

## حضور KWVC در همایش بزرگ مبحث نوزده

بر صرفه‌جویی در مصرف انرژی مصرف شده در ساختمان تمرکز دارد، حضور فعال یافت. این شرکت در محل دائمی نمایشگاه‌های دانشگاه صنعتی امیرکبیر میزبان شهردار تهران و سایر بازدیدکنندگان بود. شهردار

با توجه به چشم اندازهای پیش بینی شده توسط آژانس بین المللی انرژی مبنی بر اهمیت بخش ساختمان و مسکن در جهت مصرف انرژی در جهان و همچنین نقش حامل‌های انرژی در کم کردن مصارف شهری، مسئولین ذی ربط کشورمان مانند شهرداری تهران و وزارت مسکن و شهرسازی با تاکید بر اهمیت مصرف بهینه، بخصوص برای نسل‌های آینده، نخستین همایش، نمایشگاه و کارگاه‌های آموزشی مبحث نوزده را در ۲۲ و ۲۳ خرداد ماه سال جاری برگزار نمودند. در این همایش تخصصی علاوه بر برپایی نشست‌های تخصصی و برگزاری نمایشگاه‌های متنوع محصولات ساختمانی، کارگاه‌های آموزشی مبحث نوزده با تمرکز بر صرفه‌جویی انرژی در ساختمان و با تکیه



تهران علاوه بر بازدید از غرفه محصولات KWVC به گفت‌وگو با مدیران و مسئولین غرفه پرداختند. ارتباطی مستقیم و بی واسطه با شهرداران مناطق، مسئولین سازمانهای بهینه‌سازی، مسکن و شهرسازی، شرکت‌های مشاور، مجری و سرمایه‌گذاران بخش مسکن از نکات قابل توجه این نمایشگاه بود.

بر مصالح و روشهای نوین ساخت نیز برگزار شد. نخستین همایش مبحث نوزده که در دانشگاه صنعتی امیرکبیر تهران طی دو روز بر پا شد، با حضور جناب آقای محمد باقر قالیباف (شهردار تهران) کار خود را آغاز کرد. شرکت KWVC ایران در این همایش به عنوان یکی از تولیدکنندگانی که به صورت تخصصی بر روی محصولات کم مصرف و تاثیرگذار

## حضور KWVC در نمایشگاه تخصصی کاشی و سرامیک شیراز

نبود ولی شرکت KWVC به دلیل هم خانواده بودن با کاشی، سرامیک و سنگ در این نمایشگاه شرکت کرد. این نمایشگاه با حضور ۵۰ شرکت داخلی و خارجی، در سه سالن مجزا و در محل برگزاری نمایشگاه بین المللی فارس طی ۵ روز برگزار شد. در این مدت، روزانه صدها نفر از متخصصین و مصرف کنندگان محصولات از غرفه KWVC بازدید به عمل آورده و هرچه بیشتر با محصولات این شرکت از نزدیک آشنا شدند و به پرسش‌هایشان توسط همکاران مستقر در غرفه پاسخ داده شد.



هفتمین دوره نمایشگاه تخصصی کاشی، سرامیک و سنگ‌های تزیینی از تاریخ ۹ تا ۱۳ خرداد ماه سال جاری در شهر شیراز، برگزار شد. هر چند این نمایشگاه مستقیماً در رابطه با شیرهای ساختمانی

## سرمقاله

خودرو «Hybrid»، نوعی خودرو نوین است که دو موتور بنزینی و برقی در آن تعبیه شده است که با هماهنگی با یکدیگر تلاش می‌کنند تا کارایی بهره‌گیری از انرژی را افزایش داده و مصرف سوخت خودرو را کاهش دهند.

در حال حاضر مصرف سوخت خودروهای «Hybrid»، برابر با نیمی از مصرف خودروهای بنزینی مشابه است. البته بدون اینکه در کارایی، قدرت، سرعت و امکانات رفاهی آن نقصانی ایجاد شده باشد.

