

PFANDLEIHHÄUSER IN FRANKFURT

„Wir verstecken uns nicht“

Schnelles Geld ohne Bürokratie: Wie ein Pfandhaus genau funktioniert, wissen die wenigsten. Die Geschäftsführerin von „Grüne's Leihhäuser“ will das ändern.

Von David Lindenfeld, Kim Maurus



Pfandgut: Im Regal der Pfandleihe liegen Handys, bis ihre Besitzer sie auslösen oder sie versteigert werden. Michael Braunschädel

Frankfurt · Für manche Menschen sind vierzig Euro sehr viel Geld. So viel, schätzt Ivanka Mihaljević, ist der kleine Flachbildschirm noch wert. Er steht im unteren Regalfach in einem abgedunkelten Raum in einem Gründerzeithaus gegenüber vom Frankfurter Hauptbahnhof, bis sein Besitzer kommt, um ihn auszulösen. „Auch das lohnt sich“, sagt Mihaljević. Sie leitet die Filiale von Grüne's Leihhäuser am Hauptbahnhof. Seit 22 Jahren arbeitet sie hier. „Es ist immer blöd, wenn man sich zur Arbeit quält. Bei mir war das nie der Fall“, sagt sie. „Wir lernen jeden Tag.“

Zu Mihaljević kommen Menschen, die schnell Geld brauchen. Alles, was sie dafür vorlegen müssen, sind ihr Ausweis und in manchen Fällen eine Rechnung. Fahrräder, Kameras, Musikinstrumente, Taschen, Laptops, Handys, Gold, Schmuck, Uhren: Auf Mihaljevićs Theke landet alles Mögliche. Sie und ihr Team überprüfen den Gegenstand, schätzen den Wert und zahlen dafür Darlehen in bar aus. Die Abwicklung, sagt Mihaljević dauere in der Regel nicht länger als eine

Viertelstunde. Rund hundert Menschen, so sagt sie, kämen schätzungsweise täglich in ihr Geschäft.

Das Haus im Bahnhofsviertel ist eine von 22 Grüne-Filialen in Deutschland. In Frankfurt gibt es gleich zwei. „Wir beleihen grundsätzlich alles, was einen Wert hat“, sagt Firmenchefin Maike Grüne, die das Unternehmen von Mühlheim in Nordrhein-Westfalen aus leitet. Gold sei recht einfach zu schätzen, der Wert orientiere sich an Gramm und Legierung. Für elektronische Geräte sei der Marktpreis maßgebend, allerdings müsse der Wertverlust nach Alter mitberechnet werden. Bei selteneren Gegenstände helfe nur Recherche – und die Orientierung an Versteigerungen.



Kredit gegen Pfand: Ivanka Mihaljević, Maike Grüne und Marijana Prerad (von links) vom Pfandhaus Grüne Michael Braunschädel

Wer im Pfandhaus Grüne einen Kredit aufnimmt, muss seinen Pfand spätestens nach einem halben Jahr auslösen. Zur Kreditsumme kommen Zinsen und Gebühren hinzu. Wird der Wertgegenstand nicht abgeholt, wird das Pfandgut öffentlich versteigert. Übersteigt der Erlös Darlehen, Zinsen und Gebühren, hat der Besitzer des Pfands drei Jahre lang Anspruch auf den Überschuss, danach geht dieser an die Stadt Frankfurt. Eine Verpflichtung, das Pfand wieder abzuholen, besteht nicht. Ein Risiko geht nach Darstellung von Grüne vor allem der Pfandleiher ein: Wenn er sich bei der Bewertung eines Objekts verschätzt und bei der Versteigerung weniger einnimmt, als er verliehen hat, bleibt er auf den Kosten sitzen.

„Man muss immer damit rechnen, dass der Kunde sein Pfand nicht abholt“, sagt Marijana Prerad, die die Filiale an der Zeil leitet. Deshalb spiele bei der Schätzung auch eine Rolle, zu welchem Preis sich ein Gegenstand versteigern lasse. „Beamer

zum Beispiel will niemand mehr“, sagt Prerad. Diese nehme sie gar nicht erst an. Teils bietet Grüne’s Pfandleihhaus bei den Auktionen selbst mit. Ersteigert das Pfandleihhaus das Pfand, verkauft es den Gegenstand später in seinem Onlineshop. Einfach behalten dürfen sie die Gegenstände nicht.

