



**Deliberazione della Giunta Regionale 11 dicembre 2006, n. 55-4877
Bollettino Ufficiale della Regione Piemonte 01 del 4/01/ 2007**

**Bando Regionale
Programmi Territoriali Integrati per gli anni 2006-2007**

Comune di Casale Monferrato

**“Programma Territoriale Integrato dell'Area Casalese:
freddo, logistica, energia per uno sviluppo competitivo”**

**PROGRAMMA OPERATIVO
FASE II**

**Scheda Azione Immateriale
Intervento 15.3.2.3
Glass Front Vendor**





Progetto operativo

Scheda intervento: Sanden Vendo Europe SpA – GFV Glass Front Vendor

- **Il contesto di riferimento**

L'intervento di progettazione, di prototipazione e industrializzazione di un nuovo distributore automatico (con braccio robotizzato) costituisce una significativa innovazione nella gamma tradizionale della produzione Sanden Vendo.

L'innovazione mira ad ottenere una diversa affidabilità ed una versatilità nella tipologia di prodotti distribuiti.

L'investimento si colloca nel più grande impegno dell'industria manifatturiera regionale, teso a introdurre nei mercati prodotti innovativi con capacità prestazionali differenti, rispetto alla gamma consueta.

La programmazione regionale di sostegno alla ricerca ed innovazione costituisce il corretto contesto in cui tale intervento si colloca.

- **I contenuti del progetto**

La Sanden Vendo Europe SpA produce e commercializza da decenni varie tipologie di distributori automatici refrigerati per bevande e snacks, con una fitta presenza sui mercati internazionali.

Il nuovo distributore, frutto di un'attenta analisi di mercato, sarà in grado di vendere bottiglie/lattine e tetrapack contemporaneamente.

La particolarità di tale distributore risiede nel fatto che i vari prodotti non vengono distribuiti a caduta, ma grazie ad un braccio robotizzato che (con sistema di presa innovativo ed in fase di brevettazione) va a prendere il prodotto selezionato, lo depone poi in un cestello che lo trasferisce alla bocchetta d'uscita.

Il nuovo prodotto dovrà poi adattare ed ottimizzare tutti gli strumenti di inserimento monete, di regolazione temperatura, di illuminazione fronte espositivo, ecc.

- **I soggetti coinvolti**

Nella progettazione, nel finanziamento e nella prototipazione verranno coinvolti la società Sanden Vendo Europe SpA, la casa madre giapponese Sanden Corporation con la collegata cinese Sanden Shanghai Refrigerata, attraverso gli uffici tecnici diretti ed apporti consulenziali; alcuni fornitori, ma soprattutto il Politecnico di Torino (sede laboratori di Alessandria) per l'effettuazione di test elettrici, di verifica acustica e di marchiature CE.

La società Sanden Vendo Europe SpA ha sede e stabilimento in Regione Cavallino 2, Coniolo Monferrato. Ha un fatturato medio di 25 milioni di euro. Ha 165 dipendenti.



- **Il bacino di utenza e la domanda potenziale**

Il nuovo prodotto s'inserirà, grazie a questa polivalenza e nuova automazione, nel consueto mercato di riferimento, non solo europeo.

- **Modalità alternative di soddisfacimento della domanda**

Non vi sono altre modalità attuative per soddisfare la crescente domanda di un efficace e veloce funzionamento del distributore, con differente natura e confezionamento del prodotto.

- **La definizione dei competitori e la stima dei potenziali utenti**

I potenziali utenti sono costituiti dai tradizionali soggetti pubblici o privati che assicurano, in comunità, in pubblici esercizi, grande distribuzione e/o grandi strutture di tempo libero un accesso autonomo e ripetuto al rifornimento di bevande e liquidi.

- **Le modalità di gestione e di erogazione del servizio**

Poiché trattasi di un progetto di innovazione di prodotto, di prototipazione e di immissione nella produzione standard, non si può parlare di un servizio offerto in modo indistinto all'utenza, ma di un investimento immateriale nella progettazione-prototipazione all'interno dell'azienda.

- **La stima dei costi (di investimento e di gestione) e degli eventuali ricavi**

L'investimento complessivo ammonta a 500.000 euro, così ripartito:

costo del lavoro diretto 60.000 euro

costi per consulenze esterne 20.000 euro

costi R&S ribaltati dalla capogruppo 210.000 euro

costi di prototipazione 40.000 euro

costi di avviamento 40.000 euro

costi per realizzazione stampi 130.000 euro

L'investimento permetterà di finanziare tutta la fase progettuale e la fase di prototipazione. Non sono ipotizzabili ricavi, riscontrabili solo nella fase produttiva.

- **La sostenibilità dei costi e la copertura finanziaria**

L'intervento verrà tutto autofinanziato con risorse proprie, con ricorso all'autofinanziamento e con una quota di cofinanziamento, ottenibile con la partecipazione ad eventuali bandi pubblici.



- **La convenienza economico-sociale**

L'innovazione originerà senza alcun dubbio nuova capacità competitiva, su un fronte con accennata concorrenzialità. Conseguiranno ovvi e positivi aspetti sociali, in termini di nuove commesse per i mercati che già hanno i prodotti Sanden Vendo.

- **Le procedure**

Nella progettazione e prototipazione si seguiranno le procedure già in uso presso la società, procedure ampiamente testate negli ultimi anni e che coinvolgono risorse interne e contributi esterni. Nel progetto complessivo verranno coinvolti quattro funzionari dipendenti dell'ufficio tecnico interno; sono previste 1500 ore lavoro per sviluppare questo progetto.

- **Il cronoprogramma e le scadenze temporali**

Per la progettazione e prototipazione si dedicherà tutto il periodo 2008/aprile 2009, mese per il quale si prevede l'avvio della produzione.

