



Pag. 2

Intervista
a Susanna Bianconi
Resp. Ufficio crediti
e fatturazione

Parmareggio
ancora insieme
a Modena Volley
e Virtus Bologna

Pag. 3



Pag. 6

Parmareggio
e la solidarietà

La magia
del Natale
con Happyflor

Pag. 8



Un augurio da intenditori ...

... per un Natale di gusto e di bontà!

Brindisi di auguri

Il giorno **21 dicembre** alle ore 13.00 a **Montecavolo**

Il giorno **23 dicembre** alle ore 12.30 a **Modena**

*Ci incontreremo per scambiarci gli Auguri
brindando al Natale e ad un Felice Anno Nuovo.*

Non mancate!!!

*Il Gruppo Granterre ha scelto quest'anno di devolvere
il proprio contributo di solidarietà alla ASEOP
Associazione Sostegno Ematologia Oncologica Pediatrica*



Ufficio crediti e fatturazione: un compito delicato... incassare

Continuiamo il nostro percorso alla scoperta dei ruoli e uffici di Parmareggio.



In un solo verbo, *incassare*, si sintetizza in modo stringato un lavoro molto più ampio, complesso e delicato che è quello svolto dall'ufficio crediti. Per cogliere tutti i segreti ne parliamo con **Susanna Bianconi, responsabile dell'ufficio crediti e fatturazione attiva del gruppo Granterre.**

Partiamo dall'organizzazione degli uffici.

"In totale siamo in 7, di cui una collega attualmente in maternità - ci dice Susanna - comprendendo anche la sottoscritta. La nostra organizzazione ricalca in buona parte la struttura commerciale dell'azienda, con 3 persone a cui è stato affidato il compito di referente per i relativi funzionari commerciali e conseguentemente per i clienti e gli agenti di commercio che operano in una determinata area geografica o canale commerciale. Una persona si occupa invece della registrazione degli incassi e della quadratura degli estratti conto dei clienti e un'altra collega segue invece l'emissione delle fatture e delle note d'accredito. Pur nella specificità dei compiti di ognuno, ci siamo dati una organizzazione i ruoli sono intercambiabili al fine di garantire, anche in caso di assenza, che le attività proseguano regolarmente".

Cerchiamo di spiegare come si sviluppa il lavoro dell'ufficio crediti.

"Come dicevo - prosegue Susanna - il nostro lavoro è strettamente collegato con il lavoro svolto dalla struttura commerciale, intesa sia come vendita che come customer service, in quanto il riferimento per tutti è sempre il cliente", non stancandoci mai di ricordare che la vendita si conclude con l'incasso.

Spesso si sente parlare di apertura del cliente, a cosa ci riferiamo?

"Nella normalità il cliente viene presentato dal funzionario commerciale e dagli agenti che operano sul territorio, ma non viene immediatamente inserito ed evaso il suo ordine di acquisto, in quanto occorre avviare una indagine per capire l'affidabilità del cliente stesso e ridurre il rischio di effettuare delle vendite che poi non vengono pagate. La nostra azienda ritiene che questo rischio debba essere minimizzato e procede lungo due direttrici: abbiamo infatti stipulato con una compagnia di assicurazioni un'apposita polizza che copre il rischio del mancato incasso e prima di iniziare a fornire il cliente viene richiesto un fido alla compagnia stessa. Se il cliente non viene affidato dall'assicurazione è l'azienda a doversi assumere tutto il rischio".

Comincia quindi un'attività di intelligence?

"Certamente. È importante raccogliere, tramite società specializzate, le informazioni commerciali necessarie per valutare il grado di affidabilità dei potenziali clienti. Successivamente vengono fatte internamente tutte le valutazioni sull'eventuale fido interno da attribuire, concordandolo con i funzionari commerciali e con la direzione".

Ci hai descritto cosa fa Parmareggio ogni volta che si presenta un nuovo cliente. Ma, come possiamo vedere dalle tabelle a fianco, nel 2014 l'azienda ha emesso oltre 50.000 fatture e note di accredito. "Ogni ordine deve essere inserito nel nostro sistema gestionale. Ma non tutti gli ordini vanno avanti automaticamente, una volta inseriti.

Il sistema prevede il blocco automatico dell'ordine nei seguenti casi: fuori fido assicurativo, presenza di insoluti, ordini di importo superiore a 30.000 €, scaduto superiore a 15 giorni e data di ultima fatturazione al cliente superiore a 180 giorni. Per lo sblocco degli ordini in questione, esiste una procedura interna con diversi livelli di autorizzazione a seconda dell'importo. La registrazione tempestiva degli incassi è prioritaria perché permette di avere sempre aggiornata l'esposizione reale del cliente che è composta dagli ordini ricevuti, dalla merce in spedizione e dalle fatture emesse, come pure è molto importante la velocità con cui vengono risolte le contestazioni ed emesse le conseguenti note d'accredito.

E nella malaugurata ipotesi che il cliente non paghi, cosa si fa?