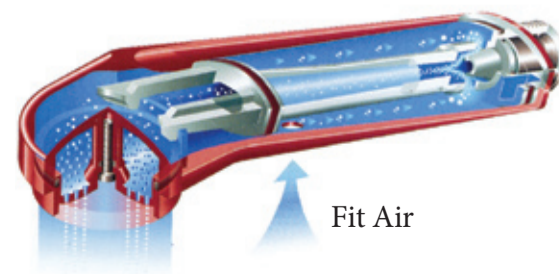
حالا با خود فکر کنید اگر امکاناتی باشد که بتوانید بدون تاثیر منفی در کیفیت زندگی انسان و بهداشت او مصرف آب را به نصف تقلیل دهید، چه موهبت بزرگی خواهد بود. چنین امکانی در حال حاضر ساخته شده، عملکرد این محصول، ترکیب مقداری هوا با آب، با استفاده از روش‌های آئیرودینامیک است. یکی از این وسایل دوشی است، با نام Fit Air که اختراع شرکت KWVC سوییس می باشد. این کمپانی برای اینکه کارایی این اختراع را بررسی کند، بر روی ۱۲ هتل یک آزمایش انجام داد. بدین شکل که در یک سال مصرف آب هتل‌های فوق را که هر یک، دارای ۳۰ اتاق بودند زیر نظر گرفت. سپس کلیه دوش‌ها را با Fit Air تعویض کرد و مجدداً سال بعد مقدار مصرف آب آن هتل‌ها را کنترل کرد.

نتیجه این بود، آب صرفه‌جویی شده طی این آزمایش، بالغ بر ۵۸ میلیون لیتر بود و چون آب گرم مصرفی هم کاهش پیدا کرده بود، ۲۱ هزار لیتر هم در مصرف سوخت صرفه‌جویی شد. در این مدت حتی یک نفر هم از کیفیت دوش‌ها شکایت نکرد و اصولاً کسی متوجه این تغییر نشد.

حالا بیایید به یک اتفاق رویایی فکر کنیم. هر نفر در روز به طور متوسط ۶۰ لیتر آب برای استحمام مصرف می‌کند، اگر جمعیت شهر تهران را ده میلیون نفر فرض کنیم و در یک لحظه تصور کنید کلیه دوش‌های شهر، به Fit Air تبدیل شود، در این شرایط روزانه ۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ لیتر یعنی سالانه صد میلیون متر مکعب آب، کمتر مصرف خواهد شد و همچنین ۴۰ میلیون لیتر سوخت. آلودگی هوا را هم خودتان محاسبه کنید. بدقت نمی‌دانیم، کمبود تقریبی آب تهران برای اینکه ساکنین‌اش در یک حالت طبیعی و بدون کم‌آبی زندگی کنند، چه مقدار است. ولی این اطمینان وجود دارد که در یک چنین شرایط آرمانی بخش بزرگی از مشکل آب حل می‌شود، آن هم بدون اینکه حتی کسی به تفاوت مقدار خروج آب از دوش‌های معمولی و دوش Fit Air یا محصولات مشابه پی ببرد.

علم به کمک ما انسانها آمده تا کمبودهای خود را با «Hybrid» و Fit Air و امثال آن بر طرف کنیم. این تازه یکی از وسایل کاهنده مصرف آب است و وسایل دیگری هم اختراع و به بازار آمده که در شماره آینده به معرفی آنها نیز خواهیم پرداخت. یک عزم ملی می‌خواهد تا اطلاع رسانی به آحاد مردم و بسترسازی برای استفاده بهینه از امکانات موجود به عمل آید.

به امید آن عزم ملی



مرکز تحقیقات ساختمان و مسکن ایران



از سابقه کاریتان بگوئید ؟

من حدود ۲۵ سال است که در این رشته مشغول فعالیت هستم .

از کی با KWC آشنا شدید ؟

از ابتدای شروع تولید کارخانه ، با KWC همکاری می کنم .

چه سالی بود ؟

فکر کنم سال ۷۹ بود ، من به عنوان اولین نماینده با شرکت همکاری داشتم .

