

# Handelsblatt

**Internationales Manöver**  
Die deutsche Luftwaffe auf Leistungsschau in Indien.  
▶ 8

**Energiewende**  
Alles für die Wärmepumpe: Mit Robert Habeck auf Werbetour.  
▶ 12

**Steuererklärung**  
Was Rentner von der Steuer absetzen können.  
▶ 36



**Gastronomie**  
Sebastian Petz machte die Pommes zum Star auf dem Teller.  
▶ 28

## Dax-Konzerne steigern ihre Gewinne



Hamburger Hafen: Die Wirtschaftsschwäche in China trifft auch die deutschen Konzerne.

Die Halbjahresbilanzen zeigen: Die meisten deutschen Großunternehmen erzielten höhere Erträge als im Vorjahr. Nur zwei Firmen schrieben Verluste.

Die großen deutschen Konzerne präsentieren sich in der Krise bislang überraschend robust. Mit 62 Milliarden Euro haben die 40 Dax-Konzerne im ersten Halbjahr zwar unter dem Strich 12,6 Prozent weniger Nettogewinn eingefahren als in den ersten sechs Monaten des Vorjahrs. Das zeigen Berechnungen des Handelsblatt Research Institute, nachdem am Mittwoch mit den Energieversorgern Eon und RWE die letzten beiden Dax-Konzerne ihre Halbjahresbilanz präsentiert haben.

Doch das Gewinnminus liegt an einem großen Sondereffekt: Im Vorjahreszeitraum hatte die Deutsche Telekom zwölf Milliarden Euro aus dem Verkauf ihres Funkturmgeschäfts verbucht. Ohne diesen Einmalersatz, der nichts mit dem operativen Tagesgeschäft zu tun hat, haben die Dax-Konzer-

**”**  
Viele deutsche Topkonzerne sind weltweit sehr stark aufgestellt.

Henrik Ahlers  
EY-Deutschlandchef

ne im ersten Halbjahr 6,8 Prozent mehr verdient als ein Jahr zuvor.

Das ist beachtlich, denn die Bedingungen sind noch schwieriger geworden: Die Binnenkonjunktur verharrt in einer Rezession, und die Nachfrage aus dem einstigen Boomland China hat zuletzt spürbar nachgelassen. Zahlreiche Konzerne senkten in den vergangenen Monaten deshalb ihre Prognosen.

Dennoch blieben große Ertragseinbrüche bislang aus. Mit Ausnahme des Spezialchemiekonzerns Covestro und des Immobilienriesen Vonovia bilanzierten alle übrigen 38 Dax-Konzerne im ersten Halbjahr Gewinne. Mit sieben Milliarden Euro verdiente Volkswagen am meisten, gefolgt von Mercedes mit sechs Milliarden und BMW mit 5,4 Milliarden Euro. ▶ Fortsetzung auf Seite 4

### Ex-Wirecard-Managern droht finanzieller Ruin

Versicherungen wollen Anwaltskosten und Schadenersatz nicht mehr übernehmen.

17 ehemalige Wirecard-Führungskräfte müssen damit rechnen, die seit Frühjahr 2024 anfallenden Kosten für Anwälte und teils potenzielle Schadenersatzzahlungen aus eigener Tasche zu begleichen. Der Grund: Die Managerhaftpflichtversicherungen ver-

weigern die Zahlung. Zu den betroffenen Personen zählen neben dem langjährigen Vorstandschef Markus Braun vor allem Ex-Vorstände und -Aufsichtsräte des insolventen Zahlungsdienstleisters. Teilweise stehen strafrechtliche Vorwürfe im Raum. rb, vov ▶ 22

### US-Inflation fällt auf tiefsten Stand seit 2021

Eine Zinssenkung im September durch die Fed wird damit immer wahrscheinlicher.

