



**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 15.3.2.9
ICS-Ice Cream Snack**





Progetto operativo

Scheda intervento: Sanden Vendo Europe SpA – ICS-Ice Cream Snack

- **Il contesto di riferimento**

La società considera l'intervento di progettazione, di prototipazione e industrializzazione di un nuovo distributore automatico (per vendere indipendentemente gelati e prodotti surgelati, nonché prodotti freschi e snack) una significativa innovazione, nella gamma tradizionale di produzione.

L'innovazione mira ad ottenere una diversa affidabilità ed una versatilità nella tipologia di prodotti distribuiti, realizzando multifunzione ed economia di scala.

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**

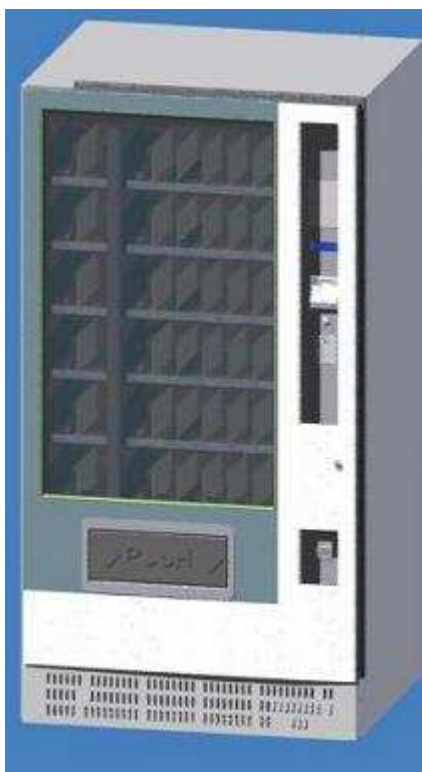
La SandenVendo spa, società che produce e commercializza Distributori Automatici refrigerati per bevande e snacks, desidera completare la propria linea di prodotti progettando un nuovo distributore automatico, in grado di vendere indipendentemente gelati (prodotti surgelati) e snack (prodotti freschi in genere).

Tale distributore suddiviso in due comparti unità di vendita, può vendere allo stesso tempo gelati (nella parte surgelata) e snack/bevande nella parte refrigerata.

La particolarità di tale distributore è la versatilità che gli permette di vendere gelati in estate, ma nelle altre stagioni senza nessun adattamento e solamente cambiamento la temperatura lo stesso modulo di vendita destinato ai gelati può essere adattato a vendere snack e/o bevande.

Nessun produttore italiano e/o straniero ha mai commercializzato un simile prodotto, che quindi dovrebbe dare un vantaggio competitivo all'azienda.

Peculiarità del progetto: la macchina ha un vetro frontale che permette di vedere i prodotti venduti. Verrà utilizzata una nuova tecnologia di isolamento termico VIP (Vacuum Insulated Panel).



- **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, eventuale utilizzo di materiali alternativi.

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 automatico, con differente natura e confezionamento del prodotto. L'alternanza e l'indipendenza fra prodotto freddo e prodotto fresco è una versatilità certamen-



te apprezzata dalla clientela. Con lo stesso distributore si possono servire clienti differenti, in stagioni differenti dell'anno.

- **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**

Previsione di investimento: 425.000 Euro

N° dipendenti UT coinvolti nel progetto:	4 persone	
N° di ore previste per il progetto:	2.000	
Costo del lavoro previsto per il progetto:	90.000	Euro
Costi per consulenze esterne:	20.000	Euro
Costi di prototipizzazione:	100.000	Euro
Costi di avviamento:	60.000	Euro
Costi per stampi:	155.000	Euro
Costi TOTALI	425.000	Euro

- **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 accentuata concorrenzialità. Conseguiranno ovvi e positivi aspetti sociali, in termini di nuove commesse dai mercati che già hanno i prodotti Sanden Vendo.



Con l'immissione in produzione, si prevede l'incremento occupazionale di 6-8 unità.

- **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/dicembre 2009, mese per il quale si prevede l'avvio della produzione.

A maggio 2009 si giungerà alla produzione dei prototipi.