό ότι ο πλανήτης υπόκειται σε σημαντικές αλλαγές εν μέρει λόγω του Διοξειδίου του άνθρακα, αλλά και λόγω άλλων αερίων που επιβαρύνουν αρνητικά το φαινόμενο του θερμοκηπίου. Οι αισιόδοξοι πιστεύουν ότι θα επιβιώσουμε και ο πλανήτης θα γλυτώσει την καταστροφή. Η απάντηση βρίσκεται στην προσαρμογή της καθημερινής βιωσιμότητας και ειδικότερα στο κομμάτι της βιομηχανίας. Στη διάρκεια των χρόνων περισσότερες εφαρμογές Διοξειδίου του άνθρακα αναπτύσσονται οι οποίες είναι “πράσινες” για τη φύση και θα βοηθήσουν να σταθεροποιηθούν τα επίπεδα του Διοξειδίου του άνθρακα ως αέριο θερμοκηπίου. Επιπλέον, μερικές άλλες εφαρμογές είναι καθιερωμένες και κατά κάποιον τρόπο παλιές, όπως η χρήση του με τη μορφή του ανθρακικού οξέος, το οποίο αντικαθιστά τα ανόργανα οξέα.

Εφαρμογές

Μια από τις πιο δημοφιλής εφαρμογές είναι η χρήση του στην εξόρυξη του πετρελαίου ή αλλιώς η «ενισχυμένη ανάκτηση πετρελαίου» (enhanced oil recovery), καθώς λειτουργεί ως προωθητικό, λόγω πίεσης, αλλά παράλληλα αυξάνει και τη ρευστότητα του πετρελαίου επιτρέποντας έτσι την καλύτερη και γρηγορότερη ροή του προς την επιφάνεια. Η διαδικασία ξεκινάει στην πρώιμη φάση, χρησιμοποιώντας τη φυσική πίεση ή την βαρύτητα για την καθοδήγηση του πετρελαίου στο φρεάτιο, σε συνδυασμό με τεχνικές ανύψωσης, όπως οι αντλίες. Η διαδικασία αυτή θα παράξει μόνο το 10% του πετρελαίου. Η δευτερογενής ανάκτηση συνεπάγεται το γέμισμα με νερό ή αέριο για να εκτοπίσει το πετρέλαιο σε ένα φρεάτιο παραγωγής. Το Διοξείδιο του άνθρακα έχει χρησιμοποιηθεί επιτυχώς ώστε να εισαχθεί σε μια δεξαμενή και να ωθήσει επιπλέον πετρέλαιο σε ένα φρεάτιο παραγωγής.



Στη διάρκεια των χρόνων περισσότερες εφαρμογές Διοξειδίου του Άνθρακα αναπτύσσονται οι οποίες είναι “πράσινες” για τη φύση.



Το διοξείδιο του άνθρακα λειτουργεί σαν διαλύτης, μειώνοντας έτσι το ιξώδες του πετρελαίου διευκολύνοντας τη ροή του.

Το Διοξείδιο του άνθρακα λειτουργεί σαν διαλύτης, μειώνοντας έτσι το ιξώδες του πετρελαίου διευκολύνοντας τη ροή του. Μελλοντικά η συγκεκριμένη διαδικασία μπορεί να πραγματοποιήσει ανάκτηση από ρεύματα Υπό-προϊόντων Διοξειδίου, όπως από τη ζύμωση των λιπασμάτων και ίσως από μονάδες ηλεκτροπαραγωγής. Το πρόβλημα με τα καυσαέρια από σταθμούς παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας και παρόμοια έργα που καίνε ορυκτά καύσιμα, είναι η απαίτηση για συγκέντρωση μέσω μονοαιθανολαμινών και παρόμοιων διαλυτών, όπου η φάση ανάκτησης ή συμπύκνωσης της παρασκευής ενός ρεύματος Διοξειδίου για εγχύσεις γενικά δεν είναι οικονομικά προσιτή και δεν επιδοτείται. Ένα από τα πιο επιτυχημένα σημεία εφαρμογής της συγκεκριμένης διαδικασίας είναι στη Ντακότα της Αμερικής. Αυτή τη στιγμή προμηθεύει πετρέλαιο σε περιφερειακό επίπεδο τις αγορές του Καναδά. Η περιεκτικότητα Διοξειδίου στα καυσαέρια είναι ασθενής, περίπου 10-15 %, ενώ σε εμπλουτισμένα ρεύματα, όπως τη ζύμωσης που είναι πάνω από το 98%. Οπότε η κύρια διαφορά έγκειται στο ότι υπάρχει η αντίστοιχη ανάγκη συμπύκνωσης του περιεχομένου του Διοξειδίου του άνθρακα των καυσαερίων. Μια από τις πιο ελπιδοφόρες αναπτυξιακές εργασίες στην Αμερική είναι η δημιουργία νέας φορολογικής νομοθεσίας, η οποία υποστηρίζει τα σχέδια δέσμευσης μέσω φορολογικών πιστώσεων. Αυτό έχει δημιουργήσει μια πληθώρα από πιθανότητες, οι οποίες απαιτούν την ασφάλεια και την μόνιμη αποθήκευση του Διοξειδίου του άνθρακα σε γεωλογικούς σχηματισμούς. Η συγκέντρωση του Βιομηχανικού Οξυγόνου έχει μειωθεί σε 100.000 τόνους δέσμευσης Διοξειδίου ανά έτος, από τη προηγούμενη μέγιστη συγκέντρωση που ήταν στους 500.000 τόνους. Στην αρχή αυτή η πίστωση εφαρμόστηκε μόνο για ενισχυμένα έργα ανάκτησης πετρελαίου με μόνιμη γεωλογική αποθήκευση Διοξειδίου του άνθρακα. Εν τέλει, αυτός είναι ένας μηχανισμός που θα λειτουργούσε σαν μέσο για την πραγματοποίηση διαφόρων σχημάτων ανάκτησης και απομόνωσης του Διοξειδίου. Επομένως, όταν εξετάζουμε τη δέσμευση και την αποθήκευση Διοξειδίου του άνθρακα, μιλάμε για τον πραγματικό ορισμό της “πράσινης χημείας”.



Επιπλέον Εφαρμογές του Διοξειδίου του Άνθρακα

Χρήση στην Υπερκρίσιμη Εκχύλιση

Αυτή είναι μια τεχνολογία όπου χρησιμοποιεί ένα φυσικό διαλύτη, όπως το Διοξείδιο του άνθρακα για την εξαγωγή αιθέριων ελαίων και ουσιών από μπαχαρικά και από άλλες σειρές από φυτικά υλικά. Άλλοι διαλύτες οι οποίες μπορούν να χρησιμοποιηθούν έχουν ως βάση τους υδρογονάνθρακες, όπως το εξάνιο. Η τεχνολογία είναι ευρέως γνωστή στον κόσμο των αγορών όπως η Ινδία. Στην Αμερική, υπάρχει μια αναζωπύρωση της τεχνολογίας αυτής για την παραγωγή φυσικού ελαίου κάνναβης. Αυτός είναι ένας "πράσινος" δρόμος για την παραγωγή φυσικών εκχυλισμένων ελαίων και προϊόντων από φυτικά υλικά.

Χρήση σε Εφαρμογές για Θερμοκήπιο

Η ετήσια παγκόσμια παραγωγή κάτω από συνθήκες "γυαλιού" για αύξηση χρόνου με το χρόνο προχωράει γρήγορα με την επένδυση σε μικρές κατακόρυφες τεχνικές καλλιέργειας σε ζεστές και ξηρές χώρες. Σε ψυχρά κλίματα παραμένουν κοινές πρακτικές να καίνε προπάνιο ή φυσικό αέριο ώστε να ανακτηθεί η ζέστη και να μεγαλώσουν τα επίπεδα CO₂ και να βελτιωθεί η αύξηση της σοδιάς. Σε πιο ψυχρά κλίματα η χρήση "πράσινων τεχνολογιών" που αντικαθιστούν τη συσσώρευση ορυκτών καυσίμων στα θερμοκήπια είναι όντως μια απαραίτητη απαίτηση. Τα ανεβασμένα επίπεδα του Διοξειδίου του άνθρακα κατά τη διάρκεια της ημέρας βελτιώνουν την ανάπτυξη των φυτών. Στα θερμοκήπια ο ρυθμός ανάπτυξης στα περισσότερα φυτά μπορεί να βελτιωθεί ελέγχοντας τις συγκεντρώσεις του Διοξειδίου του άνθρακα σε επίπεδα περίπου 800 ppm. Αυτό είναι το διπλάσιο, σε σχέση με τις φυσιολογικές συγκεντρώσεις στον φυσικό αέρα. Κάθε αύξηση των επιπέδων του Διοξειδίου του άνθρακα περίπου 800ppm έχει μειωμένο όφελος για τα φυτά. Παρά αυτές τις μειωμένες επιστροφές, ορισμένοι έλεγχοι παρατηρούν ότι τα επίπεδα του Διοξειδίου του άνθρακα στα 1200 ppm, μπορούν να εκτοξεύσουν πλήρως την ανάπτυξη των φυτών. Βελτιωμένα επίπεδα Διοξειδίου του άνθρακα στα θερμοκήπια αυξάνουν την παραγωγικότητα και οι καλλιέργειες αποδίδουν σημαντικά. Παράλληλα, βελτιώνεται και η ποιότητα της καλλιέργειας. Όταν βελτιώνονται τα επίπεδα του Διοξειδίου του άνθρακα στα θερμοκήπια, τα φυτά παράγουν φρούτα και λαχανικά στην καλύτερη ποιότητα. Όπως αναφέρθηκε και νωρίτερα οι Αμερικάνοι πρόσφατα νομομοποίησαν τη χρήση φαρμακευτικής κάνναβης και η χρήση του Διοξειδίου του άνθρακα εφαρμόζεται για τη βελτίωση και την ανάπτυξη της καλλιέργειας αυτής.



Αυτή είναι μια εφαρμογή του μέλλοντος, αν σκεφτούμε ότι συνεχώς αυξάνεται ο πληθυσμός απαιτώντας ακόμα μεγαλύτερες καλλιέργειες του συγκεκριμένου προϊόντος για την εξαγωγή του ελαίου από το φυτό αυτό.



Στην Αμερική κάνουν νόμιμη χρήση για Ιατρικούς σκοπούς. Για τις συγκεκριμένες καλλιέργειες χρησιμοποιείται το Διοξείδιο του άνθρακα σε κλειστές δομές. Η εσωτερική εφαρμογή απαιτεί την αύξηση του ατμοσφαιρικού περιεχομένου από 400 ppm σε 1000 ppm. Ορισμένοι ισχυρίζονται ότι αυξάνεται έως και 50% στην ανάπτυξη φυτών μέσω της ενίσχυσης του με αέριο Διοξειδίου του άνθρακα. Αυτή είναι μια εφαρμογή του μέλλοντος, αν σκεφτούμε ότι συνεχώς αυξάνεται ο πληθυσμός απαιτώντας ακόμα μεγαλύτερες καλλιέργειες του συγκεκριμένου προϊόντος για την εξαγωγή του ελαίου από το φυτό αυτό.

Χρήση του για το Κάπνισμα Εντόμων

Γενικά απαιτείται ατμοσφαιρικό Διοξείδιο του άνθρακα με ποσοστό να αυξάνεται στο 50% της κλειστής ατμόσφαιρας για 4-7 ημέρες ώστε να επιτευχθούν τα μέγιστα αποτελέσματα. Η συγκεκριμένη θεραπευτική αγωγή συστήνεται για θερμά κλίματα, όπου οι θερμοκρασίες ξεπερνούν τους 15,5° C. Έτσι η αύξηση της συγκέντρωσης κατά 1% και άνω για αρκετές ώρες, μπορεί να εξαλείψει βλαβερά ζούφια, αράχνες και ακάρεα μέσα στο θερμοκήπιο, βοηθώντας την ανάπτυξη των καλλιεργήσιμων. Στο παρελθόν επικίνδυνα χημικά όπως ο τετραχλωράνθρακας καθώς και λιγότερο επικίνδυνα χημικά χρησιμοποιήθηκαν για τη διαδικασία αυτή. Όμως όλη αυτή η χρήση των χημικών επιφυλάσσει μεταγενέστερα κινδύνους για την ανθρώπινη υγεία.

Χρήση του Διοξειδίου ως Ανθρακικό Οξύ

Πιο ήπιο οξύ το οποίο μπορεί να αντικαταστήσει τα ανόργανα οξέα, συμπεριλαμβανομένων του θειικού οξέος και υδροχλωρικού οξέος. Τέτοιες εφαρμογές για μείωση της ενεργούς οξύτητας έχουν χρησιμοποιηθεί σε δημοτικές εγκαταστάσεις επεξεργασίας νερού. Για τις βιομηχανικές εφαρμογές το Διοξείδιο του άνθρακα είναι μία από τις πιο διαδομένες στη διαδικασία επεξεργασίας χαρτοπολτού και πιο συγκεκριμένα εκείνα που αφορούν την απόρριψη των λυμάτων. Όταν γίνεται η χρήση του θειικού οξέος τα προϊόντα που παράγονται είναι θειικά άλατα, τα οποία είναι ανεπιθύμητα. Όταν γίνεται η χρήση Διοξειδίου του άνθρακα τα μεταγενέστερα προϊόντα είναι καρβονύλια και δι-καρβονύλια τα οποία δεν επιδρούν αρνητικά στο περιβάλλον, όπως κάνουν τα θειικά άλατα. Η χρήση του Διοξειδίου στην επεξεργασία του νερού και τη μείωση της ενεργούς οξύτητας είναι ένας φυσικός παράγοντας που μπορεί να βοηθήσει στη διατήρηση του καθαρού περιβάλλοντος μελλοντικά.

Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη και Μάρκετινγκ

T

ι είναι Εταιρική κοινωνική Ευθύνη; Είναι εργαλείο μάρκετινγκ ή κάτι περισσότερο; Πως διακρίνεται από τις υπόλοιπες πρακτικές προβολής μιας επιχείρησης; Η κομισιόν έχει δώσει τον εξής ορισμό για την έννοια της Εταιρικής κοινωνικής Ευθύνης: «Είναι μια έννοια σύμφωνα με την οποία οι εταιρείες ενσωματώνουν σε εθελοντική βάση κοινωνικές και περιβαλλοντικές ανησυχίες στις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες και στις επαφές τους με άλλα ενδιαφερόμενα μέρη» Αναλύοντας το, θα έλεγα ότι αποτελεί τον τρόπο ζωής που επιλέγει μια επιχείρηση προσπαθώντας να ισορροπήσει τη λειτουργία και τις επιδράσεις της στη κοινωνία εν γένει, βασιζόμενη στο τρίπτυχο της οικονομικής ανάπτυξης, της βιωσιμότητας και της κοινωνικής συνοχής.

Αποτελεί βασικό στοιχείο των σύγχρονων επιχειρήσεων με κέρδη τόσο για τον οργανισμό που την εφαρμόζει όσο και για την κοινωνία που αντλεί οφέλη από αυτόν.

«Η γυναίκα του Καίσαρα δεν αρκεί να είναι Τίμια, πρέπει και να Φαίνεται Τίμια»

Η παραπάνω φράση αποδίδεται στον Ιούλιο Καίσαρα προς τη δεύτερη σύζυγό του Πομπηία Σύλλα. Αφού ξεκαθαρίσουμε ότι η Εταιρική κοινωνική Ευθύνη ΔΕΝ αποτελεί εργαλείο Μάρκετινγκ, θα πω ότι οφείλει η επιχείρηση/οργανισμός που αναλαμβάνει πρωτοβουλίες και προχωρά σε δράσεις σύμφωνα με τα όσα αναφέραμε παραπάνω να τα προωθή κατάλληλα προς ενημέρωση αλλά και παραδειγματισμό του κοινωνικού συνόλου. Πάντα με το σωστό τρόπο και σεβόμενοι τη διαχωριστική γραμμή της προβολής και του διαφημιστικού προϊόντος (η ΕΚΕ δεν είναι τέτοιο).

Η Προσφορά της MOBIAK

Στη MOBIAK λαμβάνουμε σοβαρά το ζήτημα της Εταιρικής κοινωνικής Ευθύνης. Αποτελεί κουλτούρα, έχει αρχές, δομές και διαδικασίες που πηγάζουν από τη Διοίκηση και διαρθρώνεται σε όλη την επιχείρηση.

Η Άρρηκτη Σχέση με Κοινωνικούς Οργανισμούς και Εκπαιδευτικά Ιδρύματα

Η MOBIAK παρέχει μια πάγια και αμετάκλητη στήριξη όλα τα χρόνια σε αθλητικά σωματεία αλλά και κοινωφελείς οργανισμούς όπως το Χαμόγελο του Παιδιού αλλά κι εκπαιδευτικά ιδρύματα όπως το Πολυτεχνείο Κρήτης.

Ωστόσο, η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη δεν αποτελεί πανάκεια για τις κρατικές υποδομές. Δεν είναι υποκατάστατο της δημόσιας πολιτικής αλλά μπορεί να συμβάλει στη βελτίωση αυτής.

Στη MOBIAK Οραματιζόμαστε ένα καλύτερο κοινωνικό σύνολο όπου ανατροφοδοτείται από τα μέλη του και συμβάλει σε ένα «καλύτερο αύριο».



Είναι εργαλείο μάρκετινγκ ή κάτι περισσότερο;

ΤΟΥ ΑΝΤΩΝΗ ΓΚΕΖΕΠΗ

Διπλ. Εφαρμογών Πληροφορικής στη Διοίκηση & Οικονομία
Τμήμα Marketing

“

Είναι μια έννοια σύμφωνα με την οποία οι εταιρείες ενσωματώνουν σε εθελοντική βάση κοινωνικές και περιβαλλοντικές ανησυχίες στις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες και στις επαφές τους με άλλα ενδιαφερόμενα μέρη

”



Η MOBIAK

παρέχει μια πάγια

και αμετάκλητη

στήριξη όλα

τα χρόνια

σε αθλητικά

σωματεία αλλά

και κοινωφελείς

οργανισμούς

όπως το

Χαμόγελο του

Παιδιού αλλά

κι εκπαιδευτικά

ιδρύματα όπως

το Πολυτεχνείο

Κρήτης.

Στη MOBIAK

Οραματιζόμαστε

ένα καλύτερο

κοινωνικό

σύνολο όπου

ανατροφοδοτείται

από τα μέλη του

και συμβάλει σε

ένα «καλύτερο

αύριο»

ΤΗΣ ΝΕΚΤΑΡΙΑΣ ΨΕΓΙΑΝΝΑΚΗ
Γραφίστρια
Δημιουργικό Τμήμα

Μια Ζωή γεμάτη Χρώμα!

