



„Du brauchst Menschen, auf die du dich tausendprozentig verlassen kannst.“

Sabine Faber, Ponsel

Foto: Ponsel

# Mit Logik und Empathie

Wer mit Sabine Faber spricht, merkt eines sehr schnell: Die Geschäftsführerin von Ponsel kann sich sehr gut in ihre Marktpartner hineindenken – vom Gestellzulieferer bis zur Sofaverkäuferin. Vielleicht ist auch das ein Grund, warum der Polstermöbelhersteller aktuell gut ausgelastet ist. Karin Henjes und Michaela Höber sprachen in Weidhausen mit Sabine Faber.

Das in Weidhausen ein gutes Miteinander herrscht und die Atmosphäre bei all der konzentrierten Arbeit sehr angenehm wirkt, das spürt man gleich beim Betreten des Firmensitzes. Zur Begrüßung wedeln den Besuchern schon freundlich zwei Münsterländer und ein Labrador entgegen: Willkommen bei der Albert Ponsel GmbH & Co. KG in Weidhausen. Von den rund 170 Mitarbeitern sind die meisten seit ganz vielen Jahren dabei – und auch die Chefin selbst, Geschäftsführerin Sabine Faber (Jahrgang 1967), wirkt nun schon seit 25 Jahren in dem Familienunternehmen mit, davon fast zehn Jahre in der Geschäftsleitung.

**MM: Wie war das eigentlich für Sie, als Kind in einem Polstermöbelunternehmen aufzuwachsen?**

**Sabine Faber:** Man wächst tatsächlich anders auf, als Kind hab ich im Schaumlager Verstecken gespielt (*lacht*), mit 14 Jahren nahm mich Papa schon auf eine Möbelmesse in Berlin mit, und natürlich waren wir Kinder auf der imm in Köln.

**MM: War denn schon immer klar, dass Sie in dem Familienunternehmen mitarbeiten werden?**

**Faber:** Das war damals von vornherein klar und ganz selbstverständlich, darüber wurde auch gar nicht diskutiert, die ganze Ausbildung war auf die Firma ausgerichtet. Nach dem Abitur absolvierte ich eine kaufmännische Ausbildung als Industriekauffrau, und als ich 1998 bereits mitarbeitete, besuchte ich die Abendschule und machte zwischen Büro- und Familienalltag mit zwei kleinen Kindern daheim auch noch meine Betriebswirtin (*lacht*).

**MM: Sie waren schon lang im Unternehmen, als Ihr Bruder Thomas Welsch, der Ponsel langfristig weiterführen sollte, im Alter von nur 44 Jahren starb. Sie sind in die Geschäftsleitung mit eingestiegen, um Ihren Vater Harald Welsch zu unterstützen. Was bedeutete dieser Schritt für Sie?**

**Faber:** Das war keine leichte Entscheidung für mich. Ein über vier Generationen gewachsenes Familienunternehmen fortzuführen, ist eine herausfordernde und anspruchsvolle Aufgabe. Ich war schon 15 Jahre im Unternehmen, anfangs im Verkauf, als rechte Hand meines Bruders, aber nie an vorderster Front. Und dann stellte sich auf einmal die Frage, wie geht es nun weiter? In der doch sehr männerdominierten Branche ist es als Frau in einer Führungsposition teilweise spannend in den Verhandlungsgesprächen anerkannt zu werden. Gerade hier war es mir wichtig, jemanden an der Seite zu haben auf den ich mich tausendprozentig verlassen kann. Dazu brauchst du Menschen, die hinter dir stehen und dich unterstützen. Mein Mann Axel Faber wechselte damals von Team 7 zu uns ins Unternehmen, und wir haben hier ein großartiges Team, vom Vertrieb über den Innendienst in der

gefragt ist und in welche Richtung es gehen soll. Unser Sohn Moritz – er hat Forstwissenschaften studiert und zudem eine kaufmännische Ausbildung durchlaufen – ist im Einkauf tätig und in viele andere Bereiche involviert. Es geht also weiter.