"I clienti, sia in Italia che all'Estero, vengono monitorati giornalmente: prima della scadenza viene inviato un promemoria (cosiddetto "remind") delle fatture di prossima scadenza, quando invece la fattura è scaduta si provvede con mail bonaria, telefonata

e solleciti con diversi livelli di gravità. Nel caso in cui il cliente sia seguito da un agente, in prima battuta viene informato l'agente stesso, con cui coordiniamo le azioni da intraprendere. Dopo aver esperito tutti i tentativi rimasti infruttuosi, viene inviata una lettera del legale, la cosiddetta "messa in mora". Se il ritardo persiste e il cliente è assicurato viene inoltrata la denuncia all'assicurazione, altrimenti vengono attivate le procedure di recupero ritenute più opportune in base all'entità del credito e alla possibilità di recupero del credito stesso.

Entriamo in quello che tecnicamente si chiama "contenzioso"?

Si - conclude Susanna. Le azioni sono diverse ed in parte già descritte. Se il cliente manifesta la sua disponibilità a saldare la fattura viene valutato un piano di rientro, ossia una dilazione dei tempi di pagamento. In altri casi invece ci si deve affidare a società di recupero crediti o ad azioni legali come il decreto ingiuntivo e il precetto o intervenendo nelle procedure concorsuali quali i concordati e i fallimenti.



Crediti portati a perdita/ incidenza sul fatturato

ESERCIZIO	2010	2011	2012	2013	2014/01	2014/12
GG Medi Incasso Anno Mobile	86 gg	78 gg	75 gg	75 gg	71 gg	71 gg
GG Medi Dil. Concessa	67 gg	65 gg	65 gg	66 gg	65 gg	67 gg
GG Medi Ritardi	18 gg	13 gg	11 gg	9 gg	6 gg	4 gg

Alcuni numeri relativi all'anno 2014

Fatture e note credito emesse nel 2014	51.140
Clienti movimentati mensilmente	circa 2.000 di cui circa 150 esteri
Ordini forzati dall'ufficio crediti	14.341 su un totale di 52.177 ordini processati
Registrazioni di incasso (bonifici e assegni)	14.615
Percentuale di accettazione delle nostre richieste da parte dell'assicurazione	supera l'80%

Crediti portati a perdita/ incidenza sul fatturato

ESERCIZIO	INCIDENZA SU FATTURATO
2009	0,59%
2010	0,26%
2011	0,19%
2012	0,16%
2013	0,14%
2014	0,17%



PARMAREGGIO: UN ALTRO ANNO A TIFARE MODENA VOLLEY

Anche quest'anno, per il 5° anno consecutivo, abbiamo scelto di essere al fianco di **Modena Volley**, la squadra di A1 maschile della nostra città, che lo scorso anno ci ha regalato **grandi soddisfazioni in campionato** e la conquista della **Coppa Italia** e siamo sicuri che anche quest'anno ci farà divertire ed emozionare.

La sponsorizzazione è stata presentata con una Conferenza Stampa che si è svolta il 26 ottobre scorso presso la nostra sede, alla quale ha partecipato il **Direttore Sportivo di Modena Volley Andrea Sartoretti**, con **Giuliano Carletti, Amministratore Delegato del Gruppo**, che ha fatto gli onori di casa. **Ospiti d'onore Matteo Piano**, in rappresentanza di tutta la squadra, e il **trofeo della Supercoppa Italiana**, vinta appena due

giorni prima contro Trento. Ancora una volta è stato il forte legame con il territorio e la condivisione dei valori legati a questo sport che ci ha portato a rinnovare questo importante sodalizio che dura ormai da tanti anni.

Il nostro simpatico Topolino Intenditore sarà nuovamente al fianco della squadra durante le partite casalinghe per tifare insieme a tutti i sostenitori della squadra.

Siamo contenti di far parte anche quest'anno del pool degli sponsor di Modena Volley, una realtà che da sempre è protagonista della tradizione sportiva emiliana e che ricopre un importante ruolo nel panorama sportivo nazionale ed internazionale.

In bocca al lupo per questa nuova stagione!!!



PARMAREGGIO SI CONFERMA A FIANCO DI VIRTUS BOLOGNA



Anche per la stagione sportiva 2015-2016 Parmareggio ha riconfermato il suo supporto alla società sportiva **Virtus Pallacanestro Bologna**, che diventa così la terza sponsorizzazione riconfermata, dopo Modena

Volley e Pallacanestro Reggiana. Le buone prestazioni della squadra bolognese, che sta cercando di ritornare fra le migliori squadre della serie A italiana, hanno fatto sì che Parmareggio riconfermasse la collaborazione. La sponsorizzazione è stata presentata mercoledì 11 novembre, in una location speciale per Virtus

Bologna: il circolo di Virtus tennis di Bologna in via Ducio Galimberti. La conferenza stampa, che ha visto come protagonisti il nostro **A.D. Giuliano Carletti** ed il Vicepresidente di Virtus Bologna, **Claudio Albertini**, ha avuto un'ottima partecipazione dei giornalisti di tutte le testate di Bologna e la notizia ha avuto anche uno spazio dedicato nella homepage del sito della Lega Basket. **Grazie alla sponsorizzazione Parmareggio avrà visibilità durante le partite casalinghe di Virtus Bologna**: all'interno dell'Unipol Arena, che può contenere fino a 8.000 posti, avremo i passaggi del giro led a bordo campo dedicati a Parmareggio. Inoltre, tramite la società IGD, collaboreremo all'attività **A CANESTRO CON IGD E PARMAREGGIO**, attività che ci permetterà di avere visibilità sui punti vendita bolognesi di Ipercoop Nova e Ipercoop Borgo.