Ολοι ή έστω οι περισσότεροι στεκόμαστε κάποια στιγμή στη ζωή μας κοιτάζοντας πίσω, πατάμε για λίγο το “Pause” για να σταματήσουμε το ταχύτατο τρένο της ζωής μας, να δούμε από μακριά τις επιλογές μας και να τις κρίνουμε. Να κάνουμε μια απότιμηση των μεγάλων και σημαντικών αυτών επιλογών μας.

Ενα από τα βασικά μονοπάτια της ζωής μας είναι η δουλειά μας. Μπορεί να μην είναι “Σωστό” η δουλειά να παίζει τόσο σημαντικό ρόλο στην πρόοδο και την προσωπική πορεία του κάθε ανθρώπου στη ζωή του, αλλά είναι γεγονός και σίγουρα δεν αλλάζει.

Γι’ αυτό το επάγγελμα μας είναι αναγκαίο να μας καλύπτει όχι μόνο Οικονομικά αλλά όσο το δυνατόν περισσότερο Ηθικά και Συναισθηματικά. Έτσι ώστε να μας προσφέρει ως αντάλλαγμα του κόπου μας και του χρόνου μας μια επιπλέον ικανοποίηση.

Ο κλάδος των Γραφικών Τεχνών προσφέρει Συναισθήματα και Εμπειρίες Δυνατές και ιδιαίτερα Σπάνιες και Σημαντικές.

Η καθημερινότητα μας είναι γεμάτη από **τη Χαρά της Δημιουργίας**, αφιερώνοντας Χρόνο και Χρησιμοποιώντας τη Φαντασία να κάνουμε την Ιδέα Πράξη.

Κάθε ημέρα είναι γεμάτη από τη Χαρά της Υλοποίησης ενός Στόχου, όταν από Λευκό Χαρτί εκπληρώνουμε Μεγάλα Σχεδιαστικά και Εκτυπωτικά Projects.

Ρίξτε μια ματιά στην Εφημερίδα που κρατάτε αυτή τη στιγμή στα Χέρια σας. Είναι **αποτέλεσμα της Φαντασίας και της Όρεξης μιας Ομαδικής Προσπάθειας**.

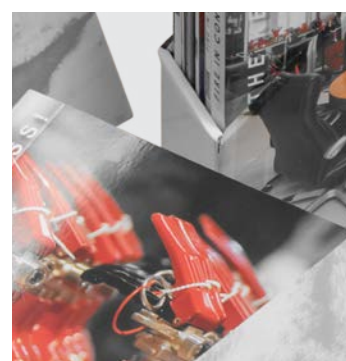
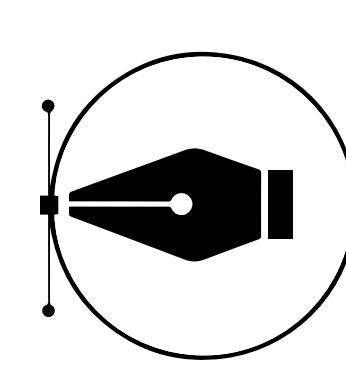
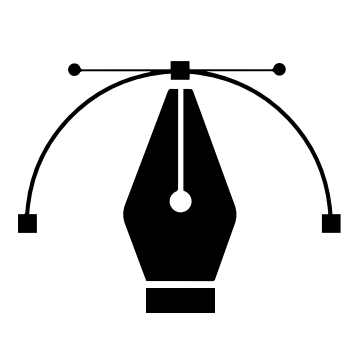
Αποτέλεσμα του κ. Μανώλη Σβουράκη, που ανέλαβε να κάνει την Ιδέα και το Χρώμα να πάρει Σάρκα και Οστά.

Είναι πολύ σημαντικό στη δουλειά σου να μπορείς να βλέπεις το Αποτέλεσμα του Κόπου σου όχι μόνο στα Χέρια σου αλλά και στο Χαμόγελο όλων.

Η Χαρά της Δημιουργίας, της Σύνθεσης και της Ομαδικής Προσπάθειας, εκμηδενίζουν τη ρουτίνα, γι αυτό προσωπικά δεν θα άλλαζα τις Γραφικές Τέχνες με τίποτα.

Σου γεμίζει τη ζωή με Χρώμα και δεν σε αφήνει ποτέ να βαρεθείς, όπως συμβαίνει και με τα Όνειρα ...

Η Καθημερινότητα μας είναι γεμάτη από τη Χαρά της Δημιουργίας, αφιερώνοντας Χρόνο και Χρησιμοποιώντας τη Φαντασία να κάνουμε την Ιδέα Πράξη.



Ανίχνευση αερίων γενικά

ΤΟΥ ΘΕΟΔΩΡΑΚΗ ΓΕΩΡΓΙΟΥ
Μηχανολόγος Μηχανικός
Υπεύθυνος Καταστήματος Πυροπροστασίας

Ενας από τους μεγαλύτερους κίνδυνους για την ασφάλεια των εργαζομένων και γενικά στον κόσμο που κινείται σε χώρους που υπάρχουν αέρια είναι ο έγκαιρος εντοπισμός μιας πιθανής διαρροής - μια πιθανή αύξηση συγκέντρωσης αερίου.

Τα Αέρια Χωρίζονται σε:

- 1) εύφλεκτα - εκρηκτικά π.χ. υγραέριο, υδρογόνο κλπ.
- 2) δηλητηριώδη - ασφυξιογόνα π.χ. διοξείδιο του άνθρακα, μονοξείδιο του άνθρακα, άζωτο κλπ.

Πρέπει να προφυλαχτούμε από τους κίνδυνους που υπάρχουν από την έκθεση μας στα παραπάνω αέρια που μπορεί να προκαλέσουν δηλητηρίαση, ανάφλεξη και έκρηξη που τις περισσότερες φορές ειδικά σε βιομηχανικές εγκαταστάσεις έχουν αποτέλεσμα μεγάλο αριθμό τραυματιών και θυμάτων.

Το φυσικό αέριο και το υγραέριο είναι πολύ διαδεδομένο στο αστικό περιβάλλον για παραγωγή θερμότητας και σε χρήση κουζινών και τώρα ειδικά με την μεγάλη αύξηση της τιμής του πετρελαίου όλο και περισσότερο αυξάνεται η απαίτηση για χρήση αερίου.

Για τον λόγο αυτό η ανίχνευση αερίων είναι πάρα πολύ σημαντική καθότι υπάρχει πολύ μεγάλη απαίτηση στο θέμα ασφάλειας κυρίως από την πυροσβεστική υπηρεσία ειδικά σε επαγγελματικούς χώρους.



Τρόπος Ανίχνευσης Αερίων:

• Με Ανιχνευτές Αερίων

Ουσιαστικά έχουμε δίκτυο ανιχνευτών εκρηκτικών αερίων που συνδέονται με ένα πίνακα πυρανίχνευσης και σε περίπτωση ανίχνευσης αερίου έχουμε ένα alarm και έχουμε από τις εξόδους του πίνακα μια εντολή σε σειρήνες ή μια ηλεκτροβανά για διακοπή παροχής αερίου ή και ηλεκτρικού ρεύματος για να μειωθεί η πιθανότητα σπινθηρισμού και κατά συνέπεια έκρηξη ή τέλος ενεργοποίηση εξαερισμού.

Με όλα τα παραπάνω αυξάνουμε την ασφάλεια σε μια εγκατάσταση κατά πολύ με σχετικά μικρό κόστος.

• Με Αυτόνομα Συστήματα Ανίχνευσης Αερίων

Το αυτόνομο σύστημα έχει πάρα πολύ περισσότερες δυνατότητες μα πολύ μεγαλύτερο κόστος.

Το αυτόνομο σύστημα ελέγχει συνεχώς το ποσοστό του αερίου και μπορεί να ανιχνεύσει πάρα πολλά είδη αερίου (σε αντίθεση υγραερίου και φυσικού αερίου που ελέγχει το σύστημα πυρανίχνευσης). Σε εγκαταστάσεις που έχουμε και άλλα επικίνδυνα αέρια (π.χ. αμμωνία,

ασετιλίνη) τότε θα πρέπει να ελέγχουμε συνεχώς τις τιμές τους και να έχουμε εικόνα για το ποσοστό του εν λόγω αερίου στο χώρο μας και όχι απλά αν υπάρχει που έχουμε στην προηγούμενη περίπτωση.

Υπάρχουν ανιχνευτές για υδρογόνο, αμμωνία, ασετιλίνη, υγραέριο κλπ. που μας δίνουν ανά πασα ώρα και στιγμή την συγκέντρωση του αερίου στην θέση του ανιχνευτή και παράλληλα έχουμε ορίσει το χαμηλό εκρηκτικό όριο (lel) που καθορίζει την χαμηλότερη συγκέντρωση ενός καυσίμου που επιτρέπει την έκρηξη ενώ υπάρχει και το ανώτερο εκρηκτικό όριο (uel) που ορίζει την μέγιστη συγκέντρωση των καυσίμων που μπορεί να προκαλέσει έκρηξη στον αέρα που μπορεί να προκαλέσει έκρηξη. Οι τιμές καυσίμου πάνω από uel δεν μπορούν να κάνουν έκρηξη λόγω μικρής ποσότητας οξυγόνου.

Όπως καταλαβαίνουμε εγκαταστάσεις που έχουν μεγάλες απαιτήσεις ασφάλειας είναι απαραίτητο να παρακολουθούνται διαρκώς οι συγκεντρώσεις των επικίνδυνων αερίων τόσο για λογούς ασφάλειας όσο και λειτουργικότητας (έγκαιρη πρόγνωση υψηλής συγκέντρωσης) για να προλαμβάνονται ατυχήματα.

Η ανίχνευση αερίων αποτελεί τεράστιο κεφάλαιο και είναι σημαντικό οι μελετητές και οι εγκαταστάτες να προτείνουν λύσεις που να είναι πρακτικά εφαρμόσιμες ειδικά σε χώρους βιομηχανικούς που το κόστος είναι ιδιαίτερα υψηλό.

Ένα μικρό - μέσο επίπεδο ασφάλειας μπορεί να μην μας καλύπτει από επίπεδο ασφάλειας αλλά σίγουρα είναι πολύ καλύτερο από το να μην έχουμε καθόλου σύστημα ανίχνευσης αερίων.



Το φυσικό αέριο και το υγραέριο είναι πολύ διαδεδομένο στο αστικό περιβάλλον για παραγωγή θερμότητας και σε χρήση κουζινών και τώρα ειδικά με την μεγάλη αύξηση της τιμής του πετρελαίου όλο και περισσότερο αυξάνεται η απαίτηση για χρήση αερίου.



“Κάλλιον του θεραπεύειν το προλαμβάνειν”

ΤΟΥ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ ΜΠΟΛΑΝΗ
Οικονομολόγος / Πωλήσεις Πυροσβεστικών

Υποστήριζε ο Ιπποκράτης, αναδεικνύοντας τη σημασία της Πρόληψης για την υγεία, αλλά και τη μακροζωία. Για να μπορεί όμως ένας άνθρωπος να είναι και να παραμένει υγιής, θα πρέπει να υιοθετήσει ως τρόπο ζωής την έννοια της πρόληψης. Ο ρόλος της Προληπτικής Ιατρικής, αποδεικνύεται καθοριστικός και σωτήριος σε όλες τις περιπτώσεις ασθενειών που απειλούν την υγεία και τη ζωή ενός ατόμου.

Το ρητό αυτό ωστόσο είναι κάτι που θα πρέπει να εφαρμόζουμε και σε άλλες εκφάνσεις της ζωής μας, πέρα από την υγεία μας. Ειδικά στα θέματα πυροπροστασίας – πυρόσβεσης όπου η λήψη των σωστών μέτρων και ο καθορισμός δράσεων έγκαιρης αντιμετώπισης πυρκαγιάς, παίζουν καθοριστική σημασία τόσο για την προστασία της περιουσίας μας αλλά κυρίως της ίδια της ζωής μας και των συνανθρώπων μας.

Εντούτοις, διαχρονικά διαπιστώνουμε ότι ως λαός, εμείς οι Έλληνες, αδιαφορούμε στην λήψη των απαιτούμενων μέτρων για την προστασία μας από περιστατικά πυρκαγιάς. Έχετε ποτέ αναρωτηθεί, πόσοι από τους φίλους και γνωστούς σας έχουν στο αυτοκίνητο τους αξιόπιστους πυροσβεστήρες κατάλληλα συντηρημένους; Πόσοι άραγε έχουν έστω στοιχειώδη μέσα πυρόσβεσης στην οικία τους;

Κάνοντας μια σχετική κουβέντα με γνωστούς σας θα διαπιστώσετε ότι μάλλον λίγοι είναι αυτοί που τηρούν τα στοιχειώδη έστω, στο θέμα της πρόληψης & πυροπροστασίας. Ίσως αυτό να οφείλεται στο ότι οι περισσότεροι σκέφτονται ότι δεν θα τύχει σε αυτούς το κακό. Παράλληλα, στα χρόνια της κρίσης, έχει ενταθεί η τάση του περιορισμού των δαπανών ακόμα και όταν αυτές οι δαπάνες έχουν να κάνουν με είδη που η διαθεσιμότητα τους ή όχι σε δεδομένη στιγμή, μπορούν να κάνουν την διαφορά μεταξύ ζωής και θανάτου και τέτοια είδη είναι σαφώς και τα είδη πυρόσβεσης.

Πρέπει επομένως να γίνει κοινή συνείδηση σε όλους μας ότι μόνο με τα σωστά μέτρα πρόληψης - πυροπροστασίας θα μπορέσουμε να επιτύχουμε έως ένα σημαντικό βαθμό την προστασία της δικής μας ζωής και της ζωής των δικών μας ανθρώπων και ενδεχομένως θα πρέπει να κάνουμε πρόσθετες ενέργειες προς την κατεύθυνση αυτή πέρα από τις όποιες νομοθετικές νόρμες και διατάξεις.

Η MOBIAK υποστηρίζει την Ομάδα TUCer του Πολυτεχνείου Κρήτης

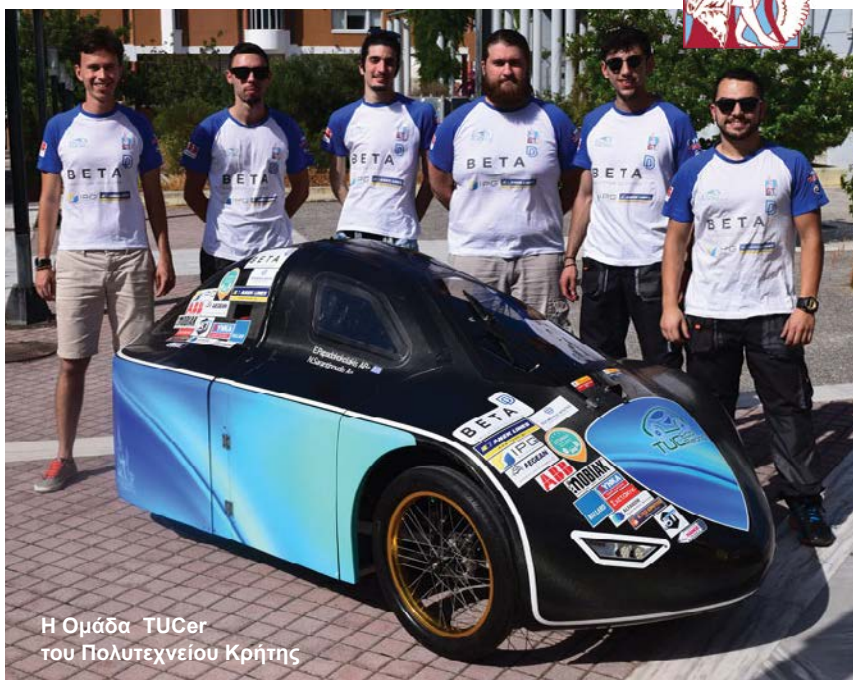
ΤΟΥ ΑΝΤΩΝΗ ΓΚΕΖΕΠΗ
Διπλ. Εφαρμογών Πληροφορικής στη Διοίκηση & Οικονομία / Τμήμα Marketing

Από το 2007 η ομάδα TUCer (Technical University of Crete eco racing) του Πολυτεχνείου Κρήτης σχεδιάζει και κατασκευάζει ηλεκτρικά οχήματα χαμηλής κατανάλωσης & μηδενικών ρύπων, που χρησιμοποιούν ως καύσιμο υδρογόνο. Αποτελείται από φοιτητές και ερευνητικό προσωπικό του Πολυτεχνείου Κρήτης που οραματίζονται μια φιλική προς το περιβάλλον αυτοκίνηση.

Η MOBIAK δεν θα μπορούσε να απέχει από μία τέτοια άρτια ιδέα τόσο σε φιλοσοφία όσο και υλοποίηση και στο πλαίσιο Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης της εταιρείας, υποστηρίζει ως χορηγός τις προσπάθειες της συγκεκριμένης επιστημονικής ομάδας.

Το ιδιαίτερο αμαξίδιο TUCer φέρει το λογότυπο της MOBIAK όπως επίσης και οι στολές της ομάδας.

Καλή Συνέχεια στο Υπέροχο Έργο τους!



Η Ομάδα TUCer
του Πολυτεχνείου Κρήτης



**Η MOBIAK στηρίζει την ομάδα TUCer του
Πολυτεχνείου Κρήτης η οποία οραματίζεται
μια φιλική προς το περιβάλλον αυτοκίνηση**



CO₂ (Διοξείδιο του Άνθρακα)

1000 + 1 χρήσεις

ΤΗΣ ΑΡΓΥΡΟΥΣ ΣΧΟΛΙΝΑΚΗ
Χημικός MSc
Υπεύθυνη Παραγωγής Αερίων

Ποτοποιία

Σίγουρα όλοι, απολαμβάνουμε μια παγωμένη ελληνική βαρελίσια μπύρα ή έστω ένα αναψυκτικό!
Και οι δύο αυτές απολαύσεις, έχουν ένα κοινό, το CO₂!

Η σωστή ανάμειξη της βαρελίσις μπύρας μπορεί να επιτευχθεί μόνο με αντλία CO₂, όσο για τις φυσαλίδες που αναδύονται μέσα από το αγαπημένο σας αναψυκτικό, δεν είναι τίποτα περισσότερο από CO₂.

Αν η μπύρα σας έφτασε σε ένα παγωμένο ποτήρι, κι αυτό αποτέλεσμα του CO₂ με μικρή βοήθεια από τη τεχνολογία. Ο ψύκτης ποτηριών αποτελεί πλέον βασικό εξοπλισμό στα bar και στις καφετέριες, όπως ακριβώς και η μηχανή του espresso!!!



