

„Bei mir kommt jeder bei der Tür herein“

Zu Karin Meier-Martetschläger kommen Menschen, die nicht flüssig sind. Sie borgen sich Geld und geben ihr Auto als Pfand. Gerne kommen Männer vor Weihnachten. Auch nach dem Urlaub herrscht Hochsaison.

INTERVIEW: Regina Bruckner

Geld sei leicht aufgenommen, aber man müsse sich überlegen, ob und wie man es zurückzahlen könne, sagt Karin Meier-Martetschläger. Ihre Aufgabe sei es, ihre Kundschaft zu beraten, das sei ihre Visitenkarte.

STANDARD: Pfandleiherin ist kein alltäglicher Beruf. Wollten Sie das schon immer werden?

Meier-Martetschläger: Nein, eigentlich nicht. Ich habe die Firma von meiner Mutter übernehmen dürfen, die den Betrieb vor 50 Jahren gegründet hat. Damals war das Dorotheum verstaatlicht und ein Monopolbetrieb. Sie hat eine Konzession beantragt, weil sie testen wollte, ob es wirklich unmöglich ist, ein Monopol zu brechen.

STANDARD: Zu Ihnen kommt, wer gerade nicht flüssig ist. Ich nehme an, der Gang fällt den meisten nicht leicht. Haben Sie einen Hintereingang?

Meier-Martetschläger: Nein, bei mir kommt jeder bei der Tür herein. Ich habe auch im Gegensatz zu manchen Mitbewerbern meine Fenster nicht verhängt oder verpickt. Es gibt nichts zu verstecken. Wenn Sie heute beim Abendessen mit jemandem reden, werden sie kein Problem haben zu sagen: Morgen habe ich einen Termin in der Bank. Aber es wird niemand erzählen, ich habe einen Termin in der Pfandleihanstalt.

STANDARD: Das Pfand hat eben ein schlechtes Image.

Meier-Martetschläger: Es hat historisch gewachsen ein negatives Image. Da gibt es einen Mitbewerber, „Tante D.“ genannt, das war die Bank der armen Leute. Joseph II. hat die Pfandleihanstalt auf den Weg gebracht, damit dem Geldwucher Einhalt geboten wird und es fixe Tarife gibt, zu denen man sich Geld ausleihen konnte. Otto Normalverbraucher konnte zu einem fixen Zinssatz seinen Pelzmantel versetzen. Die Banken haben sich aus der Pfandleihanstalt entwickelt und nicht umgekehrt, das hören die Banken aber gar nicht sehr gern.

STANDARD: Beim Bankkredit haftet der Kunde, im Pfandleihhaus das Pfand. Geld kommt bei Ihnen aber teurer als bei der Bank.

Meier-Martetschläger: Wir haben einen fixen Tarif, der unterliegt weder Zinsschwankungen noch sonst was. Das mag teuer anmuten, wenn wir Niedrigzinspolitik haben. Gehen die Zinsen durch die Decke, bekommen wir aber auch nicht mehr.

STANDARD: Der schlechte Ruf kommt aber auch irgendwoher.

Meier-Martetschläger: Früher war es ja so: Schulden macht nur der, der spielt. Aber damals hat es keine Sozialleistungen und sonstige Netze gegeben. Der Klassiker war, im Sommer den Pelzmantel versetzen, das findet so heute gar nicht mehr statt.

STANDARD: Naturkatastrophen, Pandemie, Schicksalsschläge können einen in finanzielle Nöte bringen. Eigenes Verschulden aber auch.

Meier-Martetschläger: Das ist uns sicher beiden auch schon passiert, dass wir aus eigenem Verschulden in eine Notlage geraten sind. Das ist der Lauf des Lebens. Als wir vor 50 Jahren angefangen haben, waren wir die einzige Autopfandleihanstalt. Daneben gab es nur das Dorotheum. Damals hat sich der Private schwer mit der Bank getan. Später wurde das Privatkundengeschäft breiter aufgestellt, das hat funk-



Karin Meier-Martetschläger legt viel Wert darauf, dass jene, die zu ihr kommen, das Geld, das sie sich ausborgen, später auch zurückzahlen können.

niert, und wir hatten eher eine Flaute. Seit es Basel IV gibt, tun sich die Banken wieder etwas schwerer, dürfen dem ein oder anderen keinen Kredit vergeben. Daher sind wir im Mittelstand angekommen.