I TOPOLINI PARMAREGGIO INVADONO L'UNIPOL ARENA PER UNA NOTTE... DA INTENDITORI!!!

Lunedì 16 novembre i nostri topolini sono stati i protagonisti all'Unipol Arena, con il **Parmareggio Day** in occasione della **partita Virtus Bologna contro i campioni d'Italia della Dinamo Sassari**. Una partita molto sentita dal pubblico bolognese, in quanto la squadra si è presentata alla vigilia con tutti i pronostici negativi, dovuti alle sconfitte contro Caserta prima e Milano poi. Per l'occasione, viste le dimensioni dell'Arena, **la famiglia di Topolini ha raddoppiato la propria presenza**. Infatti una famiglia ha accolto agli ingressi principali i tifosi del parterre e della tribuna del primo anello, mentre una seconda famiglia accoglieva agli accessi del secondo anello. Prima dell'inizio della partita le nostre mascotte sono state le protagoniste anche all'interno del palazzetto, lanciando i peluche di Parmareggio al pubblico.

Grande visibilità anche nel prepartita, quando il nostro Amministratore Delegato, **Giuliano Carletti**, ha **premiato a centrocampo con una punta 30 mesi i capitani delle due squadre**: Abdul Gaddhi per Virtus Bologna e Jack Devecchi per Dinamo Sassari, ed ha **consegnato il premio intenditore ad un grande intenditore di basket: Nando Marino**, presidente della Lega Basket e della società sportiva Enel Brindisi.

Per l'occasione Parmareggio ha avuto una visibilità particolare, con i passaggi del nostro marchio nei **led a bor-**

do campo e nella zona dedicata nella **saletta Star Club**, dove siamo presenti con una vetrina espositiva e con assaggi dei nostri prodotti.

La partita si è dimostrata fin dai primi minuti avvincente e giocata punto a punto, con un David Logan per Sassari che ha portato avanti la propria squadra e condurla ad un buon vantaggio. Bologna ha saputo ricucire lo strappo fin dai primi minuti del terzo quarto, e con grande caparbietà ha portato Sassari al tempo supplementare. **Il finale ha visto Bologna chiudere la partita al primo tempo supplementare, con un finale di 92 ad 87**, grazie alle ottime prestazioni del capitano Gaddhi (17 punti) e dei due centri Odom Rod (24 punti) e Pittman Dexter (16 punti). I campioni d'Italia di Sassari cedono all'Unipol Arena, nonostante un ottimo Logan che ha chiuso con il record personale di punti in Italia (33 punti) e miglior marcatore della giornata, non è stata in grado di tenere testa a Virtus. **Ancora una volta, Parmareggio si può ritenere talismano per la squadra sponsorizzata!** Siamo sicuri che il pubblico bolognese non vedrà l'ora di ritrovare i nostri amici Topolini sul parquet dell'Unipol Arena... e perché no, magari nei play-off!!!

A CANESTRO CON IGD E PARMAREGGIO

La sponsorizzazione di Virtus Bologna ci permette di essere presenti anche nelle **gallerie di due centri commerciali di Bologna: Centro Nova e Centro Borgo**. Ogni giovedì prima della partita casalinga, la società IGD, che gestisce le gallerie dei due centri commerciali, insieme a Parmareggio e Virtus Bologna organizzano un **corner nella galleria di questi due centri commerciali, pubblicizzando la promozione che coinvolge i prodotti Parmareggio**: infatti ad ogni 5 € di spesa con i prodotti Parmareggio acquistati presso l'Ipercoop del centro, si avrà diritto ad 1 biglietto omaggio per la partita di Virtus Bologna, fino ad un massimo di 10 biglietti per persona. L'attività ci ha permesso visibilità grazie alla presenza del nostro Topolini Intenditore nel corner presente in gallerie, accompagnato dai giocatori di Virtus Bologna. Per tutte le informazioni sulla meccanica e sugli appuntamenti presso Centro Borgo e Centro Nova potete visitare il sito www.virtus.it.



L'ABC DELLA FRUTTA: LA NUOVA MERENDA DESSERT DEDICATA AI NOSTRI CONSUMATORI PIÙ PICCOLI!



È nata **L'ABC della frutta**: una merenda dessert gustosa e naturale nei gusti fragola e banana, che unisce al **Parmigiano Reggiano**, con le sue proprietà nutritive, tutta la **freschezza dello yogurt**.

Fonte di calcio e vitamina D è ideale per aiutare la crescita dei bambini.

Grazie alle sue caratteristiche nutrizionali e di gusto, è stata appositamente studiata per mettere d'accordo le mamme, che hanno bisogno di rassicurazione sugli ingredienti e i bambini, i veri destinatari della bontà di questo prodotto.

