

# Viola Henglein: „Eine Vertriebsgemeinschaft, zu der ein nationaler Außendienst gehört, sorgt für eine gute Aufstellung in den Märkten.“



Philipp Hirt-Reger sprach mit Viola Henglein, über 25 Jahre als Prokuristin, und seit kurzem in der Geschäftsführung der Firma Henglein tätig.

**fng:** Corona-Pandemie, hohe Inflation, explodierende Energiepreise – viele mittelständische Unternehmen haben unter diesen wirtschaftlichen Problemen stark gelitten, nicht wenige sind zusammengebrochen. Wie hat Henglein dieses gefährvolle Terrain bis heute gemeistert?

**» Das Feedback unserer Verbraucher stärkt uns in unserem Handeln und festigt unsere Marke «**

**Viola Henglein:** Die Corona-Pandemie stellte eine große Herausforderung dar. Aufgrund der gesetzlichen Beschlüsse fehlten den Menschen die Verzehrsmöglichkeiten. Der Gang ins Restaurant, Kantinen, Mensas wurden für eine gewisse Zeit unmöglich. Kochen in den eigenen vier Wänden wurde unvermeidbar und immer beliebter. Mit unseren Produkten, die wie selbstgemacht schmecken, profitieren wir von dem

Trend der schnellen, aber frischen Küche. Und so konnten wir auch von der Pandemie profitieren.

Die Ukraine-Krise führte bei uns zu massiven Kostenexplosionen, Rohstoffknappheit, Lieferausfällen und vieles mehr. Aktuell ist die Lage noch nicht überstanden.

**fng:** Ihre Firma pflegt im Internet eine intensive Kommunikation mit den Konsumenten. Schöpfen Sie daraus wirtschaftliche Erfolge?

**Viola Henglein:** Online forcieren wir unsere Markenauftritte über verschiedene Kanäle. Neben einem erfolgreichen Instagram-Auftritt kooperieren wir seit Jahren mit der Plattform Chefkoch.de. Mit zwei Millionen Seitenaufrufen im Jahr bekommen wir wichtige Einblicke in aktuelle Trends. Das Feedback unserer Verbraucher stärkt uns in unserem Handeln und festigt unsere Marke.



**fng:** Henglein setzt auf Kreationen aus heimischen Kartoffeln. Manchmal – wie 2022 – fällt die Ernte nicht so gut aus. Wie lässt sich eine derartige Komplikation dann kompensieren?

**Viola Henglein:** Die regionale Kartoffel-Ernte fiel im letzten Jahr sehr schlecht aus. Trotz der Anbauverträge für Kartoffeln, die wir seit über 30 Jahren mit Landwirten in Bayern abschließen, war die Lage für uns kritisch. Durch das Kartoffeldefizit mussten wir zusätzliche Ware auf dem nationalen Markt einkaufen.

**fng:** Ihr Unternehmen hat eine Fülle von Produkten im Programm, Klöße und Knödelteige, Kartoffel-Nudeln und Kartoffel-Gnocchi, um nur einige aus dem umfangreichen Repertoire zu erwähnen – wie kommen all diese wunderbaren Kreationen in den Handel?

**Viola Henglein:** Mit unserem auffällig gestalteten Fuhrpark können wir einen Teil unseres Sortiments selbst bei unseren Kunden anliefern. Obendrein arbeiten wir eng mit einigen Kühllogistik-Firmen zusammen. Eine Vertriebsmannschaft, zu der ein national tätiger Außendienst gehört, sorgt für eine gute Aufstellung in den Märkten.

**fng:** Auf dem Lebensmittelsektor sind bei dem vielfältigen Angebot sowie den starken Ansprüchen und

den wechselnden Bedürfnissen der Konsumenten immer wieder Innovationen gefragt. Wie filtern Sie derlei Verbraucherwünsche heraus und wer realisiert in Ihrem Unternehmen Neuheiten?

**» Den Fachkräftemangel versuchen wir durch ein engagiertes Personal-Recruiting zu beheben «**

**Viola Henglein:** Bei Henglein werden verschiedene Wege der Produktentwicklung eingeschlagen. Wir sind in der Branche beheimatet, kennen uns gut aus und mein Mann hat ein sehr gutes Gespür für neue Trends. Dazu ist er auch technikaffin und so entscheiden wir uns immer wieder für neue Produkte.

**fng:** Sie bekleiden eine führende Position in Ihrem fränkischen Familienunternehmen. Was waren die entscheidenden Gründe für Sie, in die Chefetage von Henglein einzusteigen?

**Viola Henglein:** Seit über 25 Jahren bin ich in unserem Familienunternehmen als Prokuristin tätig. Schon immer hatte ich viele Aufgaben im Vertrieb. Für uns lag

es auf der Hand, dass ich als Nachfolgerin von Eckhard Voth antrete.

**fng:** Nun haben wir in Deutschland – aber auch anderswo – einen großen Mangel an Fachkräften, die auch in Ihrem Unternehmen sicherlich existenzsichernd sind. Wie meistern Sie diese schwierige Personallage?

**Viola Henglein:** In der Tat merken wir den Fachkräftemangel in allen Bereichen. Wir versuchen diesen Mangel durch ein engagiertes Personal-Recruiting zu beheben. So nehmen wir an Berufsorientierungs- und Jobmessen teil, schalten Stellenanzeigen in Tageszeitungen und Online-Jobbörsen. Außerdem versuchen wir für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein attraktiver Arbeitgeber zu sein und bieten viele ansprechende Benefits, wie eine Firmen-Kantine, E-Bike-Leasing, Obst für alle Mitarbeiter in den Wintermonaten, Bus-Transfers, also eine umfangreiche Palette. Soeben entsteht ein neuer Fitnessraum für unsere Mitarbeiter, in dem wir zum Beispiel Rückenschule und auch Bodyfit-Kurse anbieten werden.



▷ Kontakt:

**Hans Henglein & Sohn GmbH**

Beerbachstr. 19  
91183 Abenberg /  
OT Wassermungenau

Info@henglein.de  
www.henglein.de