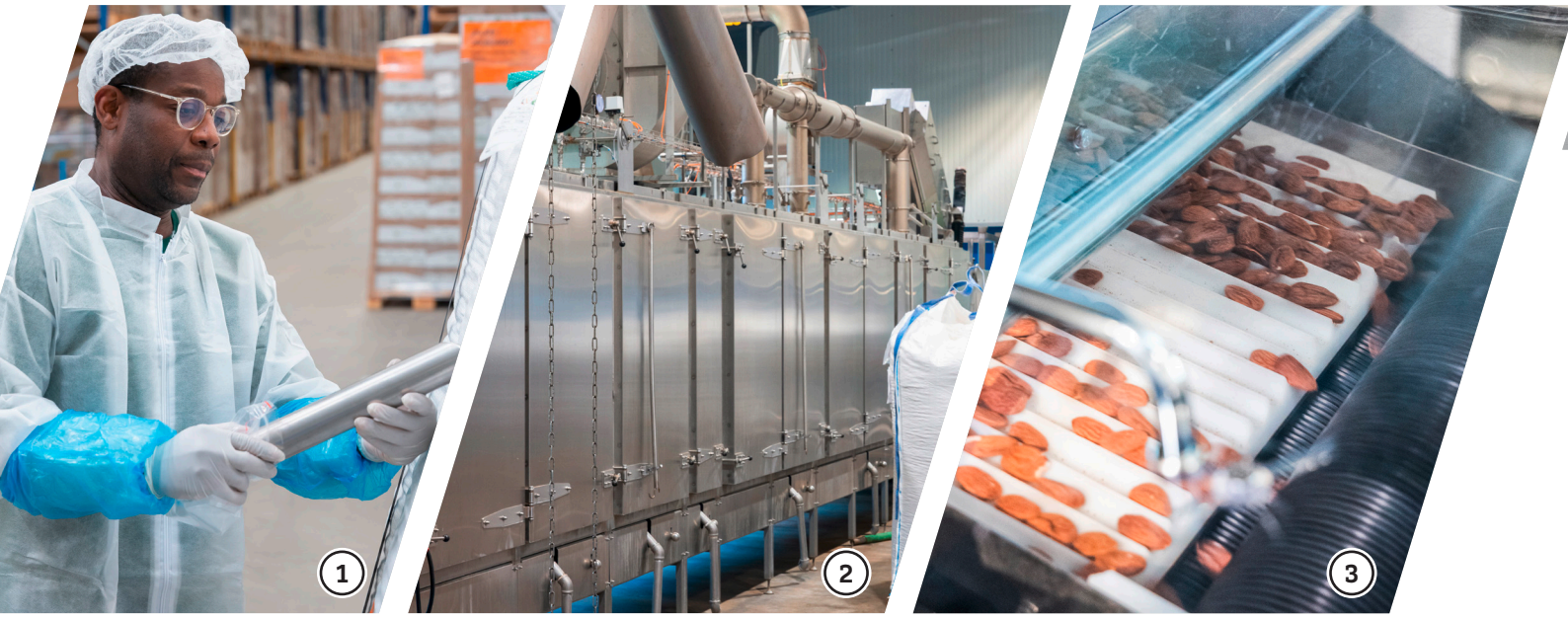
NÜSSE

So entsteht… Mandelmus

152 Mandeln, ein Glas: Damit daraus ein cremiger Aufstrich wird, kommt es auf die richtige Röstung, die passende Konsistenz und viel Erfahrung an.

Von **Theresa Kalmer**



Der Geruch von gerösteten Mandeln liegt über dem Clasen-Bio-Gelände in Schwarzenbek bei Hamburg. Er erinnert an einen Jahrmarkt – doch statt in Tüten zu landen, werden die Nüsse hier auf 4.500 Quadratmetern Produktionsfläche zu cremigem Mus verarbeitet.

Bevor sich der Röstduft entfalten kann, müssen die Nüsse allerdings erst durch die Qualitätskontrolle. Rund 500 Meter von der eigentlichen Produktion entfernt nehmen Mitarbeiter die Rohwaren entgegen und prüfen sie. Dabei achten sie unter anderem auf das Aussehen und die Größe der Mandeln. Außerdem untersuchen sie die Ware stichprobenartig auf Mykotoxine, also von Schimmelpilzen gebildete Stoffe.