چرا این به نظر شما یک عیب است ؟

وقتی این فروش مستقیم از طرف شرکت انجام می شود ، طبیعتاً ما خریدار نیستیم، در نتیجه نمی توانیم خدمات پس از فروش ارائه کنیم . ولی اگر ما خودمان فروشنده باشیم، می دانیم که خریدارمان چه کسی است و خدمات پس از فروشی را که بر عهده ما است، را به خوبی انجام می دهیم. دیده شده بعضی از سازمانهای دولتی وقتی از شرکت خرید می کنند، خدمات پس از فروشان به عهده ما قرار داده می شود که این برای ما ایجاد مشکل کرده است، ولی وقتی ما خودمان فروشنده محصول و ارائه کننده خدمات باشیم، هیچ مشکلی بوجود نخواهد آمد.

مردم مشهد چقدر KWC را می شناسند ؟

فکر می کنم با اینکه کارخانه تبلیغات خیلی قوی ندارد ولی حدود ۵۰ درصد مردم مشهد KWC را می شناسند . خریدارانی که آپارتمان سازی می کنند و با شیرآلات سر و کار دارند، نیز قریب به ۵۰ درصد این محصول را می شناسند. به نظرم مردم نسبت به این محصول شناخت پیدا



خیلی وسیعی در منطقه نداشته ایم، فقط همین تعریف های خریداران سابق ما ، به بستگان و دوستانشان بوده که گفته اند از این شیرآلات راضی هستند .

برای اینکه مردم از یک شیر استقبال کنند، شما به عنوان پخش کننده ، چه روشی را بهتر می دانید ؟

متأسفانه کارخانجاتی که در کشور ما هستند، اول خیلی خوب شروع می کنند ولی به مرور در کیفیت ، بسته بندی و خدمات کالا کوتاهی می کنند و مشتری زده می شود. ولی خوشبختانه کارخانه KWC از آن کارخانجاتی است که کیفیت اش روز به روز بهتر شده که بدتر نشده است . مثلاً بسته بندی شان خیلی خوب شده است. خب ما هم به همان نسبت سعی کردیم خدمات پس از فروشان را خیلی خوب کنیم و مردم از این بابت خیلی راضی هستند . فقط یک مقداری از نظر قیمت از بقیه شیرآلات گران تر است ولی آنهایی که حسابگر هستند، می دانند که این قیمت هم، بسیار مقرون به صرفه است ، به خاطر اینکه هم دوامش زیاد است و هم صرفه جویی در مصرف آب می کند و برای این است که مردم خیلی از KWC استقبال می کنند .

برای فروش شیر ، گارانتی چه اهمیتی دارد ؟

خیلی مهم است ، تقریباً ۸۰ درصد مردم به گارانتی اهمیت می دهند . بخصوص گارانتی که واقعی باشد و تویش حرف نباشد . الان خیلی از همکاران ما هستند که شیرهای نامرغوب خارجی را می فروشند و به مردم می گویند گارانتی دارند ولی وقتی یک موردی پیش می آید و مشتری برای گرفتن خدمات به آنها زنگ می زند ، به عناوین مختلف از زیر بار مسئولیت گارانتی در می روند ، می گویند شما شیر را اینطوری کردید، خرابش کردید ، آب اینطور بوده ، بستن شیر اشتباه بوده ، ولی ما هیچ

چون و چرایی نداریم . وقتی یک مشتری مراجعه می کند و می گوید شیر من ایراد پیدا کرده ، ما بلافاصله می رویم و ایراد را بر طرف می کنیم .

در چه موردی مشتری از گارانتی استفاده می کند ؟

عمدتاً کسانی که فرهنگ استفاده از شیر را ندارند، شیر را خراب می کنند . ببینید، شیر اهرمی بطور کلی کالای نوبی است و فقط ۷-۸ سال است که به مملکت ما آمده. خیلی ها هنوز طرز استفاده از این محصول را نمی دانند که مثلاً با یک حرکت تند این شیر ممکن است کنده شود ، یا اینکه رعایت نمی کنند و بدون اینکه لوله را پاک کنند ، آب ماسه دار داخل لوله می آید و پشت شیر گیر می کند و این برایشان ایجاد مشکل می کند . ما تا بتوانیم به اینها تفهیم می کنیم که قبل از اینکه آب داخل شیرها بیندازند ، حتماً لوله ها را تمیز کنند ، در هر حال کار فرهنگی زمان می برد .

