

# „Vom Optimismus können wir lernen“

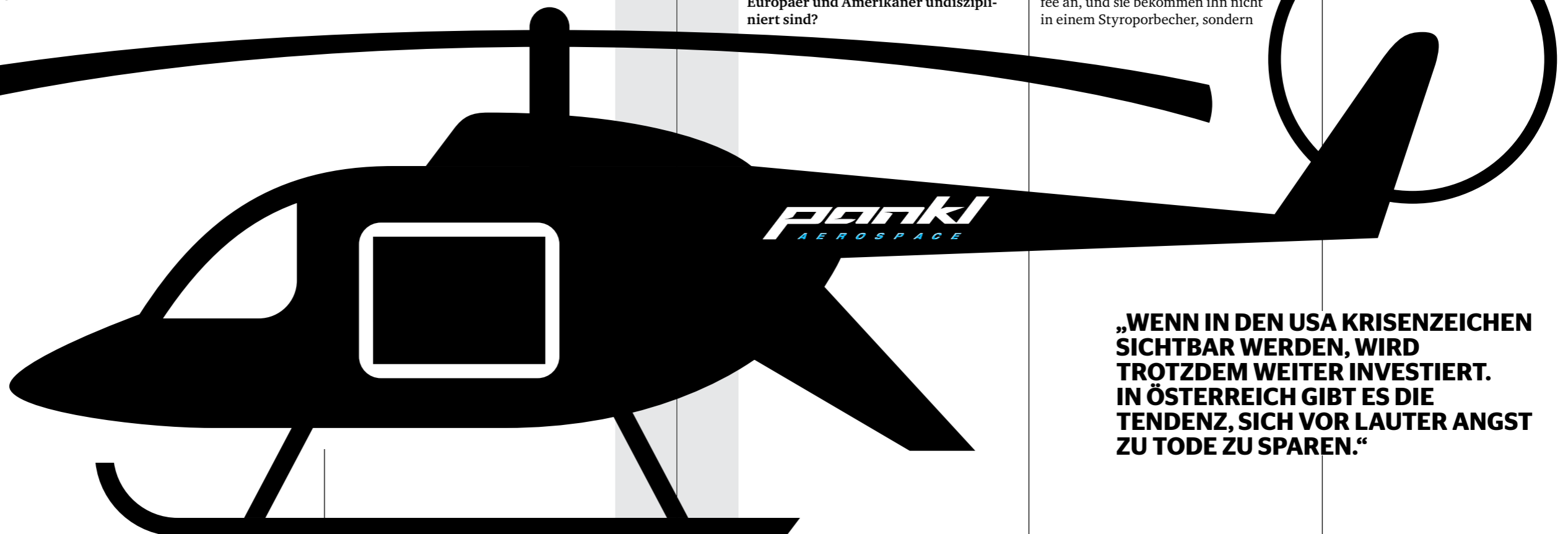
DIE GEBÜRTIGE OBERÖSTERREICHERIN **SONYA ZIERHUT** IST CHEFIN DES KALIFORNISCHEN ARMEEZULIEFERERS **PANKL AEROSPACE SYSTEMS**. WARUM DIE ERKLÄRTE PAZIFISTIN KEIN PROBLEM MIT IHRER TÄTIGKEIT HAT - UND WESHALB SIE GEZWUNGEN WAR, US-STAAATSBÜRGERIN ZU WERDEN.

INTERVIEW: PIOTR DOBROWOLSKI



## ZUR PERSON

Die Oberösterreicherin **Sonya Zierhut** leitet seit acht Jahren die Pankl Aerospace Systems Inc. Nach dem Besuch der HAK in Braunau und der Matura absolvierte sie ein MBA-Studium an der Heriot-Watt University in Edinburgh. Nach einem Berufsstart bei der Austria Metall AG (AMAG), für die sie bereits in den USA tätig war, wechselte sie zu Pankl. Seit 2006 ist sie CEO der Pankl Aerospace Systems Inc. in Cerritos, Kalifornien.



# A

Is Sie das erste Mal nach Kalifornien gekommen sind, ahnten Sie da schon, dass Sie hier einmal als US-Staatsbürgerin leben werden?

