

سرمقاله

کمبود آب هر کسی را از ابتدایی ترین نیازش که همانا بر خورداری از بهداشت فردی است محروم می کند .

به گفته معاون وزیر نیرو در روزنامه ایران مؤرخ ۸۷/۲/۱۷ امسال خشک ترین سال آبی ۴۰ سال اخیر می باشد و هم اکنون ۱۲۰ شهر و شش هزار روستا در سراسر کشور با خطر کمبود آب آشامیدنی روبرو هستند .

واقعیت این است کشور ایران در منطقه ای خشک و نیمه خشک قرار گرفته که حتی در سال های پر باران نیز مسئله کمبود آب آشامیدنی گریبانگیر مردم است .

به گفته آقای رسول زرگر، شهروندان ایرانی در مصرف سرانه آب در دنیا مقام اول را دارند . ناچار یکی از مهمترین راه های کنترل این کمبود ، از طریق بهینه سازی مصرف امکان پذیر خواهد شد و اگر این گزینه عملی نشود، استفاده از روشهای دیگری مانند قطع نوبتی آب و جریمه افراد پر مصرف اجتناب ناپذیر خواهد بود.

حال سؤال این است که در چنین شرایطی چه باید کرد ، تا بتوان بر بخشی از مشکل فائق آمد و در سلامت و بهداشت نسبی زندگی کرد .

پاسخ به طور قطع تغییر الگوی سنتی مصرف اسراف گرایانه رایج است ، که به دو طریق کنترل می شود . یکی تغییر رفتار

و عادات غلط در مصرف آب که احتیاج به آموزش دارد و دیگر استفاده از وسائل و امکانات صرفه جویی در مصرف آب است.

در کشورهای پیشرفته اروپایی که جزو مناطق پر آب نیز می باشند، قیمت آب بقدری گران است که همه ناچار به صرفه جویی در مصرف آب هستند و بهره گیری از لوازم کم مصرف آب نیز هر چقدر هم گران باشد ، برایشان مقرون به صرفه است تا جایی که مردم در کشور آلمان ، برای استحمام از شیرهای آب مجهز به چشم الکترونیک استفاده می کنند تا هر بار به تناسب مقدار مشخصی آب در اختیارشان قرار گیرد. شرکت KWC سوئیس ، نیز علی رغم قرار گرفتن در منطقه ای پر آب، دارا بودن کوه های پر برف ، دریاچه های آب شیرین و جمعیت اندک ، بیش از ۳۰ سال است که تولید شیرهای کم مصرف را در دستور کار خود قرار داده و انواع محصولات کم مصرف را تولید می کند.

مدیران شرکت KWC ایران هم ، از بدو تاسیس با آشنایی که با مسئله کمبود آب در کشور داشتند، علاقمند به بهره گیری از تکنولوژی صرفه جویانه KWC شدند و این تکنولوژی را برای انتقال انتخاب کردند.

برای آشنایی بیشتر مسئولان و مدیران آب کشور و فروشندگان شیرهای بهداشتی، در این شماره و شماره آتی خبرنامه KWC ۶ محصول این کمپانی، (که بدون لطمه زدن به بهداشت، مصرف آب را به شکل چشمگیری کاهش می دهد) را به شما معرفی خواهد کرد.

باشد که ما هم به سهم خود قدم کوچکی در حل این مشکل ملی که با افزایش سال به سال جمعیت ابعاد وسیع تری پیدا می کند، برداریم.

حضور KWC در نمایشگاه تخصصی ماشین آلات و مصالح ساختمانی و سیستم تهویه در تبریز

سیزدهمین نمایشگاه بین المللی ماشین آلات و مصالح ساختمانی همزمان با یازدهمین نمایشگاه بین المللی حرارتی _ برودتی و سیستم های تهویه و

پنجمین همایش مهندسی عمران و خدمات فنی ایران از ۱۸ تا ۲۲ اردیبهشت در شهر تبریز برگزار شد. شرکت KWC ایران نیز در این نمایشگاه به عرضه و نمایش محصولات خود پرداخت. غرفه KWC در سالن پروین اعتصامی به محصولات ساختمانی و بهداشتی اختصاص یافته بود.