L'ABC della frutta rappresenta un'innovazione all'interno del segmento del Parmigiano Reggiano usato come base per la creazione di nuovi prodotti in diverse categorie.

Il Marketing mix de L'ABC della frutta è stato testato attraverso una ricerca di mercato i cui risultati hanno confermato che il prodotto rappresenta un'ottima proposta per i seguenti motivi:

- la presenza del **Parmigiano Reggiano**, per il consumatore importante "ingrediente-valore", naturale e genuino
- la **freschezza dello yogurt**, 1° ingrediente in ricetta, e la presenza di una percentuale rilevante di purea di frutta (oltre il 20% a fronte di una percentuale inferiore al 5% presente nei prodotti della categoria)
- **fonte di calcio e vitamina D ideale per la crescita dei bambini**
- la **marca Parmareggio** che ha raggiunto un'elevata fiducia perché riconosciuta come sinonimo di salubrità, garanzia e innovazione

L'ABC della frutta, insieme a L'ABC della merenda e ai formaggini **CremaSini**, arricchisce l'offerta Parmareggio dedicata ai nostri consumatori più piccoli. Nelle varianti fragola e banana è **disponibile dal 10 novembre nella pratica confezione composto da 2 vasetti da 60g**.

ANCHE NEL 2016 CONTINUA LA CACCIA AI... TESORI DEL GUSTO!!!

Grande successo per la Raccolta Punti Tesori del Gusto 2015 che si concluderà il 31 dicembre e che ci ha visto collaborare, con i principali prodotti della gamma Parmareggio, con Casa Modena e Senfter.

Tesori del Gusto è la **Raccolta Punti completamente digitale** che abbiamo proposto ai consumatori a inizio 2015, una volta conclusa la tradizionale collection cartacea "Regali da Intenditori". Sono stati tantissimi gli utenti che hanno richiesto i premi e partecipato in maniera attiva alle iniziative sul web di volta in volta proposte.

La nuova **raccolta punti inizierà il 1° gennaio e si concluderà il 27 dicembre 2016** e preve-

de la stessa modalità di gioco: un codice univoco presente all'interno di ogni confezione interessata alla raccolta che potrà essere giocato dal consumatore da cellulare o su internet, iscrivendosi al sito www.tesoridelgusto.it. Oltre a interessanti novità, saranno riproposti buona parte dei premi 2015 per dare la possibilità ai consumatori che non faranno in tempo a richiederli in questa edizione.

Giocando il codice, il consumatore parteciperà anche al **concorso ad estrazione** con premio settimanale (con formula instant win) composto da 1 box riserva Parmareggio, contenente 4kg di Parmigiano Reggiano 30 Mesi, 1 Prosciutto



di Parma Gran Crù Casa Modena e ½ bafra di Speck Alto Adige IGP Senfter, estrazione mensile di 1 robot da cucina Bimby, o l'estrazione del super premio finale, 1 Fiat 500X (con almeno 3 codici giocati).

Per i nostri consumatori più "affezionati" sarà riproposto anche il Club del Gusto, con una meccanica completamente nuova e con tantissimi ed esclusivi vantaggi per chi entra nel Club.

Dal 1° gennaio 2016 sarà possibile scoprire tutte le novità della nuova raccolta punti Tesori del Gusto sul sito www.tesoridelgusto.it.

TESORI DEL GUSTO

HOME | GIOCA IL CODICE | REGISTRATI | COME SI GIOCA | PREMI | PRODOTTI | SCHEDA PUNTI | FAQ | CONTATTI | ACCEDI

TESORI DEL GUSTO

I grandi Premi delle Grandi Marche della Gastronomia Italiana

INSEDI IL CODICE CHE TROVI NELLE CONFEZIONI E SCOPRI SUBITO SE HAI VINTO!

INSEDI IL CODICE

INVA IL CODICE

Vinci Subito

OGNI SETTIMANA

2.000 punti di Parma Gran Crù, 1.500 punti di Speck Alto Adige IGP, 1 kg di Parmigiano Reggiano 30 mesi

OGNI MESE

1 robot da cucina Bimby

Partecipa alla Raccolta Punti

SCOPRI TUTTI I REGALI

SCOPRI I PREMI FINALI

SCOPRI I PREMI FINALI

Una Fiat 500X

CONSEGNATO IL SUPER-PREMIO FINALE EMILIA E VINCI 2014

Nel mese di ottobre abbiamo consegnato la Fiat 500L alla fortunata vincitrice del super premio finale di Emilia e Vinci. Il 1° premio del concorso 2014 è stato vinto da **Ana Cristina Nunes Goncalves di Frattamaggiore (NA)**, che nei giorni scorsi ha potuto ritirare l'auto. Complimenti Ana Cristina!!!



Le nostre attività in-store: centro commerciale Eurosia di Parma

L'attività di comarketing tra Parmareggio e Grandi Salumifici Italiano denominata Tesori del Gusto ha fatto tappa, nelle giornate di Venerdì 23 e Sabato 24 Ottobre, al Centro Commerciale Eurosia di Parma.