Clasen Bio setzt möglichst früh an: Das Unternehmen beprobt rund 80 Prozent der selbst eingekauften Rohwaren vor der Verschiffung und lässt sie extern im Labor prüfen. Erst nach der Analyse gibt das Unternehmen die Ware für den Transport frei. So steigt die Wahrscheinlichkeit, dass die Qualität stimmt, wenn die Nüsse in Schwarzenbek ankommen.

Die Kontrolle ist auch deshalb wichtig, weil die Landwirte Mandeln nur einmal im Jahr ernten. Wie lange die Ernte zurückliegt, kann einen Unterschied machen. Kommt eine im Oktober geerntete Charge beispielsweise im Mai an, müsse man genauer hinschauen, erklärt Martin Schult, Geschäftsführer von Clasen Bio.

1

Ein Mitarbeiter prüft die angelieferten Mandeln auf Aussehen und Größe und untersucht sie stichprobenartig auf Mykotoxine.

2

Zwei Röstanlagen rösten die Mandeln je nach Größe und Erntezeitpunkt 20 bis 30 Minuten lang bei 150 bis 170 Grad Celsius.

3

Messer zerteilen die gerösteten Mandeln, Siebe bestimmen die Größe der Stücke. Für Mandelmus liegt sie bei zwei bis fünf Millimetern.

Alarm in der Hygieneschleuse

Von der Rohwarenkontrolle geht es weiter in die Produktion – durch eine gesicherte Schleuse. Martin Schult legt den Finger auf den Sensor, die Tür öff-

Fotos: Christian Geisler







net sich. Doch als sie einen Moment zu lange offen bleibt, ertönt ein Alarm. Denn als IFS-Food-zertifiziertes Unternehmen muss Clasen Bio nicht nur hohe Hygienestandards einhalten, sondern die Produktion auch vor unbefugtem Zutritt und möglichen Gefahren von außen schützen. Bevor es weitergeht in den Produktionsbereich, steht die Handhygiene an: Spezielle Lampen, wie man sie aus der Zahnhygiene für Kinder kennt, machen sichtbar, ob die Mitarbeiter ihre Hände gründlich genug eingeseift haben.

Auf den Röstgrad kommt es an

In der Produktion übernehmen zwei laut brummende Röstanlagen den nächsten Schritt. Zusammen rösten sie fünf bis sechs Tonnen Nüsse pro Stunde. Wie lange und bei welcher Temperatur die Nüsse im Röster bleiben, hängt unter anderem von deren Größe und vom Zeitpunkt der Ernte ab. Mandeln werden beispielsweise 20 bis 30 Minuten bei 150 bis 170 Grad Celsius geröstet.

Dabei ist Erfahrung gefragt: Selbst der jüngste Röster im Team ist bereits seit zehn Jahren im Einsatz. Neue Mitarbeiter brauchen etwa ein halbes Jahr, um die Anlagen bedienen zu können. Denn feste Vorgaben allein reichen nicht aus, um den richtigen Röstgrad zu treffen. „Selten kommt die Nuss beim ersten Rösten genau so heraus, wie sie sein soll“, sagt Schult. Wird zu lange geröstet, können die Nüsse zu dunkel werden und ihr Geschmack verändert sich. Der richtige Röstgrad ist deshalb entscheidend für das spätere Aroma des Mandelmuses.

Klein gemacht, fein vermust

Bevor eine Maschine die gerösteten Nüsse zerkleinert, passieren die Mitarbeiter eine weitere Hygieneschleuse. Durch das Zerkleinern vergrößert sich die Oberfläche der Mandeln, wodurch das Risiko mikrobiologischer Verunreinigungen steigt. Entsprechend streng sind die Hygienevorgaben in diesem Produktionsbereich.

Innerhalb von acht Minuten zerkleinert die Anlage rund 50 Kilogramm Nüsse. Messer zerteilen sie, Siebe bestimmen die Größe der Stücke. Je nach Verwendungszweck kommen unterschiedliche Siebe zum Einsatz. Für

„Früher war nur ein Artikel in der Beschaffung schwierig. Heute sind es 10 bis 20.“

Thomas Bönsch, CEO Clasen Bio

4

Im doppelwandigen Kessel verarbeiten rotierende Messer die Mandelstücke zu cremigem Mus. Temperatur, Dauer und gewünschte Konsistenz spielen dabei eine wichtige Rolle.

5

Die Anlage füllt die Gläser mit jeweils 180 Gramm Mandelmus, prüft sie auf Metallfremdkörper, wiegt sie und verschließt sie anschließend mit einem Deckel.