STANDARD: Finanzbildung ist Ihr Steckpferd. Wo liegt unser Problem?

Meier-Martetschläger: Wir sind die Kinder der 1960er-Jahre, wir haben keine Bankomatkarte gehabt. Wenn im Börsel nichts war, haben wir es nicht ausgeben können. Ich würde meinem Kind Geld in die Hand drücken, es muss auf die Bank gehen, das Geld einzahlen und sich haptisch einen Auszug ziehen, damit es sieht: Ah, jetzt hab ich wieder Geld am Konto.

STANDARD: Unrealistisch, nicht?

Meier-Martetschläger: Ja, vielleicht. Aber was sicher auch ganz wichtig wäre, sind volkswirtschaftliche Basics. Ein Staat kann sich nur Sozialleistungen leisten, wenn das System funktioniert. Ich muss auch lernen, dass ich im Rahmen meiner Möglichkeiten einen Beitrag leisten, sprich Steuern zahlen muss. Ich

kann nicht auf der einen Seite der Schattenwirtschaft frönen und auf der anderen Seite erwarten, dass ich eine tolle Pension bekomme.

STANDARD: Kinder haben zu wenig Bezug zum Geld. Junge Leute auch?

Meier-Martetschläger: Wir haben eine gesunde Mischung von Jungen bis zu Pensionisten.

STANDARD: Ihre Kundschaft will das schnell hinter sich bringen?

Meier-Martetschläger: Am ehesten erfahre ich noch, wenn die Heizung kaputt ist oder das Kind eine Notlage hat, die vielleicht der andere Elternteil nicht wissen soll, oder wenn das Auto eine hohe Reparatur braucht. Wo ich gar nicht gerne hingehöre, ist das Casino. Abgesehen davon, dass mir das Spieler-Gen fehlt. Die ganz seltenen Male, die ich dort bin, läuft mir vielleicht ein Kunde über den Weg, und das ist für mich schrecklich. Das sind dann die Momente, in denen ich mir denke: Aha.

STANDARD: Sagen Sie auch einmal Nein zu den Begehren Ihrer Kunden?

Meier-Martetschläger: Wir lehnen

eine Belehnung ab, wenn zum Beispiel ein junger Mann mit einem Mercedes AMG oder BMW M1 oder einem Luxusauto kommt und es sich mir verschließt, wie er zu dem Geld für den Kauf gekommen ist. Aber weist er den Kaufvertrag mit der Zahlungsquittung vor und versichert mir glaubhaft, dass er meint, die Rückzahlung leisten zu können, wird er das Geld kriegen.

STANDARD: Wie oft kommt es vor, dass das Pfand nicht ausgelöst wird?

Meier-Martetschläger: Die Mehrheit kommt ja zu uns nicht aus Jux und Tollerei. Solange die Menschen mit uns reden, werde ich mich bemühen, auch eine Lösung zu finden. Dann zahlt er halt eine Zeitleihe weniger, als er muss. Wo ich nicht sehr geschäftsbereit bin: wenn er Vogel-Strauß-Politik spielt. Dann wird das Auto sichergestellt. Aber selbst wenn das Auto bei uns garagiert ist, werde ich mich bemühen, eine Lösung zu finden. Natürlich könnte ich das Auto verwerten, dann hat der Kunde keine Schulden mehr, und es bleibt ihm sogar Geld. Aber er muss seinem sozialen Um-

feld dann erklären, wieso er kein Auto mehr hat.

STANDARD: Er könnte es aber auch selbst verkaufen.

Meier-Martetschläger: Gibt es auch. Wir hatten eine Kundin, die gemeint hat, jetzt zieht sie nach Wien und braucht kein Auto und ob ich etwas dagegen hätte – im Gegenteil. Sie ist mit einem Blumenstrauß gekommen, weil ich ihr sogar zugeredet habe. Frauen denken, was das angeht, ungleich rationaler als Herren. Und umso jünger der Herr, umso wichtiger ist das Auto.