L'attività era strutturata in due momenti: all'interno dell'Ipercoop, la consueta attività di Shop in Shop, durata dieci giorni, che vedeva i principali prodotti delle due aziende posizionati all'interno di sei vasche frigo sotto il portale Tesori del Gusto, con la presenza di due tagliatori sia per il Parmigiano Reggiano sia per i salumi. Lo Shop in Shop era posizionato direttamente all'ingresso dell'Ipermercato dandoci una grande visibilità oltre che ad ottimi risultati di vendita.

In parallelo abbiamo per la prima volta realizzato un'attività fuori dal Centro Commerciale Eurosia, un vero e proprio evento, con l'obiettivo di rappresentare il ciclo produttivo del Parmigiano Reggiano e dei Teneroni Casa Modena.

All'ingresso del centro commerciale abbiamo realizzato uno spazio Bimbi Parmareggio e GSI come momento educational, formativo e ricreativo con giochi come il memory e con la presenza della famiglia dei Topolini Parmareggio e delle mascotte dei Teneroni. Nell'area adiacente all'ingresso con la collaborazione del Consorzio Bibbiano La Culla, il maestro casaro Giuliano Valcavi (Ghiardo), con la voce narrante di Umberto Beltrami, ha mostrato i segreti del re dei formaggi, attraverso la creazione e la cottura spettacolarizzata di una forma di Parmigiano Reggiano, in una antica caldera in rame e fuoco a legna. L'iniziativa ha riscosso un grande successo, con diverse scolaresche della zona di Parma presenti nella giornata di venerdì, mentre il giorno successivo l'ingresso era aperto principalmente per i frequentatori del centro commerciale.



I PRODOTTI PARMAREGGIO PER I MASTERCHEF DI OGGI E DI DOMANI!!!

Anche quest'anno saremo sponsor di Masterchef, il cooking show più amato della Tv che tornerà in onda dal 17 Dicembre su Sky Uno HD. A disposizione degli aspiranti cuochi i prodotti Parmareggio: in particolare il Burro e il Parmigiano Reggiano stagionato 30 Mesi, che otterranno un'ottima visibilità durante le puntate. Per conquistare il titolo di quinto MasterChef d'Italia, insieme all'ambito premio di 100.000 euro in gettoni d'oro e la possibilità di pubblicare il loro primo libro di ricette, gli aspiranti chef si dovranno confrontare con le insidiose Mystery Box, con gli ingredienti più particolari e con le stelle della cucina internazionale, ma la sfida più grande sarà riuscire a stupire anche un quarto giudice, lo chef Antonino Cannavacciuolo, per la prima volta in brigata insieme ai veterani Bruno Barbieri, Carlo Cracco e Joe Bastianich.

Nei primi mesi del 2015 parteciperemo poi alla terza edizione di Masterchef Junior. Saranno Bruno Barbieri e Alessandro Borghese a giudicare i piccoli aspiranti chef, affiancati dal pluristellato chef napoletano Gennaro Esposito, che ha contribuito alla grande rinascita gastronomica

campana ed è oggi tra i top chef italiani. Anche i piccoli chef avranno a disposizione i nostri prodotti per realizzare grandi ricette!

In ogni caso siamo sicuri che nel piatto dei vincitori ci sarà... un "pezzettino" di Parmareggio!!!



PARMAREGGIO E CANDY HOOVER: UN CO-MKTG D'ECCELLENZA!!!

Abbiamo recentemente concluso l'accordo con Candy Hoover per un'attività di co-marketing che ci vedrà al fianco della storica azienda italiana specializzata in elettrodomestici nei punti vendita Euronics del Centro-Sud Italia.

In particolare, dal 20 novembre al 17 gennaio 2016, acquistando in un punto vendita aderente all'iniziativa un frigorifero Candy KRIO, il cliente riceverà in omaggio una confezione di Parmigiano Reggiano Selezione d'Autore Parmareggio, che contiene tre fette di Parmigiano Reggiano di diverso invecchiamento, del peso ciascuna di 250g, per un peso totale di 750g. La confezione Parmareggio dovrà essere richiesta entro 8 giorni dalla data di acquisto del frigorifero collegandosi al sito www.candy.it/parmareggio. Sul sito tutte le informazioni relative alla promozione.



CANDY KRIO REGALA PARMAREGGIO!

Dal 20 Novembre 2015 al 17 Gennaio 2016, acquista presso uno dei punti vendita aderenti alla presente operazione a premi un frigorifero Candy KRIO,



PARMAREGGIO ALL'ANUGA 2015

Dal 10 al 14 Ottobre Parmareggio ha partecipato alla fiera biennale di Colonia del settore alimentare rivolta al retail ed al servizio catering, l'ANUGA.

Anuga è strutturata attraverso un concept che porta sotto un unico tetto ben 10 padiglioni specializzati nel mercato del Food, dove si incontrano domanda ed offerta e dove possono generarsi importanti sinergie fra impresa e clienti.

Parmareggio non poteva mancare in questa importante occasione per sviluppare nuovi contatti e creare importanti opportunità per il futuro.