Nein, überhaupt nicht. Ich war damals ja knapp 19, ich konnte mir nicht einmal vorstellen, dass ich eines Tages so viel Geld haben werde, dass ich mir ein Mietauto leisten kann. Aber ich war beeindruckt von dem kalifornischen Lebensgefühl, ich war zum Beispiel tagelang am Venice Beach. Als im Jahr 2000, damals war ich bei der AMAG, ein Angebot kam, in die USA zu gehen, zögerte ich daher nicht lange. Dann war ich wieder eine Zeit in Europa, und seit 2004 bin ich für Pankl in Kalifornien, seit 2006 leite ich die Niederlassung hier in Cerritos als CEO.

Anderswo wollten Sie nie leben?

Ich mag Asien gern, eine Zeit lang war Tokio für mich eine Option. Was mir an Japan gefällt, ist die Ordnung und Disziplin. Allein die Schlange vor der U-Bahn, die sieht dort ganz anders aus, eben viel geordneter, disziplinierter.

Heißt das im Umkehrschluss, dass Europäer und Amerikaner undiszipliniert sind?

Na ja, Europäer sind auf ihre Art diszipliniert. Und in den USA, da gibt es natürlich auch die superdisziplinierten, die schon um fünf Uhr morgens im Fitnessstudio sind, weil man ja keine Zeit vergeuden soll. Andererseits ist der Umgang miteinander viel legerer. Gerade in Kalifornien dürfen Sie sich nicht wundern, wenn ihr Geschäftspartner in Shorts und Turnschuhen zu einem Meeting kommt.

Und das stört Sie?

Ich sage nicht, dass das schlecht ist, aber für mich als Europäerin mit Kinderstube ist das bis heute etwas gewöhnungsbedürftig. Da finde ich die europäische Kultur respektvoller. Dass man sofort mit jedem per Du ist, liegt wohl auch an der Sprache, die gar keine Sie-Form kennt. Aber dass einen die Verkäuferin im Geschäft sofort mit „Honey“ anspricht, das alles ist doch viel oberflächlicher als in Europa, auch weniger respektvoll.

Versuchen Sie ein Stück europäischer Respektkultur in Ihrem Unternehmen zu leben?

Absolut. Wenn zu uns Kunden kommen, dann biete ich ihnen einen Kaffee an, und sie bekommen ihn nicht in einem Styroporbecher, sondern

in einer Keramiktasse mit einem Milchkännchen. Ich biete ihnen auch Wasser und eine Mozartkugel an. Da möchten wir uns schon ganz bewusst abheben. Ich verlange von meinen Mitarbeitern auch, dass sie sich entsprechend kleiden. Für manche ist das am Anfang eine Umstellung, wenn sie sich eine Krawatte umbinden müssen, und sie fragen dann auch ein-, zweimal nach, wieso das jetzt sein muss. Beim dritten Mal tun sie es aber.

Was sollen sie auch anderes tun, wenn Sie es als Chefin anordnen?

Mir ist schon wichtig zu vermitteln, dass es nicht darum geht, dass mir persönlich Krawatten und Anzüge gefallen, sondern darum, wie wir uns als Unternehmen präsentieren. Und zu einem Standort, der höchste Qualitätsansprüche stellt, passt es einfach nicht, dass jemand im verknit-

„WENN IN DEN USA KRISENZEICHEN SICHTBAR WERDEN, WIRD TROTZDEM WEITER INVESTIERT. IN ÖSTERREICH GIBT ES DIE TENDENZ, SICH VOR LAUTER ANGST ZU TODE ZU SPAREN.“

EXPAT-EXPERTS

ERFOLGREICHE AUSLANDSÖSTERREICHERIN

terten Polo-Shirt im Office sitzt. Das wird dann schon verstanden. Auch die Kunden und Lieferanten wissen das zu schätzen. **Der Anzug ist eher ein Bürothema. Wie geht es Ihnen mit US-amerikanischen Arbeitern? Da wird ja oft über große Fluktuation und schlechte Ausbildung geklagt.**

