

# Thinking «out of the box»

In diesem Interview erzählt Calogero Lillo Imperia, CEO Imperia Systems, die Geschichte seines Unternehmens, wie sich die Anforderungen im Laufe der Zeit ändern und was es für ihn und seine Mitarbeiter\*innen heisst, «out of the box» zu denken.

Andreas Leu

**Andreas Leu: Herr Imperia, Sie sind der CEO und Gründer von Imperia Systems. Wann entstand das Unternehmen und was war seinerzeit Ihre Motivation, sich selbständig zu machen?**

Calogero Lillo Imperia: Den Traum, irgendwann selbständig zu sein, hatte ich schon in meiner Jugendzeit. Mir war dazumal jedoch noch nicht bewusst, wie gross der Wunsch nach einem eigenen Unternehmen in mir war. Einen ersten Grundstein habe ich mir 2010 mit dem Abschluss einer betriebs-

wirtschaftlichen Weiterbildung gelegt. Dies war die Abrundung zu meiner technischen Ausbildung. Danach bekam ich 2015 die Chance, eine bestehende Firma zu übernehmen. Leider ist die Übernahme kurz vor Vertragsunterzeichnung gescheitert. Nun musste ich mich entscheiden, wie ich meine berufliche Zukunft weitergestalten möchte. Gemeinsam mit meiner Frau habe ich entschieden, den Schritt in die Selbständigkeit dennoch zu wagen und ein eigenes Unternehmen, die Imperia Systems AG, zu grün-

den. Anfänglich habe ich als Ein-Mann-Unternehmen Dienstleistungen im Bereich der Projektleitung angeboten, als Bindeglied zwischen Hersteller und Betreiber. Ich durfte in den ersten 6 Monaten einige Projekte für namhafte Firmen umsetzen. Bald kam der Wunsch von den Kunden, mein Angebot zu erweitern. Es kamen konkrete Anfragen, komplette Maschinen-/Anlagen als Abrundung meines Angebotes anzubieten. Für mich war die Entscheidung, diesen Schritt zu gehen, weitaus schwieriger zu tref-

Palettier-Roboter für Mehlsäcke.



Bild: Imperia Systems

Bild: Imperia Systems



Dank Robotertechnologie kann Imperia Systems dem Kunden oft sehr schnell eine Lösung anbieten.

fen als die Entscheidung, ob ich mich selbstständig machen möchte. Denn es war klar, dass ich dies nicht allein stemmen kann. Da reichten die hauseigene Garage und ein Einmannbetrieb nicht mehr. Zusammen mit meiner Frau habe ich den Schritt gewagt. Wenige Monate später erhielten wir 3 Bestellungen für Produktionsautomatationen in den Bereichen Medizintechnik, Druckindustrie und Baunebenbranche.

Im Sommer 2016 stellten wir den ersten Mitarbeiter (Konstrukteur) ein, bald darauf folgten weitere Mitarbeiter (Montage, Konstruk-

tion). Den Firmensitz haben wir fast zeitgleich mit der Einstellung des ersten Mitarbeiters nach Schöffland verlegt. Gestartet haben wir in kleinen und bescheidenen Büro- und Montageräumlichkeiten.

**In welchen Branchen und Märkten werden Ihre Maschinen und Anlagen hauptsächlich eingesetzt?**

Unsere Kunden sind in den verschiedensten Branchen tätig wie Medizintechnik, Lebensmittelindustrie, Logistik, Druckerbranche sowie Automotive.

**Wie sieht der typische Kunde von Imperia Systems aus?**

«Typisch» ist bei uns nichts. Auch die Kunden nicht. Wir haben die unterschiedlichsten Kunden. Vom Weltkonzern mit über 250 000 Mitarbeitern bis zur familiengeführten Firma in der 17ten Generation ist bei uns alles vertreten. Interessanterweise sitzen alle unsere Kunden in der Schweiz, was die Zusammenarbeit bei den oft sehr anspruchsvollen Projekten einfacher macht. Natürlich bieten wir unser Können auch über die Landesgrenze hinaus an. Wir konnten bereits grössere Anlagen für Deutschland, Österreich und Australien anbieten. Es ist nur noch eine Frage der Zeit, bis wir den ersten Auftrag im Ausland umsetzen dürfen. Worauf ich mich speziell freue, denn in meinen früheren Tätigkeiten war ich international viel unterwegs.

**Ihr Unternehmen hat sich auf den Sondermaschinenbau spezialisiert, was heisst, dass sich die Anforderungen immer wieder ändern. Sie kommunizieren auch «Wir sind Erfinder». Was heisst das genau?**



**AUTOMATION UND SONDERMASCHINENBAU**  
Das können und lieben wir!

Beratung | Entwicklung | Konstruktion | Dokumentation |  
Steuerungen | Softwareentwicklung | Vision-Prüfung |  
Robotik | Montage | Service | Support

Gemeinsam mit unseren Kunden  
schaffen wir Innovationen

WIR LIEBEN AUTOMATION

ANZEIGE



imperia-systems.ch



Bild: Imperia Systems

«Technische Herausforderungen spor-  
nen uns an. Unser junges Team braucht  
immer wieder neues Hirnfutter. So  
bleiben wir fit und agil.»