Βιομηχανία Τροφίμων

Η χρήση του CO₂ στη βιομηχανία τροφίμων είναι ευρέως διαδεδομένη, κυρίως απαντάται στις συσκευασίες με σκοπό την απομάκρυνση του οξυγόνου και την καλύτερη συντήρηση των τροφίμων, ή η χρήση του CO₂ και μειγμάτων αυτού, αυξάνει σημαντικά τη διάρκεια ζωής του τροφίμου. Επίσης, χρησιμοποιείται για τις αντιμικροβιακές ιδιότητες και στη στερεά μορφή του, ξηρός πάγος, χρησιμοποιείται στην παραγωγή ελαιολάδου και κρασιού για τη διατήρηση της θερμοκρασίας του καρπού κατά τη μεταφορά προς τους χώρους παραγωγής.

Μια από τις τελευταίες εφαρμογές του CO₂ στην παραγωγή τροφίμων είναι η κρυογενική ψύξη ή βαθειά κατάψυξη. Η συγκεκριμένη μέθοδος προκαλεί άμεση, ταχεία ψύξη με αποτέλεσμα, το κρέας, τα θαλασσινά και τα λαχανικά, να διατηρούν την υγρασία τους, την υφή και μορφή τους, αφού δεν καταστρέφονται τα κυτταρικά τοιχώματα των τροφίμων. Υπάρχουν όμως κι άλλες χρήσεις του CO₂ που πιθανόν δεν γνωρίζετε και ίσως να μπορείτε να τα εφαρμόσετε ή απλά να είστε δέκτης των αποτελεσμάτων τους χωρίς απαραίτητα να το γνωρίζετε.

Από το 2017, η κάνναβη για ιατρική χρήση είναι νόμιμη και στην Ελλάδα, αφού οι πειραματικές δοκιμές κατέδειξαν ότι τα πλεονεκτήματα είναι πολύ περισσότερα από τις παρενέργειες.

Στεγνοκαθαριστήρια

Σε πολλά καθαριστήρια ρούχων, τα παλιά βαριά χημικά για το στεγνό καθάρισμα έχουν αντικατασταθεί από το CO₂. Τα χημικά που πλέον έχουν βρεθεί ύποπτα ως καρκινογόνα, μπορούν να αντικατασταθούν από το CO₂, το οποίο δεν προκαλεί κανένα πρόβλημα υγείας, αν η χρήση του πραγματοποιείται σύμφωνα με τις οδηγίες του υλικού (MSDS). Επιπλέον, τα παλαιού τύπου χημικά ανήκουν στην κατηγορία των αλογονομένων υδρογονανθράκων που με βάση τη περιβαλλοντική νομοθεσία πρέπει να αντικατασταθούν. Το κόστος αντικατάστασης του εξοπλισμού, δεν πρέπει να αποτελεί δικαιολογία, όταν τα πλεονεκτήματα σχετίζονται άμεσα με την υγεία και τη διατήρηση του πλανήτη μας. Επιπλέον, στις χρήσεις έχει προστεθεί και ο καθαρισμός των στρωμάτων με ξηρό πάγο. Η διαδικασία αυτή ενδείκνυται για τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις.

Ιατρικές Χρήσεις

Οι ιατρικές χρήσεις του Διοξειδίου αυξάνονται συνέχεια και περιλαμβάνουν ένα τεράστιο φάσμα εφαρμογών. Οι περισσότεροι έχετε ακούσει για τις ευεργετικές ιδιότητες της κάνναβης σε διάφορες παθήσεις που μέχρι και σήμερα δεν έχουν θεραπεία, π.χ. μείωση του χρόνιου πόνου και των σπασμών σε παθήσεις όπως η αρθρίτιδα και η νόσος του Πάρκινσον, η μείωση της ναυτίας και του εμετού κατά τη διάρκεια χημειοθεραπείας και η βελτίωση της όρεξης σε άτομα με HIV/AIDS. Από το 2017, η κάνναβη για ιατρική χρήση είναι νόμιμη και στην Ελλάδα, αφού οι πειραματικές δοκιμές κατέδειξαν ότι τα πλεονεκτήματα είναι πολύ περισσότερα από τις παρενέργειες.

Το Διοξείδιο χρησιμοποιείται σε κλειστές φυτείες Κάνναβης για την γρηγορότερη ανάπτυξη των φυτών καθώς και σε ανοιχτές φυτείες. Επιπλέον, το Διοξείδιο έχει κυρίαρχη θέση στην υπερκρίσιμη εκχύλιση αιθέριων ελαίων. Η υπερκρίσιμη εκχύλιση είναι μια ραγδαία αναπτυσσόμενη μέθοδος διαχωρισμού, χρησιμοποιώντας διαλύτες όπως το διοξείδιο του άνθρακα CO₂ σε υπερκρίσιμες συνθήκες. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα την πλήρη απομάκρυνση του CO₂ από το εκχύλισμα, με μια απλή εκτόνωση σε ατμοσφαιρική πίεση. Η υπερκρίσιμη εκχύλιση χρησιμοποιείται για την εξαγωγή των ελαίων από την κάνναβη αλλά και άλλων ελαίων που έχουν θεραπευτικές ιδιότητες, αφού η μέθοδος είναι μη τοξική, δεν αφήνει υπολείμματα, όπως οι υδρογονάνθρακες που ήταν ο συνήθης τρόπος εξαγωγής μέχρι και πρόσφατα.



Και από την Κάνναβη, σε κάτι που μέχρι και σχετικά πρόσφατα, απασχολούσε κυρίως τις γυναίκες αλλά πλέον και ο ανδρικός πληθυσμός συμμετέχει ενεργά. Η αιώνια νεότητα !!! Και επειδή θαύματα δεν γίνονται και μαγικά φίλτρα δεν υπάρχουν, στην καθομιλουμένη αυτό λέγεται Πλαστικός Χειρουργός. Οι αισθητικές επεμβάσεις είναι κοινό μυστικό, θεραπείες Botox και υαλουρονικού οξέος πραγματοποιούνται από γυναίκες και άνδρες και αποτελούν τη νέα τάση. Η αύξηση τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα αισθητικών επεμβάσεων, κατά κύριο λόγο μη παρεμβατικών επεμβάσεων, αγγίζει το 30% και δεν έχουν επηρεαστεί καθόλου από την οικονομική κρίση.

Το Διοξείδιο έρχεται να αντικαταστήσει την τοξική (σε μεγάλες δόσεις) ουσία που χρησιμοποιείται για το botox αλλά και τις ενέσεις υαλουρονικού οξέως. Η καρβοξυθεραπεία, όπως είναι γνωστή, αναφέρεται στη δερματική και υποδόρια χορήγηση αερίου CO₂, το οποίο ως φυσικό συστατικό του οργανισμού μας δεν παρουσιάζει τον παραμικρό κίνδυνο. Η θεραπεία με CO₂ βελτιώνει την ελαστικότητα του δέρματος, την κυκλοφορία, την εμφάνιση λεπτών γραμμών έκφρασης, ενεργοποιεί την παραγωγή κολλαγόνου και καταστρέφει το συσσωρευμένο τοπικό λίπος. Η θεραπεία χρησιμοποιείται για την καταπολέμηση των μαύρων κύκλων, των ραγάδων, της κυτταρίτιδας και στη λιπολυπτική σε πρόσωπο και σώμα.

Μια από τις πρώτες χρήσεις του CO₂ στην Ιατρική ήταν ως διεγερτικό του αναπνευστικού συστήματος, το CO₂ χορηγείτε για την τόνωση της αναπνοής μετά από περιόδους άπνοιας και μετά από περιόδους όπου παρατηρείται έντονη αύξηση του ρυθμού της αναπνοής και χρειάζεται να επανέρθουν τα επίπεδα του CO₂ στον οργανισμό.

Από τις πιο διαδεδομένες χρήσεις πλέον του CO₂ στην Ιατρική είναι για τη μεγέθυνση των σωματικών κοιλοτήτων σε λαπαροσκοπικές χειρουργικές επεμβάσεις και σε ενδοσκοπήσεις. Πριν προχωρήσουν στις συγκεκριμένες επεμβάσεις, οι γιατροί χορηγούν αέριο CO₂ και πρακτικά φουσκώνουν την κοιλότητα που τους ενδιαφέρει.

Το Υγρό CO₂ και ο ξηρός πάγος, έχουν αρχίσει να αντικαθιστούν το υγρό Άζωτο στην κρυοθεραπεία. Η κρυοθεραπεία είναι η αφαίρεση δερματικών βλαβών με απότομη ψύξη της πάσχουσας περιοχής. Με κρυοθεραπεία αντιμετωπίζονται υπερκερατώσεις, κονδυλώματα, θηλώματα, ουλές, δυσχρωμίες (κηλίδες). Εκτός από την κρυοθεραπεία, το CO₂ βρίσκει εφαρμογή και στη συντήρηση-κρυοσυντήρηση κυτταρικών δειγμάτων, ιστών, κτλ.

Για τις δερματικές παθήσεις χρησιμοποιείται και το laser CO₂. Αν και τα laser μπήκαν στη ζωή μας ως βιομηχανικά εργαλεία για την κοπή μετάλλων, την χάραξη των μετάλλων, κτλ. από το 1984 και μετά που η τεχνολογική ανάπτυξη το επέτρεψε, προσδίδοντάς τους την απαραίτητη ακρίβεια για ιατρικές επεμβάσεις, τα CO₂ laser χρησιμοποιούνται σε εξαιρετικά ευαίσθητες και ζωτικής σημασίας εφαρμογές, όπως η νευροχειρουργική, η πλαστική χειρουργική, σε οφθαλμολογικές χειρουργικές επεμβάσεις και στη δερματολογία.

Προσοχή όμως, για όλες τις παραπάνω ιατρικές χρήσεις το CO₂ που χρησιμοποιείται είναι υψηλής καθαρότητας και οι προδιαγραφές του δίνονται από την Ευρωπαϊκή Φαρμακοποιία. Συνεπώς, η παραγωγική διαδικασία υπόκειται σε αυστηρούς ελέγχους και το κόστος είναι υψηλότερο σε σχέση με το CO₂ που χρησιμοποιείται για σκοπούς πυρόσβεσης, σε άλλες βιομηχανικές εφαρμογές και στα τρόφιμα.

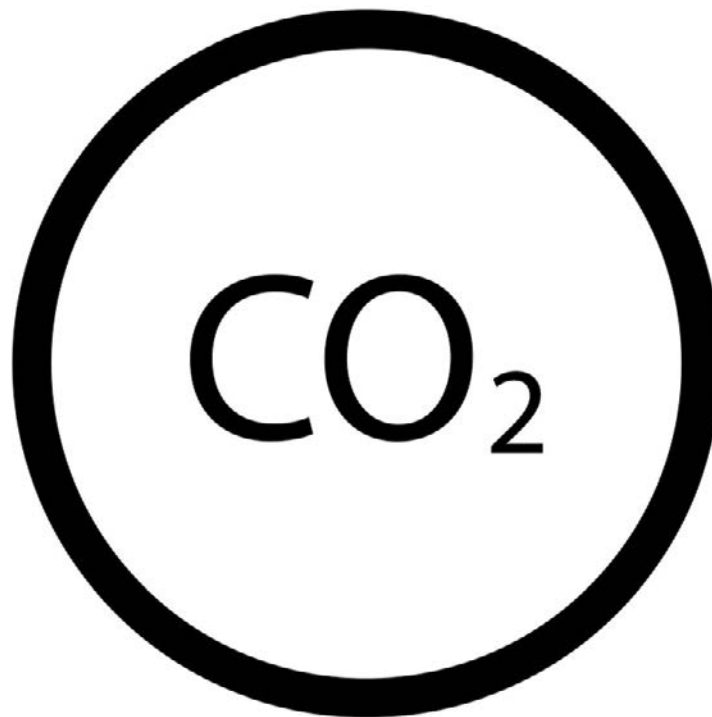


Βιομηχανική Παραγωγή

Το Διοξείδιο χρησιμοποιείται στη βιομηχανία στην οργανική σύνθεση. Η κατανάλωση του CO₂ για τη σύνθεση των λιπασμάτων ουρίας είναι τεράστια. Τα λιπάσματα ουρίας είναι τα πιο διαδεδομένα σε παγκόσμιο επίπεδο. Πολλά από τα ενδιάμεσα προϊόντα που συνθέτονται με τη βοήθεια του CO₂, στη συνέχεια χρησιμοποιούνται για την παραγωγή διάφορων πολυμερών ουσιών, όπως το PVC, το nylon, η κυτταρίνη, κτλ. Άρα, πρακτικά το CO₂ αποτελεί βασική Α' ύλη της χημικής βιομηχανίας αφού όλα αυτά στη συνέχεια χρησιμοποιούνται για την παραγωγή πλαστικών, ινών, χρωμάτων, φαρμάκων, κτλ.

Τέλος, το CO₂ αποτελεί ένα ξεχωριστό διαλύτη που μπορεί να αντικαταστήσει τους οργανικούς διαλύτες, αφού συνδυάζει χαμηλό κόστος και χαμηλές τοξικές εκπομπές και ο διαχωρισμός προϊόντων και καταλύτη πραγματοποιείται απλά με μικρή αλλαγή της πίεσης, ακριβώς η ίδια αρχή που χρησιμοποιείται και στην υπερκρίσιμη εκχύλιση αιθέριων ελαίων.

Το Διοξείδιο έρχεται να αντικαταστήσει την τοξική (σε μεγάλες δόσεις) ουσία που χρησιμοποιείται για το botox αλλά και τις ενέσεις υαλουρονικού οξέως.



Η ΜΟΒΙΑΚ στηρίζει τον Κωνσταντίνο Λιβανό Παγκόσμιο Πρωταθλητή Ποδηλασίας

“Η ΜΟΒΙΑΚ ανταποκρίθηκε άμεσα και συνέβαλε έμπρακτα υποστηρίζοντας τον νεαρό ποδηλάτη στην αγορά νέου εξοπλισμού (ποδήλατο πίστας)”.

ΤΟΥ ΑΝΤΩΝΗ ΓΚΕΖΕΠΗ

Διπλ. Εφαρμογών Πληροφορικής στη Διοίκηση & Οικονομία
Τμήμα Marketing

Πραγματοποιήθηκε το πρωί στις 24/9/19 η βράβευση δύο νεαρών αθλητών από τα Χανιά που διακρίθηκαν, φέρνοντας Χρυσά Μετάλλια στην Κολύμβηση και την Ποδηλασία.

Ο λόγος για τον Απόστολο Παπαστάμο που έπιασε το όριο για την συμμετοχή του στους Ολυμπιακούς Αγώνες στο Τόκιο κατακτώντας το Χρυσό Μετάλλιο στο Παγκόσμιο Πρωτάθλημα Εφήβων στους αγώνες κολύμβησης στην Βουδαπέστη, και για τον Κωνσταντίνο Λιβανό που κατέκτησε Χρυσό Μετάλλιο στο Παγκόσμιο Πρωτάθλημα ποδηλασίας πίστας στην Φρανκφούρτη.

Οι δύο αθλητές λόγω αυξημένων υποχρεώσεων, απέστειλαν κάλεσμα σε χορηγούς και την κάλυψη των αναγκών τους.

Η ΜΟΒΙΑΚ ανταποκρίθηκε άμεσα και συνέβαλε έμπρακτα υποστηρίζοντας τον νεαρό ποδηλάτη στην αγορά νέου εξοπλισμού (ποδήλατο πίστας).

Από την πλευρά του ο Κωνσταντίνος Λιβανός ευχαρίστησε τους χορηγούς για την βοήθεια και τη βράβευση. Η βράβευση των αθλητών πραγματοποιήθηκε σε μία σεμνή τελετή στο συνεδριακό κέντρο της ANEK.





Συμβουλές Ανάπτυξης Ηλεκτρονικής Πώλησης

ΤΟΥ ΜΑΝΩΛΗ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑΚΗ
Τμήμα Πωλήσεων, Πυροσβεστικών Ελλάδος

Οι Πωλήσεις μέσω Internet έχουν αυξηθεί τα τελευταία χρόνια σημαντικά. Είστε Ιδιοκτήτης / Διαχειριστής ενός e-shop και δεν έχετε τις αναμενόμενες Πωλήσεις; Σίγουρα κάτι κάνετε λάθος.

Ας δούμε 5 απλές κινήσεις ώστε να γίνουμε πιο ανταγωνιστικοί και παράλληλα να αυξήσουμε τις πωλήσεις μας από το eshop μας.

1. ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΚΑΙ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ

Κερδίστε την εμπιστοσύνη των πελατών σας με απλό τρόπο χωρίς συνδυαστικές προσφορές που μπερδεύουν τους πελάτες σας.

Βρείτε ένα προϊόν που μόνο εσείς θα μπορείτε να διαθέσετε ή προσπαθήστε να κάνετε το e-shop σας πιο εξειδικευμένο σε μια κατηγορία προϊόντων. Έτσι ο επισκέπτης και πιθανός αγοραστής θα σας εμπιστευτεί περισσότερο από κάποιο άλλο e-shop το οποίο πουλάει από παντόφλες μέχρι ηλεκτρικές κουζίνες.

2. ΕΦΑΡΜΟΣΤΕ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ DIGITAL MARKETING

Οι στρατηγικές που πρέπει να ακολουθήσετε θα πρέπει να είναι καινοτόμες. Δηλαδή θα πρέπει να ακολουθήσετε όλες αυτές τις πρακτικές που οι μεγάλες εταιρείες δεν μπορούν να ακολουθήσουν. Ας πούμε μια τέτοια τεχνική είναι να προσαρμόσετε ένα Blog στο ηλεκτρονικό σας κατάστημα ώστε να προσελκύσετε το ενδιαφέρον των επισκεπτών σας.

Ας πούμε ένα παράδειγμα..

Έχετε ένα e-shop στο οποίο οι κωδικοί σας δεν αλλάζουν σπανίως χωρίς να προστίθενται νέα προϊόντα, ο επισκέπτης σας όσες φορές και να μπει θα δει τα ίδια και τα ίδια... άρα κάποια στιγμή δεν θα ξανα μπει και κατ' επέκταση θα σας ξεχάσει όταν θα θελήσει να προχωρήσει σε αγορά.