KWC در کنار ۵۰۰ شرکت تولیدکننده و ۱۰۰ شرکت خارجی در این نمایشگاه حضور داشت و

در ماه جاری شرکت KWC در نمایشگاه تخصصی ماشین آلات لوازم و مصالح ساختمانی و سیستم های تهویه حضور یافت.



میزبان بازدید کنندگان گسترده ای همچون کارشناسان آب ، انبوه سازان و متقاضیان محصولاتش بود که در شمار غرفه های پر بازدید کننده قرار داشت.

این نمایشگاه یکی از معتبرترین نمایشگاه های سراسر کشور است که هر ساله در تبریز برگزار می شود.

KWC در سه ماه آینده در ادامه شرکت در نمایشگاه های تخصصی، در نمایشگاه کاشی و سرامیک شیراز (۹ الی ۱۳ خرداد)، نمایشگاه ساختمان مشهد (۲۴ الی ۲۸ تیر) و نمایشگاه ساختمان تهران (۱۷ الی ۲۰ مرداد) حضور خواهد یافت. همین جا از شما دعوت می کنیم از این نمایشگاه ها بازدید به عمل آورید.

اخبار نمایشگاه های فوق نیز در خبرنامه های بعدی درج خواهد شد.

اخبار آب

یک سوم آب ایران هدر می رود

مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب استان تهران گفت : میزان هدر رفتن آب در کشور حدود ۲۶/۵ درصد است.

روزنامه پول ۱۳۸۷/۰۲/۰۹

اعطای تسهیلات به تولید کنندگان مصالح ساختمانی غیر استاندارد ممنوع شد .

مدیر کل استاندارد و تحقیقات استان تهران گفت : به موجب مصوبه هیئت وزیران از ابتدای سال ۸۷ تولید و عرضه مصالح و فرآورده های ساختمانی بدون پروانه استاندارد ممنوع است .

عصراقتصاد ۱۳۸۷/۰۲/۰۹

هفته جهانی آب در سال ۲۰۰۸ برگزار خواهد شد .

به منظور دستیابی به جهانی پاک و سالم از ۱۷ تا ۲۳ اگوست ۲۰۰۸، موسسه بین المللی آب سوئد هفته جهانی آب را در شهر استکهلم برگزار می کند .

کاهش ۳۵ درصدی میزان بارندگی کشور در سال آبی ۸۶-۸۷

مدیر عامل شرکت مدیریت منابع آب گفت : میزان بارندگی کشور در سال آبی ۸۷-۸۶ در حدود ۳۵ درصد نسبت به سال گذشته کاهش داشته است .

استقرار مدیریت به هم پیوسته منابع آب کشور

دکتر زرگر معاون وزیر نیرو در امور آب و آبما گفت : مدیریت به هم پیوسته منابع آب که مدیریتی علمی، پویا و فراگیر است و تجربه اصولی آن در ۲۵ کشور دنیا صورت پذیرفته ، در کشور استقرار می یابد .

روابط عمومی منابع ایران

KWC

FAUCETS



SWISS TECHNOLOGY



مرکز تحقیقات ساختمان و مسکن ایران



مصاحبه با آقایان محمد حسین و رضا غفرانی

از پیشینه کارتان بگویید ؟

از آنجایی که پدرم رییس اتحادیه بودند، من به همراه سه برادر دیگر مشغول این کار شدیم و روز به روز کارمان را توسعه دادیم تا این که با شرکت KWC آشنا شدیم و چند سالی است با این شرکت کار می کنیم . اول با KWC به صورت جزئی، کار می کردیم اما در نهایت به این فکر افتادیم که کارمان را توسعه بدهیم . الان در سر تا سر ایران مشتری داریم ، علاوه بر مشتری های خرد، حدود ۱۰۰ مشتری مغازه دار نیز داریم.

چرا سر در فروشگاهتان آرم KWC را نصب کرده اید؟

دیدیم این شیر اسم و رسم خوبی دارد و وقتی قیمت ساختمان شد، متری یک میلیون تومان به بالا، فکر کردیم کشش دارد که این شیرها را بخرند، چون از لحاظ کیفیت و شکل و شمایل حرفی برای گفتن دارد .

