



PARLIAMO CON ...

Maurizio Merenda, Amministratore unico di Mer-Com

Immersa in una delle area a più alta vocazione industriale e manifatturiera d'Italia, Mer-Com da 40 anni fornisce soluzioni di alta gamma alle aziende costruttrici di macchine utensili, attrezzature speciali e banchi prova.

Dal 1985 realizza la propria missione, anche grazie alla stretta collaborazione con Diplomatic MS, nella sua veste di Distributore per la componentistica e la realizzazione di centraline e sistemi per l'automazione industriale.

Le macchine utensili, i transfer, i banchi prova e le attrezzature sono il mondo di Mer-Com, situata in Emilia-Romagna, a Faenza, in provincia di Ravenna, fin dalla sua fondazione nel 1981.

Nata dallo spirito imprenditoriale del suo fondatore, Maurizio Merenda - ancora oggi saldamente a capo dell'impresa Mer-Com insieme al figlio Filippo e alla figlia Michela per realizzare le proprie forniture di componenti e sistemi focalizzati sull'oleodinamica, l'automazione e il movimento - Mer-Com ha trovato in Diplomatic un valido supporto tecnico e commerciale. Inizialmente con la collaborazione del Signor Alberto Cozzani e dell'ingegner Daniele Cagossi di Diplomatic e, successivamente, con l'inserimento in organico di quest'ultimo, la collaborazione si è sviluppata ed è cresciuta con soddisfazione reciproca in questi ultimi 30 anni. Alla fine degli anni '90 Claudio Cozzani è subentrato nella gestione tecnico commerciale al posto dello zio Alberto, proseguendo la stretta collaborazione con l'ingegner Cagossi.

Mer-Com, infatti, sempre vicina allo sviluppo di Diplomatic e alla crescita dell'offerta di prodotti e componenti, ha potuto cogliere, anche più recentemente i vantaggi dati dalla evoluzione commerciale e tecnica di Diplomatic nel passaggio a Diplomatic Motion Solutions. In futuro, la partnership potrà ulteriormente evolversi grazie alla gamma di prodotti del Gruppo Diplomatic per il settore mobile e alla domanda molto alta nella zona geografica seguita da Mer-Com, dove si trovano molti costruttori di macchine agricole.

All'attivo tra le esperienze maturate Mer-Com ha oggi clienti nei settori automazione, automotive, sistemi industriali per i quali sono state fornite centraline e banchi prova costruiti con prodotti Diplomatic.

Diplomatic MS: un partner per vincere sfide a volte "quasi" impossibili...

«Per scelta Mer-Com non va alla ricerca di clienti che costruiscano macchine in serie, dove l'unico requisito per la vendita delle centraline o dei componenti sia il prezzo» afferma Maurizio Merenda, Amministratore Unico di Mer-Com. «Noi cerchiamo progetti a valore generati da richieste che prevedano uno studio preliminare, lo sviluppo di progetti specializzati e personalizzati. Ecco perché la collaborazione con Diplomatic MS è molto preziosa: possiamo contare su competenze talvolta decisive per costruire queste soluzioni».



Mer-Com srl - Viale
Risorgimento, 24, 48018
Faenza RA
[Sito web](#)

L'automazione di macchine industriali trova in Mer-Com una azienda specializzata in oleodinamica, pneumatica, trasmissioni e strumentazione, Per l'esperienza acquisita, progetta impianti specifici, effettua ricerche e fornisce prodotti che sono sempre una garanzia per l'utilizzatore.



Quale parola chiave rappresenta il 2021?

Investimenti per andare oltre e superare questo periodo complesso e imprevedibile. Dalla automazione del magazzino alla digitalizzazione delle aree di attività per migliorare l'organizzazione interna.



Automazione Industriale

È successo molte volte nel corso di questi anni, ma alcuni episodi si ricordano più di altri.

La sfida più impegnativa e di maggiore soddisfazione è stata la realizzazione della soluzione per un'azienda costruttrice di caricatori automatici anche multimandrino per torni di alta tecnologia. Lo studio di progettazione è stato molto complesso e ha incluso numerose prove ed esperimenti. Il nostro apporto progettuale, grazie anche alla collaborazione con i tecnici Diplomatic, che hanno realizzato valvole speciali per questa applicazione, valvole proporzionali e collaborato alle attività di messa a punto finale, è risultato vincente. Un grande successo basato sulla vera collaborazione e sull'investimento condiviso. Questo ci ha consentito di battere la concorrenza, costruire una relazione di fiducia con il cliente finale e, a distanza di anni, di essere sempre in grado di aggiornare gli impianti con i prodotti più evoluti e idonei alle esigenze delle nuove macchine e degli utilizzatori.