Per la seconda volta dopo l'edizione del 2013, Parmareggio ha partecipato in modo autonomo, e non attraverso Italia del Gusto. Questo ci ha permesso di realizzare uno stand molto più ampio (80m²) completamente personalizzato Parmareggio, ma soprattutto di inserirci nel padiglione dei Formaggi, per una visibilità migliore per tutti i buyer del settore.

In questo contesto, lo stand Parmareggio ha riscosso un meritato successo con un ampio afflusso di buyer della distribuzione, permettendo alla nostra forza vendite export di ampliare ed intensificare importanti contatti che fanno ben sperare per il futuro.



Il Gruppo Granterre ha scelto quest'anno di devolvere il proprio contributo di solidarietà ad ASEOP

ASEOP

L'Associazione Sostegno Ematologia Oncologia Pediatrica è un'Associazione di Volontariato dotata di personalità giuridica fondata a Modena nel 1988 su iniziativa di genitori di bambini con problemi oncoematologici. L'idea nasce dall'esigenza di intervenire in modo diretto, in un'ottica di lavoro sociale, nella realizzazione di attività di supporto dapprima al Reparto di Oncoematologia Pediatrica dell'Azienda Ospedaliera Universitaria Policlinico di Modena allo scopo di migliorare in modo sensibile la qualità di vita dei piccoli pazienti e delle loro famiglie, per poi estendere la propria mission oltre oceano.

Gli SCOPI dell'Associazione sono:

- **aiutare i bambini affetti da patologie oncoematologiche e le loro famiglie**, sia durante che dopo il periodo di degenza, con particolare riguardo all'ospitalità e al sostentamento per coloro che provengono da zone lontane dell'Italia e del mondo, alla frequenza scolastica nel periodo di degenza oltre all'aspetto ludico ed al reinserimento dei piccoli pazienti fuori terapia nella società. Contribuire, inoltre, in modo concreto al miglioramento strutturale e strumentale del reparto pediatrico dove i bambini vengono seguiti;

- **sensibilizzare e diffondere la conoscenza di tematiche specifiche** quali le patologie oncoematologiche e non in età pediatrica, le modalità terapeutiche, il trapianto di midollo osseo, di cellule staminali emopoietiche da sangue periferico e da cordone ombelicale;



- **estendere la conoscenza scientifica a personale medico ed infermieristico Italiano e internazionale**, operante in ambito oncoematologico, attraverso l'organizzazione di corsi di formazione,

- **organizzare incontri aperti ai genitori, ai soci, ai medici di base, al personale infermieristico** al fine di interagire a livello territoriale in modo concertato e collaborativo;

- **promuovere e sostenere la RICERCA in ambito oncoematologico** oltre ad intensificare i rapporti con altre associazioni analoghe e realizzare progetti di cooperazione internazionale al fine di garantire il diritto alla salute ai bambini affetti da patologie tumorali dei paesi poveri del mondo.

Tra gli ultimi progetti realizzati da ASEOP:

NUOVO REPARTO DI ONCOEMATOLOGIA PEDIATRICA

Allo scopo di aumentare la ricettività del reparto di Oncoematologia Pediatrica situato presso il Dipartimento Integrato Materno Infantile dell'Azienda Ospedaliera Universitaria Policlinico di Modena, e portarlo agli standard più elevati di accoglienza, ASEOP in collaborazione con l'Azienda stessa ha finanziato la realizzazione di diverse strutture: cinque nuove camere di degenza oltre ad un'area colloqui e accoglienza per le famiglie. Il progetto si concretizza nella realizzazione di un centro di cura pensato per tutelare al meglio la salute e la privacy dei bambini che vengono ricoverati in stanze singole, dotate di ogni confort, dove vengono ospitati anche i genitori; due camere a bassa carica microbica (camere sterili) indispensabili al fine di consentire la preparazione e la degenza di pazienti sottoposti a trapianto di midollo osseo e di cellule staminali emopoietiche provenienti da sangue periferico e da cordone ombelicale; un DAY Hospital dotato di 4 posti letto dove afferiscono i piccoli pazienti che necessitano

di approfondimenti diagnostici (compresi esami radiologici in sedazione), terapie trasfusionali o chemioterapia. La nuova Area è stata dedicata alla Professoressa Fausta Massolo primo Direttore della Clinica Pediatrica ad indirizzo Oncoematologico del Policlinico di Modena, che alle malattie tumorali del sangue dei bambini dedicò anni di studio appassionato, sforzi umani e professionali contribuendo alla nascita di ASEOP.

PROGETTO DI ACCOGLIENZA "LA CASA DI FAUSTA"

Realizzazione di una struttura di accoglienza costituita da quattro appartamenti indipendenti, ubicati in zona attigua al Policlinico, aventi la finalità di ospitare i piccoli pazienti ed i loro famigliari, provenienti da zone lontane di screening diagnostico e di terapia. Ciò consente di ridurre l'ospedalizzazione dei bambini permettendo loro di vivere la quotidianità in un luogo familiare, al di fuori dal reparto, continuando le terapie in un contesto di controllo sanitario costante.



