

## HINTERGRUND

# TROTZ INDUSTRIEWANDEL: WIE DIE ALTRA IHRE ARBEITSPLÄTZE SICHERT

Die Industrie steht unter Druck. Produktionsverlagerungen ins Ausland, fortschreitende Automatisierung, steigender Konkurrenzdruck und die Corona-Pandemie haben viele Firmen gezwungen, ihre Strategien neu zu denken. Das spürt auch die Altra. Dennoch schafft es das Unternehmen, am Industriestandort Neuhausen für über 200 Mitarbeitende stabile und sinnstiftende Arbeit zu bieten – eine Erfolgsgeschichte trotz Herausforderungen.

### PSYCHISCHE GESUNDHEIT SPONSORED CONTENT

Claudia Riedel

Elektronische Preisschilder recyceln, Kindervelos montieren, Liftsteuerungen zusammenbauen oder Geschenkkarten aufladen und konfektionieren. Am Industriestandort der Altra in Neuhausen sind die Aufträge so divers wie die Mitarbeitenden. Rund 200 Personen arbeiten hier im Bau 33 im SIG Areal in den Bereichen Elektro- und Industriemontage sowie Mechanik.

**Aufgaben repetitiv, aber auch komplex** Damit es für alle eine passende Arbeit hat, braucht es sorgfältige Planung und Auftragsklärung. Marc Schären, Abteilungsleiter Industrie, sagt: «Aufträge müssen repetitiv, aber durchaus auch komplex und für uns stemmbar sein. Wir wollen nicht unsere Gruppenleiter beschäftigen, sondern unsere Mitarbeitenden.»

Die Mitarbeitenden sind Menschen mit Behinderungen oder Personen aus Wiedereingliederungsprogrammen, etwa nach Unfällen, Suchtproblemen,

Burnouts oder Langzeitarbeitslosigkeit. «Es geht darum, Menschen aus der IV wieder im ersten Arbeitsmarkt einzugliedern.» Gleichzeitig bildet die Altra Lernende aus, vom zweijährigen Industriepraktikum bis zur vierjährigen Ausbildung, beispielsweise zum Polymechaniker EFZ.

**Werbung über Führungen und LinkedIn** Dass sich der Industriemarkt in den letzten Jahren verändert hat, spürte man auch hier in Neuhausen. Besonders nach der Corona-Pandemie war die Auslastung zeitweise tief. «Zuvor lief vieles lange selbstverständlich, und wir mussten kaum Akquise betreiben», sagt Schären. Mit der Verlagerung grosser Industrienaufträge ins Ausland und der zunehmenden Automatisierung wurde jedoch ein Umdenken nötig. Teilweise holten Unternehmen Arbeiten auch wieder zurück in die eigenen Betriebe, um ihre Mitarbeitenden auszulasten. «Wie viele andere Unternehmen müssen auch wir uns laufend an veränderte Marktbedingungen anpassen. Wir mussten wieder aktiver für uns werben und zeigen, was wir können», so Schären weiter.



Aktuell zerlegen Mitarbeitende der Altra ausgediente elektronische Preisschilder von grossen Detailhändlern. «Wir trennen Batterie und Gehäuse in wenigen Arbeitsschritten», erklärt Marc Schären, Abteilungsleiter Industrie. «Das ist nachhaltige Arbeit, die uns Sicherheit bietet.» Bild: zVg.

## GRUNDVERSORGUNG IST KEIN GESCHÄFTSMODELL

GASTKOLUMNE  
SCHAFFHAUSEN

Livia Munz



Stellen Sie sich vor, Ihre Heizrechnung verdoppelt sich. Sie können nichts dagegen tun, denn den Anbieter für

Wärme, Gas oder Strom kann man nicht einfach wechseln, es gibt keine Alternative. Genau das droht, wenn Strom, Wasser oder Wärme in private Hände geraten. Die Grundversorgung ist kein offener Markt, es gibt nur eine Leitung, die ins Haus führt. Wer diese Leitung besitzt, hat de facto eine Monopolstellung. Ein Monopol ohne starke regulatorische Vorgaben bedeutet, der Anbieter bestimmt den Preis, und die Bevölkerung hat schlicht keine Wahl.

Dazu kommt, dass private Unternehmen nur dort investieren, wo sich Geld verdienen lässt. Abgelegene und technisch herausfordernde Gebiete bleiben dabei auf der Strecke. Sie müssen von der öffentlichen Hand teuer erschlossen und oft unwirtschaftlich betrieben werden. Am Ende trägt die Allgemeinheit das Risiko, während private Investoren den Gewinn kassieren. Das ist ungerecht und kein Modell, das wir in Schaffhausen wollen.

Ein Blick ins Ausland warnt uns deutlich: In Grossbritannien und Deutschland wurde die Grundversorgung privatisiert. Die Folgen waren massive Preissteigerungen, abfließende Gewinne und ausbleibende Investitionen in die Infrastruktur. Heute kauft die öffentliche Hand die Netze teuer zurück. Diesen kostspieligen Fehler sollten wir in Schaffhausen nicht wiederholen.

Denn die Gefahr ist real und bereits spürbar. Während SH Power zu lange zögerte, Wärmeverbünde auf- und auszubauen, haben sich private Anbieter attraktive Gebiete gesichert. Politisch haben wir jetzt noch die Chance, klare Verhältnisse zu schaffen, bevor die Netzinfrastruktur zu zerstückelt ist.