مهمترین چیز در یک ساختمان محصولات مصرفی است ، مثلاً کاشی و سرامیک ممکن است دست نخورد ، یا رنگ ساختمان چند سال یکبار عوض شود ولی شیر آب می تواند هر روز مشکل پیدا کند . هر روز چکه کند، آب بدهد، خراب شود. باید شیری بفروشیم که حرفی برای گفتن داشته باشد. روی این حساب دیدیم ، سردر مغازه این اسم باشد بهتر است .

موقعی که یک مشتری از شما خرید می کند ، چگونه محصولات را به او معرفی می کنید ؟

ما واقعیت را می گوئیم. می گوئیم می خواهید هزینه نکنید، شیر ۵۲ گرومیکس را ببر. با سی، چهل تومان شما

می توانید یک دست شیر را در ساختمانتان نصب کنید. اگر برای خودت می خواهی و می خواهی اعصاب و روانت راحت باشد KWC را ببر. من خودم باشم ، این کار را می کنم. اگر کسی توانایی اش را دارد ، بهترین را می خرد. همه می دانند ماشین بنز خوب است اما اگر توانش را ندارند، مجبور می شوند، شیر ارزان بخرند. اما اگر واقعاً توانش را داشته باشند، با صحبت هایی که ما می کنیم، شیر KWC را می خرد. وقتی مشتری را توجیه می کنیم که این شیر خدمات و ضمانت دارد ، خودش علاقمند می شود.

کدام مارک را به خریدار پیشنهاد می کنید ؟

KWC ولی بعضی مواقع مشتری یک شیر می خرد و می گوید تا فردا خدا بزرگ است . ولی کسی که توانایی خرید داشته باشد صد درصد KWC می خرد. این مارک آینده خوبی دارد، فقط باید رویش کار و تبلیغات شود تا بین مردم جا بیفتد ، که این ممکن است زمان ببرد ولی حتماً جواب می دهد.

چند درصد از مشتری ها KWC را می شناسند ؟

۸۰ درصد ممکن است ، اسمش را شنیده باشند . البته کارمند من روی جنسی کار می کند که در انبار موجود است . وقتی دپو نداشته باشیم ، جنس دیگری که راحت بهش دسترسی دارم ، می فروشیم . حالا ما، فروشنده ها را برای آموزش می فرستیم تا بدانند اجناس KWC چه ویژگی دارند . اعتماد مشتری روی همکارها هم خیلی تاثیر دارد . مصرف کننده ۴ بار بیاید بگوید آقا این شیر را دارید، فروشگاه پی می برد که می شود روی این جنس کار کرد. در تهران روی این مسئله کار شده ولی در کرج نشده و این نیازمند زمان است . اگر بخواهیم سرعت کار بالا برود ، باید امکانات را بیشتر کنیم .

مشتری های شما بیشتر ساختمان سازها هستند یا خریداران شخصی ؟

ما زیاد روی مصرف کننده تک واحدی کار نمی کنیم ، بیشتر تمرکز ما روی فروشگاهها است . البته تک مشتری ها را هم ساپورت می کنیم. اما ۹۰ درصد تلاش ما تمرکز روی فروشگاهها است ، چون هر فروشگاه ۱۰۰ زیر شاخه دارد و ۱۰۰ ساختمان ساز با آنها کار می کنند. اما تک مشتری ها برای ما مقرون به صرفه نیستند .

چرا فروشگاهها فقط محصولات یک کارخانه را نمی فروشند؟

چون مشتری متفاوت است. بعضی به قول معروف بساز و بنداز هستند و برایشان فقط این مهم است که یک شیری توی ساختمان باشد اما ۹۰ درصد آنهاپی که شیر را برای خودشان می خواهند ، شیر مناسب می برند، چون می دانند ، فردایش چه مشکلات و عواقبی دارد . مصرف کننده، در سال ممکن است، ۲ تا شیر عوض کند یا ۲ تا لوله کش بیاورد خانه اش ، در حالیکه با همین هزینه ، می تواند یک شیر خوب بخرد .