Wir sind in der glücklichen Lage, dass unsere Stammebelegschaft gerade in der Produktion sehr stabil ist. Oft arbeiten ganze Familien bei uns: Brüder, Söhne, andere Verwandte, was schon zeigt, wie begehrt wir als Arbeitgeber sind. Aber das ist etwas, woran man arbeiten muss. Weil es in den USA keine Facharbeiterausbildung gibt, kümmern wir uns selbst darum. Wir bieten für Leute, die eine technische Highschool absolviert oder Arbeitserfahrung in der Bearbeitungsindustrie haben, Kurse an, wo sie am Ende die Maschinen genauso gut bedienen können wie ein österreichischer Facharbeiter. Was wir natürlich nicht anbieten können, ist Allgemeinbildung. Ich finde es schade, dass es dies im amerikanische Schulsystem nicht gibt und auch die Highschools in der Qualität der Ausbildung so stark variieren.

**Aus Nostalgie? Pragmatisch gedacht ist es doch gleichgültig, ob jemand weiß, wer Goethe war oder nicht, solange die Maschine korrekt bedient wird.**

Ich halte Ausbildung grundsätzlich für ein hohes Gut. Dinge, die man lernt, sind ja auch sehr wichtig für einen persönlich: Geschichte, Geografie, eine zweite Fremdsprache. Das alles hilft, damit man sich in Unterhaltungen außerhalb der Firma besser behaupten kann, und die allgemeine Schulbildung, finde ich, ist in Europa besser durch die verschiedenen Schichten. In den USA gibt es zwar die besten Universitäten und Schulen, aber das ist sehr davon abhängig, wo man aufwächst.

**An Ihrem Standort arbeiten noch einige andere Österreicher. Ist das gewollt, dass an strategischen Stellen Leute aus Österreich sitzen?**

Es sind deutlich weniger als zehn Prozent, die aus Österreich stammen. Das heißt, wir sind eine durch und durch US-amerikanische Firma. Wären wir das nicht, könnten wir das US-Militär auch nicht beliefern, denn an bestimmten technischen Teilen für das Militär dürfen aus Sicherheitsgründen nur US-Bürger arbeiten. Das war mit ein Grund, warum ich amerikanische Staatsbürgerin geworden bin.



**„DIE USA HABEN ZWAR VIELE KRIEGE GEFÜHRT, SIE HABEN DABEI ABER NIE LAND BEANSPRUCHT, IMMER NUR WERTE EINGEFORDERT.“**

Sonya Zierhut

Dass wir eine Controllerin haben, die aus Österreich stammt, ist allerdings insofern gewollt, weil wir sehr viel mit der österreichischen Flugsparte von Pankl kooperieren, in Österreich an der Börse notiert sind und auch nach Österreich berichten. Da macht es schon Sinn, jemanden zu haben, der auch das österreichische System gut kennt, das ja doch deutlich anders ist. **Wenn wir gerade bei den Unterschieden sind: Was gefällt Ihnen an den USA besonders gut?**

Auf jeden Fall die viel größere Flexibilität. Und der grundsätzliche Optimismus. Wenn in den USA Krisenzeichen sichtbar werden, wird trotzdem weiter investiert und konsumiert. In Österreich gibt es, überspitzt formuliert, schon die Tendenz, sich vor lauter Angst zu Tode zu sparen. Ich glaube, vom amerikanischen Optimismus können wir lernen. **Der Optimismus macht sich auch in Nationalstolz bemerkbar ...**

Möglicherweise. Ich finde es jedenfalls beeindruckend, dass die USA wirklich „one nation“ sind. Hier schwenkt am 4. Juli der Koreaner genauso die Fahne wie der Mexikaner, der Japaner – es ist ein sehr positiver Nationalstolz. Die USA haben außerdem eine Art, sich um andere Nationen zu kümmern, die nichts mit Eroberung zu tun hat. Die USA haben zwar viele Kriege

geführt, sie haben dabei aber nie Land beansprucht, immer nur Werte eingefordert. **Finden Sie die Diskussion um die US-geführten Kriege, so wie sie in Europa geführt wird, ungerecht?**