6

Zum Schluss versieht die Anlage die Gläser mit Booklet-Etiketten, die zusätzliche Informationen und Rezeptideen enthalten. Ein QR-Code auf dem Deckel führt zum Webshop.

Mandelmus sind die Stücke zwei bis fünf Millimeter groß. Das erleichtert das anschließende Vermusen, da ganze Mandeln dafür mehr Energie benötigen würden.

Anschließend gelangen die Stücke in einen doppelwandigen Kessel. Rotierende Messer und ein Abstreifer halten die Masse in Bewegung. Nach und nach entsteht so die cremige Konsistenz, die das Mandelmus auszeichnet. Wie lange die Anlage must, hängt unter anderem von der gewünschten Konsistenz ab. Im Durchschnitt läuft die Anlage rund 20 Minuten. Temperatur, Zeit und Viskosität passt das Unternehmen an die jeweiligen Kundenanforderungen an. Ob das Mus die richtige Konsistenz erreicht hat, prüfen die Mitarbeiter auch mit dem sogenannten Löffeltest: „Wenn es geschmeidig vom Löffel läuft, ist es gut“, sagt ein Produktionsmitarbeiter. Etwa jede dritte Charge kontrolliert das Unternehmen zusätzlich auf ihre Viskosität.

Von Bruschetta bis Pistazie

Bei Nussmusen mit weiteren Zutaten kommen diese jetzt ebenfalls in den Kessel. Clasen Bio produziert seit sieben bis acht Jahren Nussmus. Anfangs konzentrierte sich das Unternehmen vorwiegend auf reine Nussmuse wie das Mandelmus sowie auf süß-salzige Varianten. Inzwischen umfasst das Sortiment auch herzhafte Kreationen, etwa Bruschetta-Aufstriche. Die Rezepturen erarbeitet Clasen Bio in der eigenen Produktentwicklung. Doch nur ein Bruchteil der Ideen findet sich letztlich in den Regalen der Händler wieder: Von 100 Rezepturen schaffen das laut Thomas Bönsch, ebenfalls Geschäftsführer von Clasen Bio, vielleicht zwei. Wie schnell das Unternehmen auf Trends reagieren kann, zeigte sich beim Pistazienmus, das nach dem Hype um Dubai-Schokolade innerhalb von fünf Tagen umgesetzt worden sei.

Beschaffung unter wechselnden Bedingungen

Fast alle Mandeln bezieht Clasen Bio aus Spanien – doch der Klimawandel erschwert den Anbau. Um auf schwankende Verfügbarkeiten reagieren zu können, setzt das Unternehmen auf mehrere Lieferanten. Zudem sollen bestimmte Rohwaren, etwa Erdnüsse, vermehrt in Deutschland angebaut werden, um Transportwege und CO_2-Emissionen zu reduzieren. Auch Zölle und Belastungen im Schiffsverkehr erschwerten das Geschäft, sagt Thomas Bönsch: Früher sei nur ein Artikel in der Beschaffung schwierig gewesen, heute seien es 10 bis 20. Doch das gehöre dazu: „Für Außenstehende ist das Stress, für uns das Salz in der Suppe.“



100 Prozent Nuss: 152 Mandeln stecken in einem Glas mit 180 Gramm Inhalt.

Ist das Mus fertig, beginnt die Abfüllung. Zunächst dreht die Anlage die leeren Gläser kopfüber und bläst sie gründlich mit Luft aus, um mögliche Verunreinigungen zu entfernen. Anschließend füllt sie jeweils genau 180 Gramm Mandelmus ab – 30 bis 40 Gläser pro Minute schafft die Linie.



„Selten kommt die Nuss beim ersten Rösten genau so heraus, wie sie sein soll.“

Martin Schult, CEO Clasen Bio

Vom Glas bis ins Regal

Nach dem Befüllen passieren die Gläser einen Metalldetektor und die Gewichtskontrolle, bevor die Anlage sie mit vorgewärmten Deckeln verschließt. Die Erwärmung ist nötig, weil Clasen Bio auf Weichmacher in den Deckeln verzichtet. Der verwendete Kunststoff ist dadurch zunächst härter und muss erwärmt werden, damit er sich ausreichend an das Glas anpasst und es zuverlässig abdichtet.