Puoi sostenere ASEOP attraverso donazioni su c/c bancario: UNICREDIT Banca Spa - Agenzia Modena Via Marzabotto, 75 - 41100 MO IBAN IT 82 C 02008 12932 000002853648

Ridere per vivere

Anche quest'anno Parmareggio ha deciso di sostenere i progetti di Ridere per vivere, l'associazione che opera con i clown dottori e i volontari del sorriso nelle pediatrie dell'ospedale di Sassuolo e al Sant'Orsola.



Dal Diario della Dottoressa Giliolo

Insieme alla Dottoressa Magò sono in visita al Reparto di Chirurgia Pediatrica del Policlinico Sant'Orsola di Bologna. Il nuovo infermiere caposala, con fare molto austero, ci informa che possiamo andare ovunque, tranne che nella stanza N.1, c'è un bambino grave, appena operato.

Proprio mentre l'infermiere pronuncia queste parole, si avvicina un signore, ci fa un accogliente sorriso e con accento straniero ci dice: "per favore, venite nella stanza n. 1, c'è mio figlio; si sta svegliando e vuole vedervi".

Io mi gonfio di soddisfazione, guardo Magò e rido. Davanti a questa richiesta l'infermiere non può certo rifiutare di farci entrare. Ci avviciniamo alla stanza.

Nella stanza c'è Christian, un bambino di circa 10 anni, con 2 enormi e splendidi occhi azzurri. I suoi occhi mi entrano dentro, sono intensissimi, sorrido, mi avvicino al letto e ci salutiamo. Mi devo avvicinare molto per sentirlo parlare, perché la sua voce è debolissima. Accanto a lui la mamma; ora capisco da chi ha preso gli splendidi occhi.

Ci chiede subito una cosa: una canna da pesca fatta coi palloncini. La richiesta è inaspettata, ma ci mettiamo subito al lavoro: un palloncino per la canna, un palloncino per la lenza e un pesce all'amo. Ecco pronta la splendida canna da pesca che consegno orgogliosa.

Christian osserva la canna e mi dice: "a questo pesce mancano gli occhi"..... ha ragione!! Prendo il pesce e disegno con un pennarello 2 improbabili occhi da pesce lesso. Christian osserva di nuovo il lavoro e col solito fiato di voce mi dice: "a questo pesce manca la bocca!"..... ha ragione di nuovo!!! Mi precipito a disegnare una boccuccia e finalmente il pesce supera l'esame ed è pronto per essere pescato.

Christian ha dolore, ma pur di pescare si fa spostare sul fianco dalla mamma.

I suoi occhi azzurri continuano a parlarmi, a raccontarmi storie di piccoli pescatori; anche io da piccola andavo a pescare con papà e ricordo queste giornate come speciali, piene di divertimento e sorpresa ogni volta che un pesce abboccava.

Faccio una cosa che so che non si deve fare, chiedo al papà di cosa è stato operato Christian. Voglio sentirmi dire che è "appendicite", voglio che Christian possa tornare a pescare presto. Il papà però non mi dà la risposta che voglio sentire.

Dopo tanto pescare Christian ha bisogno di riposo; regaliamo un naso rosso alla mamma, così ci potrà giocare con Christian.

Magò ed io usciamo dalla stanza per andare a pescare allegramente con altri bambini.



Una Parmareggio più sicura



Lo scorso 1 ottobre 2015 è stato attivato il nuovo servizio di vigilanza per il sito di Via Polonia. L'appalto è stato affidato alla Coopservice, società che ha gestito in questi ultimi anni la reception della nostra azienda e che ha ampliato la sua attività anche alla vigilanza diurna e notturna.

La novità principale è nota ed evidente a tutti: è stata infatti realizzata una portineria esterna attiva tutti i giorni dal lunedì alla domenica 24 ore al giorno. Alla portineria esterna sono stati affidati il presidio e la vigilanza dell'area, oltre alla gestione delle sbarre in orario di apertura del cancello. La portineria esterna gestisce, durante l'orario di lavoro, anche il servizio centralino. Restano invariati i compiti della reception interna, che oltre ad essere l'interlocutore per le diverse funzioni aziendali, dovrà garantire il coordinamento di entrambi i servizi.

Per Parmareggio e Granterre un deciso salto di qualità a tutela del patrimonio e una garanzia di maggiore sicurezza e controllo per tutti i lavoratori.



Risotto al Lambrusco con Salsiccia e Parmigiano Reggiano

INGREDIENTI (per 2 persone)

1 cipolla rossa, 40 gr. di **Burro Parmareggio**, 180 gr. di salsiccia fresca, 180 gr. di riso Carnaroli, 1 mazzetto di rosmarino, 200 ml di Lambrusco, 700 ml di acqua bollente, 25 gr. di **Parmigiano grattugiato Parmareggio**, 25 gr. di **Parmigiano a scaglie Parmareggio**

PARMAREGGIO IN... FORNA!