خیلی ها رعایت این نکات را می کنند و مشکلی هم ندارند ولی آنهایی که رعایت نمی کنند ، این مشکل طبیعتاً برایشان هست و ما می رویم برایشان رفع اشکال می کنیم .

پس فکر می کنید که این مشکل فرهنگی است ؟

بله. اغلب این اشکالات به دلیل مشکلات فرهنگی است ، ولی به لحاظ فنی شیر آلات KWC مشکل خاصی ندارند ، هیچ کدامشان . آن مشکلات جزئی هم که پیش می آید را ما بلافاصله بر طرف می کنیم .

خب پس چطور نیازی به گارانتی هست ؟

در هر حال نمی شود که گارانتی نباشد ، گارانتی یعنی ما خیالمان از محصول راحت است. ما ۶-۷ سال است که داریم کار می کنیم ولی آنقدر مشکلات اندک بوده که تا به حال سرویس کاری برای خدمات پس از فروش نداریم . فقط همین همکاران خودمان هستند که اگر ندرتا مشکلی پیش بیاید می روند و بلافاصله برایشان رفع ایراد کنند .

جناب آقای نبی زاده از وقتی که در اختیار من گذاشتید سپاسگذارم .

کرده اند و از آن استقبال می کنند.

انبوه سازان چطور ؟

انبوه سازانی که به دنبال جنس ارزان هستند، این شیرها برایشان گران است . بطور کلی مجموعه سازهای خصوصی یا آنهایی که آپارتمانهای استاندارد می سازند، راغب هستند که KWC بخرند و به اینکه شیرهای ساختمانشان KWC است، افتخار می کنند.

به نظر شما استفاده از شیرهای KWC در اماکن عمومی مشهد به چه صورت است ؟

چون اماکن عمومی بودجه محدودی دارند، استقبال زیادی از این محصول در این حوزه نشده .

ولی اگر کسی بخواهد شیرهای آب را تعویض کند ، با توجه به کیفیتی که این شیرها دارد، راغب هست که KWC بخرد .

الان صاحبان ساختمانهایی که قدیمی شده اند و ۴ - ۵ سال از عمرشان گذشته و شیرآلاتشان مشکل دارد ، همگی ، شیر KWC می خردند .

آقای نبی زاده، با توجه به اینکه مشهد در یک منطقه خشک واقع شده و مشکل کم آبی دارد و جمعیت متغیری هم دارد، استفاده از محصولات کم مصرف چقدر در جلوگیری از کم آبی تاثیر دارد ؟

ما تا آنجایی که در توانمان بوده به خریداران تفهیم کردیم که شیرهای KWC با توجه به سیستمی که دارد ، می تواند در مصرف آب صرفه جویی کند و خیلی از مصرف کننده ها از جمله هتلداران هم از این محصول استقبال کرده اند و نتیجه هم گرفته اند.

خیلی از هتلها پس از بررسی متوجه شدند که تا چه حد KWC در کم کردن میزان آب مصرفی نقش داشته است ، این است که به دوستان و همکارانشان هم مصرف KWC را توصیه کردند و آنها هم آمدند و خرید کردند. بیشتر مشتری های ما به صورت تبلیغ دوستانه، خودشان جذب شده اند. ما متأسفانه تبلیغات



علت انتخاب KWC چه بود ؟

به هر حال یک کار تازه و نوبی از کشور سوئیس بود و سوئیس هم که در صنعت بسیار معروف است. از طرفی هم ما جای خالی یک شیر خوب در کشورمان را احساس می کردیم. وقتی KWC وارد ایران شد ، ما هم به تدریج نمایندگی بقیه شیرها را محدود و در نهایت قطع کردیم و با KWC همکاری مستمری را شروع کردیم. الان هم این روند ادامه دارد و خیلی همکاری خوبی است .