به تجربه ثابت شده که اگر فقط یک نوع محصول داشته باشی ۸۰ - ۹۰ درصد مشتری ها ممکن است بروند ولی وقتی ۴ مدل شیر داشته باشی مشتری بالاخره همان مدلی که شما می گوئید را می خرد . خودم وقتی مشتری می آید یک ضرب روی KWC تمرکز نمی کنم، می

گوئیم این جنس و آن جنس هم هست ، اما KWC هم هست، در نهایت ۹۹ درصد KWC را می خردن البته ما فکر می کنیم حالا آمدیم و این اسم را جا انداختیم ، سال دیگر چه ؟ اغلب کسانی که می بینید ۴ محصول می فروشند به همین خاطر است . آمدیم و شرکت از قیافه ما دیگر خوشش نیامد و نخواست دیگر با ما کار کند . ما خاک اش را می خوریم ، ضررش را می دهیم و برایش صبر می کنیم تا جا بیافتد ، معلوم نیست سال دیگر ما نماینده شرکت باشیم یا خیر .

در کل دنیا تمرکز روی تک نمایندگی است ، چند نمایندگی جنس را پیش مشتری خراب می کند. حال شرکتی که نماینده زیادی بگیرد و آنها هم از آن شرکت سود آنچنانی نبرند ، دیگر کار

نمی کنند . اما هر چقدر نیروی قوی تر در شهرها داشته باشیم ، فروش بهتری داریم ، این نیرو هم توسط یک سر شاخه قوی بوجود می آید . دیگر زمان فروش سنتی گذشته.

چند درصد مشتری های در کرج KWC را می شناسند ؟

به لحاظ آماری ۳۰ درصد کرج KWC را می شناسند و ۷۰ درصد هنوز ناشناخته است ولی ظرف ۵-۶ ماه آینده این آمار را می شود به ۸۰-۹۰ درصد رساند . اگر یک مقداری رویش کار شود KWC جنسی است که خریدار دارد. من روز به روز این پیشرفت را می بینم، کافی است یکی ، دو خصوصیت KWC ذکر شود ، به فروشگاه ها آموزش لازم داده شود ، نتیجه این خواهد بود که سر سال ۹۰ درصد مشتری ها KWC می خردند .

چرا مردم باید شیر با کیفیت را بخرند ؟

ساختمانی که متری ۶۰۰ هزار تومان تمام می شود، اگر یکدست بهترین شیر در آن نصب شود ، به یکی دو درصد رقم خریدش هم نمی رسد ، فقط متاسفانه قیمت اش توی چشم است . اینکه می گویند وقت طلا است ، درست است. اینکه من یک ساعت معطل شوم که تاسیساتی بیاید، شیر را باز کند و عوض کند ، چقدر هزینه اش می شود ؟ من می گویم خدا کند برنج کیلویی ۲۰ هزار تومان بشود تا مردم عقلشان را به کار بیندازند و چشمشان را باز کنند، متوجه شوند که وقتی یک شیر نامرغوب می خردند ،



چقدر وقتشان تلف می شود. مشتری می آید اینجا اول دنبال شیر ۱۰ هزار تومانی می گردد، آخر می بیند KWC خرید. فقط باید توجیه شود که چه مارکی بهتر است . مشتری اگر بداند این شیر خوب است، حتی ۱۰۰ هزار تومان هم قیمت اش بیشتر باشد ، باز هم می خرد و دیگر دربند پول نیست .

البته شرکتی هم موفق است که اگر فروشش بالا رفت ، تغییری در مواد و جنس اش ندهد . بعضی از شیرها قبلاً خوب بودند اما از کیفیت اش کم کردند، که لطمه اش را هم می بینند. دیده باشید بازار فروش که خوب می شود، شروع به بدل کاری می کنند ، از برنج می زنند ، از کارتریج می زنند ، سرب وچدن قاطی می کنند ، اینها به کار لطمه می زند .

جناب برادران غفرانی از وقتی که به من دادید متشکرم.