STANDARD: Fahren auch Leute mit ihrem Ferrari oder Maserati vor?

Meier-Martetschläger: Haben wir auch schon gehabt. Aber wenn das

ein größerer Betrag ist, muss das Auto garagiert werden, ein Klumpenrisiko will ich nicht. Wir haben auch schon den Bankräuber gehabt. War nach außen hin schon irgendwie ein Strizzi,

mit klassischen Goldketten, aber bei uns: immer pünktlich. Ich weiß sogar noch, welches Auto er hatte, ein De Tomaso, ein Sportauto, Dreisitzer, die gibt es heute gar nicht mehr. Wir haben aber genauso renommierte Anwälte und Zahnärzte, die ihre Lebensversicherung belehnen. In grauer Vorzeit haben wir einmal einen Staatsanwalt gehabt.

STANDARD: Das Geld kann offenbar jedem ausgehen, gibt es auch Hochsaisonen?

Meier-Martetschläger: Manche Menschen mit Migrationshintergrund fahren auf Urlaub zu ihren Verwandten, die belehnen ihr Auto, weil sie Geschenke mitnehmen. Der Urösterreicher gibt im Urlaub zu viel aus und braucht dann Geld. Am Tag vor Weihnachten könnten wir 24 Stunden offenhalten, und das ist eine typisch männliche Erscheinung: Es fällt manchen Herren wirklich erst dann ein – um Gottes willen, wir haben Weihnachten.

STANDARD: Sind das Stammkunden?

Meier-Martetschläger: Ich habe Stammkunden, das hat aber nicht zwingend mit Weihnachten zu tun. Ich hab früher einmal zu meiner Mutter gesagt: Ich finde das blöd, dass die Leute auf Urlaub fahren auf Schulden. Meine Mama hat etwas für mich sehr Wichtiges gesagt: Du sitzt auf der Terrasse, wenn dir heiß ist, hupfst du in unser Schwimmbad und genießt den Sommer. Es gibt Menschen, die haben nicht einmal Balkonen, wohnen in einer Zweieinhalb-Zimmer-Wohnung zu fünft. Wenn die nicht auf Urlaub fahren, bringen sie sich um. Man darf Menschen nicht verurteilen. Wenn du nicht genau weißt, warum, weshalb, beiß dir die Zunge ab und schluck's runter.

STANDARD: Für Ihre Kundschaft geht sich jedenfalls irgendetwas nicht aus. Haben Sie manchmal Mitleid?

Meier-Martetschläger: Ich wäre eine schlechte Beraterin, wenn ich sage: Du bist so arm. Ich habe aber schon oft genug Wiener Wohnen oder Wien Energie angerufen, weil manchmal kommen die Kunden und sagen: Mir ist jetzt der Strom abgeschaltet worden. Wenn sich wer öffnet und ich vielleicht eine Lösung an der Hand habe, wäre es eine Frechheit, wenn ich nicht probieren würde, den Menschen zu helfen. Das heißt aber nicht, dass ich ein ausgewiesener Gutmensch bin.

ZWISCHEN DEN ZAHLEN

Unternehmen im Fokus

ZUM UNTERNEHMEN

Die Pfandleihanstalt Martetschläger am Währinger Gürtel in Wien hat Karin Meier-Martetschlägers Mutter 1975 gegründet. Martetschläger betreut mit vier Mitarbeitern (darunter ihr Sohn) rund 50 Prozent Stammkunden, zu rund 75 Prozent belehnt sie Autos, der Rest sind Lebensversicherungen. Pfandleihanstalten zählen unter den gewerblichen Vermögensberatern zu Spezialberufen.

ZUR PERSON

Karin Meier-Martetschläger (60) nötigt die Leute, sich ganz genau anzuschauen, ob sie das aufgenommene Geld auch zurückzahlen könnten. Wenn einer sage, Rückzahlung sei kein Problem, „weiß ich jetzt schon, dass es ein Problem gibt“, sagt die Betriebswirtin und Juristin, die lange die Interessen der Branche, außer ihr alles Männer, in der Wirtschaftskammer vertreten hat.