

ΠΡΟΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΑ		ΟΧΙ	ΝΑΙ			ΒΑΘΜΟΛΟΓΙΑ
ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΙΚΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ	1. Άδεια Λειτουργίας	Απόρριψη	Προαπαιτείται για να συνεχίσετε την αξιολόγηση			-
	2. Πιστοποιήσεις / Πρότυπα (π.χ. ISO 9001, OHSAS 18001 κλπ.)	Απόρριψη	1 Πρότυπο	2 Πρότυπα	3+ Πρότυπα	→
			1	2	3	
	3. Ασφάλιση Αστικής Ευθύνης Προμηθευτή	Απόρριψη	Min 30χιλ.€	Min 60χιλ.€	Min 90χιλ.€	→
			1	2	3	
	4. Τεκμηριωμένη Μεθοδολογία	Απόρριψη	Min 3 pests	Min 6 pests	Min 9 pests	→
			1	2	3	
	5. Τίτλοι Σπουδών (Σύνολικά στην εταιρεία)	Απόρριψη	1 Τίτλος	2 Τίτλοι	3+ Τίτλοι	→
			1	2	3	
	6. Εταιρικές Συμμετοχές σε Σεμινάρια / Συνέδρια	Απόρριψη	1 / Έτος	2 / Έτος	3+ / Έτος	→
1			2	3		
7. Συμμετοχή σε Κλαδικούς Οργανισμούς	Απόρριψη	Σε 1 Οργ/σμό	Σε 2 Οργ/σμούς	Σε 3+ Οργ/σμούς	→	
		1	2	3		
8. Επώνυμοι Πελάτες	Απόρριψη	Min 10 επ.πελ.	Min 20 επ.πελ.	Min 30 επ.πελ.	→	
		1	2	3		
9. Φάκελος Τεκμηρίωσης Πελάτη	Απόρριψη	Min 3 τεκμ/σεις	Min 6 τεκμ/σεις	Min 9 τεκμ/σεις	→	
		1	2	3		
10. Κατάλογος Σκευασμάτων Προμηθευτή	Απόρριψη	Min 30 σκευ/τα	Min 60 σκευ/τα	Min 90 σκευ/τα	→	
		1	2	3		
ΥΠΟΚΕΙΜΕΝΙΚΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ	11. Συστάσεις Πελατών	Απόρριψη	Ικανοποιητικές	Καλές	Πολύ Καλές	→
			1	2	3	
	12. Ικανότητα Επικοινωνίας Προμηθευτή	Απόρριψη	Ικανοποιητική	Καλή	Πολύ Καλή	→
			1	2	3	
	13. Περιβαλλοντική Ευαισθησία Προμηθευτή	Απόρριψη	Ικανοποιητική	Καλή	Πολύ Καλή	→
			1	2	3	
	14. Παρελθόν Εταιρείας (Φήμη, νομικές κυρώσεις κλπ.)	Απόρριψη	Ικανοποιητικό	Καλό	Πολύ Καλό	→
			1	2	3	
	15. Επίπεδο Εξοπλισμού Προμηθευτή	Απόρριψη	Ικανοποιητικό	Καλό	Πολύ Καλό	→
			1	2	3	
16. Παροχή Πληροφοριακών Δεδομένων	Απόρριψη	Ικανοποιητική	Καλή	Πολύ Καλή	→	
		1	2	3		
17. Οικονομική Προσφορά (Τιμή)	Απόρριψη	Υψηλή	Μέτρια	Χαμηλή	→	
		15	30	45		
ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΒΑΘΜΟΛΟΓΙΑ (min 30 / max 90)						

Οδηγίες: 1) Σημειώστε τους βαθμούς στη τελευταία στήλη ανάλογα με τις μεταβλητές στις οποίες ανταποκρίνεται ο προμηθευτής, 2) Αθροίστε στην τελευταία γραμμή, 3) Επαναλάβετε την ίδια διαδικασία για κάθε προμηθευτή και η μεγαλύτερη βαθμολογία προκύπτει!