فکر می کنید مزیت KWC چیست ؟

مهمترین مزیت KWC کیفیت اش است ، بعد از آن تنوعی که در محصولات آن وجود دارد. خدمات پس از فروش KWC نیز یکی از مزایایی است که مردم را راغب کرده است تا از آن استفاده کنند.

اشکالات و معایب KWC را در چه می دانید ؟

عیبی که من تا به حال ندیدم . کیفیت KWC همیشه خوب بوده، ولی یک عیبی که دارد، این است که خود شرکت مستقیماً به برخی از خریداران بزرگ جنس می فروشد .

بزرگترین مدیران دنیا، مدیرانی هستند که کارمندان را در زمین بازی از دور رهبری می کنند. هیچ مربی فوتبالی حق ورود به زمین را ندارد ولی می تواند از بیرون آنها را راهنمایی کند و برای آنها برنامه ریزی نماید.

شما به عنوان مدیر، نباید مثل یک کاپیتان رفتار کنید، وظیفه شما این است که مثل یک سر مربی، قبلاً تمرین های لازم را با بازیکنان کرده باشید و با تفهیم هدف به آنها، فقط از بیرون آنها را نظاره کنید و لحظه لحظه تصمیم های جدیدی در جهت پیشرفت امور با توجه به شرایط موجود، بگیرید.

خودتان را در تله کار اجرایی نیندازید. اگر هر روز فقط با کار چند کارمند درگیر شوید در طول سال با مشکلات بسیار زیادی روبرو خواهید بود.

باید این نکته مهم را فراموش نکنید، شما کارمند استخدام کرده اید که او کارها را انجام دهد، نه اینکه شما کار او را انجام دهید. شما می توانید به خوبی از مشکل او با خبر شوید و راهنمایی اش کنید ولی اینکه به جای او توپ بزنید اشتباه است.

همین اشتباه باعث می شود که اغلب مؤسسه ها فقط کمی بیش از عمر نخستین مدیرشان، زنده باقی می ماندند. چرا که به درستی هرگز به کارمندانشان نیاموخته اند که چگونه مستقل کار کنند.

به کارمندان راه پیش بینی مسائل را بیاموزید و به آنها اجازه دهید مشکلات خود را با تدبیر خود حل کنند. شما فقط آنها را هدایت کنید.

برگرفته از کتاب  
۱۳ اشتباه مدیران  
دابلو استیون بران

گردد. مثلاً اگر یکی از کارمندان در پروژه ای شکست خورد، مدیر خوب فوراً به این فکر می افتد که "من چه امکانی را برای او فراهم نکرده ام".

درک این مفهوم به ریختن ترس شما از گفتن اشتباه کردم و نمی دانم کمک می کند.

مدیریت یعنی مهارت در رسیدن به اهداف از پیش تعیین شده، شما با همکاری افراد مجموعه یگان که هر کدام تخصصی دارند و جمع این تخصص ها که حتماً از دانسته های شما بیشتر است، موفق خواهید شد.

مدیر خوب کسی نیست که همه چیز را بداند بلکه کسی است که از دانسته های افراد خود به بهترین شکل استفاده کند.

**۲- عدم موفقیت در ایجاد انگیزه پیشرفت در کارمندان**  
یکی از نقاط قوت برای یک مدیر، فراهم کردن امکان ادامه کار در طول زمان و بالا بردن تحمل سیستم در زمان تغییر بعضی پرسنل و برخورداری از تحرک کافی مجموعه در موقع عدم حضور مدیران است.

یک مؤسسه موفق در غیبت مدیر نیز به روند مطلوب خود ادامه می دهد و عدم حضور اتفاقی مدیر، مرخصی، بیماری و حتی مرگ وی تاثیری در کیفیت فعالیت های زیر مجموعه نخواهد داشت.

مدیر ناموفق، مدیری است که آنقدر مجموعه اش را زیر سیطره خود قرار داده که همه فکر می کنند، تمامی کارها باید به واسطه حضور او انجام شود.