چگونه می‌توان یک مدیر موفق بود؟

آیا یک مدیر موفق باید مدیر به دنیا آمده باشد؟

آیا باید استعداد رهبری جمعی داشته باشد؟

آیا باید شخصی پر جاذبه باشد؟

زیاد نگران نباشید، مدیریت ربط زیادی به استعداد مادرزادی یا شخصیت کاریزماتیک ندارد. اگر به دور و بر خود نگاه کنیم می‌بینیم مدیران موفق از شخصیت، رفتار و قدرتهای بسیار متنوع و حتی متناقضی برخوردارند. بعضی‌ها برون‌گرا و بعضی درون‌گرا هستند. بعضی بسیار منعطف هستند و بعضی دیگر کنترل‌کننده. عده‌ای دست و دلبازند و بعضی صرفه‌جو. تعدادی آینده‌نگر و عده‌ای به روز فکر می‌کنند. بعضی کیفیت‌گرا هستند و بعضی کمیت‌گرا.

پس وجه مشترک مدیران موفق در چیست؟

برای اینکه یک مدیر موفق باشید باید هشت قانون برای خود تعیین و در زمان مناسب به آنها عمل کنید:

۱- هدف را برای خود کاملاً مشخص کنید.

Jack Welch زمانی که مدیر جنرال الکتریک بود، دوست داشت تا در بازارهای خارجی نفوذ پیدا کند ولی پس از بررسی شرایط تشخیص داد که ابتدا باید رقبای کوچک را در عرصه داخلی از دور خارج کند.

هرگاه هدف برای شما مشخص شد، بر روی آن متمرکز شوید و پس از برداشتن هرگام بر اساس واقعیت‌ها و اولیتهای خود را بازنگری کنید.

۲- نفع مؤسسه را در نظر بگیرید.

از انجام دادن کارهایی که به نفع یکی از صاحبان یا سرمایه‌گذاران، کارمندان یا مشتریان است، پرهیز کنید. اگر فقط نفع مؤسسه را در نظر داشته باشید دیر یا زود نفع همه تامین خواهد شد.

۳- یک برنامه عملی برای خود تهیه کنید.

برنامه باید طبق اهداف و با توجه به محدودیت‌ها تهیه شود. در این برنامه باید مدیریت مالی، مدیریت زمانی و مدیریت حقوقی گنجانده شود.

۴- مسئولیت تصمیمات خود را بپذیرد.

برای افراد زیر مجموعه خود تقسیم مسئولیت و کار داشته باشید و هر فرد یا گروهی را زیر نظر بگیرید که آیا مسئولیتهای خود را به موقع انجام می‌دهد یا نه. مرتباً تصمیمات خود را مرور و اصلاح کنید و در مورد تصمیماتی مانند استخدام، ترفیع یا تنبیه همکاران مسئول باشید.

۵- با سایر همکاران ارتباط برقرار کنید.

همیشه برای برنامه‌های عملیاتی خود از مدیران ارشد، مدیران هم سطح و زیر مجموعه نظر بخواهید. هرکدام را کاملاً متوجه کنید که شما جهت رسیدن به هدف به چه اطلاعاتی احتیاج دارید. اطلاعات رسیده از طرف مدیران ارشد و زیر مجموعه را مهم تلقی کنید و به اندازه مساوی به آنها بها دهید.

۶- بر روی موفقیت‌ها تمرکز کنید نه بر روی مشکلات.

مشکلات در کار بسیار طبیعی است و اصولاً علت وجودی مدیر حل مشکلات است. اگر از مشکلات بترسید حتی یک گام به پیش بر نخواهید داشت. از خود بپرسید چگونه می‌توان با استفاده از کلیه امکانات و افراد بر مشکلات فائق آمد.

بی‌تردید رعایت حد مجاز سرب در شیرهای بهداشتی توسط ارگانهای مربوط نظیر سازمان آب و فاضلاب، به این مهم کمک خواهد کرد.