Un'altra esperienza molto complessa tecnicamente si è presentata quando una azienda leader nel settore delle macchine transfer, cioè quel tipo di macchine automatiche che uniscono in un'unica unità produttiva varie funzioni di lavorazione come normalmente di macchine separate, le operazioni di carico e i meccanismi di trasferimento, ha chiesto a Mer-Com una soluzione specifica ottimizzata per la gestione di tutte le movimentazioni. Tutto questo ha reso necessario poterci confrontare con i tecnici Diplomatic per costruire una soluzione affidabile e completa.

Un'ulteriore area di attività in cui la collaborazione con Diplomatic è stata molto intensa e proficua per entrambe le aziende e per i clienti finali è stata la realizzazione di banchi prova affidabili e personalizzati.



Una relazione personale oltre che professionale

La stretta collaborazione con Diplomatic per Mer-Com non è solo una questione commerciale o tecnica, ma una vera e propria possibilità di fare sviluppo, diagnosi, analisi delle operazioni per individuare anche eventuali anomalie prima che diventino problemi. Questo è accaduto con una azienda cliente leader nel settore degli elettrodomestici che siamo riusciti ad aiutare anche grazie al grande impegno diretto e personale del direttore tecnico della Business Unit Hydraulic Systems Massimo Ripamonti e del responsabile del Service Riccardo Barattieri.

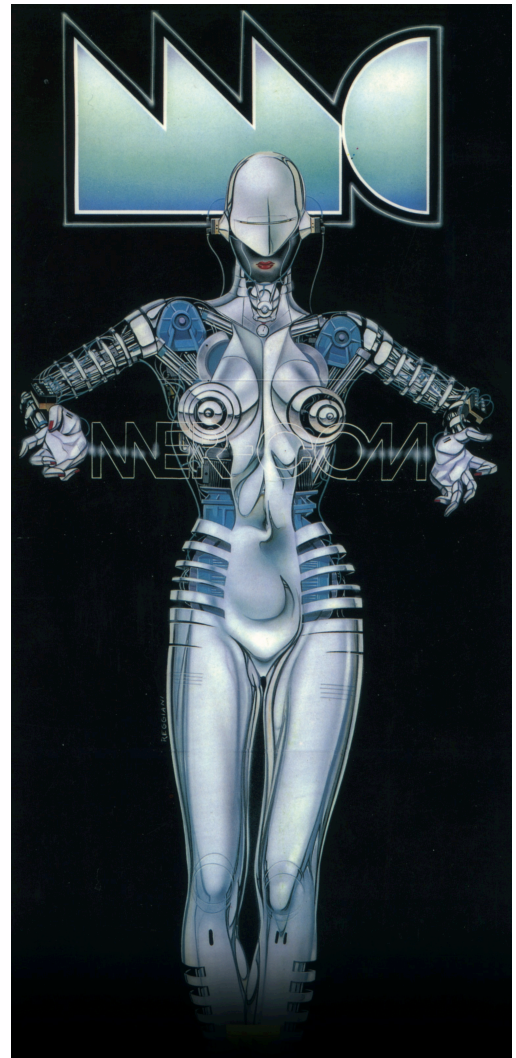
Si arriva poi talvolta addirittura creare varianti di prodotti standard con le specifiche più adatte per i singoli clienti.

<<Il Signor Alberto Cozzani e l'Ingegnere Daniele Cagossi di Diplomatic sono stati davvero Maestri per la nostra azienda, questo non si dimentica perché ha significato il nostro inizio e ha fondato il nostro successo.>> afferma Maurizio Merenda, Amministratore unico di Mer-Com.

Cosa succederà nel 2021?

Senza dubbio un anno su cui scommettere, insieme ai nostri clienti. Faremo investimenti per migliorare la nostra organizzazione e produzione, per esempio con una più forte automatizzazione del magazzino. Anche per Mer-Com la digitalizzazione e la trasformazione saranno dominanti come fattori di crescita e per le attività di promozione e marketing.

Non saranno neppure dimenticate le attività a supporto del sociale come la sponsorizzazione della squadra di calcio a 5 Mernap, eccellenza del calcetto dai primi anni 2000 e che per un decennio ha dominato i campionati locali incamerando innumerevoli titoli e prestigiosi piazzamenti, fino a partecipare al campionato FIGC di Calcio a cinque 2019/2020.



Mer-Com in numeri

40 anni di attività
22 collaboratori
37 Età media dei
collaboratori
1.500 mq di superficie
aziendale .

