



Henglein ist noch immer ein echtes Familienunternehmen. Geschäftsführer und Kloßteig-„Erfinder“ Norbert Henglein [Mitte] ist noch immer Kopf des Unternehmens, sein 32-jähriger Sohn Daniel (links) ist als Prokurist Teil der Geschäftsleitung, der 23-jährige Markus ist auch gerade dabei, voll in den Betrieb einzusteigen. Auch der 20-jährige Bruder Max soll in Zukunft folgen.

## Wie Henglein zum Kloß-König wurde

**ESSEN** Das Rezept wurde in einem fränkischen Keller erfunden, entstanden ist daraus der größte Kloßteig-Hersteller Deutschlands.

VON MARTIN MÜLLER

**WASSERMUNGENAU** - Als Norbert Henglein 1985 im frisch gefliesten Keller seines Kartoffellagers in Wassermungenau saß und am perfekten Kloßteig-Rezept tüftelte, ahnte er nicht, dass er im Landkreis Roth einmal Deutschlands größte Kloßteigfabrik aufbauen würde. Dass seine 1100 Angestellten und er eines Tages 100.000 Tonnen Kartoffeln im Jahr verarbeiten und 330 Millionen Packungen ausfahren würden. Dass einmal in praktisch jedem Vollsortimenter in Deutschland fränkischer Kloßteig liegen würde.

Schließlich hatte alles ganz anders begonnen. „Bu, du wirst mal Metzger“, hatte Vater Hans dem jugendlichen Norbert mitgegeben - und der Sohn war brav gefolgt. Und auch mit Vergnügen, schließlich hatte sich aus dem Fuhrunternehmen von Großvater Johann („ein Mann, ein Lkw“) längst ein Viehhandel entwickelt. „Als Sechsjähriger bin ich da schon oft mitgefahren, wenn wir Ferkel, Rinder und Kälber transportiert haben, ich war das von klein auf gewohnt“, erzählt Norbert Henglein.

Nach der Metzgerlehre stieg er in den Betrieb ein und fuhr nachts Vieh. Doch tagsüber frönte er von Beginn an einer zweiten Leidenschaft: den Kartoffeln. „Vieh & Kartoffeln - Hans Henglein & Sohn“ stand nicht umsonst an der Wand des Familienwesens in der Hauptstraße 3.

Findig, wie Henglein war, begann er die Kartoffeln, mit denen sein Vater schon seit 1960 gehandelt hatte, in Zweieinhalb-Kilo-Säcke zu packen. „Die haben wir dann an Tante-Emma-Läden in Nürnberg geliefert. Das hat super funktioniert“, sagt Henglein über das Geschäftsmodell. Doch das genügte ihm nicht, er hatte schon eine neue Idee: vorgefertigten Kloßteig. Die Kartoffeln selbst zu schälen und zu reiben, war den meisten schließlich schon längst zu viel Arbeit. Die Menschen wollten einfach nur runde Kartoffelbälle formen, sie in kochendes Salzwasser werfen und sie alsbald dampfend herausfischen.

Hengleins Idee half ihnen dabei. Allerdings funktionierte sie nicht gleich beim ersten Mal. Monatelang wurde experimentiert, Probe gegessen und wieder verworfen, bis es im Wassermungenauer Keller gelungen war, das Rezept zu finden. „Schwierig war vor allem, den Kloßteig haltbar zu machen und dabei nichts am Geschmack zu verlieren“, bekennt Henglein.

Der Geschmack selbst kommt rein aus den Kartoffeln. Gewürze (außer Salz), Geschmacksverstärker und Farbstoffe sind nicht enthalten. „Die Rezeptur und das Verfahren sind jetzt noch genau wie 1985“, betont der 60-Jährige.

Die ersten Packungen wurden noch direkt in Metzgereien und Wirtshäuser geliefert. Doch schnell stiegen die damaligen Kaufmarkt-,

EWS- und Attracta-Märkte ein. Hengleins Kloßteig fand rasch reißenden Absatz. Bald folgten Edeka und schon 1988 Aldi.

Der Keller in der Wassermungenauer Hauptstraße mit seinen 1985 gerade mal 20 Mitarbei-

tern reichte da schon lange nicht mehr aus. Henglein baute am Ortsrand eine Fabrik für anfangs 3000 Tonnen Jahreskapazität und 50 Beschäftigte, heute werden dort von 600 Angestellten auf 65.000 Quadratmetern Fläche etwa 110.000 Tonnen im Jahr produziert. In Klosterhäseler in Sachsen-Anhalt gibt es seit 1995 ein zweites Werk mit 560 Mitarbeitern. Dort werden 55.000 Tonnen im Jahr produziert, vor allem Backteig und Hefeprodukte, darunter auch Dampfnudeln, Germknödel und Böhmisches Knödel.