Der Inflationsdruck in den USA ist weiter rückläufig. Im Juli sind die Preise im Vergleich zum Vorjahresmonat um 2,9 Prozent gestiegen. Erstmals seit März 2021 lag die Rate unter der Marke von drei Prozent. Eine Zinssenkung der Notenbank Fed im September gilt

als Konsens an den Märkten. Doch unterschiedliche Auffassungen gibt es darüber, ob die Notenbank eine Senkung um 25 oder gleich 50 Basispunkte wählen sollte. Bereits in der nächsten Woche erhalten Investoren neue Orientierung über die weitere Strategie. ▶ 30



**Märkte**

- **Dax**  
17.845 Pkt.  
+0,19 %
- **MDax**  
24.436 Pkt.  
+0,47 %
- **TecDax**  
3.282 Pkt.  
+0,28 %
- **E-Stoxx 50**  
4.713 Pkt.  
+0,39 %
- **Dow Jones**  
39.830 Pkt.  
+0,16 %
- **Nasdaq**  
17.147 Pkt.  
-0,24 %

→ **S&P 500**  
5.428 Pkt.  
-0,11 %

→ **Nikkei**  
36.442 Pkt.  
+0,58 %

→ **Euro/Dollar**  
1,1035 US\$  
+0,38 %

→ **Gold**  
2.450,24 US\$  
-0,61 %

→ **Öl**  
83,29 US\$  
+0,33 %

**Dax Gewinner**

- 1 **Rheinmetall**  
+1,86 %  
557,80 €
- 2 **Hannover Re**  
+1,60 %  
234,90 €
- 3 **Adidas**  
+1,59 %  
216,70 €

**Verlierer**

- 1 **Rwe**  
-5,82 %  
30,41 €
- 2 **Eon**  
-2,54 %  
12,07 €
- 3 **Brenntag**  
-2,03 %  
62,80 €

Stand: 17:00 Uhr

**Ukraine-Krieg**

### Woidke offen für Gespräche mit Putin

Brandenburgs Ministerpräsident Dietmar Woidke (SPD) hat Verhandlungen mit Russlands Präsident Wladimir Putin über ein Ende des Ukrainekriegs ins Spiel gebracht. Auf die Frage, ob er dafür sei, mit dem Kriegsverbrecher Putin zu verhandeln, sagte Woidke im Interview mit dem Handelsblatt: „Wie soll dieser Krieg sonst enden?“ Woidke hält auch eine Lockerung der Wirtschaftssanktionen für möglich. In Brandenburg wird am 22. September gewählt. Im Wahlkampf spielt auch der russische Angriffskrieg eine Rolle. Die Menschen hätten eine „große Sehnsucht danach, dass möglichst bald wieder Frieden in Europa herrscht“, erklärte Woidke. ▶ 6

**Bundeswehr**

### Sabotageverdacht bei Bundeswehr-Kasernen

Polizei, Staatsschutz und Militärischer Abschirmdienst ermitteln wegen möglicher Sabotageakte gegen die Bundeswehr. So gibt es den Verdacht, dass am Standort Köln-Wahn versucht wurde, das Trinkwasser zu manipulieren, wie das Territoriale Führungskommando mitteilte. Bis zur Klärung werde die Liegenschaft mit Kanistern versorgt. Auch am Standort Geilenkirchen, wo der Nato unterstellte Awacs-Aufklärungsflugzeuge stationiert sind, wurde die Sicherheitsstufe erhöht, wie ein Sprecher der Allianz sagte. Über die möglichen Täter war am Mittwoch noch nichts bekannt. ▶ 7

**Lebensmittel**

### Mars kauft Pringles-Hersteller

Der US-Süßwarenkonzern Mars hat am Mittwoch den bisher größten Zukauf der Firmengeschichte angekündigt: Für fast 36 Milliarden Dollar übernimmt das Familienunternehmen den börsennotierten Konkurrenten Kellanova. Mars ist mit rund 50 Milliarden Dollar Umsatz bereits einer der größten Konsumgüterkonzerne der Welt. Mit Kellanova, bekannt unter anderem für Pringles-Chips, kommen weitere 13 Milliarden Dollar hinzu. Die Übernahme dürfte auch die Position von Mars in Preisverhandlungen mit dem Handel weiter stärken. ▶ 20