مدیر دیگری که مکرراً به اداره زنگ می زند تا ببیند آیا مشکلی پیش نیامده، به کارکنانش اینطور می فهماند که "فکر نمی کنم شما بتوانید، حتی دو ساعت بدون وجود من مشکلات خود را حل کنید."

با استفاده از استانداردهای بین المللی برای تهیه آلیاژ لوله ها، شیرهای آب و زانویی ها می توان این فلز سمی را از آب آشامیدنی مصرف مردمی دور نگاه داشت. شرکت KWC علاوه بر خرید بهترین آلیاژها از بازار فلزات که باعث گران شدن محصول نهایی هم خواهد شد، محصول نهایی را به وسیله اسپکترومتر بسیار پیشرفته ای آزمایش می کند و در نتیجه مقدار آنتیمونی موجود در محصولات KWC صفر درصد است.

لازم به یادآوری است که شرکت KWC جزو معدود تولید کنندگان شیرهای بهداشتی است، که جهت سلامت مصرف کنندگان خود مبادرت به خرید این اسپکترومتر گران بها نموده است.

اکسپکترومتر کارخانه KWC



اگر بخواهید مدیری موفق و تاثیرگذار باشید، باید در راستای پیشگیری از اشتباهات رایجی که اغلب مدیران در رابطه با کارکنان تحت کنترل خود انجام می دهند، هوشیاری به خرج دهید.

ما در اینجا به ۱۳ اشتباهی که اغلب مدیران به آن دچار می شوند اشاره خواهیم کرد. در این شماره دو اشتباه نخست را بررسی می کنیم و توضیح باقی موارد به شماره های بعدی موکول می گردد.

**۱- عدم مسئولیت پذیری**

در تجارت، هرکاری با مدیریت شروع و به مدیریت ختم می شود. برای همین است که یک مدیر باید مسئول باشد. وقتی مدیری دچار دردسر می شود نباید بهانه تراشی کند و موقعیت پیش آمده را یک موقعیت استثنایی تلقی کند و دنبال مقصر در دنیا و کائنات بگردد. یک مدیر باید میان دست به عمل زدن و بهانه گیری یکی را انتخاب کند که البته رفتن راه دوم فرمول شکست است.

برای داشتن مدیریتی هدفمند، مدیر باید به فردی درون نگر تبدیل شود، مدیری که ریشه تمامی مشکلات پیش آمده در حوزه کاری اش را معطوف به نحوه مدیریت خود می داند و آن را فرا فکنی نمی کند، یک مدیر درون نگر است.

برای اینکه مسئول باشید لزوماً نباید همه چیزدان بوده و بر همه چیز تسلط داشته باشید. این نکته کلیدی است که بدانید که همه چیز را فقط همه کس می داند.

ظرفه رفتن از این موضوع و خود را دانای کل دانستن، روش یک مدیریت ضعیف است. یک مدیر موفق دارای اعتماد به نفس کافی برای پذیرش اشتباهاتش است. و حتی در اشتباهات بزرگ دیگران دنبال خطاهای کوچک خود می

**بررسی مشکل آلودگی آب آشامیدنی با شبه فلز آنتیمونی**

آنتیمونی شبه فلزی است که در ردیف ۵۱ جدول مندلیف قرار دارد. این شبه فلز در ترکیب قشر زمین دیده می شود و می تواند با آب ترکیب شده و وارد بدن انسان گردد.

علاوه بر آلودگی هایی که بوسیله لوله و لچیم های زانویی به آب اضافه می گردد، بخشی از آلودگی هم مربوط به آلیاژ شیر آب است. یعنی شیر آب اگر از آلیاژی با حد غیر مجاز آنتیمونی ساخته شود، در طول زمان و در مدتی که آب داخل شیر باقی می ماند به تدریج آنتیمونی داخل آلیاژ به آب انتقال پیدا می کند.