مترجم: زری منصوری

اسپکترومتر

شرکت KWC تولید کننده شیرهای بهداشتی، با توجه به این نکته مهم که یکی از روش‌های انتقال فلز سمی سرب، شیرهای آب است. کنترل دقیقی بر روی مقدار سرب در آلیاژ برنج به عمل می‌آورد. متأسفانه در اداره استاندارد ایران میزانی را برای مقدار مجاز وجود سرب در آلیاژ تعیین نکرده است، به همین دلیل کنترل قانونی بر روی مقدار سرب مجاز وجود ندارد. بهترین استاندارد های بین‌المللی در صد مجاز سرب در آلیاژ را در نهایت ۱ درصد اعلام کردند که با آنچه شرکت KWC اعمال می‌نماید، مطابقت کامل دارد.



۷- جلسات پر بار تشکیل دهید.

هدف هر جلسه را با اعلامیه و گزارش مشخص کنید. در جلسات فقط خود را بر روی هدف متمرکز کنید و از پرداختن به سایر مسائل اجتناب کنید و بلافاصله پس از رسیدن به هدف از پیش تعیین شده، جلسه را تعطیل کنید. تصمیمات گرفته شده در جلسه را پیگیری کنید. وظایف هر کس را در رابطه با وظایف تقسیم شده مشخص نمایید.

۸- همیشه به ما فکر کنید، نه به من و این را بر زبان بیاورید.

قدرت شما در مدیریت از اطمینان سایر افراد به شما به وجود می‌آید. جهت کسب بهترین نتیجه همیشه مسائل مؤسسه را بر مسائل شخصی خود ترجیح دهید.

نویسنده: Peter Drucker

مترجم: بهروز نجفیان



بررسی مشکل آلودگی آب آشامیدنی با فلز سرب

فلز سرب در ۵ الی ۷ هزار سال پیش استخراج شد و در آبکاری ظروف از آن استفاده گردید.

سرب فلزی است که قابلیت چکش خوری، لوله شدن و تورق را داشته و در مقابل فرسایش مقاومت زیادی دارد از دیر باز از این فلز در لوله‌های انتقال آب و شیرهای آب استفاده می‌شد. در حالت عادی مقدار سربی که به آب انتقال پیدا می‌کند بسیار اندک است ولی ماندن آب به مدت چند ساعت در لوله‌ها و شیرهای آب باعث بالا رفتن سطح سرب در آب می‌شود.

سرب سمی است تجمعی، بدین معنی که حتی مقادیر بسیار اندک آن وقتی وارد بدن شد، به تدریج باقی می‌ماند تا جایی که به حد سمی برسد.

سرب از راههای مختلفی می‌تواند وارد بدن شود، یکی از آنها مسیر گوارش است. بخش اعظم سرب در روده کوچک و مقدار ناچیزی از آن در روده بزرگ جذب می‌شود.

عوارضی که مسمومیت با سرب ایجاد می‌کند، در قسمت‌هایی مانند مراکز خونسازی، دستگاه گوارش، اعضای محرک محیطی، کلیه‌ها و مغز، بیش از سایر ارگانهای بدن است. این مسمومیت به سلسله اعصاب (خصوصاً کودکان) آسیب می‌رساند. تماس طولانی با سرب نیز منجر به عفونت کلیوی، دردهای روده و سوء هاضمه می‌گردد.

سرب برای زنان باردار بسیار مضر است.

ضرورت دارد با اعمال قانون از تولید و ورود شیرهای آلوده به سرب به شدت جلوگیری گردد تا سلامتی جامعه حفظ شود.

آشنایی با محصولات کم مصرف شرکت KWC

با آب (بدون لطمه زدن به کیفیت آب مصرفی) بیش از ۵۰٪ در مصرف صرفه جویی می کند، در محیط های پر مصرفی مانند هتل ها، در زمانی کمتر از ۶ ماه با کاهش مبلغ قبض آب جبران می شود. به نظر می رسد جهت فرهنگ سازی، دولت باید پیش قدم شود و با در اختیار گذاشتن تسهیلات، مردم را به مصرف وسایل کم مصرف عادت دهد. این تسهیلات در رابطه با مصرف برق با ارائه لامپ های کم مصرف به مصرف کننده، نتیجه مطلوبی داشته است. در اینجا شما را با چند نوع از وسایل کاهنده آشنا می کنیم، ماه آینده نیز وسایل دیگری را معرفی خواهیم کرد.