Belgien, Luxemburg, Niederlande u. Österreich 3,70 €  
/ 4,50 € Frankreich 4,20 € / 4,50 € Großbritannien  
4,00 GBP / 5,00 GBP Schweiz 5,50 CHF / 6,50 CHF  
Polen 23,00 PLN / 27,00 PLN

Monatsabonnententel: 69,90 Euro  
Handelsblatt Print + Premium: 79,80 Euro  
www.handelsblatt.com/angebot

Handelsblatt GmbH Kundenservice  
Tel. 0211 987 3602  
kundenservice@handelsblatt.com



PREIS 3,50 €

G 02531

Handelsblatt



Sebastian Petz

# Von der Beilage zum Star auf dem Teller

Annika Keilen München

Eigentlich ernähren sich die Menschen bewusster. Trotzdem boomt Fast Food. Neueinsteigern wie dem Gründer von Pommesfreunde gelingt es, zwischen internationalen Giganten und Imbissbuden ein florierendes Geschäft aufzubauen – mit einem etablierten Produkt.

Als Sebastian Petz sein Produkt auf den Markt brachte, waren schon Tausende andere vor ihm da. Da waren Giganten wie McDonald's und Burger King sowie unzählige kleine Imbissbuden. Für Petz alles Konkurrenten. Er schaffte es trotzdem, in den Markt einzusteigen und mit Öl und Kartoffeln Umsätze in Millionenhöhe zu machen. Sebastian Petz ist der Gründer von Pommesfreunde.

Mittlerweile gibt es sie an 50 Standorten. In diesem Jahr sollen noch sechs weitere dazukommen. Alle eint dasselbe Erfolgsrezept: Petz beförderte die Pommes von ihrer Beilageposition ins Zentrum. Burger, Hamburger und Currywurst sind die „Freunde“ der Pommes. Nicht andersherum. Dazu kommt ein für Petz praktischer Nebeneffekt: Er verkauft ein ohnehin erfolgreiches Produkt.

### Der Pommesboom

„Höchster Verbrauch von Pommes und Co. seit 1990“, meldete die Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung für das Jahr 2023. Sie wertete den Konsum von Kartoffelerzeugnissen aus, zu denen Pommes, aber eben auch Produkte wie Kartoffelsalat oder Chips gehören. Im Vergleich zum Vorjahr habe sich der Konsum pro Kopf pro Jahr um 2 Kilo auf 37,9 Kilo erhöht.

Doch die Pommes gehört allein betrachtet. Was ihren Boom aber wieder nur bestätigt.

Den Pommeskonsum unterteilt das Tiefkühlinstitut in Lebensmittel-

handel (darunter etwa Discounter) und Großverbraucher wie die Gastronomie. In beiden Sparten stieg der Pommeskonsum an. Wobei die meisten Pommes noch immer zu Hause gegessen werden. Im vergangenen Jahr verkaufte der Lebensmittelhandel 206.033 Tonnen Pommes, die Gastronomie 160.938 Tonnen.

In der Sparte der Schnellrestaurants sind laut Foodservice die mit Abstand umsatzstärksten Unternehmen in Deutschland McDonald's und Burger King. Zwar verkaufen die beiden Fast-Food-Ketten viele Burger, aber eben auch Unmengen an Pommes. Meist als Beilage. Pommesfreunde sind dem Ranking zufolge erst auf Platz 35. Hinter vielen altingesessenen Ketten wie Five Guys, KFC und Kochlöffel. Der Pommeskonsum geht also nicht auf eine einzelne Pommeskette zurück, sondern verteilt sich auf viele Haushalte

und Fast-Food-Ketten. Erstaunlich ist jedoch, dass all diese Ketten Pommes als Beilage verstehen und die Pommes als Randdarsteller einfach in Massen mitgegessen werden.

Pommesfreunde, die zwar nicht nur Pommes anbieten, aber sie ins Zentrum rückten, hatten von 2022 zu 2023 ein Umsatzwachstum von etwa 45 Prozent. Deutlich stärker als McDonald's, Burger King und Kochlöffel.

