

Schmuck und Uhren landen am häufigsten im „Pfandl“.

Foto: dpa/Maurizio Gambarini



Schnelles Geld

Schmuck oder Auto zu verpfänden, ist in Krisenzeiten eine Option, eignet sich aber nur als kurzfristige Überbrückungshilfe.

Von Rosa Eder-Kornfeld

Der Brüller von mein Handerl, der glitzert jetzt im Pfanderl.“ Der gescheiterte Fabrikant in Rainhard Fendrichs Lied vom Negeranten weiß, wer ihm auch dann noch Geld gibt, wenn er bei der Bank keinen Kredit mehr bekommt. Sachen zu verpfänden und sie später im Idealfall wieder auszulösen, hat eine lange Tradition. So bot Isabella von Kastilien Kolumbus an, für seine erste Amerikareise ihre Juwelen zu belehnen. Heute werden auch Handys und Autos in Zahlung gegeben, um schnell zu Geld zu kommen.

Nach der vierwöchigen Corona-Pause durften diese Woche auch die Pfandleihhäuser wieder aufsperrten. Angesichts der gestiegenen Arbeitslosenzahlen und der Finanznöte vieler Selbständiger und Gewerbetreibender hätte man erwarten können, dass der Bedarf an Mitteln zur kurzfristigen Überbrückung von Geldengpässen gestiegen ist. Doch dem ist – vorerst – nicht so.

Im alterwürdigen Wiener Dorotheum, das Pfandkredite seit der Gründung im Jahr 1707 anbietet, ist der große Run ausgeblieben. „Wir haben eigentlich keinen Anstieg bei den Neubelehungen“, sagt der Leiter für den Bereich Pfand, Michael Holubowsky. Derzeit würden eher Wertgegenstände ausgelöst oder Fristen verlängert. Schlangen vor kleinen Pfand-Filialen Schlängen seien eher auf die Vorschriften zur Einhaltung des Mindestabstandes zurückzuführen. „Die Menschen sind sehr diszipliniert und geduldig, obwohl sie jetzt bis zu einer Stunde warten müssen“, so Holubowsky.

Schnelle Schätzung, Geld bar auf die Hand

Bei den 45 Schätzmeisterinnen und Schätzmeistern in den Pfandleihe-Filialen des Dorotheums landen vorwiegend Schmuck, Uhren, technische Geräte wie Tablets und Smartphones sowie Kunstgegenstände und Sammelobjekte, deren Wert innerhalb von 15 Minuten geschätzt wird. Etwa 1 Prozent sind Autobelehungen.

Für Schmuck gibt es rund 60 bis 80 Prozent vom aktuell realisierbaren Wert, für technische Geräte 40 bis 60 Prozent. Das Geld wird sofort

in bar ausgezahlt – ab einer Summe von 35 Euro. Bei der Auslösung sind 0,50 Prozent Zinsen und eine Manipulationsgebühr von 0,75 Prozent pro Halbmonat zu zahlen, jeweils pro Halbmonat. Daneben wird dem Kunden eine Reihe weiterer allfälliger Kosten, etwa für die Lagerung, verrechnet. Diese sind detailliert auf der Homepage aufgelistet.

Bei einem Darlehen in der Höhe von 100 Euro fallen nach drei Monaten 7,50 Euro Zinsen an, rechnet Holubowsky vor. Dazu kommen 2,10 Euro Ausfertigungsgebühr. Bei einem Pfanddarlehen handle es sich im Gegensatz zu einem Bankkredit nur um eine kurzfristige Überbrückungshilfe, betont Holubowsky. Der Kunde bekomme das Darlehen rasch und unbürokratisch ohne Bonitätsüberprüfung gewährt. Über die Kosten könne man sich bei seriösen Pfandhäusern im Vorhinein gut informieren.

Rund 90 Prozent der Wertgegenstände, die beim Dorotheum in Zahlung gegeben werden, werden wieder ausgelöst. Wird beim Verkauf von Pfändern ein Überschuss erzielt, wird er an den Kunden ausbezahlt. Ergibt sich ein Verlust, geht dieser zu Lasten des Dorotheums.

Im Bereich Pfand zählt das Dorotheum im Jahr 70.000 bis 80.000 Kunden, 80 Prozent davon sind Stammklientel. Wie sich die Corona-Krise auf das Pfandgeschäft auswirken werde, sei noch nicht abschätzbar, so Holubowsky. Er persönlich rechne schon damit, dass es bei Neubelehungen zu einem Anstieg kommen werde.

Wenn die Unternehmerin Karin Meier-Martetschläger in ihrem Büro am Währinger Gürtel aus dem Fenster schaut, stehen die Autos normalerweise in Viererreihen vor der Ampel. Jetzt sind es nur ein paar vereinzelte, denn die Corona-Krise hat auch den Straßenverkehr großteils zum Erliegen gebracht. In der Erika Martetschläger GesmbH, die auf Autobelehungen spezialisiert ist, herrscht allerdings alles andere als Stillstand. Auf die behördlich verordnete Pause folgte bei der Wiedereröffnung am Dienstag nach Ostern ein Ansturm „wie noch nie“, sagt die Geschäftsfrau. Rund 200 Kunden seien allein an diesem Tag bei ihr gewesen. Ein gutes Drittel davon entfiel allerdings

auf Bestandskunden, die ihren Pfandvertrag verlängert – im Fachjargon „umgesetzt“ haben.