Αν όμως είχατε ένα Blog, μέσω του e-shop σας θα ενημερωνόντουσαν για διάφορα θέματα. όπως:

- α) που χρησιμοποιείται το συγκεκριμένο είδος
- β) ποια η κατασκευαστική του ικανότητα
- γ) γιατί να επιλέξω το συγκεκριμένο είδος
- δ) τονίζουμε τα προτερήματα σε σχέση με άλλα προϊόντα

3. ΕΞΟΔΑ ΑΠΟΣΤΟΛΗΣ

Είναι γεγονός ότι οι μικρές επιχειρήσεις δεν μπορούν να απορροφήσουν τα έξοδα αποστολής σε κάθε πώληση. εναλλακτικά βάλτε ένα όριο και πείτε ότι με αγορές πάνω του ορίου έξοδα αποστολής είναι δωρεάν. Είναι ένα καλό κόλπο ώστε να οδηγήσει τους πελάτες σας να κάνουν μεγαλύτερες παραγγελίες.

4. ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Ένα σημαντικό πλεονέκτημα για τις μικρές επιχειρήσεις είναι η προσωπική επικοινωνία με τον πελάτη.

Προσπαθήστε να δημιουργήσετε με τους πελάτες σας μια σχέση σε προσωπικό επίπεδο. Δώστε τους μια εξατομικευμένη εμπειρία αγοράς και εξυπηρέτησης, γιατί οι πελάτες δεν πληρώνουν μόνο για το προϊόν, πληρώνουν για τη συνολική εμπειρία αγοράς.

5. ΜΗΝ ΚΟΥΡΑΖΕΤΕ ΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ ΣΑΣ

Αποφύγετε διαφημίσεις και αναδυόμενα παράθυρα που κουράζουν τους πελάτες τους και πολλές φορές τους αποτρέπουν από την αγορά.

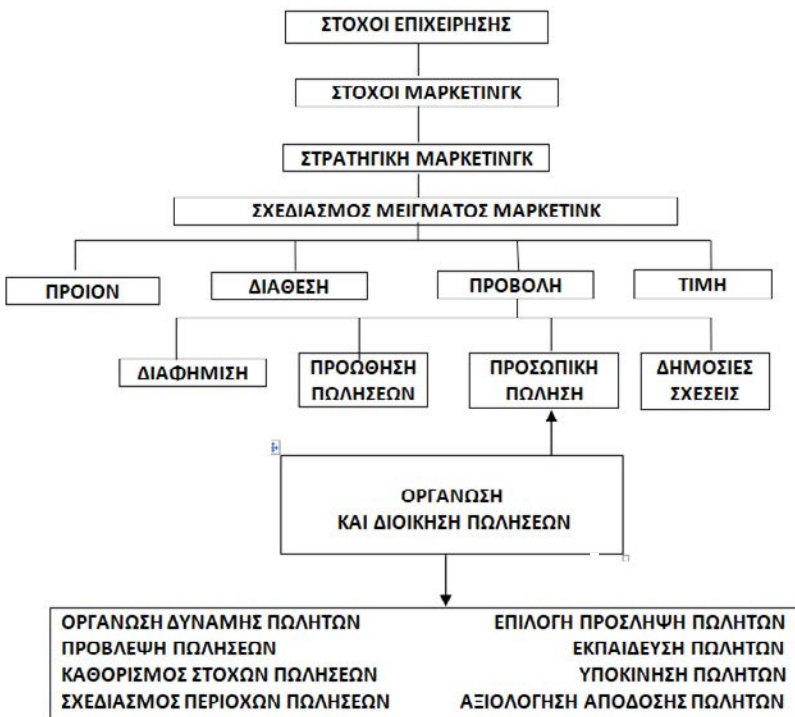
Καλή επιτυχία!

Οι Στρατηγικές που πρέπει να Ακολουθήσετε θα πρέπει να είναι Καινοτόμες.

Στρατηγική Μάρκετινγκ & Διοίκηση Πωλήσεων

ΤΟΥ ΤΣΑΓΚΑΡΙΔΗ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ

Πωλητής, Οδηγός Καταστήματος Ηρακλείου



Στόχοι Επιχείρησης

Η διοίκηση μιας εταιρείας θέτει στόχους που αντιπροσωπεύουν ουσιαστικά το τι προσδοκά να επιτύχει. Οι στόχοι αυτοί μπορεί να διαχωριστούν σε μακροχρόνιους και σε βραχυχρόνιους, π.χ μια επιχείρηση μπορεί να έχει ως μακροχρόνιο στόχο την βελτίωση της οικονομικής της κατάστασης. Βλέπουμε συνεπώς ότι οι μακροχρόνιοι στόχοι μπορεί να είναι μη ποσοτικοποιημένοι και να μην αναφέρονται σε συγκεκριμένη χρονική περίοδο.

Οι βραχυχρόνιοι στόχοι αντιθέτως, πρέπει να εκφράζονται σε συγκεκριμένα ποσοτικά μεγέθη και να είναι απόλυτα καθορισμένοι όσον αφορά το χρονικό διάστημα επίτευξης τους αλλά και το μέγεθος τους π.χ η επιχείρηση μπορεί να έχει σκοπό να αυξήσει το μερίδιο της στην αγορά κατά 15% εντός των επόμενων τριών. Οι βραχυχρόνιοι στόχοι εξυπηρετούν 3 σκοπούς σε μια εταιρεία:

- 1) αποτελούν το μέτρο σύγκρισης για να αξιολογηθεί η απόδοση
- 2) αποτελούν ένα πολύ δυνατό κίνητρο υποκίνησης για τους εργαζόμενους
- 3) προσδιορίζουν τα απαραίτητα κριτήρια για την επιλογή των κατάλληλων στρατηγικών

Για παράδειγμα, αν μια επιχείρηση έχει ως στόχο την αύξηση του μεριδίου της στην αγορά, θα πρέπει να καθοριστεί η συνεισφορά του δικτύου πωλήσεων με την αύξηση του αριθμού επισκέψεων σε νυν αλλά και σε δυνητικούς πελάτες. Οι στόχοι αυτοί μπορούν να αποτελέσουν το κίνητρο ώστε να αναπτυχθεί η καλύτερη συνεργασία των διαφόρων τμημάτων της επιχείρησης, έτσι κάθε τμήμα καθορίζει και τους δικούς του στόχους οι οποίοι και θα πρέπει να είναι εφικτά υλοποιήσιμοι!



Στόχοι Μάρκετινγκ

Οι πιο συχνοί στόχοι του μάρκετινγκ εκφράζονται με βάση τις πωλήσεις, το κέρδος και το μερίδιο αγοράς. Ενδεικτικά αναφέρουμε μερικούς στόχους μάρκετινγκ παρακάτω:

1. **Διαφήμιση** (ενημέρωση για λανσάρισμα νέων προϊόντων, υπενθύμιση του προϊόντος στους καταναλωτές, βελτίωση της εικόνας της επιχείρησης, αύξηση της αναγνωρισιμότητας του προϊόντος)
2. **Τιμή** (αντιμετώπιση ανταγωνισμού, μεγιστοποίηση κέρδους, αύξηση πωλήσεων των αδύναμων προϊόντων)
3. **Διανομή** (μείωση των δαπανών διανομής, βελτίωση των σχέσεων με το γενικότερο συνολικό δίκτυο διανομής)
4. **Πωλήσεις** (εξασφάλιση νέων πελατών, αύξηση πωλήσεων για επιλεγμένα προϊόντα, αύξηση παραγγελιών από συγκεκριμένους πελάτες)
5. **Εξυπηρέτηση Πελατών** (βελτίωση του επιπέδου ικανοποίησης των πελατών, μείωση του αριθμού παραπόνων των πελατών)

Ο προγραμματισμός πωλήσεων μιας επιχείρησης δημιουργείται και λειτουργεί πάντα σε συσχετισμό με τις υπόλοιπες στρατηγικές της δραστηριότητες. Οι πωλήσεις πρέπει να αναπτύσσονται σε άρρηκτο συντονισμό με τα υπόλοιπα επιχειρησιακά προγράμματα (π.χ μάρκετινγκ, παραγωγής, χρηματοδότησης, προσωπικού) με βάση πάντα τη συνολική στρατηγική προσέγγιση της επιχείρησης που έχει επιλεχτεί για τη επίτευξη των γενικών στόχων της.

Σύμφωνα με το παραπάνω σχήμα, οι στόχοι της επιχείρησης θα προσδιορίσουν τους στόχους του μάρκετινγκ, οι οποίοι θα πρέπει να βρίσκονται σε πλήρη αρμονία μεταξύ τους.

Ακολουθεί η επιλογή της στρατηγικής μάρκετινγκ και ο κατάλληλος σχεδιασμός του μείγματος μάρκετινγκ. Το μείγμα μάρκετινγκ αναφέρεται στο προϊόν, την προβολή, την διάθεση και την τιμολόγηση. Όλες δε οι πτυχές του μείγματος μάρκετινγκ, θα πρέπει να σχετίζονται στενά μεταξύ τους και να βρίσκονται σε ισορροπία ώστε να επιτευχθεί το καλύτερο δυνατόν αποτέλεσμα. Επίσης, όπως φαίνεται και στο σχήμα, η οργάνωση και διοίκηση πωλήσεων επικεντρώνεται στην εφαρμογή και υλοποίηση της προσωπικής πώλησης στο μείγμα μάρκετινγκ, ειδικότερα δε, η οργάνωση και διοίκηση των πωλήσεων, συμπεριλαμβάνει τα εξής:

α) την οργάνωση της δύναμης των πωλητών β) την πρόβλεψη των πωλήσεων γ) τον καθορισμό των στόχων των πωλήσεων δ) το σχεδιασμό περιοχών πώλησης ε) την επιλογή, πρόσληψη και εκπαίδευση πωλητών στ) την υποκίνηση των πωλητών και ζ) την αξιολόγηση της απόδοσης τους. Πιο αναλυτικά:

Το μείγμα Μάρκετινγκ αναφέρεται στο Προϊόν, την Προβολή, την Διάθεση και την Τιμολόγηση.

Στρατηγική Μάρκετινγκ

Η στρατηγική μάρκετινγκ καθορίζει τις μεθόδους και τις διαδικασίες που πρέπει να ακολουθηθεί το τμήμα μάρκετινγκ ώστε να επιτευχθούν οι στόχοι της εταιρείας. Η επιλογή της στρατηγικής που θα ακολουθηθεί, θα πρέπει να γίνεται με βάση την αγορά στόχο, δηλαδή με βάση τα τμήματα εκείνα των καταναλωτών στα οποία η επιχείρηση θα απευθυνθεί. Η επιλογή της αγοράς-στόχου προϋποθέτει την καταγραφή των αναγκών της, του μεγέθους της καθώς και των δυνατοτήτων ανάπτυξης της. Υπάρχουν διάφορα μοντέλα που περιγράφουν πολλούς τύπους στρατηγικών, τρία από τα δημοφιλέστερα είναι τα παρακάτω:

1. Εστίαση

Εδώ η εταιρεία εστιάζει την προσοχή της σε κάποιο ή κάποια τμήματα της αγοράς και όχι σε όλη την αγορά. Στόχος της επιχείρησης που ακολουθεί την στρατηγική αυτή είναι να κυριαρχήσει στα τμήματα αυτά είτε στον τομέα του κόστους είτε με κάποιο είδος διαφοροποίησης.

2. Διαφοροποίηση

Η επιχείρηση εδώ επιδιώκει την επίτευξη ανώτερης απόδοσης από τους ανταγωνιστές της σε κάποιον τομέα που θεωρεί σημαντικό από την αγορά στόχο, είτε στο σέρβις, είτε στην ποιότητα, είτε στη διανομή, στην τεχνολογία είτε σε κάποιον άλλον τομέα.

3. Ηγεσία στον Τομέα Κόστους

Εδώ το πλεονέκτημα της επιχείρησης είναι η επίτευξη του χαμηλότερου κόστους στην παραγωγή και στη διανομή έτσι ώστε να πωλείται το προϊόν σε χαμηλότερη τιμή από τους ανταγωνιστές της. Σε αυτήν τη στρατηγική, η επιχείρηση θα πρέπει να έχει οργανώσει τέλεια τα τεχνικά τμήματα, τα τμήματα προμηθειών, παραγωγής και διανομής, ενώ δεν απαιτούνται μεγάλες ικανότητες στο μάρκετινγκ

Σχεδιασμός Μείγματος Μάρκετινγκ

Το μείγμα μάρκετινγκ (προϊόν - τιμή - προβολή και διάθεση) αποτελεί το σύνολο των τακτικών που θα επιλεγούν για την πραγματοποίηση της στρατηγικής και φυσικά εξαρτώνται από την επιλεγμένη στρατηγική. Ένας από τους τρόπους προβολής ενός προϊόντος είναι και η προσωπική πώληση. Η προσωπική πώληση και το πρόγραμμα πωλήσεων μιας επιχείρησης παίζει καθοριστικό ρόλο για την επιτυχία της εκάστοτε στρατηγικής μάρκετινγκ που εφαρμόζεται. Επειδή όμως η διοίκηση πωλήσεων περιλαμβάνει μια ποικιλία δραστηριοτήτων και ευθυνών (βλ. σχήμα) χρειάζεται τα προγράμματα και οι πολιτικές των πωλήσεων να διαφοροποιούνται αναλόγως με τις διαφορετικές στρατηγικές που ακολουθούνται. Παρά το γεγονός όμως ότι θα πρέπει να υπάρχει συμφωνία ανάμεσα στην στρατηγική μάρκετινγκ, στους στόχους των πωλήσεων και στις δραστηριότητες πώλησης ώστε να μην υπάρχουν αρνητικές επιπτώσεις στα κέρδη μιας εταιρείας αλλά και προβλήματα στις σχέσεις με τους πελάτες υπάρχει μεγάλο ενδεχόμενο να υπάρχει ασυμφωνία μεταξύ αυτών των τριών μεταβλητών. Ο σημαντικότερος λόγος αυτής της ασυμφωνίας αποδίδεται στο γεγονός ότι τα στελέχη των πωλήσεων επιλέγουν πολλές φορές δραστηριότητες, στην προσπάθειά τους να αυξήσουν τον όγκο των πωλήσεων, ακόμα και σε περιπτώσεις που αυτό έρχεται σε πλήρη αντίθεση με την επιλεγμένη στρατηγική μάρκετινγκ. Το τελευταίο οφείλεται στο γεγονός ότι τα στελέχη πωλήσεων αξιολογούνται και αρκετές φορές αμείβονται με βάση την αύξηση του όγκου των πωλήσεων ενώ επίσης καταλαμβάνονται από άγχος για τυχόν αποτυχία των προϊόντων στην αγορά ή αδυναμία επίτευξης του στόχου πωλήσεων. Για να αποφεύγονται τέτοια προβλήματα, καλό θα είναι να γίνεται ανάμιξη των στελεχών πωλήσεων στο σχεδιασμό της στρατηγικής μάρκετινγκ αλλά και στο σχεδιασμό του μείγματος μάρκετινγκ π.χ τα στελέχη των πωλήσεων θα πρέπει να έχουν πρωταρχικό ρόλο στο σχεδιασμό νέων προϊόντων καθώς και στην βελτίωση των ήδη υπαρχόντων.

Οι πωλητές αποτελούν το αυτί και το μάτι της επιχείρησης στην αγορά, αφογκράζονται τους παλμούς της και θα πρέπει να ενημερώνουν συνεχώς την επιχείρηση για τυχόν νέες τάσεις και λανσάρισμα νέων προϊόντων.

Επίσης οι πωλητές είναι οι πρώτοι δέκτες των παραπόνων των πελατών για το οποιοδήποτε πρόβλημα και θα πρέπει να μεταβιβάζουν το δυνατόν ταχύτερα όλες τις απαραίτητες πληροφορίες στην επιχείρηση για την ανάληψη όλων εκείνων των ενεργειών που θα συντελέσουν στις αντίστοιχες βελτιώσεις.

Τα στελέχη των πωλήσεων θα πρέπει να δίνουν ιδιαίτερη προσοχή και στην τιμολογιακή πολιτική της επιχείρησης. Ένα από τα σημαντικά προβλήματα που αντιμετωπίζουν τα διοικητικά στελέχη των πωλήσεων, προέρχεται από το γεγονός ότι πολλές φορές οι πωλητές για να εξασφαλίσουν μια πώληση αλλά και να πιάσουν έναν στόχο, προχωρούν-προτείνουν στους πελάτες μείωση τιμών και αυτό μπορεί να αποτελέσει παγίδα για τις μελλοντικές πωλήσεις, αφού οι πωλητές μπορεί να συναντήσουν δυσκολίες ώστε να εξασφαλίσουν νέες παραγγελίες σε υψηλότερες τιμές από τις αρχικές.

Όσον αφορά την πολιτική προβολής που ακολουθεί η εταιρεία, είναι αρκετά σημαντικό να επιτυγχάνεται συντονισμός μεταξύ των προσωπικών πωλήσεων με τη διαφήμιση, τις δημόσιες σχέσεις, το άμεσο μάρκετινγκ και την προώθηση των πωλήσεων. Ιδιαίτερη έμφαση δε πρέπει να δίνεται στο συντονισμό της προσωπικής πώλησης και της διαφήμισης. Ο στόχος και των δύο είναι να δημιουργήσουν ενδιαφέρον για τα προϊόντα της επιχείρησης, έτσι οι πωλητές πρέπει να κινούνται με τέτοιο τρόπο ώστε να συμβάλλουν στην αύξηση της επιρροής της διαφήμισης ενώ η διαφήμιση από την πλευρά της θα πρέπει να συμβάλλει ώστε να μειώνεται ο χρόνος που απαιτείται για να πραγματοποιηθεί μία πώληση.

Κάθε εταιρεία θα πρέπει να λάβει αποφάσεις σε θέματα όπως ο αριθμός των απαιτούμενων πωλητών, ο αριθμός και η συχνότητα των επισκέψεων, ο τρόπος παρουσίας των προϊόντων, οι δραστηριότητες που θα πρέπει να εκτελέσουν οι πωλητές πέραν της πώλησης αλλά και ο απαιτούμενος βαθμός εποπτείας τους.

Οργάνωση & Διοίκηση Πωλήσεων

Η διοικητική διαδικασία όσον αφορά την οργάνωση των πωλήσεων συνίσταται σε τρία στάδια:

1. τον Σχεδιασμό του Προγράμματος των Πωλήσεων
2. την Εφαρμογή και Υλοποίηση του Προγράμματος
3. την Αξιολόγηση των Αποτελεσμάτων του

Τα διοικητικά στελέχη των πωλήσεων θα χρειαστεί πρώτα να αναλάβουν το δύσκολο έργο του σχεδιασμού του προγράμματος πωλήσεων με την πρόβλεψη και τον καθορισμό των στόχων των πωλήσεων, την οργάνωση και τον καθορισμό της δύναμης των πωλητών (προσδιορισμός του ιδανικού αριθμού πωλητών) καθώς και τον σχεδιασμό της περιοχής πώλησης (ιδανική διαίρεση όλης της επικράτειας-γεωγραφικής αγοράς στόχου σε επιμέρους περιοχές πώλησης).