Aber wie kann die Pommes über Jahre so erfolgreich sein, jetzt sogar noch erfolgreicher werden und dabei jedem noch so relevant erscheinenden Ernährungstrend trotzen? Denn es ist ja so: Zunehmend wollen Leute individueller essen. Manche wollen weniger fett essen, manche glutenfrei, andere vegan oder mit weniger Kohlehydraten. Doch egal, was gerade ernährungstechnisch angesagt ist: Die Pommes stellt immer wieder einen neuen Konsumrekord auf. So sehr, dass manche sie

durch Saucen aufmotzen und mit den Pommes skalierbare Geschäftsmodelle entwickeln und an ihnen Millionen verdienen.

### Vom Edelrestaurant ins Frittenbusiness

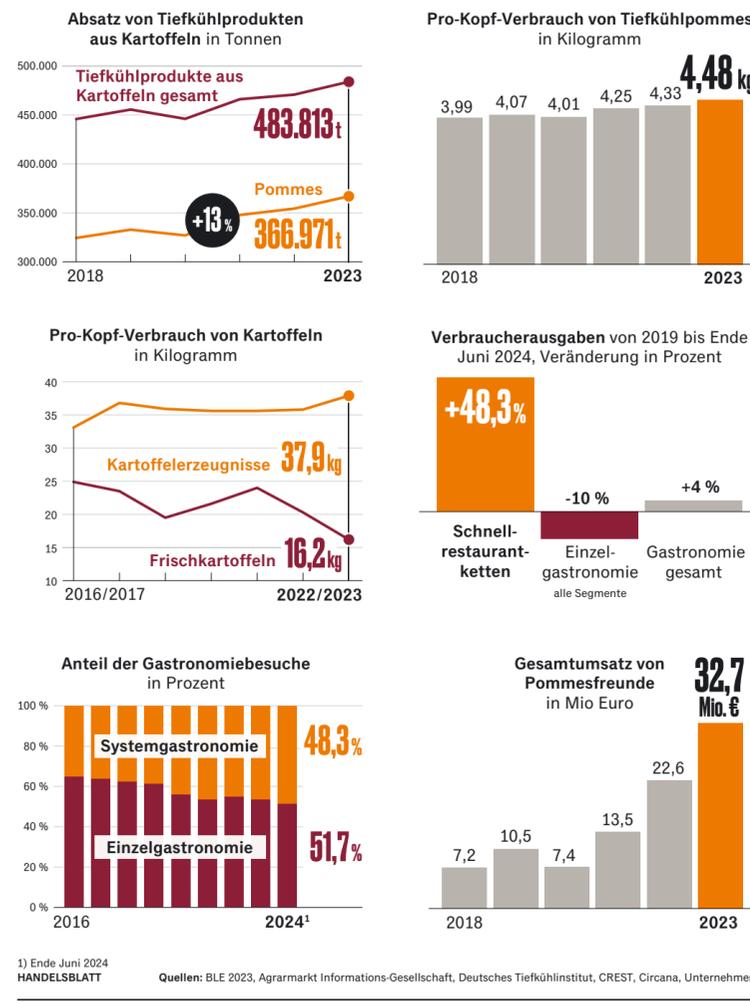
Sebastian Petz sieht nicht aus, als habe er gerade Pommes frittiert. Er sitzt mit zurückgekehrten Haaren, hellblauem Hemd und einer Rolex auf der Terrasse eines seiner „Stores“. So nennt er die Pommesläden. Er muss nicht mehr frittieren, ist als Geschäftsmann für das große Ganze verantwortlich. Das war nicht immer so.

Petz studierte Betriebswirtschaft, wobei er mehr in der Gastronomie arbeitete, als dass er studierte, sagt er. Er kellnerte etwa in schicken Lokalen, in denen es Wein und Filet Mignon gab. Einmal leitete er sogar ein Restaurant. Zum Ende seines Studiums war klar: Petz will sein eigenes französisches Restaurant eröffnen. Das Konzept stand, doch knapp vor Eröffnung platzte der Mietvertrag. Kurz war er traurig, sagt Petz. Aber nur kurz.