Neben den kleinen Gläsern füllt Clasen Bio auch Ein- und Zehn-Kilogramm-Gebinde von Hand ab – etwa für Bäckereien oder als Probemuster. Zum Schluss etikettiert die Anlage die Gläser. Das aufklappbare Booklet bietet weitere Informationen und Rezeptideen; ein QR-Code auf dem Deckel führt direkt zum Webshop.

Im Regal ist der Röstduft längst verflogen. Geblieben ist ein Produkt, dessen Qualität von Erfahrung, Kontrollen und zunehmend anspruchsvoller Beschaffung abhängt. ■

Interview

Clasen-Bio-Geschäftsführer Thomas Bönsch

„Wir haben Abbitte bei den Händlern geleistet“

Die vergangenen Jahre waren für Clasen Bio turbulent. 2023 haben Sie das Unternehmen nach der Zeit beim Marken- und Handelshaus Social Chain wieder selbst in die Hand genommen. In welchem Zustand war die Marke?
Wir haben die Marke mit einer Million Euro Jahresumsatz wieder übernommen – von ursprünglich 18 Millionen.


Thomas Bönsch will die Marke Clasen Bio wieder stärker im Handel etablieren.

Wie kam es zu diesem starken Rückgang?
Wir hatten die Marke bei Kaufland bis 2020 auf 15 bis 16 Millionen Euro Umsatz und 120 Artikel ausgebaut. Dann hat Kaufland entschieden, stärker auf Eigenmarken zu setzen. Wir wussten das mindestens drei Jahre im Voraus und hätten uns an Ausschreibungen beteiligen können. Wir haben uns aber bewusst für einen Break entschieden, um uns auf unsere Marke zu konzentrieren.

2020 folgte dann der Einstieg bei Social Chain. Warum?
Koro war damals auf uns zugekommen, weil das Unternehmen keine eigene Produktion hatte. Wir wollten für die Gruppe produzieren und im Gegenzug Unterstützung bei Shop und Social-Media-Marketing bekommen. In der Praxis hat das aber nicht funktioniert wie erhofft.

Was hat nicht funktioniert?
Ich war es gewohnt, Entscheidungen schnell alleine zu treffen. In einem solchen Konstrukt wurden die Wege länger. Nach drei Jahren hatten wir noch immer nicht für Koro produziert und auch im Social-Media-Bereich drehten wir uns im Kreis. Grundsätzlich war die Zusammenarbeit fair, nur hat die Struktur für uns nicht funktioniert. Zudem gaben wir zwischenzeitlich den gesamten Vertrieb ab und verloren dadurch auf der Fläche viel Umsatz.

Welche Folgen hatte das?
Es gab Kaufleute, die hatten fünf Regalmeter Clasen Bio und keinen einzigen Beutel darin. Das ist ein Schlag ins Gesicht. Der Kaufmann verdient damit kein Geld, er verliert es. Und das ist eine Verantwortung, der wir uns als Industrie stellen müssen.

Wie haben Sie die Händlerbeziehungen wieder aufgebaut?
Wir mussten uns bei den Händlern wieder beweisen. Bei den Chef- und Regionaleinkäufern haben wir persönlich Abbitte geleistet und um eine neue Chance gebeten. Viele riefen sogar selbst an und sagten, es sei besser gelaufen, als wir noch für die Marke verantwortlich waren.

Heute macht Clasen rund 60 Millionen Euro mit Handelsmarken, mit der Marke sind es etwa sechs Millionen. Warum wollen Sie diese trotzdem wieder stärken?
Wir haben eine große Produktion und müssen diese Kapazitäten auslasten. Eigenmarke ist deshalb ein wichtiger Geschäftsteil. In der AG war vieles umsatzgetrieben. Heute ist mir als Nussanbieter ein gutes Ergebnis wichtiger. Zugleich erwartet der Handel, dass wir die Marke stärken.

Wo soll Clasen Bio mit der Marke in fünf Jahren stehen?
Ich wäre froh, wenn wir die verlorenen rund 4.000 Rewe- und Edeka-Märkte zurückgewonnen hätten. Das wäre ein schönes Ziel, aber die Zeit ist knapp.

Was haben Sie aus den vergangenen Jahren gelernt?
Wir müssen Entscheidungen schneller treffen, auch wenn sie unangenehm sind. Und wir hätten nicht so schnell 100 Prozent Kontrolle an einen strategischen Partner abgeben sollen. Da waren wir vielleicht jung und blauäugig. Aber wir haben die Entscheidung getroffen und nur wir können dafür geradestehen.

Das Interview führte **Theresa Kalmer.**

Fotos: Christian Geisler