Das ist schwierig. Denn einerseits bin ich als entschiedene Pazifisten überzeugt, dass Konflikte diplomatisch gelöst gehören und nicht militärisch. Das mag jetzt vielleicht scheinheilig klingen, weil unser Unternehmen auch Teile produziert, die in Militärhubschraubern verbaut werden, es ist aber so. Andererseits verstehe ich die USA schon, wenn sie sagen: Ab einem gewissen Grad, wenn Menschenrechte massiv verletzt werden, kann man nicht mehr zusehen. Diesen Punkt sehen Europäer oft nicht, und da würde ich mir mehr gegenseitiges Verständnis wünschen. **Sie sind Pazifistin, produzieren aber für das Militär. Das ist spannend. Wie bekommen Sie diesen Spagat hin?**

Indem ich mir eingestehe: Ja, auch uns kann man vorwerfen, dass wir von der Kriegsmaschinerie profitieren. Andererseits weiß ich, dass wir für den Black Hawk-Hubschrauber produzieren, der zwar auch für Truppentransporte dient, der aber sehr oft bei Katastropheneinsätzen verwendet wird, um Menschenleben zu retten: bei Hurrikans, Überflutungen. Ich könnte nie für ein Unternehmen arbeiten, das ausschließlich Waffen produziert. Aber natürlich weiß ich, dass man auch mit einem Black Hawk Truppen irgendwohin bringen kann, die dann auf Menschen schießen. Dennoch: Für mich steht im Vordergrund, dass es keine reinen Kampfmaschinen sind.

**Um einen letzten wichtigen Punkt anzusprechen: Glauben Sie, dass Sie in Österreich als Frau genauso weit nach oben hätten kommen können?**

Ich glaube nicht, dass es in Österreich schwieriger wäre. Das mag aber daran liegen, dass ich nie negative Erfahrungen gemacht habe. Für mich war Frau sein im Geschäftsleben nie ein Nachteil. Eher das Gegenteil: Weil ich eben nicht noch ein Mann im grauen Anzug war, haben sich die Leute eher an mich erinnert. Aber ich habe keine Kinder, und wenn es um die Vereinbarkeit von Kinderbetreuung und Beruf geht, da sind die USA wahrscheinlich doch besser aufgestellt als Österreich. Aber das wird in Österreich auch immer besser.



Mit **DB Schenker** zum **Touchdown** – **Punkten Sie** in den **USA!**

**Kick and win!**

Besuchen Sie uns unter [www.usatouchdown.com](http://www.usatouchdown.com)

Die USA – das Land der unbegrenzten Möglichkeiten. Doch wie können Sie diese beim Export und/oder Import Ihrer Waren optimal nutzen? Mit einem zuverlässigen Partner, der mit einem starken Netzwerk für Sie punktet.

Egal ob Seeweg, Luftweg oder durchdachte Logistikleistungen: **Mit unseren drei USA-Teams Airfreight, Oceanfreight und Logistics lebt Ihr amerikanischer Traum.**

Entscheiden Sie sich für ein **Team**, **punkten Sie** jetzt schon **online** und **gewinnen Sie** Ihr persönliches **American Football Starter Package!**

**Kontaktieren Sie uns:**  
+43 (0) 5 7686-210900 oder auf [www.dbschenker.com/at](http://www.dbschenker.com/at)



**WWW.  
ADVANTAGE  
TAGE  
AUSTRIA  
.ORG**

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen auf **DEM österreichischen Wirtschaftsportal im Ausland!**

IHRE VORTEILE:

- Online-Firmenpräsentation inkl. konkretem Geschäftswunsch
- Gezielte Ansprache Ihrer Geschäftspartner in Wort und Bild
- Professionelle Übersetzungen
- Hohe Besucherfrequenz des Portals
- Services der AußenwirtschaftsCenter vor Ort (Veröffentlichung im Newsletter, gezielte Weiterbetreuung)

INFOS:  
[www.wko.at/aussenwirtschaft/b2b](http://www.wko.at/aussenwirtschaft/b2b)  
oder +43 (0)5 90 900 – 4822

**200**  
LÄNDER

**100**  
EURO

**28**  
SPRACHEN

**1**  
MILLION  
BESUCHE