Zufällig las Sebastian Petz in der „Süddeutschen Zeitung“ über Hermann Weiffenbach. Petz war beeindruckt vom Gründer der Enchilada-Unternehmensgruppe, eine Gastro-Gruppe, die verschiedene Restaurants als Franchisemodell anbietet und sich inzwischen Concept Family Franchise AG nennt. So verkaufen sie beispielsweise Lizenzen für das Betreiben von Restaurantketten wie Aposto oder Burgerheart. Bis 2021 gehörte die Salat- und Sandwichkette Dean & David zu ihnen.



## Der Pommes-Markt in Deutschland



Concept-Family-Gründer Weiffenbach beeindruckte Petz so sehr, dass er diesem einen Brief schrieb. In dem stellte Petz sich vor und schrieb, dass er nach neuen Herausforderungen suche, erzählt Petz rückblickend. Weiffenbach habe ihn sofort angerufen, erzählt Petz. Von der Idee des eigenen Restaurants riet Weiffenbach ab. Ein einzelnes Restaurant sei langweilig, er solle lieber größer denken. In Richtung Systemgastronomie. Also in Richtung eines standardisierten und zentral gesteuerten Gastro-Konzepts, das sich einfach vermehren lässt.

Nur kurz hat Petz gezwifelt: „Ich habe mich eher bei Filet Mignon und Rotwein und nicht in der Pommes- und Burgerecke gesehen.“

Petz machte eine Marktanalyse, schaute, für welche Angebote es noch Platz in der Franchise-Gastronomie gab. Für Pommes war noch Platz. Es gab zwar Tausende Imbissbuden, doch die größte Kette hatte zehn Läden, erinnert sich Petz. Die Idee, sich auf Pommes zu konzentrieren, kam ihm bei einem Besuch einer Freundin in den Niederlanden. Dort hatten sie schon Pommes aus frischen Kartoffeln mit einem Saucenangebot, das über Ketchup und Mayo hinausreicht.

Petz startete mit einem kleinen „Store“ im Untergeschoss des Münchner U-Bahnhofs Stachus. Anfangs hätten viele sein Konzept einer Pommeskette angezweifelt. Schließlich gab es Konkurrenten wie McDonald's. Noch dazu in unmittelbarer Nähe. Deutschlands umsatzstärkster McDonald's befindet sich nur eine Etage über Petz' erstem Store.

Dazu wussten sie nicht, wie viele Pommes sie brauchen würden oder wie die Küchenplanung konkret aussehen musste. Petz und seine beiden Mitarbeiter stießen ständig zusammen. „Der erste Tag war Chaos pur“, sagt Petz. Heute würden sie die Laufwege animieren.

Doch es lief trotzdem, und Petz frittierte eine Pommes nach der anderen, und so vergaß er das Filet Mignon. Und McDonald's in klein will er auch gar nicht sein. Er setzte auf bessere Qualität der Produkte, indem er zum Beispiel frische Kartoffeln zu Pommes verarbeitet.

Besser, dass Petz nicht sein französisches Restaurant eröffnet hat, weiß der Geschäftsmann mittlerweile selbst. Vor allem wenn er die Umsätze seiner Pommesfreunde wachsen sieht.

### Das steckt hinter dem Boom

Für Petz ist es außerdem praktisch, dass er Pommes vegan, glutenfrei und halal anbieten kann. Sie sind es bei ihm automatisch. Damit liegt er genau im Trend: Laut dem von Nutrition Hub und dem Bundeszentrum für Ernährung erstellten Trendreport Ernährung 2023 sei pflanzenbetonte Ernährung einer der Haupt-ernährungstrends. Nicht komplett vegan oder vegetarisch, sondern flexitarisch.

Diesen Trend beschreibe auch das Zukunftsinstitut, das für Organisations-Trendanalysen erstellt. Hinter vielen solcher Trends stecke ein Treiber: Individualisierung. „Individualisierung bedeutet die Freiheit zur Wahl.“ Mit der Pommes muss man nicht wählen, sie vereint viele Essenspräferenzen.

Petz weitere Produkte sind Hot Dog, Currywurst oder Burger. Die bietet er halal oder vegetarisch an. Aber auch mit Fleisch. Er will Vielfalt bieten, deswegen käme die Kundschaft zu Pommesfreunde.