آبفشان

- فاقد خاصیت چسبندگی رسوبات آهکی
- دارای مکانیزم جلوگیری از رشد باکتری در مجاری خروجی آب
- قابلیت ترکیب جریان آب با هوا
- امکان نصب بر روی انواع شیرهای بهداشتی
- ثابت بودن جریان خروجی آب در فشارهای متفاوت
- قابلیت کاربری در مناطقی با فشارهای بسیار اندک آب
- ۴۰ الی ۵۰ درصد صرفه جویی در مصرف آب
- تقلیل صدای آب

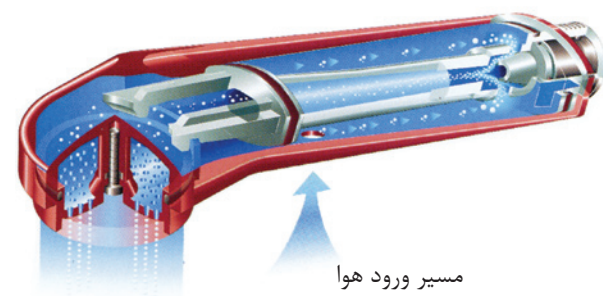


نحوه ترکیب آب با هوا در آبفشان KWC

شاخص سرانه مصرف آب برای یک نفر عبارتست از میزان آب در اختیار، تقسیم بر جمعیت. به دلیل رشد جمعیت این شاخص همه ساله کاهش می یابد، در حالیکه با بالا رفتن سطح بهداشت و صنعت نیاز به آب روز به روز افزون می گردد. حال اگر پدیده های خشکسالی و آلودگی آب ها را نیز به این معادله اضافه کنیم، روشن خواهد شد که روزی به بحران خواهیم رسید. کشور ایران در منطقه ای خشک و نیمه خشک قرار دارد. شاخص سرانه در ۳۰ سال پیش به ازاء هر نفر، ۷ هزار متر مکعب در سال بوده، این رقم در سال ۸۰ به دوهزار و ۵۰ متر مکعب تنزل نموده و در سال ۸۵ به رقم ۱۷۰۰ متر مکعب در سال رسیده است. امسال با توجه به کمبود بارندگی، مطمئناً شاخص سرانه کمتر از رقم فوق خواهد بود.

برای مقابله با این معضل چه باید کرد؟ تغییر الگوی مصرف شاید تنها راه حل باشد. یکی از بهترین راه حل های تغییر الگوی مصرف استفاده از وسایل کاهنده مصرف مانند شیرهای آب اهرمی، شیرهای فشاری، شیر الکترونیک هوشمند، استفاده از سر شیرهای کاهنده، سر دوش Fit Air و فلاش تانک های کم مصرف می باشد. بعضی از وسایل کاهنده به ظاهر گران هستند، در حالیکه اگر آب با قیمت واقعی آن محاسبه شود، استفاده از این گونه وسایل بسیار مقرون به صرفه خواهد بود.

به طور مثال در کشور آلمان قیمت یک متر مکعب آب، ۲/۱۶ دلار است، در حالیکه در ایران علی رغم گران بودن استحصال آب، هر متر مکعب آب ۶ سنت است. در نتیجه انگیزه استفاده از وسایل کاهنده در مصرف کننده عمومی ایران کم می باشد. بطور مثال هزینه دوش کم مصرف Fit Air که با مخلوط کردن هوا



نحوه ترکیب آب با هوا در دوش کم مصرف KWC



شیر کم مصرف قابل تنظیم

- ۶۰ درصد صرفه جویی در مصرف آب



Fit Air

- کاهش مصرف آب و سوخت و صرفه جویی در هزینه خانواده
- حفاظت از محیط زیست
- قابل مصرف در منازل، هتل ها و استخرها
- تایید شده توسط اداره استاندارد سوئیس
- ۵۰ درصد صرفه جویی در مصرف آب برای استحمام