Die Hälfte der Kunden von Meier-Martetschläger sind Gewerbetreibende. Deren Sorgen sind groß, da sie derzeit keine oder kaum Einkünfte verbuchen, die Fixkosten aber weiterlaufen. Das Auto zu verpfänden, verschafft ihnen eine kurze finanzielle Atempause, bis – hoffentlich – die Einnahmen wieder sprudeln oder Geld vom Staat kommt.

Ob 2020 angesichts der Corona-Pandemie das beste Jahr in der Firmengeschichte werden könnte, kann Meier-Martetschläger noch nicht beurteilen. Ihre Mutter gründete die Pfandleihanstalt im 9. Wiener Gemeindebezirk im Jahr 1975, als das staatliche Monopol fiel und sie als private Unternehmerin neben dem damals staatlichen Dorotheum eine Pfandleihkonzession erhielt. „Wir sind somit das älteste private Pfandhaus in Österreich“, sagt die Tochter, die als Berufsgruppensprecherin in der Wiener Wirtschaftskammer die Interessen der Pfandleiher vertritt.

„Bis Ende der 1980er Jahre waren wir allein auf dem Markt, ab den 1990er Jahren sind es immer mehr geworden“, erzählt die Geschäftsfrau. Waren im Jahr 2005 noch rund 50 Pfandleiher bei der Wirtschaftskammer gelistet, sind es derzeit etwa 110, von denen circa 70 operativ tätig sind.

Autos werden fast immer wieder ausgelöst

Wer sein Auto im Pfandhaus Martetschläger belehnen will, bekommt bei Garagierung ein Darlehen von bis zu 65 Prozent des Schätzwertes. Bei Weiterbenutzung gibt es maximal 50 Prozent. Das Geld wird sofort bar ausbezahlt oder überwiesen, ein Büro ist nicht nötig, denn bei einem Pfanddarlehen haftet das Pfand. Die Laufzeit des Darlehens beträgt einen Monat. Bei Einlösung ist der gesamte Darlehensbetrag plus 2 Prozent Zinsen (per Monat) und Nebengebühren fällig. Das Pfand kann jedoch monatsweise verlängert werden.

Fast alle der verpfändeten Pkw werden wieder ausgelöst, sagt Meier-Martetschläger, der sehr daran gelegen ist, dass die Kunden ihr Auto behalten können. Es ist ihr daher die Beratung im Vorfeld einer Belehnung

ungeheuer wichtig. „Schulden sind zwar leicht aufgenommen, aber die Zahllast muss leistbar sein“, betont die Geschäftsfrau. Maximal zwei bis drei Autos pro Jahr kommen zur Versteigerung, den allenfalls erzielten Überschuss erhalten „selbstverständlich die Kunden“. Wenig Verständnis hat sie bei jenen, die mit dem Fahrzeug auf Tauchstation gehen. Aber auch in diesen Fällen versucht sie, eine Lösung zu finden und nicht gleich Anzeige zu erstatten.

Sie weist ihre Kunden auch immer wieder darauf hin, dass sich ein Pfanddarlehen nur als Überbrückung kurzfristiger Geldnöte eignet. „Die Leute gehen nicht aus Jux und Tollerei ins Pfandhaus“, betont Meier-Martetschläger. Vielmehr sei es schwieriger geworden, bei den Banken einen Kleinkredit zu bekommen. So hat im vorigen Sommer ein pensioniertes und durchaus finanzkräftiges Ehepaar bei ihr seine zwei Autos verpfändet und damit den Umbau des Badezimmers finanziert. Die Bank hatte den Kreditantrag der Pensionisten abgelehnt, da die Genossenschaftswohnung als Sicherheit ein untaugliches Mittel war.

„Die Pfandleihe ist in der Mittelschicht angekommen“

Diese Kundengeschichte ist ein gutes Beispiel für den Imagewandel bei den Pfandhäusern, denen lange der Ruf anhaftete, nur arme Leute würden dort ihr letztes Hab und Gut in Zahlung geben. „Die Pfandleihe ist in der Mittelschicht angekommen“, sagt Meier-Martetschläger, denn für Banken sei es heutzutage oft aufgrund der Regularien unmöglich, einen Kredit zu bewilligen.

Meier-Martetschläger war auch die treibende Kraft für die Entwicklung eines Gütesiegels. Seit 2015 dürfen Pfandleiher, die sich freiwillig zu den Standesregeln des Fachverbandes für Finanzdienstleister bekennen, ein entsprechendes Gütesiegel tragen. Sie verpflichten sich unter anderem dazu, die Geschäftsbedingungen und Tarife auf ihrer Homepage zu veröffentlichen, damit sich Kunden vorweg informieren und verschiedene Konditionen vergleichen können. Zuvor hatte es immer wieder Berichte über mangelnde Transparenz und horrenden Zinsen gegeben. ■

„Die Leute gehen nicht aus Jux und Tollerei ins Pfandhaus.“

Karin Meier-Martetschläger