Den Höhenflug der Pommes führt die Ernährungsforscherin Hanni Rützler darauf zurück, dass gute, knusprige Pommes ein Genuss seien, der für Lebensfreude steht. Menschen können sich wegen der Inflation weniger leisten. Die Pommes seien „ein preisgünstiger Klassiker“. Am Essen können Men-

schen im Vergleich zu vielen anderen Dingen einfacher sparen. Das tun die Leute. „In Deutschland besonders“, sagt Rützler.

Dazu kommt, dass Pommes sich schnell zubereiten und essen ließen. Passend für den stressigen Alltag vieler Menschen. Im Vergleich dazu müsste die zwar auch günstige, aber eher geschmacksneutrale Speisekartoffel viel zeitintensiver zubereitet werden. Außerdem fehlten viele Leuten auch der passende Lagerraum im kühlen und dunklen Keller, sagt Rützler. Alles Gründe, warum die Speisekartoffel im Gegensatz zur Pommes immer weniger gegessen würde.

Branchenkenner Axel Weber, der bei der Soda Group Gastro-Unternehmen berät, hat noch eine andere Erklärung: Durch das Upgrade zur Vollmahlzeit über Beilagen, aufwendigere Zutaten oder Saucen zu den Pommes hätten Konzepte wie Pommesfreunde oder die Konkurrenzketten Frittenwerk Pommes einen Schub gegeben.

Und weil Pommes vegetarisch oder auch vegan funktionieren, würde die Kundschaft sie als vermeintlich gesünder wahrnehmen, so Weber. „Ketten wie Pommesfreunde oder Frittenwerk gelten als eine Alternative zum herkömmlichen McDonald's.“ Damit hätten sie schon mal Vorteile gegenüber stark fleischgetriebenen Fast-Food-Angeboten wie Döner oder Burger.

Die Kundschaft suche nach Produkten, mit denen sie für überschaubares Geld satt würde. Ein guter „Value for Money“ nennt Weber das. „Das ist aber nicht die Klientel, die eine Kürbissuppe mit einem Saft verzehrt“, sagt Weber. Dieser Value for Money mache laut Weber den gesamten Quickservicebereich der Systemgastronomie – also Schnellrestaurantketten mit Thekenverkauf, zu denen auch Pommesfreunde gehört – erfolgreich. Er wird aufgrund der Teuerungen für viele Kunden sogar noch wichtiger werden. Im Quickservicebereich sind Abläufe und Konzepte optimiert, Personal aufs Minimum reduziert. Das Essen ist folglich deutlich günstiger als in klassischen Restaurants oder auch Restaurantketten.

Viele, die sich bei Petz meldeten, kämen aus der Gastronomie und hätten keine Lust mehr auf den Stress, der sich oft nicht mal finanziell lohnen würde. „Ein Gastwirt will Gastwirt sein“, sagt Petz, „wir nehmen ihm Einkauf, die Angebotsgestaltung, die Kalkulation ab.“ Für einzelne Restaurantinhaber sei es viel schwieriger, mit steigenden Preisen umzugehen. Ein Gastwirt kaufe im Großhandel nach Bedarf ein und wisse oft erst am Ende des Jahres, ob sich das gerechnet hat oder nicht, sagt Petz. Gastronomen könnten sich schließlich nicht tagtäglich mit Wareneinsätzen und deren Kalkulation auseinandersetzen. „Dafür haben wir eine ganze Abteilung, die nichts anderes macht.“

Typisch für ein Franchise-Konzept: Mehr standardisierte Prozesse, aber auch weniger Individualisierung, die Petz mit seinem französisches Restaurant hätte erreichen können. Und er hätte wahrscheinlich weniger Geld verdient. Aber Petz ist gern Geschäftsmann, und so ist er auch stolz auf sein Angebot bei Pommesfreunde.

Er selbst isst aber keine Pommes beim Treffen im Münchener Pommesfreunde-Store. Er habe vor dem Treffen etwas von Pommesfreunde bestellt, sagt er.