آنتیمونی از نظر اثرات سمی بسیار شبیه آرسنیک است، هر چند تاکنون سرطان زایی این شبه فلز ثابت نشده است. عوارض و علائم مسمومیت ناشی از ورود آنتیمونی به بدن شامل شکم درد، اسهال، استفراغ، کم آبی بدن، دردهای عضلانی، شوک، کم آدراری و علائم قلبی و تشنج است و در موارد شدید مسمومیت با آنتیمونی بافت کبد از بین می رود و در نهایت منجر به مرگ می شود.

در زنان مسمومیت آنتیمونی باعث اختلال در قاعدگی و سقط جنین می گردد.

پس می بینیم که آنتیمونی نیز همچون سرب و آرسنیک مسمومیت های شدیدی را در انسان به وجود می آورد. البته گستردگی مشکل مسمومیت با آنتیمونی به وسعت مسمومیت با سرب و آرسنیک نیست ولی قابل اغماض نیز نمی باشد.

بهترین روش کاهش صدمات ناشی از مسمومیت آنتیمونی در تمامی جهان، جلوگیری از ورود این شبه فلز سنگین به آب در نظام توزیع است.



شیر هوشمند



- بهداشتی بودن
- صرفه جویی در مصرف آب
- قابلیت کارکردن با فشار کم آب
- چشم الکترونیک با دو سنسور



در قانونی به شماره ۱۰۳ VBG از مجموعه قوانین کشور آلمان استفاده از شیرهایی که با تماس دست بکار می افتد، در بیمارستانها، اتاقهای عمل، دندانپزشکیها، آزمایشگاهها، اورژانس و آمبولانس غیر قانونی است و باید از شیرهای اتوماتیک استفاده شود.

کارخانه KWC سوییس یکی از بهترین شیرهای الکترونیک هوشمند را با نام Iqua ساخته که بدون تماس دست می توان از آن استفاده کرد.

علاوه بر مزیت های بهداشتی این گونه از شیرها، صرفه جویی در مصرف آب نیز یکی دیگر از خصوصیات آن است.

طبق آزمایشی، شیری که با ساعد باز و بسته می شود و در بیمارستانها رایج است با شیر الکترونیک KWC مقایسه شد.

بنا به آزمایش صورت گرفته یک جراح در زمانی معادل نه دقیقه و پنجاه ثانیه دستهای خود را شسته و ضد عفونی می کند تا آماده عمل جراحی شود. در شیرهای اهرمی در تمام طول این مدت شیر باز است، در صورتی که در مدت استفاده از شیر هوشمند KWC فقط در زمانهایی که نیاز به آب وجود دارد، شیر باز است. در نتیجه زمان باز بودن شیر آب با استفاده از شیر الکترونیک KWC به یک دقیقه و هفت ثانیه تقلیل می یابد.

چون مکانیزم ترکیب هوا با آب در شیر هوشمند KWC وجود دارد، خروجی از آن مخلوط یکنواخت و پر حجمی از هوا و آب است به همین دلیل در مقایسه با شیر اهرمی مقدار کمتری آب مصرف می شود.

در آزمایش ما از شیر اهرمی که با ساعد باز می شود، در ۵ ثانیه ۹۰۰ سی سی آب خارج شد، در صورتی که از شیر الکترونیک KWC در همان مدت، فقط ۵۰۰ سی سی آب خارج گردید.

محاسبه نشان می دهد که در آزمایش با شیر اهرمی ۱۰۰ لیتر آب مصرف شد در حالیکه برای همان عمل با شیر هوشمند KWC فقط ۸ لیتر آب مصرف شد.

علاوه بر این، به دلیل طراحی خارجی شیر هوشمند امکان رشد و نمو میکروب بر روی آن وجود ندارد. چشم الکترونیک آن دارای دو سنسور است که این باعث می شود وجود قطره آب بر روی یک سنسور، چشم الکترونیک گمراه نشود و مکانیزم داخلی آن طوری طراحی شده که قابلیت عملکرد از فشار ۳/۰ تا ۱۰ بار را دارد.

فیلم مربوط به این آزمایش و معرفی کامل شیر هوشمند KWC موجود است. در صورت تمایل به داشتن این فیلم

آدرس خود را برای ایمیل [moshariran@yahoo.com](mailto:moshariran@yahoo.com)

ارسال فرمایید.