Τα διοικητικά στελέχη των πωλήσεων πρέπει επίσης να λάβουν σημαντικές αποφάσεις που αναφέρονται σε ανθρώπους ώστε να εξασφαλιστεί ότι προσλαμβάνονται οι κατάλληλοι πωλητές με τις απαιτούμενες δεξιότητες για να ανταπεξέλθουν στα καθήκοντα τους. Στη συνέχεια είναι αναγκαία η συνεχής εκπαίδευση τους, όμως τόσο η πρόσληψη των κατάλληλων πωλητών, όσο και η συνεχής παροχή δεξιοτήτων σε εκείνους μέσω της εκπαίδευσης δεν είναι ικανές να εξασφαλίσουν την επιτυχία του προγράμματος των πωλήσεων. Απαιτείται η διεύθυνση, η καθοδήγηση και η εποπτεία της δύναμης των πωλητών έτσι ώστε να υπάρχει και η κατάλληλη, βάση του μεγέθους της προσπάθειας αλλά και του αποτελέσματος, παρακίνηση των πωλητών με κίνητρο την εφαρμογή ικανοποιητικού συστήματος αμοιβής.

Τέλος, τα διοικητικά στελέχη των πωλήσεων θα πρέπει να ενδιαφέρονται συνεχώς για την απόδοση του τμήματος των πωλήσεων και για το κατά πόσο το τελευταίο έχει συμβάλει στην επίτευξη των στόχων του μάρκετινγκ αλλά και της επιχείρησης γενικότερα με τις απαραίτητες αναλύσεις πωλήσεων, κόστους και αξιολόγησης απόδοσης των πωλητών.

Οι παραπάνω αναλύσεις μπορούν να βοηθήσουν στη διάγνωση τυχών προβλημάτων που υπάρχουν, στην επίλυση τους καθώς και στον βαθμό ικανοποίησης των πωλητών ο οποίος είναι άρρηκτα συνδεδεμένος με την απόδοσή τους.

Μετακίνηση ατόμων με ειδικές ανάγκες

Εγκύκλιος για την Μετακίνηση Ατόμων με Ειδικές Ανάγκες στα Πλοία.

ΤΟΥ **ΦΡΑΓΚΙΟΥΔΑΚΗ ΝΙΚΟΛΑΟΥ**
Μηχανικός Πληροφορικής
Υπεύθυνος Πωλήσεων Ιατρικών

Για ακόμη μια φορά η MOBIACARE ανταποκρινόμενη στις ανάγκες της αγοράς και με περηφάνια σας ενημερώνει ότι ήταν έτοιμη να εξυπηρετήσει τις ανάγκες των πελατών της βάση του νέου κανονισμού όπου αφορά την μετακίνηση ατόμων με ειδικές ανάγκες για τα επιβατηγά πλοία που τέθηκε σε ισχύ από τις 1/5/2019.

Η εγκύκλιος που υπογράφηκε τον Οκτώβριο του 2018 ρυθμίζει θέματα όπως η πρόσβαση στα πλοία, η σηματοδότηση, η μετάδοση αναγγελιών, ο συναγερμός και άλλες πρόσθετες απαιτήσεις για τη μετακίνηση των ατόμων αυτών εντός του πλοίου.

Η υπογραφή, έρχεται μετά από αίτημα του Πανελληνίου Συλλόγου Παραπληγικών στις 27/9, αναφορικά με την πρόσβαση και μετακίνησή των ΑΜΕΑ με τα πλοία της ακτοπλοΐας.

Όπως μπορείτε να δείτε παρακάτω η εγκύκλιος προβλέπει ότι από την 1η Μαΐου του 2019, στα πλοία θα πρέπει μεταξύ άλλων να υπάρχει ειδικά διαμορφωμένος χώρος για την παραμονή των ΑΜΕΑ, ο κατάλληλος εξοπλισμός για την πρόσβασή τους, ειδική διαγράμμιση στο χώρο των οχημάτων για την πρόσβαση των ΑΜΕΑ από την είσοδο των πλοίων μέχρι τους ανελκυστήρες, ειδική σηματοδότηση των χώρων για τα ΑΜΕΑ στους κοινόχρηστους χώρους, ειδικό σύστημα για τη μετάδοση αναγγελιών για τα ΑΜΕΑ, θέσεις ασφάλισης των αμαξιδίων τους, ορισμός κατάλληλα εκπαιδευμένων μελών από τα πληρώματα για την εξυπηρέτηση των ΑΜΕΑ.

Η εγκύκλιος που υπογράφηκε τον Οκτώβριο του 2018 ρυθμίζει θέματα όπως η πρόσβαση στα πλοία, η σηματοδότηση, η μετάδοση αναγγελιών, ο συναγερμός και άλλες πρόσθετες απαιτήσεις για τη μετακίνηση των ατόμων αυτών εντός του πλοίου.



Πληροφορίες Προϊόντος

Τεχνικά

Χαρακτηριστικά

- **Διαστάσεις Προϊόντος (Μ/Π/Υ): 69 x 51 x 90 cm**
- **Διαστάσεις Προϊόντος Διπλωμένο (Μ/Π/Υ): 18 x 51 x 90 cm**
- **Βάρος Προϊόντος NW: 11kg GW: 13kg**
- **Ανοχή Βάρους: ≤159kg**
- **Αλουμινίου**

Για Περεταίρω

Πληροφορίες

Απευθυνθείτε στο Τμήμα Πωλήσεων (τηλ.: 28210 63222, mobiakcaresales@mobiak.com)

2. Έχει σημειωθεί, ως συχνό φαινόμενο, η υποβολή παραπόνων από άτομα με αναπηρία ή από άτομα με μειωμένη κινητικότητα ή των οικείων τους, για απρεπή και ταπεινωτική συμπεριφορά εκ μέρους των μελών του πληρώματος, των εκτελούντων ενδομεταφορές, πλοίων. Σε πλείστες περιπτώσεις έχουν αναφερθεί έντονοι διαπληκτισμοί ή λογομαχίες μεταξύ των ΑΜΕΑ, των οικείων τους και των μελών του πληρώματος.

Προς αποφυγή τέτοιων περιστατικών και προκειμένου να διασφαλιστεί η χρηστή διοίκηση και η ασφαλής λειτουργία του πλοίου σε σχέση με την ευαίσθητη αυτή κοινωνική ομάδα, οι πλοιοκτήτριες/διαχειρίστριες εταιρείες μέσω των ενώσεων τους, παρακαλούνται, με τη συνδρομή της Εθνικής Συνομοσπονδίας Ατόμων με Αναπηρία, όπως μεριμνήσουν έως την 01-06-2019 να παράσχουν ειδική εκπαίδευση στα μέλη των πληρωμάτων, σε θεωρητικό και πρακτικό επίπεδο, για τη σωστή μεταχείριση και εξυπηρέτηση των ΑΜΕΑ επί των πλοίων. Η εν λόγω εκπαίδευση θα τεκμηριώνεται, είτε μέσω των ελεγχόμενων διαδικασιών του Εγχειριδίου Ασφαλούς Διαχείρισης των πλοίων, υπόχρεων στην εφαρμογή του Κώδικα Ασφαλούς Διαχείρισης (ISM Code), είτε με τη χορήγηση σχετικής βεβαίωσης από την Εθνική Συνομοσπονδία Ατόμων με Αναπηρία, σε οποιαδήποτε άλλη περίπτωση.

Η Ομάδα της MOBIACARE συνεχίζει Αδιάκοπα την Έρευνα για Νέα Καινοτόμα και Ανταγωνιστικά Προϊόντα και Δεσμευόμαστε ότι θα Συνεχίσουμε να σας Προσφέρουμε Πάντα τις Καλύτερες Λύσεις στις πιο Ανταγωνιστικές Τιμές της Αγοράς.

5. Επιπροσθέτως επισημαίνεται ότι, έχει παρατηρηθεί πολλάκις να παραμένουν ΑμΕΑ στα οχήματά τους επί των χώρων οχημάτων ειδικότερα σε Ε/Γ-Ο/Γ πλοία ανοικτού τύπου, με το αιτιολογικό ότι αυτά δεν μπορούν να μεταφερθούν από το χώρο οχημάτων στους χώρους ενδιαίτησης επιβατών, διότι καθίσταται εξαιρετικά δυσχερής η μετακίνησή τους, με τα διατιθέμενα επί του πλοίου μέσα και με την μη ενδεδειγμένη συνδρομή των ανειδίκευτων για τον σκοπό αυτό, μελών του πληρώματος.

Προς αποφυγή τέτοιων περιπτώσεων και με γνώμονα τη διασφάλιση της αξιοπρέπειας και της σωματικής ακεραιότητας όλων των επιβαινόντων, που ανήκουν στην ευαίσθητη κοινωνική ομάδα των ΑμΕΑ, πέραν της εκπαίδευσης που θα παρασχεθεί κατά τα οριζόμενα της παραγράφου 2 της παρούσης, να ληφθεί, έως την 01-05-2019, μέριμνα για εφοδιασμό καθίσματος-φορείου σε όλα τα Ε/Γ πλοία, που είναι υπόχρεα στην εφαρμογή του Εθνικού Σχεδίου Δράσης και μη, με τις ακόλουθες προδιαγραφές:



**Η Υπογραφή,
έρχεται μετά
από Αίτημα του
Πανελληνίου
Συλλόγου
Παραπληγικών στις
27/9, αναφορικά με
την Πρόσβαση και
Μετακίνησή των
ΑΜΕΑ με τα Πλοία
της Ακτοπλοΐας.**

5.1. να είναι κατάλληλο για άμεση μεταφορά ασθενών από χώρους με περιορισμένη προσβασιμότητα,

5.2. να διαθέτει τουλάχιστον 4 λαβές, για να είναι εφικτή η εύκολη και άμεση μετακίνηση του καθίσματος - φορείου σε κλίμακες ή ανισόπεδα τμήματα

5.3. να διαθέτει ελαφρύ σκελετό κατασκευασμένο από αλουμίνιο

5.4. να αναδιπλώνεται και να αποθηκεύεται εύκολα

5.5. να διαθέτει δύο πτυσσόμενες χειρολαβές

5.6. να διαθέτει δύο τροχούς στο πίσω μέρος του και η κίνησή του να γίνεται με αυτές

5.7. να έχει δυνατότητα μέγιστου βάρους φορτίου τουλάχιστον 150kg.

6. Λιμενικές Αρχές, εντέλλονται όπως, διαπιστώσουν έως την 01-05-2019 την ύπαρξη του ως άνω περιγραφόμενου καθίσματος - φορείου σε όλα τα Επιβατηγά Πλοία.



ΤΟΥ ΔΗΜΗΤΡΗ ΤΣΕΝΤΕΛΙΕΡΟΥ
Διοίκηση Πληροφορ. Συστημάτων
Τμήμα Εισαγωγών, Ιατρικά

Κόβοντας το Κάπνισμα

Το Κάπνισμα Παραμένει μια από τις Βασικότερες Αιτίες Θανάτου

Η Παγκόσμια Ημέρα κατά του Καπνίσματος γιορτάζεται κάθε χρόνο στις 31 Μαΐου, με απόφαση που πήρε το 1988 ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας, για να μας υπενθυμίζει τις βλαβερές συνέπειες του καπνίσματος.

Το κάπνισμα παραμένει μια από τις βασικότερες αιτίες θανάτου, με 5 εκατομμύρια ανθρώπους κάθε χρόνο σε όλο τον κόσμο και αναμένεται να φτάσει τα 10 εκατομμύρια μέχρι το 2025, παρά τις πολλές στοχευμένες καμπάνιες για την μείωσή του. Έχει υπολογιστεί ότι οι θάνατοι που προκαλεί το κάπνισμα κάθε χρόνο στις ανεπτυγμένες χώρες είναι περισσότεροι από όσους προκαλούν μαζί: το AIDS, τα τροχαία ατυχήματα, οι ανθρωποκτονίες, οι αυτοκτονίες, η κατανάλωση οινοπνευματωδών ποτών και τα ναρκωτικά.

Σύμφωνα με τη **Χειρουργό - Ωτορινολαρυγγολόγο Ανατολή Παταρίδου** μεταξύ των σοβαρών ασθενειών που προκαλεί το κάπνισμα συγκαταλέγονται:

- **Ο Καρκίνος των Πνευμόνων**, που είναι η συχνότερη αιτία θανάτων από καρκίνο σε άνδρες και γυναίκες. Η σχέση καπνίσματος και καρκίνου των πνευμόνων είναι απόλυτη. Οι πνεύμονες είναι το όργανο που είναι άμεσα εκτεθειμένο στις καρκινογόνες ουσίες του καπνού.
- **Οι Χρόνιες Πνευμονοπάθειες**, όπως είναι η χρόνια βρογχίτιδα, το εμφύσημα, το άσθμα. Οι καπνιστές καταστρέφουν σταδιακά την υγεία των πνευμόνων τους. Η πίσσα με όλα τα βλαπτικά συστατικά της κατακάθεται και καλύπτει τους βρόγχους και τις κυψελίδες των πνευμόνων, όπως ο καπνός της σόμπας κολλά στο εσωτερικό της καμινάδας.
- **Οι Παθήσεις των Στεφανιαίων Αγγείων** της καρδιάς, του εγκεφάλου και των αγγείων των άκρων του σώματος. Ο καπνός στενεύει τα τοιχώματα των αγγείων και δυσκολεύει την αιμάτωση των κυττάρων. Είναι η κύρια αιτία πρόκλησης εμφραγμάτων, εγκεφαλικών επεισοδίων και γάγγραινας των άκρων. Ο συνδυασμός καπνίσματος και λήψης αντισυλληπτικών χαπιών αυξάνει σημαντικά τον κίνδυνο να εμφανίσουν οι γυναίκες θρομβώσεις των φλεβών.
- **Η Οστεοπόρωση**. Οι καπνίστριες υποφέρουν πιο έντονα από την εξέλιξη της οστεοπόρωσης και τις επιπτώσεις της.
- **Οι Καρκίνοι του Στόματος**, του οισοφάγου, του παγκρέατος, της ουροδόχου κύστεως κ.λπ. Εκτός από τον καρκίνο των πνευμόνων, το κάπνισμα ενοχοποιείται για πολλές μορφές καρκίνου, που εμφανίζονται είτε σε θέσεις άμεσα εκτεθειμένες στον καπνό, είτε σε θέσεις που δρουν τα τοξικά προϊόντα του καπνού που απορροφώνται από τους πνεύμονες και κυκλοφορούν στο αίμα.

• **Προβλήματα Γονιμότητας και Εγκυμοσύνης**. Οι καπνιστές εμφανίζουν συχνότερα προβλήματα σεξουαλικής ικανότητας. Στους καπνιστές το σπέρμα είναι συχνά αδύναμο, ενώ στις καπνίστριες η σύλληψη μπορεί να είναι δυσκολότερη και έχουν συχνά αποβολές.

Πιο συγκεκριμένα, η χώρα μας αποτελεί μια από τις πρώτες χώρες στην Ευρώπη σε κατανάλωση τσιγάρων, με τους άνδρες να προηγούνται με 47,4% έναντι 39,6% των γυναικών. Μάλιστα το 33% των εφήβων, ηλικίας 12-18 ετών, έχουν δοκιμάσει τσιγάρο και το 10% δηλώνουν καπνιστές.

Τα τσιγάρα, τα πούρα καθώς και όλα τα καπνικά είδη περιέχουν την εθιστική νικοτίνη και πλήθος τοξινών και καρκινογόνων συστατικών. Είναι σημαντικό να επισημανθεί ότι το πούρο δεν είναι καθόλου αθώο, καθώς μία ώρα καπνίσματος του ισοδυναμεί με το κάπνισμα ενός ολόκληρου πακέτου τσιγάρων, ενώ το ηλεκτρονικό τσιγάρο περιέχει ένα μίγμα χημικών και νικοτίνης του οποίου η επίδραση είναι ακόμη υπό έρευνα. Ειδικά η νέα γενιά ξεγελιέται, λόγω της παραγωγής ατμού και όχι καπνού, θεωρώντας το ηλεκτρονικό τσιγάρο τελείως ακίνδυνο και το ξεκινούν χωρίς καν να ήταν καπνιστές στο παρελθόν. Παρόλο που οι κατασκευάστριες εταιρείες ηλεκτρονικών τσιγάρων υποστηρίζουν ότι είναι ασφαλή, η αλήθεια είναι ότι έχουν βρεθεί καρκινογόνα υποκατάστατα νικοτίνης σε περισσότερα από τα μισά δείγματα που ερευνηθήκαν. Ακόμη, αμφισβητείται και η δυνατότητα που προσφέρουν για διακοπή του κανονικού τσιγάρου, ενώ το «άτμισμα» μπορεί να οδηγήσει τη νικοτίνη και τα υγρά χημικά σε σημεία του σώματος που δεν φτάνει η νικοτίνη του πραγματικού τσιγάρου. Επίσης, το παθητικό κάπνισμα θεωρείται σήμερα η τρίτη αποτρέψιμη αιτία θνησιμότητας, ενώ υπάρχει και το «τριτογενές παθητικό κάπνισμα» ή ο «καπνός... από τρίτο χέρι», που είναι το αόρατο τοξικό μείγμα που προσκολλάται στα μαλλιά, τα ρούχα των καπνιστών και τα αντικείμενα ενός χώρου καπνίσματος (έπιπλα, χαλιά, κουρτίνες). Το τοξικό αυτό μείγμα περιέχει βαρέα μέταλλα, καρκινογόνες ουσίες και ραδιενεργά στοιχεία ικανά να μολύνουν ένα παιδί που ανυποψίαστο μπουσουλάει στο πάτωμα και κατόπιν βάζει τα χέρια του στο στόμα. Το τριτογενές κάπνισμα παραμένει, ακόμα κι αν ο χώρος αυτός αεριστεί.

Τα Τσιγάρα, τα Πούρα καθώς και όλα τα Καπνικά Είδη Περιέχουν την Εθιστική Νικοτίνη και Πλήθος Τοξινών και Καρκινογόνων Συστατικών

Πιο συγκεκριμένα, η Χώρα μας αποτελεί μια από τις Πρώτες Χώρες στην Ευρώπη σε Κατανάλωση Τσιγάρων, με τους Άνδρες να προηγούνται με 47,4% έναντι 39,6% των Γυναικών

Μόνο το 26% στα Φίλτρα

Όλοι εξάλλου γνωρίζουμε ότι το κάπνισμα βλάπτει και όλοι οι γονείς που καπνίζουν αντιλαμβάνονται ότι τα παιδιά τους γίνονται αυτόματα παθητικοί καπνιστές. Αυτό που ίσως δεν έχουν κατανοήσει πλήρως είναι οι ακριβείς επιπτώσεις και οι πιθανοί κίνδυνοι που μπορούν τα παιδιά να διατρέχουν, ακόμα κι όταν οι καπνιστές γονείς δεν εκπνέουν τον καπνό τους απευθείας πάνω τους, απλά υπάρχει στον χώρο.