Diventa anche tu chef per un giorno



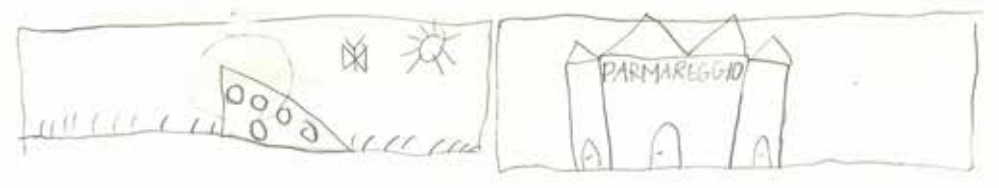
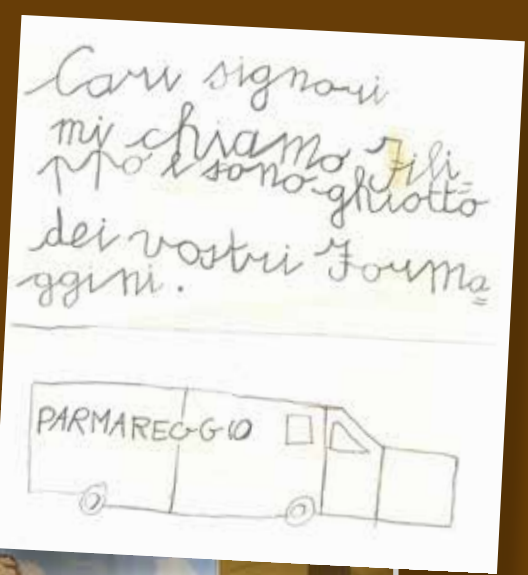
PREPARAZIONE

Affettate la cipolla finemente e fatela rosolare in 25 gr di **Burro Parmareggio** fino a che non sarà trasparente. A questo punto unite la salsiccia grossolanamente sbriciolata e lasciate rosolare per circa 10 minuti. Unite il riso, fatelo tostare, unite anche il mazzetto di rosmarino intero, quindi versate il lambrusco, ma non aspettate che evapori: una volta insaporito il tutto iniziate a versare l'acqua bollente, 1/2 mestoli alla volta, mano a mano che il riso la assorbirà, fino a raggiungere la giusta cottura del riso. Mescolate spesso e, quasi a fine cottura, eliminate il ciuffo di rosmarino e mantecate con il restante burro e con il **Parmigiano grattugiato Parmareggio**. Fate riposare il risotto qualche minuto, quindi servite decorando ogni piatto con **Parmigiano a scaglie Parmareggio** oppure con le cialde di Parmigiano.

Come fare le cialde di Parmigiano

Mettete 2 o 3 cucchiaini di **Parmigiano grattugiato Parmareggio** in una padella antiaderente, fate cuocere a fiamma abbastanza alta finché il formaggio non si scioglie completamente. Una volta intiepidito il composto, ricavatene qualche quadratino da appoggiare in piedi al centro del risotto.

I piccoli intenditori

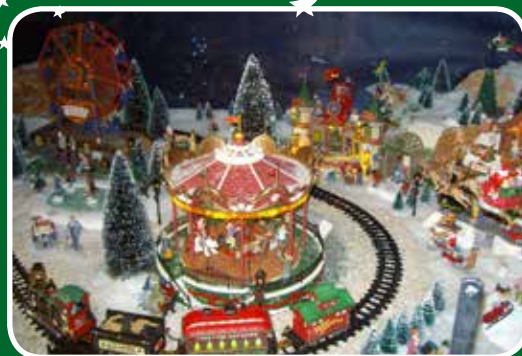


La Magia del Natale!



Quest'anno abbiamo allestito il Natale in un nuovo spazio... ancora più grande, con molte novità, come il **villaggio in movimento LEMAX**, **alberi di Natale** di ogni misura con nuovi **addobbi** e **decorazioni** di tutti i **colori** e materiali, **luci**, **presepi**, **decori per la tavola natalizia**, **idee regalo** per i tuoi cari.

TUTTI I SABATI DI DICEMBRE
BABBO NATALE e il FOLLETO
ASPETTANO I BAMBINI DALLE ORE 15,00
per fare tante foto e ricevere in omaggio
le sculture di palloncini colorati.



A DICEMBRE SIAMO
SEMPRE APERTI
9,00 - 12,30 14,30 - 19,00



Quest'anno regala
"La carta regalo Happyflor", può essere del valore di 30/50/100 euro o dell'importo che vuoi tu per sorprendere i tuoi amici con un pensiero originale.



Dalla fine di novembre troverai al garden la **"Mostra degli ELLEBORI"**, un ricco assortimento di diverse varietà di questa bella pianta fiorita da esterno molto resistente ai rigori invernali.

PARMAREGGIO INFORMA Newsletter aziendale del Gruppo Granterre
Responsabile di Redazione: Giuliano Carletti
Redazione: Milena Ferrari, Emanuela Guazzaloca, Giorgio Vitali
Segreteria di redazione, progetto grafico e impaginazione: Mediagroup98
Potete inviare eventuali suggerimenti a: granterre@granterre.it
www.parmareggio.it • www.facebook.com/Topolini.Parmareggio