اخبار آب

هفت هزار انشعاب پر مصرف شناسایی شد

مدیر عامل شرکت آبفای استان تهران گفت: هفت هزار انشعاب مربوط به مشترکان پرمصرف آب در تهران شناسایی شده تا برای آنان برگه های اخطار صادر شود.

"روابط عمومی شرکت آبفای استان تهران" اختصاص ۵ درصد از اعتبارات عمرانی برای مقابله با خشکسالی وزیر نیرو از تصویب پیشنهاد وزارتخانه متبوعش مبنی بر اختصاص ۵ درصد از اعتبارات عمران وزارتخانه ها برای مقابله با خشکسالی خبر داد.

"روزنامه ایران ۸۷/۳/۷" آب و فاضلاب خوزستان مدیریت مصرف شامل شیرهای کاهنده را در دستور کار خود قرار داد

مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب خوزستان گفت: شرکت آب و فاضلاب خوزستان به عنوان متولی تامین آب و فاضلاب خوزستان و تامین کننده آب ۴۳ شهر استان، با تشکیل ستاد برای مبارزه با خشکسالی اهدافی چون نوسازی شبکه توزیع به منظور کاهش هدر رفت آب، پروژه های مدیریت مصرف شامل شیرهای کاهنده مصرف، آموزش، آب پخش های ثابت در صورت نیاز و توزیع مخازن را برای خود تعریف کرد.

"روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب خوزستان" برگزاری مسابقه «آب، آب = زندگی» در مدارس کاشان و مناطق تابعه

به منظور ایجاد حس دوستی با آب، نحوه استفاده به اندازه از آن و آشنایی با راه های جلوگیری از هدر رفتن آب در خانه و مدرسه، شرکت آب و فاضلاب کاشان با مشارکت مدیریت آموزش و پرورش کاشان، اقدام به برگزاری مسابقه «آب، آب = زندگی» ویژه مقاطع تحصیلی دوره ابتدایی و راهنمایی نموده است.

"روابط عمومی شرکت آبفای کاشان"

دومین جشنواره آب و رسانه برگزار می شود

دومین جشنواره آب و رسانه، آبان ماه سال جاری برگزار می شود و آثاری در آن شرکت داده می شود که در فاصله زمانی ۳۱ شهریور ۱۳۸۶ لغایت ۳۱ شهریور ۱۳۸۷ به مقوله آب و فاضلاب در مطبوعات کشور پرداخته باشند.

"روابط عمومی شرکت مهندسی آبفای کشور ۱۳۸۷/۳/۴" نصب ابزار کاهنده تاثیر بسزایی در صرفه جویی آب دارد

مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان گفت: در راستای گذر از بحران کم آبی و بی آبی در فصل گرم تابستان، شرکت آب و فاضلاب هرمزگان با استفاده از ابزار کاهنده آب در لوله کشی داخلی ساختمانها، مدارس، مساجد و منازل، توانسته تا حدود زیادی کمبودها و افزایش تقاضا را جبران کند.

"روزنامه دریا" با اقتصادی شدن قیمت آب می توان از خسارات وارده جلوگیری کرد

رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب گفت: اگر آب قیمت اقتصادی پیدا کند و جایگاهش آنطوری که باید باشد در نظر گرفته شود، با یک برنامه ریزی مناسب، در چگونگی مصرف آب، در بخش های مختلف و چگونگی عرضه و تقاضا می توان آب را از آسیبها و خسارتهایی که به آن وارد می شود، حفظ کرد.

"خبرگزاری جمهوری اسلامی (ایرنا) ۱۳۸۷/۳/۸"

سردبیر: آزاده کریمی

گرافیک: یحیی پاکدل

عکس: شیدا هادی / شراره کسروی

حروفچینی: سیما پیریایی

لیتوگرافی و چاپ: آهو

تهیه شده در مشار ایران ۸۸۸۲۲۸۶۰

moshariran@yahoo.com