Ο εισπνεόμενος και εκπνεόμενος από τους καπνιστές καπνός και κυρίως αυτός που εξέρχεται από την άκρη του τσιγάρου μεταξύ δύο εισπνοών, έχει αρνητικές επιπτώσεις στην υγεία και των μη καπνιστών. Μόλις το 26% των προϊόντων και υποπροϊόντων καπνού μένει μέσα στο τσιγάρο (φίλτρο): το 28% εισπνέεται από τον καπνιστή και το 46% διασκορπίζεται στον αέρα. Επιπλέον, περισσότερες από 50 καρκινογόνες ουσίες έχουν ταυτοποιηθεί στον καπνό που απελευθερώνεται στον αέρα.

Είναι σαφές πως το κάπνισμα είναι ένας εξαιρετικά επικίνδυνος συνδυασμός που μπορεί να οδηγήσει έως και σε θανατηφόρες μορφές καρκίνου, ιδίως αυτές που προσβάλλουν το ανώτερο αναπνευστικό και το λάρυγγα. Ας μην ξεχνάμε όμως και τη χρόνια αποφρακτική πνευμονοπάθεια (ΧΑΠ) ένα νόσημα του οποίου τα κρούσματα αυξάνονται διαρκώς, όπου οι αεραγωγοί των πνευμόνων σταδιακά στενεύουν, συνήθως εξαιτίας του καπνίσματος.

Ο Καρκίνος του Λάρυγγα

Ο καρκίνος του λάρυγγα αποτελεί το 2% των καρκίνων του σώματος, ενώ το 75% των λαρυγγικών καρκίνων εντοπίζονται στις φωνητικές χορδές. Τα πιο συχνά συμπτώματά του είναι η βραχνή φωνή, η δυσκολία στην κατάποση και ο ξηρός επίμονος βήχας.

Τα καλά νέα σχετικά με την αντιμετώπισή του είναι ότι τα τελευταία χρόνια έχει σημειωθεί μεγάλη πρόοδος στη χειρουργική κεφαλής & τραχήλου, με νέες τεχνικές που στοχεύουν στη διατήρηση της λειτουργικότητας του πάσχοντος οργάνου στο μέγιστο βαθμό, με την εφαρμογή της ενδοσκοπικής χειρουργικής αντιμετώπισης είτε με laser CO₂ ή KTP είτε με ρομποτική χειρουργική με το σύστημα Da Vinci (minimally invasive surgery).

Η ενδοσκοπική χειρουργική με laser έχει ως βασικά πλεονεκτήματα την ικανοποιητική μεγέθυνση της βλάβης, την αποτελεσματική αιμόσταση και ελαχιστοποίηση της μεταστατικής διασποράς, τον ικανοποιητικό βαθμό διατήρησης της ποιότητας της φωνής και την αποφυγή τραχειοστομίας. Ένα άλλο πλεονέκτημα του laser είναι ότι μπορεί να εφαρμοστεί και με τοπική αναισθησία στο ιατρείο, σε περιπτώσεις δυσπλασίας ή θηλωμάτωσης του λάρυγγα σε παιδιά και ενήλικες.



Δυστυχώς, οι θετικές εξελίξεις στην αντιμετώπιση των κακοηθειών στην περιοχή στόματος-φάρυγγα-λάρυγγα έχουν προκαλέσει τα τελευταία χρόνια μια αδιαφορία στους καπνιστές, με τη «λογική» πως «ό,τι και να πάθουμε, υπάρχουν πια μοντέρνες θεραπείες που τα αντιμετωπίζουν όλα».

Δεν πρέπει όμως να ξεχνάμε την καθοριστική σημασία του προληπτικού ελέγχου και την ευθύνη που φέρουμε απέναντι σε αυτήν την βλαβερή, καθημερινή συνήθεια.

Ας αναθεωρήσουμε όλοι, κυρίως οι καπνιστές, το πλάνο ζωής και ας επαναπροσδιορίσουμε γιατί συνεχίζουμε να έχουμε αυτές τις συνήθειες. Τα δύο βασικότερα συστατικά για να δημιουργήσουμε μια πιο υγιή στάση ζωής πάρα τα όσα συμβαίνουν γύρω μας και να μας κρατήσουν μακριά από κακές συνήθειες είναι η άθληση και η ισορροπημένη διατροφή. Ο αθλητισμός βοηθάει στην ανάπτυξη της ψυχοκοινωνικής διάστασης του ατόμου, στην καλλιέργεια του αισθήματος της αυτοκριτικής, της θέλησης, της αποφασιστικότητας και της συνεχούς προσπάθειας για αυτοβελτίωση. Επίσης κάνει το άτομο πιο συνεπές στην τήρηση του προγράμματος και των στόχων του και το βοηθά στη διαχείριση του χρόνου του, με αποτέλεσμα να ακολουθεί έναν υγιή τρόπο ζωής, μακριά από καταχρήσεις και εξαρτήσεις. Όσον αφορά τη διατροφή, η καλύτερη πρόταση είναι να επιστρέψουμε στο καλομαγειρεμένο σπιτικό φαγητό και να ξαναθυμηθούμε τα φρούτα και τα λαχανικά που αφθονούν στη χώρα μας και είναι πλούσια σε αντιοξειδωτικές ουσίες, γνωστές για την ευεργετική τους δράση στον οργανισμό έναντι του στρες και τη διαδικασία του γήρατος.

Δεν πρέπει όμως να ξεχνάμε την Καθοριστική Σημασία του Προληπτικού Ελέγχου και την Ευθύνη που φέρουμε απέναντι σε αυτήν την Βλαβερή, Καθημερινή Συνήθεια



**Ο
Εισπνεόμενος
και
Εκπνεόμενος
από τους
Καπνιστές
Καπνός και
κυρίως αυτός
που Εξέρχεται
από την Άκρη
του Τσιγάρου
μεταξύ δύο
Εισπνοών,
έχει Αρνητικές
Επιπτώσεις
στην Υγεία
και των Μη
Καπνιστών**



Ο Ρόλος των Επαγγελματιών Υγείας

ΤΟΥ ΜΑΚΗ ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΥ
Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ
Τμήμα Έρευνας & Ανάπτυξης, Ιατρικών

Ο Ρόλος των Επαγγελματιών Υγείας και η Βελτίωση της Ποιότητας Υπηρεσιών στους Παρόχους Υγείας



Η Ποιότητα, γενικά στην Παραγωγή Αγαθών και Παροχή Υπηρεσιών, Ορίζεται ως μια Δυναμική Κατάσταση η οποία Συνδέεται με τα Προϊόντα, τις Υπηρεσίες, τους Ανθρώπους, τις Διαδικασίες και το Περιβάλλον

Η υγεία είναι ένα κοινωνικό αγαθό που πρέπει να παρέχεται τόσο καθολικά στο κοινωνικό σύνολο, όσο και με την προσήκουσα ποιότητα έτσι ώστε τα αποτελέσματά της να είναι τα επιθυμητά και αναγκαία για τους πολίτες. Η ποιότητα, γενικά στην παραγωγή αγαθών και παροχή υπηρεσιών, ορίζεται ως μια δυναμική κατάσταση η οποία συνδέεται με τα προϊόντα, τις υπηρεσίες, τους ανθρώπους, τις διαδικασίες και το περιβάλλον και η οποία ανταποκρίνεται ή ξεπερνά τις προσδοκίες του πελάτη. Όσον αφορά στην ποιότητα των υπηρεσιών υγείας, ο Donabedian (1980) την όρισε ως εκείνο το είδος φροντίδας, το οποίο αναμένεται να μεγιστοποιήσει την καλή υγεία και ευεξία του ασθενή, λαμβανομένων υπόψη των ωφελειών και των απωλειών που εμπεριέχει η διαδικασία περίθαλψης, σε όλα τα επιμέρους της σημεία. Ουσιαστικά, μέσα από τον παραπάνω ορισμό, οριοθετείται η ποιότητα στις υπηρεσίες υγείας μέσα από τρεις παραμέτρους: το τεχνικό μέρος που έχει να κάνει με τις υποδομές και τα μέσα που απαιτούνται για την παροχή υγείας, το διαπροσωπικό μέρος που αφορά στις γνώσεις, ειδικότητες και ικανότητες του ανθρώπινου δυναμικού του χώρου της υγείας, και η τρίτη παράμετρος, έχει να κάνει με την ξενοδοχειακή υποδομή και τις συναφείς παροχές προς τους ασθενείς κατά τη διάρκεια της νοσηλείας τους. Το διαπροσωπικό μέρος έχει να κάνει με το ενσυναίσθημα και με την ανταπόκριση, ενώ το τεχνικό μέρος μπορεί να αντιστοιχισθεί με την αξιοπιστία και τη διασφάλιση που μετράει το SERVQUAL. Συμπερασματικά, η υψηλής ποιότητας περίθαλψη στον υγειονομικό τομέα, συμπεριλαμβανομένων και των νοσοκομειακών μονάδων πρέπει να διαθέτει τα εξής χαρακτηριστικά:

- Υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού από το προσωπικό – ιατρικό, νοσηλευτικό και παραϊατρικό.
- Αποτελεσματικότητα στη χρήση των διαθέσιμων πόρων για την καλύτερη και περισσότερο αξιόπιστη παροχή φροντίδας υγείας.
- Μείωση των κινδύνων για τους ασθενείς είτε αυτές αφορούν στην υγειονομική περίθαλψη, είτε στις ενδονοσοκομειακές λοιμώξεις, είτε στις χειρουργικές επεμβάσεις.
- Ικανοποίηση του ασθενή από την παρεχόμενη υγεία, φροντίδα υγείας και περίθαλψης.
- Τελική θετική επίδραση στο επίπεδο υγείας του ασθενή μέσα από την εφαρμογή ολοκληρωμένων προγραμμάτων φροντίδας υγείας, αγωγής και προαγωγής υγείας.

Τρόποι και Πρακτικές Βελτίωσης της Ποιότητας:

Στην παρούσα ενότητα παρουσιάζονται κάποιοι από τους τρόπους και πρακτικές για τη βελτίωση της ποιότητας στον υγειονομικό τομέα. Οι παρακάτω πρακτικές έχουν εφαρμοσθεί σε διάφορους κλάδους τόσο της μεταποίησης, όσο και του τομέα των υπηρεσιών και προσαρμόζονται ανάλογα με το πεδίο εφαρμογής, οπότε δεν είναι αποκλειστικά ειδικά προγράμματα για την υγεία. Η Διοίκηση Ολικής Ποιότητας (Total Quality Management - TQM) στοχεύει να επιτύχει σε ένα οργανισμό τα παρακάτω, μέσα από την μεγιστοποίηση της αξίας των παρεχομένων υγειονομικών υπηρεσιών, όπως αυτές γίνονται αντιληπτές από τους ασθενείς και επιδιώκοντας την συμμετοχή των εργαζομένων του υγειονομικού φορέα:

- Αύξηση της ικανοποίησης του ασθενή
- Συνεχή βελτίωση της ποιότητας των παρεχομένων υπηρεσιών
- Διασφάλιση μεγάλης αποτελεσματικότητας του παρόχου υγείας σε σχέση με το κόστος λειτουργίας
- Αύξηση της ικανότητας του παρόχου υγείας για καινοτομίες και ευελιξία
- Συμπίεση του χρόνου ικανοποίησης αιτημάτων ασθενών και περίθαλψης
- Βελτίωση της αξιοποίησης και αποτελεσματικότητας του ανθρώπινου δυναμικού του παρόχου υγείας
- Αύξηση του βαθμού αξιοποίησης νέας τεχνολογίας, δηλαδή, νέου εξοπλισμού και λογισμικού Στο πλαίσιο εφαρμογής της Διοίκησης Ολικής Ποιότητας εφαρμόζεται και η μεθοδολογία Six Sigma, που στοχεύει στην ποιοτική βελτίωση των οργανισμών, τόσο στην παραγωγική διαδικασία, όσο και στην παροχή υπηρεσιών - προδιαγραφές.



Οι οκτώ αρχές για τη διαχείριση ποιότητας σύμφωνα με το Διεθνή Οργανισμό Τυποποίησης (ISO) – προσαρμοσμένες στην υγεία – είναι οι ακόλουθες:

Εστίαση στον Ασθενή: παροχή υγειονομικών υπηρεσιών που στοχεύουν στην βελτίωση του επιπέδου υγείας και στην ολοκληρωμένη παροχή φροντίδας υγείας και περίθαλψης στους ασθενείς. **Ηγεσία:** εμφάνιση στρατηγικής και οραματικής ηγεσίας για την παροχή βέλτιστων και ολοκληρωμένων υγειονομικών υπηρεσιών. **Συμμετοχή του Προσωπικού:** εμπλοκή και ενθάρρυνση του προσωπικού να συμμετέχει στις πρωτοβουλίες που στοχεύουν στην παροχή ποιοτικών υπηρεσιών. **Διεργασιακή Προσέγγιση:** συνεργασία και αλληλοκάλυψη μεταξύ των παρόχων υγείας. **Συστημική Προσέγγιση:** αντιμετώπιση των λειτουργιών και εργασιακών αντικειμένων ως υποσυστήματα που εμφανίζουν εξάρτηση μεταξύ τους για την αρμονική λειτουργία του συνολικού συστήματος. **Συνεχής Βελτίωση:** αξιολογήσεις των πρωτοβουλιών ποιότητας για να υπάρχει συνεχής βελτίωση και διόρθωση των λαθών και προβλημάτων από την εφαρμογή των ποιοτικών προγραμμάτων. **Αποφάσεις Βασισμένες σε Δεδομένα:** συστηματική και ορθολογική καταγραφή μετρήσεων και δεδομένων, έτσι ώστε οι αποφάσεις για τις πρωτοβουλίες να βασίζονται σε μετρήσιμα και αξιολογήσιμα μεγέθη. **Σχέσεις Αλληλωφέλειας με τους Προμηθευτές:** ανάπτυξη σχέσεων και δεσμών με τους προμηθευτές, έτσι ώστε να υπάρχει αμοιβαίο όφελος από την συνεργασία και την ανταλλαγή τεχνογνωσίας και πληροφοριών. Η επίδραση των εργαζομένων στο επίπεδο ποιότητας των υπηρεσιών. Σύμφωνα με το υπόδειγμα του Donabedian (1988) η ποιότητα στις παρεχόμενες υπηρεσίες υγείας, εξαρτάται από τις εξής παραμέτρους: Τη δομή (structure), δηλαδή, τα κτίρια, τον εξοπλισμό, τα υλικά και τους διαθέσιμους χρηματικούς πόρους, τον αριθμό των εργαζομένων συνολικά και ανά κατηγορία, την κατάρτισή τους, την οργανωτική δομή, που περιλαμβάνει τον τρόπο διοίκησης, τον καταμερισμό των δραστηριοτήτων και τη διαδικασία επιλογής του προσωπικού. Τη διαδικασία (process), δηλαδή, όλες τις ενέργειες που κάνει ο ασθενής αναζητώντας περίθαλψη καθώς και τον τρόπο με τον οποίο του παρέχεται αυτή η περίθαλψη, τις ενέργειες του ιατρού, ο οποίος θα χρησιμοποιήσει τη μία ή την άλλη διαγνωστική προσέγγιση, θα προτείνει κάποια αγωγή ή θα πραγματοποιήσει τη χειρουργική επέμβαση, τη μέση διάρκεια νοσηλείας και μετεγχειρητικής νοσηλείας και τη χρησιμοποίηση αντιβιοτικών υψηλού κόστους. Την έκβαση (outcome), δηλαδή, τα αποτελέσματα, τη μεταβολή – τρέχουσα ή μελλοντική – στο επίπεδο υγείας και ευεξίας του ασθενή και την οφειλόμενη στην ιατρική παρέμβαση ή σε άλλη προηγηθείσα υπηρεσία φροντίδας. Λαμβάνοντας υπόψη τις παραπάνω παραμέτρους, η επίδραση των εργαζομένων στη βελτίωση της ποιότητας της υγείας μπορεί να καλύπτει και τις τρεις. Συγκεκριμένα, στη δομή, η οργάνωση και ο καταμερισμός του ανθρώπινου δυναμικού και οι πολιτικές που εφαρμόζονται από τη διοίκηση, π.χ., εκπαίδευση και κατάρτιση, οργανωσιακές διαδικασίες, διαδικασίες επιλογής προσωπικού, κ.λπ., μπορούν να έχουν άμεση σχέση με τη βελτίωση και διασφάλιση της ποιότητας.

Η ύπαρξη πιστοποιημένων προγραμμάτων κατάρτισης και μεθόδων διοίκησης και επιλογής, είναι συστατικά στοιχεία των μέτρων και κριτηρίων για την πιστοποίηση κατά ISO 9000. Όσον αφορά στη διαδικασία, η ύπαρξη τυποποιημένων (standardized) διαδικασιών και εγχειριδίων που αφορούν τόσο στην ιατρική όσο και στη νοσηλευτική εργασία, είναι βασικά στοιχεία ποιοτικής βελτίωσης και μέτρησης και αξιολόγησης προγραμμάτων διασφάλισης και διαχείρισης ποιότητας. Ούτως ή άλλως, ένα σύστημα διασφάλισης ποιότητας πρέπει να παρεμβαίνει στην οργανωτική δομή, στις διαδικασίες, στις διεργασίες και στα μέσα. Οπότε η παρέμβαση του ανθρώπινου παράγοντα είναι καθοριστική, καθώς ο εργαζόμενος καλείται να υλοποιήσει τις σχεδιασμένες διαδικασίες, σύμφωνα με τα οριζόμενα πρότυπα ποιότητας. Τέλος, σχετικά με την έκβαση, οι μετρήσεις αποτελεσμάτων των παρεχόμενων υπηρεσιών υγείας και επιπέδου υγείας και ευεξίας των πολιτών, μπορεί να αφορούν οργανισμούς και θεσμούς που καλούνται να διαμορφώσουν πρότυπα για συγκριτικές επιδόσεις (benchmarking) με σκοπό τη διαμόρφωση βέλτιστων πρακτικών (best practices), αυτοί όμως που υλοποιούν τα προγράμματα και τις πρωτοβουλίες για τη βελτίωση της ποιότητας είναι οι εργαζόμενοι. Είναι καίρια η συμβολή τους, όχι μόνο γιατί είναι υποχρεωμένοι να εκτελέσουν τις διαταγές της διοίκησης του εκάστοτε παρόχου, αλλά και γιατί οφείλει η διοίκηση να τους εμπλέξει στις διοικητικές διεργασίες, ζητώντας την συμμετοχή τους και το μοίρασμα των ωφελημάτων (gainsharing) από την επίτευξη των οργανωσιακών στόχων. Παραδείγματα πρωτοβουλιών και πρακτικών για τη βελτίωση της ποιότητας: Σε Ευρωπαϊκή έρευνα σχετικά με την υλοποίηση προγραμμάτων και πρωτοβουλιών για τη βελτίωση της ποιότητας (quality improvement) στον τομέα και φορείς της υγείας, διαπιστώθηκε ότι τα περισσότερο αναφερόμενα επιτεύγματα είχαν να κάνουν με:

- Τον καθορισμό εθνικών συστημάτων πιστοποίησης και διασφάλισης της ποιότητας (αναφέρθηκαν σε 17 κράτη - μέλη της Ε.Ε.).
- Τον καθορισμό εθνικής υπηρεσίας ή φορέα για την ποιότητα στον χώρο της υγείας (13 κράτη - μέλη της Ε.Ε.).
- Την επέκταση της δυνατότητας επιλογής του ασθενούς, των δικαιωμάτων και της ασφάλειάς του (13 κράτη - μέλη).
- Τη βελτίωση της κατάρτισης και αξιολόγησης των επαγγελματιών υγείας (12 κράτη - μέλη).