ΠΩΣ ΘΑ ΕΠΙΛΕΞΕΤΕ ΤΗΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ PEST CONTROL

Η ορθή επιλογή pest control εταιρείας είναι μία διαδικασία, η οποία πρέπει να ολοκληρωθεί οργανωμένα και να βασίζεται σε μία σειρά ουσιαστικών επιχειρημάτων. Σύμφωνα με τη διεθνή και εγχώρια «συμβουλευτική» σε θέματα ελέγχου παρασίτων, απαιτείται μία σειρά αξιολογήσεων. Αν προσαρμόσουμε αυτές τις αξιολογήσεις σε 4 διαφορετικές φάσεις, ανάλογα, σε ένα κλασικό σενάριο προμήθειας υπηρεσιών, προκύπτει ένας πλήρης Οδηγός Αξιολόγησης & Επιλογής Εταιρείας Pest Control:

I. Πρώτη Φάση: Εκδήλωση ενδιαφέροντος (Αντικειμενικά Κριτήρια)

Αποτελεί τη βάση για την όποια διαπραγμάτευση. Είτε ο πελάτης (κυρίως εταιρείες που διαχειρίζονται τρόφιμα), είτε ο προμηθευτής του (εταιρεία Pest Control), εκδηλώνουν το ενδιαφέρον τους για συνεργασία και οι διαπραγματεύσεις αρχίζουν. Στη φάση αυτή ο πελάτης πρέπει να απαιτήσει μία σειρά αντικειμενικών *προαπαιτούμενων τεκμηρίων* για την πρόοδο των διαπραγματεύσεων:

1. Άδεια λειτουργίας (προσοχή στον αριθμό της άδειας και την ημερομηνία λήξεως) και επαρκή στοιχεία της εταιρείας (διεύθυνση για έδρα και υποκαταστήματα, τηλέφωνα, e-mail, website).
2. Πιστοποίηση / Πρότυπα (ISO 9001:2000, OHSAS 18001, ISO 14001:2004, Commitment to Excellence κλπ. σε ημερολογιακή ισχύ). Αξίζει προσοχής το όποιο πιστοποιητικό να φέρει το λογότυπο του Φορέα Διαπίστευσης και τον αριθμό μητρώου του πιστοποιητικού, καθώς αποτελούν κριτήρια για το κατοχυρωμένο δικαίωμα της Εταιρείας Πιστοποίησης να παρέχει επίσημα πιστοποιητικά.
3. Ασφάλιση κατά ατύχημα (έως τουλάχιστον του ποσού των 30.000€) για την άμεση αποζημίωση, σε περίπτωση τραυματισμού οργανισμού μη στόχου ή υλικές φθορές.
4. Τεκμηριωμένες μέθοδοι εργασίας και ελέγχου παρασίτων (βασισμένες στο Integrated Pest Management ή προσανατολισμένες στην ασφάλεια και την ελαχιστοποίηση της χρήσης χημικών ή τοξικών φαρμάκων).
5. Τουλάχιστον ένα διεθνώς αναγνωρισμένο τίτλο σπουδών Pest Control (από την B.P.C.A., την N.P.M.A. κλπ.), για την αντικειμενική πιστοποίηση της γνώσης του «Υπεύθυνου Επιστήμονα» της εταιρείας (σύμφωνα με την Άδεια Λειτουργίας).
6. Αναγνωρισμένα πιστοποιητικά, για την συμμετοχή σε επιστημονικά συνέδρια και σεμινάρια (τουλάχιστον 1 ανά έτος) και τη συνεχή επικαιροποίηση της τεχνογνωσίας.
7. Αναγνωρισμένα πιστοποιητικά, για τη συμμετοχή ως μέλος κλαδικής οργάνωσης (N.P.M.A., B.P.C.A., S.O.V.E. κλπ.) και τη συνεχή επικαιροποίηση της τεχνογνωσίας.
8. Ενδεικτικό κατάλογο πελατών (με περισσότερους από 10 τουλάχιστον επώνυμους πελάτες) για τη διαπίστωση της εμπειρίας του προμηθευτή.
9. Ενδεικτικό φάκελο τεκμηρίωσης εργασιών που να περιέχει τουλάχιστον:
 - Μηχανογραφημένες κατόψεις των εγκαταστάσεων με τις θέσεις των σταθμών ελέγχου
 - Πιστοποιητικά εργασιών και χρήσεως σκευασμάτων
 - Πρωτόκολλα ελέγχου εντόμων
 - Πρωτόκολλα ελέγχου τρωκτικών
 - Εκθέσεις πεπραγμένων
 - Ετικέτες σκευασμάτων.
10. Κατάλογο χρησιμοποιούμενων σκευασμάτων (φαρμάκων), με τους αντίστοιχους αριθμούς εγκρίσεων.