Deshalb lanciert die SP Stadt Schaffhausen die Volksinitiative «Für eine sichere Grundversorgung». Öffentliche Infrastruktur soll Teil des städtischen Leistungsumfanges bleiben, kontrolliert von der Politik, im Interesse aller Einwohnerinnen und Einwohner.

Wir wollen eine SH Power, die Wärmeverbünde rasch und konsequent ausbaut. Wir wollen, dass die öffentliche Hand die Netzinfrastruktur erstellt, betreibt und unterhält – für alle, nicht nur für rentable Quartiere. Grundversorgung ist kein Geschäftsmodell. Sie ist eine Aufgabe der öffentlichen Hand für die gesamte Bevölkerung.

Dies geschieht heute vor allem über Betriebsführungen, die Präsenz an Messen und Branchenveranstaltungen sowie über LinkedIn. Dadurch konnte die Altra vermehrt regionale KMU als Partner gewinnen.

Ein Beispiel ist die neue Zusammenarbeit mit Randenbike: Für das Unternehmen montieren die Altra Mitarbeitenden die Kinder- und Jugendvelos. «Das ist natürlich eine schöne Aufgabe, weil unsere Mitarbeitenden das Endprodukt in den Händen halten können», sagt Schären. Ein weiterer Vorteil: Gleich mehrere Abteilungen sind eingebunden. Von der Arbeitsvorbereitung über

**«WIR WOLLEN NICHT UNSERE GRUPPENLEITER BESCHÄFTIGEN, SONDERN UNSERE MITARBEITENDEN.»**

Marc Schären  
Abteilungsleiter Industrie

die Montage bis hin zur Spedition läuft alles über die Altra. Wichtig bei neuen Partnerschaften sei stets, dass es auf Augenhöhe passiere. «Es gibt schon Kunden, die zu uns kommen, weil sie denken, die Altra macht es billiger.» Das sei aber nicht die Idee. «Wir sind ein verlässlicher Partner, halten Qualität und die vorgegebenen Termine ein und verrechnen dafür branchenübliche Ansätze.»

Neu ist auch die Zusammenarbeit mit Pro City. Die Bestellungen der Geschenkkarten gehen direkt bei der Altra ein, wo die Karten geladen und an die Kundschaft verschickt werden. Zur Hochsaison, etwa im Dezember, sind es über 2000 Karten. «Hier muss sehr genau gearbeitet werden, die Beträge müssen stimmen und die Gutscheine richtig zugeordnet sein», erklärt Schären. «Unsere Mitarbeitenden freuen sich, wenn neue Aufgaben dazu kommen. Es findet sich immer jemand, der sie gerne übernimmt.»

Aber es geht hier nicht nur darum, Menschen über Arbeit weiterzuentwickeln. Schlussendlich ist es auch eine finanzielle Frage. «Kundenaufträge sind für uns von grosser Bedeutung. Mit ihnen erwirtschaften wir einen wichtigen Teil unserer Erträge», so Schären.

«Das ist nachhaltige Arbeit, die uns eine ganzjährige Auslastung und damit Sicherheit bietet.»

**Monatelange Gespräche mit Fachstellen** Gerade bei langfristigen Partnerschaften ist man darum auch bereit, zu investieren. Für die IVF stellt die Altra etwa komplette Apotheken-Sets zusammen, von der kleinen Reiseapotheke bis zum grossen Rucksack. «Dafür mussten wir extra eine Klimaanlage einbauen und unsere Räume umbauen. Auch Prozesse und ERP-Systemanbindungen sind bei solchen Zusammenarbeiten wichtig, damit alles effizient funktioniert.»



Dieser Artikel gehört zu einer 12-teiligen Serie rund um Angebote, Arbeits- und Lebenswelten der Altra. Begleitend dazu wird fortlaufend über das Thema psychische Gesundheit informiert. Ergänzt wird die Serie durch persönliche Tagebucheinträge von Mitarbeitenden der Altra, die Einblicke in ihren beruflichen und privaten Alltag geben.

Weitere Informationen und alle Teile der Serie finden Sie über den QR-Code oder hier: [altra-sh.ch/kampagnen](http://altra-sh.ch/kampagnen)

Für gewisse Aufträge braucht es zudem Bewilligungen, etwa im neu aufgebauten Bereich Recycling von Kleingeräten. «Nach monatelangen Gesprächen mit kantonalen und weiteren Fachstellen konnten wir Lösungen finden, die uns neue Arbeit ermöglichen», freut sich Schären.

### Ausbaufähiger Recycling-Bereich

Es ist ein Bereich, in dem die Arbeit nicht so schnell ausgeht. Ein Bereich, der sich von elektrischen Zahnbürsten bis zu Rasierapparaten weiter ausbauen lässt. Aktuell zerlegen Mitarbeitende ausgediente elektronische Preisschilder von grossen Detailhändlern. «Wir trennen Batterie und Gehäuse in wenigen Arbeitsschritten», erklärt Schären. «Das ist nachhaltige Arbeit, die uns eine ganzjährige Auslastung und damit Sicherheit bietet.»

Anzeige

**30 JAHRE**  
**ARANEA+**  
KLETTERN + BOULDERN  
BADMINTON + PICKLEBALL

**GRATIS KLETTERN 07.06.26**

**Gratis-Klettertag**  
am So., 07.06., 9.30 bis 18 Uhr  
**Saubere Hallenschuhe und Freunde / Familie mitbringen...**