Calogero Lillo Imperia, CEO Imperia Systems

### Worin liegen die Stärken Ihres Unternehmens?

Im Sondermaschinenbau ist kein Projekt wie das andere. Wenn wir von Kunden angefragt werden, dann, weil es für den zu automatisierenden Prozess noch keine Anlage auf dem Markt gibt. Demzufolge ist jede unserer Anlagen ein Prototyp. Diese muss jedoch wie eine gut etablierte Anlage funktionieren. Hier kommt unser Slogan zum Tragen: «Wir sind Erfinder», denn wir erschaffen täglich neue Wege und Lösungen, um kundenspezifische Prozesse zu automatisieren. Eigentlich ist es ganz einfach: Wenn wir uns etwas (gemeint ist der zu automatisierende Prozess) vorstellen können, dann finden wir auch immer eine Lösung. Meistens geschieht das bereits bei der ersten Besichtigung des Produktionsstandortes oder beim ersten Durchlesen des Lastenheftes. Die Kunst dabei ist, die Automation so einfach wie möglich aussehen zu lassen, komplizierte Abläufe zu vereinfachen sowie Innovationen und die neuste Technik anzuwenden. Und die Anlage muss sich für den Kunden rechnen lassen. Ist die Lösung zu einer Problemstellung zu offensichtlich, dann lassen wir meistens die Finger davon. Denn bei solchen Projekten geht es oft nur um einen Preiskampf. Natürlich interessiert es uns auch, weshalb der Kunde sich für uns entscheidet. Dabei bekommen wir meistens die gleichen Antworten. Wir bestechen mit der Art und Weise, wie wir die Problemstellungen in der Angebotsphase angehen, und mit den erfrischenden Ideen. Dazu kommt, dass wir im Bereich des Steuerungsbaus sehr breit abgestützt sind. Neben der hauseigenen Programmierung von SPS-Steuerungen integrieren wir bei uns im Hause Roboter von Fanuc und Vision-Systeme. Gleichzeitig binden wir unsere Anlagen selbständig an übergeordnete Systeme oder andere Maschinen/Anlagen an. Abrundend kommen unsere

schnellen Reaktionszeiten dazu, sollte eine Anlage eine Störung haben. Meistens reagieren wir innerhalb von 1–2 Stunden und leisten Soforthilfe vor Ort.

### Die Anforderungen der Kunden und der Automatisierungsgrad steigen ständig. Wie gehen Sie heutzutage ein Projekt an und wie sieht konkret die Umsetzung aus?

Technische Herausforderungen spornen uns an. Unser junges Team braucht immer wieder neues Hirnfutter. So bleiben wir fit und agil. Dabei setzen wir ganz auf unser Credo: Altbewährtes wird behalten oder weiterentwickelt und Neues wird immer wieder neu betrachtet und beurteilt. Ein Rad erfinden wir nicht neu. Wir lassen uns jedoch von der neusten Technik und den neusten Komponenten inspirieren und denken «out of the box».

Die Mitarbeiter, welche in der Verkaufs- und Angebotsphase mit dabei sind, begleiten das Projekt bis zum Schluss. So gewährleisten wir, dass das Versprochene im Projekt korrekt umgesetzt wird.

### Welche Kompetenzen sollen Ihre Mitarbeiter\*innen im Engineering mitbringen?

Berufsstolz! Und das meinen wir so. Egal, welcher Arbeit man nachgeht, man muss diese stets mit Leidenschaft ausüben. Ist man mit Herzblut dabei, macht man eine Maschine oder Anlage zur eigenen. Dann kommt der Rest von allein. Ich bin fest davon überzeugt, dass man alles lernen kann. Wenn man aber nicht mit Herz und Seele dabei ist, kann man nichts Grosses erschaffen und kommt auch nicht weiter.

### Imperia Systems hat sich ausserdem auf Robotik und Vision-Systeme spezialisiert. In welchen Bereichen sehen Sie das grösste Potenzial für den Einsatz dieser Technologien?

Roboter sind extrem flexibel einsetzbar. Wo wir früher ein X/Y/Z-Handling konstruierten und einbauten, setzen wir heute kleine SCARA-Roboter von Fanuc ein. Der Zeitaufwand für die Konstrukteure und Monteure ist nicht gross. Somit können wir dem Kunden sehr schnell eine Lösung anbieten. Dank unserem Demoroboter sowie der Simulationssoftware können wir bereits in der Angebotsphase sehr genaue Angaben zur Machbarkeit und Performance machen. Die grosse Kunst bei den Robotern liegt in der Konstruktion des jeweiligen Greifers.

### Wie sehen Sie die Marktentwicklung für den Spezialmaschinenbau und wie muss sich Imperia Systems für die Zukunft aufstellen, um den Anforderungen gerecht zu werden?

Um den Produktionsstandort Schweiz lukrativ zu halten, werden unsere Kunden weiter auf die Automatisierung setzen müssen. Damit wir für unsere Kunden fit bleiben, überdenken wir unsere Abläufe stetig und passen diese nötigenfalls disruptiv an. Dank diesem Ansatz konnten wir uns in den letzten 5 Jahren gut behaupten und gesund wachsen. Eine grosse Herausforderung sehe ich in der Gewinnung von neuen Mitarbeitern. Es ist sehr schwierig, gute Fachkräfte zu finden, welche motiviert und mit Berufsstolz erfüllt sind. Dank einer gesunden Auslastung und guten Projekten sind wir immer wieder auf der Suche nach neuen Mitarbeitern. Selbst bilden wir Lernende in der Konstruktion aus. Mein Ziel ist es, spätestens auf Sommer 2023 den Beruf als Automatiker anbieten zu können. Weiter bin ich nebenamtlich als Dozent und Diplombegleiter an einer Technikerschule tätig und versuche einen weiteren Beitrag gegen unseren Fachkräftemangel zu leisten.

[imperia-systems.ch](http://imperia-systems.ch)