II. Δεύτερη Φάση: Προσωπική επικοινωνία (Υποκειμενικά Κριτήρια)

Αν ο υποψήφιος προμηθευτής πληροί και καταθέτει τα παραπάνω τεκμήρια, καλείται για μία προσωπική γνωριμία, έτσι ώστε να αξιολογηθεί σχετικά με κριτήρια, τα οποία δεν είναι εύκολο να τεκμηριωθούν και για το λόγο αυτό διερευνούνται μέσω συζήτησης:

1. Δυνατότητα επικοινωνίας με πελάτες του, για προφορικές συστάσεις που να ανταποκρίνονται στις προσδοκίες του εργοδότη.
2. Δυνατότητα καλής επικοινωνίας και παροχής σαφών επεξηγήσεων σχετικά με τις μεθόδους εργασίας και το χρονοδιάγραμμα εργασιών.
3. Διαπίστωση για την περιβαλλοντική του ευαισθησία, τον προσανατολισμό του στην ικανοποίηση του πελάτη και την ασφάλεια, για την κουλτούρα του, συμβατότητα με HACCP κλπ.
4. Διαπίστωση για την ύπαρξη παραπόνων και καταγγελιών από τους πελάτες του.
5. Διαπίστωση για την ύπαρξη επαρκή εξοπλισμού υψηλής τεχνολογίας (Δίκτυο Η/Υ, μηχανολογικός εξοπλισμός ψεκασμών κλπ.).
6. Διαπίστωση για τη δυνατότητα παροχής πληροφοριακών δεδομένων (π.χ. καταναλώσεις τρωκτικών) σε ψηφιοποιημένη μορφή (δισκέτα, cd κλπ.) προς στατιστική επεξεργασία.

III. Τρίτη φάση: Κατάθεση Οικονομικής Προσφοράς – Σύμβασης

Εφόσον αξιολογηθεί θετικά ο προμηθευτής στις προηγούμενες δύο φάσεις, καλείται τώρα αξιολογήσει τους χώρους και να καταθέσει την Οικονομικο-τεχνική του Προσφορά. Αυτή μπορεί να περιλαμβάνει μία Τεχνική Περιγραφή, σύμφωνη με τις τεκμηριωμένες μεθόδους του προμηθευτή και μία Οικονομική Προσφορά. Είναι απαραίτητο εντός της Προσφοράς να αναγράφονται αναλυτικά οι παρακάτω προσδιοριστικοί παράγοντες της συνεργασίας:

1. Η πολιτική της εταιρείας Pest Control εντός της συνεργασίας, έτσι ώστε να γίνεται αντιληπτό ότι έχουν κατανοηθεί ακριβώς οι ανάγκες του πελάτη.
2. Οι οργανισμοί οι οποίοι θα ελεγχθούν (π.χ. έρποντα έντομα, ιπτάμενα έντομα, τρωκτικά κλπ.).
3. Οι χώροι των εγκαταστάσεων που θα επιμελείται ο προμηθευτής.
4. Οι μέθοδοι ελέγχου.
5. Οι τύποι και οι συχνότητα των επισκέψεων.
6. Οι εκθέσεις των επιθεωρήσεων που θα παραδίδονται στον πελάτη.
7. Πλήρη στοιχεία της εταιρείας Pest Control.
8. Τιμή και ειδικές περιπτώσεις επιπλέον χρεώσεων (αναλυτική περιγραφή των παρεχομένων υπηρεσιών, σκευασμάτων και υλικών που περιλαμβάνονται στη σύμβαση).
9. Τρόποι πληρωμής.
10. Χρονική διάρκεια συμβολαίου.
11. Χώροι εργασίας.
12. Καταχώρηση στο συμβόλαιο της περίπτωσης προσβολής οργανισμού μη στόχου ή υλικής φθοράς και της άμεσης ασφαλιστικής αποζημίωσης (η ασφάλεια να περιλαμβάνεται στην τιμή).
13. Δυνατότητα κλήσεων και άμεσης παρουσίας (εντός 24 ωρών) της εταιρείας Pest Control για την αντιμετώπιση εκτάκτων προσβολών χωρίς επιπλέον χωρίς χρέωση (ή με χρέωση, ανάλογα την προφορική συμφωνία).
14. Πρόβλεψη για την διακοπή της σύμβασης, στην περίπτωση που ο εργοδότης δεν είναι ευχαριστημένος από την συνεργασία.

Στην περίπτωση που η Οικονομική Προσφορά γίνει αποδεκτή, είναι απαραίτητο να υπογραφεί από τα δύο μέρη μία σύμβαση έργου, η οποία να περιλαμβάνει όλα τα προαναφερθέντα στοιχεία και επιπλέον να παραπέμπει στην Οικονομικο-τεχνική Προσφορά για την επικύρωση της συμβατότητάς τους.

Βέβαια, είναι απαραίτητο να επισημανθεί ότι η αποδοτικότητα κάθε συνεργασίας μεταξύ πελάτη και προμηθευτή, απαιτεί μία αμοιβαία κατανόηση. Ο προμηθευτής θα πρέπει να κατανοήσει τις ανάγκες του πελάτη και ο πελάτης τους τεχνικούς και οικονομικούς περιορισμούς.