„Wir sind viel mehr als nur Kloßteig“, betont Daniel Henglein. Der 32-jährige Sohn von Norbert Henglein ist heute als Prokurist Teil der Geschäftsleitung. Und er erzählt: Nur mehr zehn Prozent der verkauften Henglein-Packungen sind gefüllt mit Kloßteig (am beliebtesten nach wie vor: „Fränkisch halb & halb“).

„Der Kloß war das traditionelle Familienessen am Sonntag zum Braten. Aber die Familien werden kleiner, die Menschen wollen kleinere, leichtere Gerichte“, erklärt Daniel



Der Handel mit „Vieh & Kartoffeln“ war lange der Schwerpunkt des Familienunternehmens, vorgefertigter Kloßteig kam erst 1985 hinzu [hier ein Foto von 1979].



Bei der Kartoffelannahme in der Wassermungenauer Hauptstraße packte damals auch Norbert Hengleins Mutter Maria (links) kräftig mit an.

Henglein. Der Kloß geht zwar schnell, der Braten aber nicht.

„Viele wollen sich nicht mehr länger als 20 Minuten in die Küche stellen“, meint auch Daniels Bruder Markus Henglein (23), der gerade dabei ist, intensiver ins Unternehmen einzusteigen (der dritte Bruder, der 20-jährige Max, soll später folgen).

Die nachlassende Kloß-Nachfrage sah Norbert Henglein frühzeitig voraus. Deshalb erweiterte er die Produktpalette schon 2001 um Schupfnudeln, Spätzle und Baggers, es folgten Pizza- und Blätterteig, Gnocchi und neuerdings auch Dinkel-Produkte und vegane Spätzle. 39 Prozent der

Produktion gehen ins Ausland. In Polen etwa gehen Blätterteig und Schupfnudeln besonders gut. „Wir verkaufen aber auch Pizzateig nach Neapel. Der funktioniert da sogar sehr gut“, sagt Norbert Henglein und lacht. Künftiges Wachstum sieht er vor allem in ausländischen Märkten.

Gerade erst sind eine neue Logistikhalle und ein modernes Bürogebäude entstanden. Damit hat Henglein erstmals eine eigene Betriebskantine. „Mittwoch ist Kloßtag“, erzählt Daniel Henglein. Er ist mit seinen Geschwistern und Eltern direkt auf dem Betriebsgelände groß geworden, hat hautnah mitbekommen, wie das

Unternehmen rasant gewachsen ist. Das Wohnhaus der Familie wurde direkt neben den Produktionsgebäuden errichtet, einige Hundert Meter entfernt von Wassermungenau.

„Ich war sehr viel im Betrieb, da kannte mich jeder. Sobald es ging, habe ich dann Ferienarbeit gemacht, direkt an der Verpackungslinie“, erzählt der 23-jährige Markus Henglein. Ihn haben der Trubel und der Lärm der Lkw direkt neben dem Kinderzimmer nicht gestört, er ist voll in seinem Element, wenn immer was los ist. „Schon als Kind bin ich öfter mit dem Lkw mitgefahren. Jetzt fahre ich regelmäßig selber Touren mit dem Henglein-Lkw“, erzählt er.

Auch für Vater Norbert Henglein ist es wichtig, stets nah am Geschehen zu sein. „Ich kenn das nicht anders“, sagt er. Auch am Wochenende läuft er stets durch die Hallen. „Ich schaue, ob überall die Lüftungen und die Heizungen laufen, ob kein Wasserhahn tropft. Dann mache ich mir so meine Gedanken und auch ein paar Notizen dazu“, erzählt er.

Kurz vor Weihnachten ist Hauptsaison für Henglein. „Sobald bei den Leuten der Grill aus ist, fängt das Geschäft bei uns so richtig an“, erzählt Daniel Henglein. In der kalten Jahreszeit haben die Menschen wieder mehr Lust auf warme und sättigende Speisen. Rund um die Uhr wird dann in Wassermungenau in drei Schichten produziert.

Im hart umkämpften Pommestmarkt will Henglein nicht konkurrieren. Und könnte das auch gar nicht mit den fränkischen Kartoffeln. „Bei uns werden die Kartoffeln nicht groß genug und es gibt auch nicht die Wahnsinns-Erträge“, verdeutlicht Norbert Henglein.

Ein Drittel der Kartoffeln kommt aus dem direkten Umkreis, der Rest aus Südbayern, vor allem aus Schrobenhausen und dem Münchner Raum. 70 Sorten Kartoffeln landen insgesamt in Wassermungenau, die wichtigsten heißen Quarta und Gala.

Viel hat sich getan seit den Tagen im Keller unter dem Kartoffellager. Doch frische Ideen hat Norbert Henglein noch immer: In zwei bis drei Jahren sollen in Wassermungenau, wo Henglein sich schon auf 65.000 Quadratmeter ausgebreitet hat, noch weitere Produktionsgebäude entstehen. Was dort hergestellt werden wird, ist allerdings noch ein Geheimnis.