ΠΗΓΗ:
Δρ. Γιάννης Μάρκοβιτς,
Σοφία Μοναστηρίδου



**Ούτως ή
άλλως, ένα
Σύστημα
Διασφάλισης
Ποιότητας
πρέπει να
Παρεμβαίνει
στην
Οργανωτική
Δομή, στις
Διαδικασίες,
στις
Διεργασίες
και στα Μέσα**



Η Σωστή Τιμή και η Ειλικρίνεια Προσελκύουν τους Σωστούς Πελάτες

Ο καταναλωτής έχει χάσει πλέον την εμπιστοσύνη του προς τους προμηθευτές του, έχοντας μονίμως πλέον την εντύπωση ότι κάποιος προσπαθεί να τον εκμεταλλευτεί και να του παρέχει χαμηλής ποιότητας υπηρεσίες ή προϊόντα σε υψηλές τιμές. Ίσως σε μερικές περιπτώσεις δεν κάνει λάθος. Η ανήθικη συμπεριφορά κάποιων επιχειρηματιών στόχος των οποίων είναι η εκμετάλλευση του κοινού εν καιρώ οικονομικής ύφεσης έχει δημιουργήσει μια αρνητική εντύπωση στο σύνολο της αγοράς.

Πως μπορούμε να αντιμετωπίσουμε αυτήν την καταναλωτική συμπεριφορά και να κερδίσουμε τον πελάτη; Με σωστή τιμολογιακή πολιτική και ειλικρίνεια.

ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ:

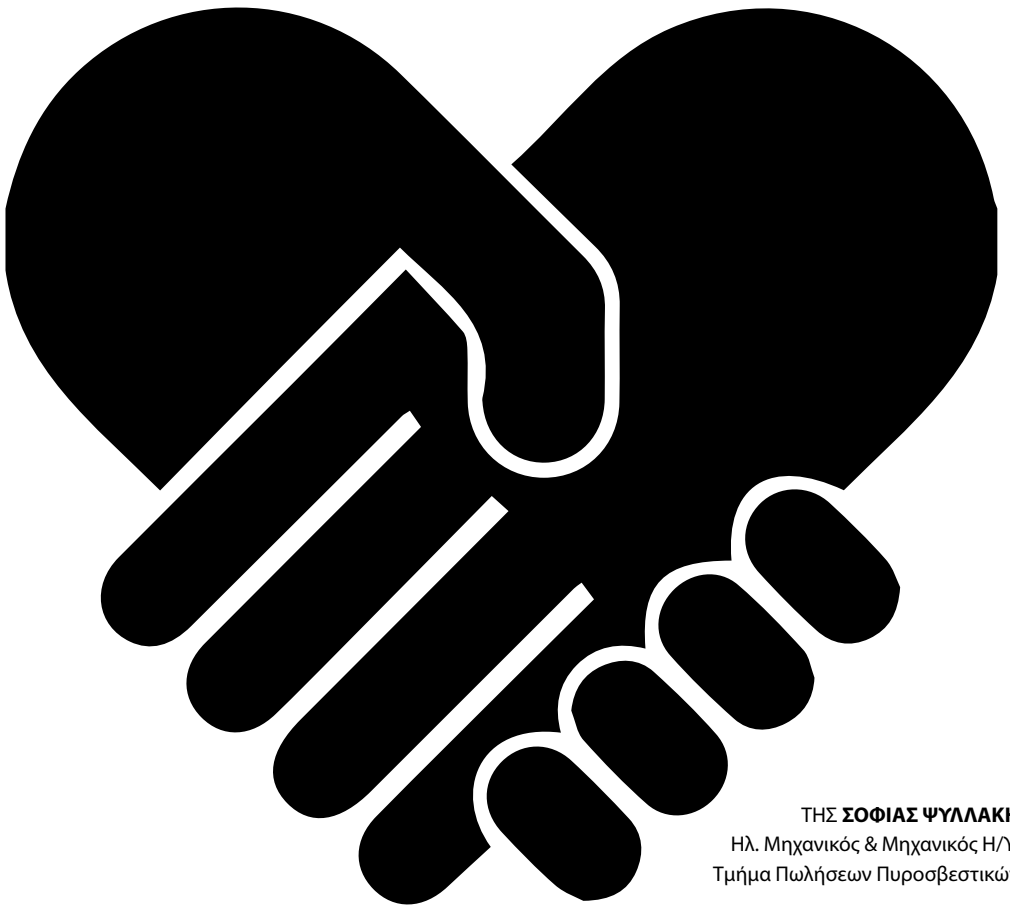
Μόνο όταν ξέρουμε το πραγματικό κόστος εργασίας μπορούμε να υπολογίσουμε την σωστή τιμή για το προϊόν ή την υπηρεσία μας και αναλόγως να κινηθούμε και σχετικά με τα έξοδα. Μια σωστή τιμή προσελκύει τους σωστούς πελάτες. Ακόμα και σήμερα η πλειοψηφία των καταναλωτών φοβάται τη φθηνή τιμή, γιατί την έχει πληρώσει δυο και τρεις φορές για το ίδιο προϊόν που τελικά δεν κάλυπτε τις ανάγκες του. Η τιμή του προϊόντος μας πρέπει να είναι τιμή που εμπνέει εμπιστοσύνη, για να προσελκύσουμε τον πελάτη που θέλουμε και μας θέλει.

ΕΙΛΙΚΡΙΝΕΙΑ:

Η ειλικρίνεια είναι το μόνο όπλο που μας έχει μείνει αφού κάθε άλλο μέσο όπως οι μειώσεις τιμών, οι προωθητικές ενέργειες, οι προσφορές, ακόμα και η προσωπική επαφή με τον πελάτη έχουν εξαντληθεί και μερικές φορές προκαλούν και ζημιά σε μια επιχείρηση αφού δεν αποφέρουν τα προσδοκώμενα και στην πλειοψηφία τους γίνονται σπασμωδικά και χωρίς τον κατάλληλο προγραμματισμό. Το αποτέλεσμα; Παρέχουμε το προϊόν μας με ένα αίσθημα υποχρέωσης και όχι ευχάριστα, κατηγορούμε τον πελάτη ότι το πήρε τσάμπα και ότι μας εκμεταλλεύτηκε. Αυτό όμως βγαίνει προς τα έξω και ο πελάτης το αντιλαμβάνεται με αποτέλεσμα να το πουλήσουμε φθηνά και να χάσουμε και το πελάτη.

Ο πελάτης μας έχει την ανάγκη να του μιλήσουν ειλικρινά, να του αναλύσουν σε βάθος τι είναι αυτό που πληρώνει και γιατί το πληρώνει. Για ποιο λόγο πρέπει να μας προτιμήσει και τι κάνουμε εμείς για αυτόν αλλά και το υπόλοιπους.

Η τιμή του προϊόντος μας πρέπει να είναι τιμή που εμπνέει εμπιστοσύνη, για να προσελκύσουμε τον πελάτη που θέλουμε και μας θέλει.



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

Ο Πελάτης μας έχει την Ανάγκη να του μιλήσουν Ειλικρινά, να του Αναλύσουν σε Βάθος τι είναι αυτό που Πληρώνει και γιατί το Πληρώνει.



ΤΕΛΙΚΑ ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΤΡΟΠΟΣ ΝΑ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΟΥΜΕ ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ;

- Ως καταναλωτές πρέπει να κάνουμε σωστή έρευνα αγοράς ψάχνοντας το προϊόν που θα καλύψει τις ανάγκες μας τόσο ποιοτικά όσο και ποσοτικά, από έναν ειλικρινή επιχειρηματία που θα μας βοηθήσει σε αυτό.
- Ως προμηθευτές της αγοράς θα πρέπει να είμαστε απόλυτα ειλικρινείς με τον πελάτη και να του πουλάμε το προϊόν μας στην σωστή τιμή.

Καλές Αγορές και Καλές Πωλήσεις !

Ευχαριστήρια Επιστολή στο Πυροσβεστικό Σώμα Χανίων

ΤΟΥ ΜΑΝΩΛΗ ΣΒΟΥΡΑΚΗ
Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος MOBIAK A.E.

Ευχαριστήρια Επιστολή

“Το Διοικητικό Συμβούλιο της MOBIAK A.E. και ιδιαίτερα ο Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος κ. Εμμανουήλ Σβουράκης, αισθάνονται την ανάγκη να ευχαριστήσουν δημόσια την Πυροσβεστική Υπηρεσία Χανίων και και το Τμήμα Πολιτικής Προστασίας Χανίων για τη συμβολή τους στην Άσκηση Ετοιμότητας Έκτακτης Ανάγκης που πραγματοποιήθηκε στις Κεντρικές Εγκαταστάσεις, στα Καθιανά Ακρωτηρίου. Η άσκηση δεν θα μπορούσε να έχει πραγματοποιηθεί και να ολοκληρωθεί με επιτυχία χωρίς τη συνδρομή και των δύο φορέων.

Από την πρώτη στιγμή η Πυροσβεστική Υπηρεσία Χανίων ανταποκρίθηκε στην πρόσκληση της MOBIAK A.E. οργανώνοντας θεωρητική εκπαίδευση των ομάδων Πυρασφάλειας.

Επιπλέον την ημέρα της άσκησης συμμετείχαν με δύο πλήρως επανδρωμένα υδροφόρα Πυροσβεστικά Οχήματα και τρία Βοηθητικά Οχήματα. Η παρουσία τους ήταν καθοριστικής σημασίας για την ομαλή διεξαγωγή και την ασφάλεια όλων των εμπλεκόμενων.

Τους ευχαριστούμε για την καθοδήγηση, την υποστήριξη αλλά και τη βοήθεια που μας παρείχαν στο πλαίσιο της άσκησης, με σκοπό να αυξήσουμε τον βαθμό ετοιμότητας - ανταπόκρισης και πρώτης προσβολής σε περίπτωση συμβάντος, τόσο για το προσωπικό της MOBIAK όσο και για τις υπηρεσίες άμεσης επέμβασης.

Ο υψηλός επαγγελματισμός, το αίσθημα ευθύνης και η υπευθυνότητα που επιδυνκνείουν διαρκώς, είναι άξια θαυμασμού.

Πιο συγκεκριμένα θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε θερμά τον Διοικητή ΔΙ.ΠΥ.Ν. Χανίων της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας Χανίων. Πύραρχο κ. Μπουντουράκη Δημοσθένη και τον Προϊστάμενο του τμήματος της Πολιτικής Προστασίας κ. Βερυκοκίδη Ιωάννη.

Ακόμα ευχαριστούμε τον Αντιπύραρχο κ. Πρωτοπαπαδάκη Αντώνιο - Διοικητή 1ου Πυροσβεστικού Σταθμού Χανίων και τον Επιπυραγό κ. Τσιλιμιγκάκη Ξενοφών - Τμηματάρχη γραφείου Προληπτικής Πυροπροστασίας.

Τέλος, ευχαριστούμε θερμά τους κατοίκους Καθιανών και τους γείτονες μας, που παρά την όποια αναστάτωση, συνεργάστηκαν πλήρως”.



Από την πρώτη
στιγμή η

Πυροσβεστική
Υπηρεσία Χανίων

Ανταποκρίθηκε
στην Πρόσκληση
της MOBIAK A.E.

Οργανώνοντας
Θεωρητική
Εκπαίδευση
των Ομάδων
Πυρασφάλειας



Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη



“Αγαπητοί μας,
Σας ευχαριστούμε θερμά που για μία ακόμα φορά ανταποκριθήκατε θετικά στις ανάγκες, προσφέροντάς μας 6 βάσεις πυροσβεστήρων για το Νέο Κινητό Πολυϊατρείο του συλλόγου”.
Το Χαμόγελο του Παιδιού.

“Το Χαμόγελο του Παιδιού, ευχαριστεί θερμά την εταιρεία MOBIAK A.E. που για ακόμη μια φορά ανταποκρίθηκε άμεσα στην κάλυψη αναγκών του Κέντρου Άμεσης Κοινωνικής Επέμβασης του Οργανισμού στα Χανιά”.
Το Χαμόγελο του Παιδιού.



“Το Χαμόγελο του Παιδιού, ευχαριστεί θερμά την εταιρεία MOBIAK A.E. για την πολύτιμη και συνεχή στήριξη, αλλά και την άμεση ανταπόκριση στην κάλυψη αναγκών του Οργανισμού”.
Το Χαμόγελο του Παιδιού.



“Αγαπητοί φίλοι,
Πιστεύουμε ότι μια τυπική επιστολή δεν μπορεί να ανταποκριθεί στα αισθήματα που δημιούργησε η δωρεά σας στην Υπηρεσία μας. Η ενέργεια σας είναι ιδιαίτερη τιμητική για το Πυροσβεστικό Σώμα”.
Πυροσβεστική Υπηρεσία Χανίων

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



“Ο Ναυτικός Όμιλος Χανίων ευχαριστεί θερμά την εταιρεία MOBIAK και ιδιαίτερα τον πρόεδρο της κ. Μανώλη Σβουράκη για τη σημαντική προσφορά με πυροσβεστικό εξοπλισμό προς την ENAMONOX (Εθελοντική Ναυαγοσωστική Μονάδα του NOX)”.
Ναυτικός Όμιλος Χανίων

Ναυτικός Όμιλος Χανίων

“Ο Ναυτικός Όμιλος Χανίων ευχαριστεί θερμά την εταιρεία MOBIAK και ιδιαίτερα τον πρόεδρο της κ. Μανώλη Σβουράκη για την πολύτιμη προσφορά της με πυροσβεστικό εξοπλισμό προς τον NOX”.
Ναυτικός Όμιλος Χανίων

Ναυτικός Όμιλος Χανίων

“Το τμήμα Τεχνικής Κολύμβησης του Ναυτικού Ομίλου Χανίων, ευχαριστεί θερμά την εταιρεία MOBIAK που και τη φετινή χρονιά ανταποκρίθηκε άμεσα και ουσιαστικά στην παράκληση μας για δωρεάν έλεγχο - συντήρηση του αθλητικού μας εξοπλισμού”.
Ναυτικός Όμιλος Χανίων

Ναυτικός Όμιλος Χανίων

“Τα παιδιά, οι γονείς, το Δ.Σ. και το προσωπικό του ΚΗΦΑΑΜΕΑ Χανίων θέλουμε μέσα από την καρδιά μας να ευχαριστήσουμε την εταιρεία PYROMEDICAL ΕΠΕ που εδρεύει στην οδό Μ. Μπότσαρη στα Χανιά”.
ΚΗΦΑΑΜΕΑ Χανίων

ΚΗΦΑΑΜΕΑ Χανίων



“Εκ μέρους του Άρη, της Οικογένειας του και του Make - A - Wish (Κάνε - μια - Ευχή Ελλάδα), θα θέλαμε να σας πούμε ένα μεγάλο ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ για την πολύτιμη βοήθεια σας στο να πραγματοποιήσουμε την ευχή του, υπερβαίνοντας τις Προσδοκίες του”.
Make - A - Wish.

“Θα θέλαμε να σας ευχαριστήσουμε θερμά για την στήριξη που παρείχατε στη Αγορά του Συλλόγου μας προσφέροντας προϊόντα της εταιρίας σας”.
Σύλλογος Συνδρόμου DOWN Ελλάδος.

“Το Δ.Σ., το προσωπικό, τα παιδιά και οι γονείς του Κέντρου Αυτιστικών Παιδιών Ν. Χανίων “Μεγαλόχαρη” ευχαριστούμε θερμά την εταιρεία Πυροσβεστικού υλικού MOBIAK”.
Για το Δ.Σ. Τρίκκας Νικόλαος

“Ο Πολιτιστικός Σύλλογος Μουζουρά ο Αγ. Παντελεήμονας ευχαριστεί την εταιρεία MOBIAK για την προσφορά”.
EK TOY Δ.Σ.

“Με την παρούσα επιστολή ο πρόεδρος και τα μέλη του Συλλόγου Πατεράκηδων Οι Ρίζες, εκφράζουν τις θερμές ευχαριστίες τους για την ευγενική δωροθεσία σας στην λαχειοφόρο αγορά”.
Σύλλογος Πατεράκηδων “Οι Ρίζες”.

Σύλλογος Πατεράκηδων “Οι Ρίζες”.

“Οι διοργανωτές και η ομάδα του 1ου Street Food Festival Chania που έλαβε χώρα στα Χανιά 10-12/5/19 στο εκθεσιακό κέντρο Αγιάς, ευχαριστεί θερμά για την υποστήριξη και την άψογη συνεργασία την εταιρεία MOBIAK, για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους”.

“Ευχαριστούμε θερμά για την υποστήριξη της σαν χορηγό της ομάδας την Χανιώτικη εταιρία MOBIAK”.

Ομάδα TUCER Πολυτεχνείου Κρήτης.

“Η Πυροσβεστική Υπηρεσία Ιεράπετρας, ευχαριστεί θερμά την MOBIAK A.E. για τον δωρεάν έλεγχο και συντήρηση των Φιαλών Αναπνευστικών Συσκευών”.

Πυροσβεστική Υπηρεσία Ιεράπετρας.

“Θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά και διά του Τύπου την εταιρεία MOBIAK και συγκεκριμένα τον κ. Σβουράκη Εμμανουήλ”.

Κατραμάδου Πελαγία

“Το Δ.Σ. και ο υπεύθυνος προπονητής του Α.Σ. Ιαπετού Χανίων σας ευχαριστούν θερμά για την έμπρακτη στήριξη των προσπαθειών του Συλλόγου μας”.

Α.Σ. ΙΑΠΕΤΟΣ ΧΑΝΙΩΝ

SPORTS

NEWS

ΕΡΩΤΗΡΙΑΚΟΣ ΑΘΛΗΤΙΣΜΟΣ

ΕΤΟΣ
ΙΔΡΥΣΕΩΣ
1991



ΑΘΛΗΤΙΚΑ

Κοπή Πίτας Ομάδων Ποδοσφαίρου Ακρωτηρίου 2020

ΤΟΥ ΔΗΜΗΤΡΗ ΜΟΥΣΟΥΡΑΚΗ
Προπονητής Ακαδημιών

Η βραδιά ξεκίνησε με τον Διοικητικό Ηγέτη των ομάδων του Ακρωτηρίου, κ. Μανώλη Σβουράκη να κάνει την πρώτη Εισαγωγή και να εκφράζει από την πλευρά του τη Μεγάλη Ικανοποίηση για τη Συνεχή Πρόοδο του Συλλόγου.

Ειδικότερη αναφορά έκανε στην Ξέφρενη Πορεία του Πανακρωτηριακού στη Γ' Εθνική, την αντίστοιχη Πορεία της ΕΘΚ στο Πρωτάθλημα της Β' Κατηγορίας, αλλά και τη Συνεργασία της Ακαδημίας Ποδοσφαίρου Ακρωτηρίου με το δίκτυο της ΠΑΕ Χανιά, ένα Πρότζεκτ που μόνο Κέρδη μπορεί να αποφέρει σε Βάθος Χρόνου.



Με Απόλυτη Επιτυχία και πλήθος κόσμου διεξήχθη η Κοπή Πίτας 2020 (7/2) των ομάδων ποδοσφαίρου Ακρωτηρίου στο κοσμικό κέντρο "Κανάρια", στα Χανιά.

Μία εκδήλωση που μόνο Χαρά και Δύναμη μπορεί να δώσει στις Ποδοσφαιρικές Ομάδες του Ακρωτηρίου για να συνεχίσουν το έργο τους με τον ίδιο Ζήλο και την ίδια Εργατικότητα στο Μέλλον.

Η Κοπή Πίτας της Ακαδημίας και των δύο Ανδρικών συλλόγων μας, Πανακρωτηριακού και Ένωσης Θύελλας Καμινίων, έγινε παρουσία Παικτών, Προπονητών και ΔΣ των Ομάδων μας, αλλά και Σπουδαίων Προσωποτήτων, μεταξύ αυτών οι Αντώνης Ροκάκης, Γιώργος Αμανατίδης, Αλέκος Βοσνιαδής, ενώ βρέθηκαν γενικότερα Μέλη από το ΔΣ της ΕΠΣ Χανίων, της ΠΑΕ Χανιά αλλά και του Δήμου Χανίων.



ΚΟΠΗ ΠΙΤΑΣ 2020

ΠΟΔΟΣΦΑΙΡΟ



Η Πορεία των Πρωταθλητών Χανίων

ΤΟΥ ΘΑΝΟΥ ΜΠΑΔΙΕΡΙΤΑΚΗ
Ποδοσφαιριστής - Αρχηγός Πανακρωτηριακού

Στον δεύτερο τίτλο του μετά από εκείνον του 2010, ο σύλλογος του Ακρωτηρίου ήταν εξαιρετικός και θα βρεθεί ξανά εκτός Νομού, στη Γ'εθνική. Η ομάδα του Ακρωτηρίου "καβάλησε" από νωρίς στην πρώτη θέση και δεν την άφησε σε κανένα σημείο της χρονιάς, ολοκληρώνοντάς την με την εκπληκτική συγκομιδή των 95 βαθμών, αφήνοντας στους 87 τον 2ο Απόλλωνα.

Τα στατιστικά είναι πραγματικά εντυπωσιακά για τους Ακρωτηριανούς που σημείωσαν 31 νίκες, 2 ισοπαλίες, ενώ η μοναδική τους ήττα ήρθε από τον Αρη στη Σούδα με 2-1 την 13η αγωνιστική, το Σάββατο 1 Δεκεμβρίου.

Από τότε διατήρησε αήττητη πορεία στους υπόλοιπους μήνες, έχοντας μονάχα ως παρένθεση την ισοπαλία στο ντέρμπι με τον Απόλλωνα στα Καθιανά, σημειώνοντας ακόμα 19 νίκες σε αυτό το διάστημα.

Οι Πρωταθλητές είχαν μακράν την καλύτερη επίθεση η οποία πετούσε... φωτιές φέτος με τον Γιάννη Δρακάκη, ο οποίος πέτυχε τα 50 από τα 131 τέρματα της ομάδας του. Με αυτό το ρεκόρ ξεπέρασε τα 48 γκολ του Λευτέρη Βεστάκη ο οποίος τα είχε πετύχει το 2016-17 με το ΣΥΝΚΑ και με λιγότερες αγωνιστικές, 34 σε σχέση με τις 38 που ήταν τότε η Α' ΕΠΣΧ.

Εξαιρετική ήταν και η αμυντική λειτουργία με 21 γκολ παθητικό, έχοντας την δεύτερη καλύτερη άμυνα πίσω από τον Απόλλωνα που δέχτηκε μόλις 17. Ο Γιάννης Δρακάκης αποτέλεσε το σήμα κατατεθέν όπως φανερώνουν και τα στατιστικά παρακάτω. Ο χαρισματικός επιθετικός έπαιξε στα 33 από τα 34 παιχνίδια, χάνοντας μονάχα το ματς με τη Δάφνη στην προεπιμέρα του β' γύρου και σκόραρε 50 γκολ, εκ των οποίων σχεδόν όλα καθοριστικά σε βαθμούς και νίκες.

Τις ίδιες συμμετοχές μέτρησαν Δημήτρης Παπακαστρήσιος, Σάκης Μπαδιερίτακης και Ορέστης Μπάτζιο οι οποίοι είχαν επίσης μεγάλο μερίδιο στη φετινή πορεία, όπως και κάθε παίκτης που αγωνίστηκε.

Γενικότερα ο Πανακρωτηριακός χρησιμοποίησε συνολικά 29 παίκτες, με τον βενιαμίν Μανώλη Σβουράκη να καταγράφεται στο τελευταίο παιχνίδι ως ο 29ος παίκτης, αγωνιζόμενος απέναντι στον Ποσειδώνα Κ.Ρ.

Ο Πανακρωτηριακός Κατέγραψε την πιο Εντυπωσιακή Πορεία στην Ιστορία του στο Πρωτάθλημα της Α' ΕΠΣΧ με την Κατάκτηση του Φετινού Τίτλου.





ΑΘΛΗΤΙΚΑ

Πρόκριση στα πέναλτι ο Πανακρωτηριακός

Ο Πανακρωτηριακός θα βρεθεί έτσι στον τελικό του Κυπέλλου της ΕΠΣ Χανίων για δεύτερη φορά την τελευταία τελευταία τετραετία και τρίτη συνολικά στην ιστορία του μετά το 2005, όπου είχε αγωνιστεί για πρώτη φορά.

Απ' την άλλη ο Απόλλων κρατά την πολύ μεγάλη εμφάνιση απέναντι σε αντίπαλο ανώτερης κατηγορίας και δείχνει ότι δίκαια χαράσσει αυτή την πορεία που έχει μέχρι σήμερα, αλλά και πως δεν θεωρείται τυχαία το μεγάλο φαβορί για την κατάκτηση του τίτλου. Αλλωστε, για ένα ακόμα ματς κατάφερε να μη χάσει, όταν αυτό συνέβη στα πέναλτι...

Οι δύο ομάδες επιβεβαίωσαν τα προγνωστικά και έκαναν ένα σπουδαίο ματς, με τη μπάλα να... ανεβοκατεβαίνει και στα 120 λεπτά!



Πολύ μεγάλο παιχνίδι έγινε στο γήπεδο της Σούδας! Ο Πανακρωτηριακός “λύγισε” τον Απόλλωνα στα πέναλτι με 4-2 και πανηγύρισε την μεγάλη πρόκριση στον τελικό του Κυπέλλου Χανίων. Στο 2-2 η κανονική διάρκεια του αγώνα και η παράταση.

ΤΟΥ ΔΗΜΗΤΡΗ ΜΟΥΣΟΥΡΑΚΗ
Προπονητής Ακαδημιών



ΠΟΔΟΣΦΑΙΡΟ

Το ματς “κλειδί” της φετινής χρονιάς

*Το τέλος του
Αγώνα βρήκε
τους Παίκτες
της Ομάδας μας
και τον Κόσμο να
γιορτάζουν τη Νίκη αλλά και
την Συμμετοχή στα πλέι οφ!*



ΤΟΥ ΧΡΗΣΤΟΥ ΒΟΥΡΒΑΧΑΚΗ
Ποδοσφαιριστής Πανακρωτηριακού

Μα εξαιρετική χρονιά έφτασε στο τέλος για την Ομάδα μας! Η αγωνιστική περίοδος που ολοκληρώθηκε είναι σίγουρα η πιο επιτυχημένη στην ιστορία του συλλόγου. Η ομάδα εξασφάλισε την παραμονή της από τον Ιανουάριο και έβαλε πλώρη για τα play off ανόδου για την Β' εθνική!

Το σημαντικότερο παιχνίδι όμως για να επιτευχθεί αυτός ο στόχος, πραγματοποιήθηκε στις 19 Ιανουαρίου 2020! Εκεί ομάδα μας αντιμετώπισε ένα εκ των φαβορί για το πρωτάθλημα Γιούχτα. Στο απόρθητο κάστρο όπως αποδείχθηκε φέτος, γήπεδο των Καθιανών η ομάδα μας επιβλήθηκε με 2-1 έναντι του Γιούχτα και έγραψε την δική της ιστορία. Μάλιστα, αυτό συνέβη με συγκλονιστικό τρόπο, καθώς το νικητήριο τέρμα για την ομάδα μας

σημειώθηκε στο τρίτο λεπτό των καθυστερήσεων και αφού στην αμέσως προηγούμενη φάση,

ο Γιούχτας, είχε πετύχει το 1-1. Το παιχνίδι όπως αποδείχτηκε, ήταν ανοιχτό, με τον Πανακρωτηριακό να παρουσιάζεται

αποφασισμένος για το καλύτερο δυνατό. Το σκορ άνοιξε σ' ένα καθοριστικό χρονικό σημείο, καθώς στις καθυστερήσεις του ημιχρόνου και μετά από εκτέλεση κόρνερ του Τζόρνταν, ο Βουρβαχάκης πετάχτηκε στην καρδιά της άμυνας του Γιούχτα και βρίσκοντας τη μπάλα με το κεφάλι έδωσε το προβάδισμα στην ομάδα του, πηγαίνοντας έτσι στα αποδυτήρια. Πάνω που όλα

έδειχναν ενώ ότι το παιχνίδι θα έληγε με αυτό το σκορ, τελικά τα δύο τελευταία

τέρματα σημειώθηκαν στις καθυστερήσεις! Αρχικά

ο Γιούχτας ισοφάρισε με δυνατό σουτ του Πλουσή στο 91ο λεπτό, αλλά λίγο πριν σφυρίζει για τελευταία φορά ο διαιτητής Σωτηριάδης, με μια εντυπωσιακή ενέργεια, ο Αναστασόπουλος, διαμόρφωσε το τελικό 2-1. Το τέλος του αγώνα βρήκε τους παίκτες της ομάδας μας και τον κόσμο να γιορτάζουν τη νίκη αλλά και την συμμετοχή στα πλέι οφ! Ευελπιστούμε και ανυπομονούμε σε ανάλογες στιγμές και σε ίδια έντασης και αδρεναλίνης παιχνίδια την σεζόν 2020-2021.

ΑΘΛΗΤΙΚΑ

Ο Πανακρωτηριακός ποτέ δεν αποπροσανατολίστηκε από το στόχο του, τουλάχιστον μέχρι να επιτευχθεί αυτός...

Σίγουρα για να πάει μια ομάδα καλά, είναι ένας συνδυασμός πραγμάτων. Όλα όμως ξεκινάνε απ' τη Διοίκηση, που με επικεφαλής τον κ. Σβουράκη παρέχει μια ασφάλεια στην ομάδα σε όλους τους τομείς, κάτι που δυστυχώς πλήττει πολλές άλλες ομάδες, αναφερόμενος σε όλες τις επαγγελματικές κατηγορίες. Σε ένα πρωτάθλημα που είχε την ιδιαιτερότητα του ότι ήταν «μικρό» όσον αφορά το πλήθος των αγωνιστικών και λαμβάνοντας υπόψη μας και τη συμμετοχή ιστορικών ομάδων, παγιωμένων στο πρωτάθλημα της Γ' Εθνικής για πολλά χρόνια, καθιστά τη πορεία της ομάδας μας σαν το μεγαλύτερο επίτευγμά της στη μέχρι τώρα ιστορία της.

Ο συνδυασμός της πολύ καλής δουλειάς από το προπονητή μας κ. Κόλτζο με το τεχνικό επιτελείο του (κ. Γιαννόπουλο, κ. Τσιπιανίτη, και κ. Ζυμβραγουδάκη) και του εξαιρετικού κλίματος που επικρατεί στα αποδυτήρια μεταξύ των ποδοσφαιριστών - πρωταγωνιστών είχε ως αποτέλεσμα την εξαιρετική φετινή πορεία της ομάδας μας. Ο καθένας είχε καταλάβει τον ρόλο του και μέσα από την ομαδική προσπάθεια και την πολλή δουλειά βγήκε αυτό το αποτέλεσμα. Πρωταρχικός στόχος εξ' αρχής ήταν η παραμονή. Ο Πανακρωτηριακός ποτέ δεν αποπροσανατολίστηκε από το στόχο του, τουλάχιστον μέχρι να επιτευχθεί αυτός, κάτι το οποίο αποτέλεσε και «κλειδί» της πορείας του στη Γ' Εθνική κατηγορία.

Έχοντας πλέον περισσότερη εμπειρία και έχοντας την αμέριστη στήριξη του Μέγα Χορηγού της ομάδας μας της MOBIAK A.E ελπίζουμε σε μια ανάλογη ίσως και ακόμα καλύτερης πορείας στο πρωτάθλημα της Γ' Εθνικής για τη περίοδο 2020 - 2021. Αυτό που μένει είναι να το δούμε στη πράξη και να ζήσουμε όλοι μαζί στιγμές ανάλογες και καλύτερες από τις φετινές.

Η επιτυχία του Πανακρωτηριακού μόνο τυχαία δεν ήταν...



ΤΟΥ ΜΑΚΗ ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΥ
Βοηθός Προπονητή Πανακρωτηριακού

Ντεμπούτο στη Γ' Εθνική για τους νεαρούς Σβουράκη, Πενταράκη

Ντεμπούτο στη Γ' Εθνική έκαναν την Κυριακή στη Νέα Αλικαρνασσό δύο νεαροί Ποδοσφαιριστές από την Ακαδημία του Πανακρωτηριακού στο παιχνίδι με τον Ηρόδοτο.

ΤΟΥ ΔΗΜΗΤΡΗ ΜΟΥΣΟΥΡΑΚΗ
Προπονητής Ακαδημιών

Ο λόγος για τον επιθετικό Μανώλη Σβουράκη και τον μέσο Μιχάλη Πενταράκη, οι οποίοι πήραν το “βάπτισμα πυρός” από τον Γιώργο Κόλτζο, που τους έδωσε την ευκαιρία στα τελευταία λεπτά να αγωνιστούν και μάλιστα με το σκορ στο 2-1. Τα δύο παιδιά αγωνίζονται με την Κ16 του Πανακρωτηριακού, με τον Πενταράκη να κάνει ντεμπούτο έτσι στη Γ' Εθνική πριν ακόμα κλείσει τα 15 του (2005) και τον Σβουράκη λίγο πριν τα 16 του (2004). Πρόκειται σίγουρα για μία σημαντική στιγμή και για τους δύο νεαρούς, με τον Κόλτζο να δείχνει για μία ακόμα φορά το γεγονός ότι αρέσκεται να δίνει ευκαιρίες σε νεαρούς Ποδοσφαιριστές. Σημειώνεται ότι έχουν αγωνιστεί ακόμα από την Κ16 οι Μιχάλης Κουκουράκης, Γιώργος Σταματάκης, ενώ στη σημερινή αποστολή βρέθηκε επίσης ο πρώτος αλλά και ο γκολκίπερ Γιάννης Χατζηδάκης.



... με τον Κόλτζο να δείχνει για μία ακόμα φορά το γεγονός ότι αρέσκεται να δίνει Ευκαιρίες σε Νεαρούς Ποδοσφαιριστές.

Επιβράβευση Συνεργάτη

ΠΥΡΟ ΛΥΣΕΙΣ

Η επιχείρηση ΠΥΡΟ - ΛΥΣΕΙΣ ιδρύθηκε το 2010 από τον Πετράκη Εμμανουήλ, Διπλωματούχο Μηχανολόγο Μηχανικό, ασχολείται με το Εμπόριο Πυροσβεστικών Ειδών και Μελέτες Ηλεκτρομηχανολογικών Εφαρμογών και Πυρασφάλειας.

“Η εταιρεία μας, προσφέρει υψηλό επίπεδο υπηρεσίες και αξιόπιστες λύσεις. Διαθέτουμε πολυετή εμπειρία και άριστα εξειδικευμένο προσωπικό, με τεχνικές γνώσεις και εξειδίκευση στο σχεδιασμό και στην εγκατάσταση των συστημάτων πυρασφάλειας. Φροντίζουμε να είμαστε πάντα ενημερωμένοι και να προλαβαίνουμε τις τεχνολογικές εξελίξεις της αγοράς, διαθέτοντας όλα τα νέα καινοτόμα προϊόντα που εισέρχονται σε κυκλοφορία. Η έκθεση και το εργαστήριο της επιχείρησής μας βρίσκεται στο Ρέθυμνο επί της οδού Εμμ. Παχλά 10. Θα ήθελα να ευχαριστήσω τον Συνεργάτη - Προμηθεύτρια εταιρεία μας, **MOBIAK A.E.**, η οποία βρίσκεται στο πλάι μας όλα αυτά τα χρόνια και μας στηρίζει με την άφογη συνεργασία μας”.