**MM: Ponsel hat sich früh für Nachhaltigkeit engagiert, auch als „Klimaneutraler Hersteller“ ...**

**Faber:** Ja, neben energetischen Anpassungen in der Fertigung und unserem Fuhrpark haben wir vor allem die Nachhaltigkeit der gesamten Produktion im Blick. Wir können vorweisen, dass unsere Produkte mitsamt ihren Komponenten zu über 90% „Made in Germany“ sind – damit haben wir eine herausragende Position unter den Trägern des Labels „Möbel made in Germany“. Viele unserer Zulieferer sind aus der umliegenden Region. Durch kurze Transport- und Kommunikationswege können wir

wickeln auch hier stetig. Durch unsere verschiedenen Label (Goldenes M, Möbel made in Germany, Klimaneutraler Hersteller etc.) liefern wir dem Handel genügend Argumente, um den Endkunden für uns zu gewinnen. Ponsel steht ganz klar für stilistische Vielfalt, wenn Sie nur die vielen Bezüge, Füße und Funktionen anschauen. Wir haben allein 450 verschiedene Möglichkeiten, ein Sofa zu beziehen. Das hat schon fast Manufaktur-Charakter. Jedes Möbel ist ein Unikat und wird individuell nach Kundenwunsch bei uns gefertigt.

**MM: Haben Sie als Unternehmerin eine besondere Leidenschaft?**

**Faber:** Ich habe schon als Kind lieber gerechnet als gemalt. Mathematik hatte ich bis zum Abitur, das ist mir total leichtgefallen. Zahlen spielen hier natürlich eine große Rolle – nicht nur, was die Finanzen betrifft. Ein ganz großes Bedürfnis ist es mir, dass die Mitarbeiter gerne auf die Arbeit gehen. Wir bieten ihnen auch vergünstigten Eintritt im Fitness-Studio oder im Schwimmbad, E-Bike Leasing, und wir pflegen die Firmenkultur mit einem Sommerfest und einer Weihnachtsfeier.

**MM: Wie geht es Ponsel aktuell, und wie sehen Sie die Zukunft?**

**Faber:** Ich muss sagen, wir können uns aktuell nicht beklagen. Wir haben einen guten Auftragsbestand, die Produktion ist gut ausgelastet. Durch die weltweite Lage der letzten drei Jahre ist es schwer geworden, genau zu planen. Jedoch konnten wir uns durch unsere Flexibilität und unser Durchhaltevermögen immer wieder neu an die aktuelle Lage anpassen. Was das Jahr jetzt wirklich bringt, das kann niemand voraussagen – wie reagieren die Endverbraucher, was können sie sich noch leisten? Wir werden unsere Hausaufgaben machen und uns den Herausforderungen positiv entgegenstellen.

**MM: Vielen Dank für das herzliche Gespräch!**

„Schon als Kind habe ich viel lieber gerechnet als gemalt.“

Verwaltung bis hin zu jedem Mitarbeiter – und in fünfter Generation unseres Sohn Moritz. Mein Vater hingegen zieht sich nun mehr und mehr aus dem laufenden Geschäft zurück.

**MM: Wie sind die Zuständigkeiten?**

**Faber:** Während sich mein Mann um Produktion, Personal und technische Entwicklung kümmert, bin ich für die kaufmännischen und organisatorischen Prozesse sowie das Marketing zuständig, hier arbeite ich vertraulich Hand in Hand mit Steffi Geßlein zusammen. Unser Vertriebsleiter Herr Ott ist zugleich unsere Marktanalyse (*lacht*), er weiß genau, was im Markt

flexibel auf die Bedürfnisse des Handels reagieren. Unsere Reklamationsquote liegt weiter unter dem Branchenschnitt. Daran arbeiten wir jeden Tag mit unseren Mitarbeitern.

**MM: Was ist Ihre Produktpolitik?**

**Faber:** Ideen entwickeln wir im Team. Das muss natürlich ins Produktportfolio von Ponsel passen, es geht auch um Wiedererkennbarkeit, Werte und Formensprache. Unsere neue Kollektion „Dining by Ponsel“ konnten wir erfolgreich im Markt etablieren. Hier punkten wir mit der Sitzqualität eines Sofas. Wir ruhen uns aber nicht auf unseren Lorbeeren aus, sondern ent-