Weniger salonfähig als die Bank

„Der Beruf des Pfandleihers ist kein Ausbildungsberuf“, sagt Geschäftsführerin Maïke Grüne, die sich auch um Personal im Unternehmen kümmert. „Jeder, der Lust hat zu arbeiten und eine offene, kommunikative Persönlichkeit hat, ist dafür qualifiziert.“ Es sei ein „Learning by doing“-Job, der allerdings auch Fingerspitzengefühl erfordere. Mihaljević und Prerad sehen das ähnlich. In Frankfurt beleihen sie zwar hauptsächlich teure Uhren und Schmuck. Doch manchen Kunden gehe es nur um ein paar Euro für den täglichen Lebensbedarf. „Es gibt immer mal wieder Situationen, da steht eine Mutter oder ein Vater mit seinem Kind vor uns und braucht Geld für einen Schulausflug oder für Essen“, sagt Prerad. „Da macht man dann auch mal einen besseren Preis, auch wenn man davon ausgehen kann, dass der Gegenstand wohl nicht mehr abgeholt wird.“ 80 bis 90 Prozent der Sachen lösten die Kunden aber wieder aus: „Die Leute können sich von ihren Wertgegenständen nur ganz schwer trennen.“

Vor etwa fünf Jahren ist Maïke Grüne in das Familienunternehmen eingestiegen. „Ich wollte ursprünglich etwas anderes machen, aber habe dem Geschäft dann doch eine Chance gegeben“, sagt sie. Sie stehe zu „tausend Prozent“ dahinter. Grüne ist vorsichtig, was den Umgang mit der Öffentlichkeit angeht. Geschäftszahlen will sie nicht nennen. „Pfandhäuser gelten als nicht so salonfähig wie der Gang zur Bank“, sagt sie. Grüne möchte das ändern. Schon ihr Urgroßvater, der das Unternehmen in den Dreißigerjahren gründete, habe dafür gesorgt, dass die Leihhäuser in prominenter Lage zu finden seien. „Wir verstecken uns nicht“, sagt Grüne.

Der zwielichtige Ruf, den einige mit Pfandleihhäusern verbinden, resultiere „schlicht und einfach aus Unwissenheit, wie ein Pfandkredit tatsächlich abläuft“, sagt Wolfgang Schedl. Er ist Geschäftsführer beim Zentralverband des deutschen Pfandkreditgewerbes. Ein gängiges Vorurteil sei, dass „das quasi jeder irgendwo in einem Hinterhof machen könnte. Aber das trifft nicht zu“, sagt Schedl. Die Pfandleihverordnung, die seit 1961 besteht, lasse das nicht zu. In ihr ist das Geschäft geregelt. Kernstück der Verordnung ist, dass der Kunde ausschließlich mit seinem Pfand haftet, nicht persönlich. Die Verordnung gibt sowohl den monatlichen Zinsbetrag (ein Prozent) sowie die Gebührenbeträge vor, die je nach Darlehensbetrag stufenweise ansteigen. Wer einen Gegenstand für fünfzehn Euro hinterlegt, zahlt einen Euro Gebühr, bei 150 Euro sind es 4,50 Euro. Von 300 Euro an kann die monatliche Vergütung zwischen dem Pfandleiher und seinem Kunden frei verhandelt werden. Verbraucherschützer raten, sich vor dem Gang ins Pfandhaus gut über verschiedene Kreditmöglichkeiten zu informieren. „Wir empfehlen grundsätzlich eine Schuldnerberatung“, sagt Katharina Lawrence von der hessischen Verbraucherzentrale.

Wieder mehr Beleihungen

Das Pfandgeschäft habe viele Vorteile gegenüber einem Bankkredit, sagt Schedl. Die Bonität des Kunden spiele keine Rolle. „Aufgrund des Ausschlusses der persönlichen Haftung gibt es keine Gefahr einer Schuldenfalle, keine Gefahr bei einer Nichtbedienung des Kredits, in die Schufa zu kommen, und keinerlei bürokratische Hürden. Der Pfandkredit ist daher für jeden zu erlangen.“ Das sei auch der Grund gewesen, warum die Branche während der Corona-Pandemie als „systemrelevant“ eingestuft wurde.

Ins Pfandhaus gehe ein Handwerker genauso wie ein Start-up-Unternehmer, sagt Schedl. Viele wollten damit auch ihren Konsum decken, wenn am Ende des Monats mal das Geld ausgegangen ist: Essen gehen, Shoppen, Urlaub gehörten beispielsweise zu den Motiven, sagt Schedl. Deshalb habe die Branche auch nicht von der Pandemie profitiert. Wegen der Schließungen seien viele Konsummöglichkeiten weggefallen. „Nach den Lockdowns sind die Beleihungen dann wieder angestiegen“, sagt Schedl.

Auch in den Filialen in Frankfurt ist seit Anfang des Jahres wieder mehr los. Während der Pandemie sei es zu Schwankungen gekommen, sagt Grüne, aber das Geschäft habe sich als „krisensicher“ erwiesen. Denn: „Wie gut stehen die Chancen für einen Einzelhändler, während des Lockdowns einen Kredit bei der Bank zu bekommen?“, gibt sie zu bedenken. Die aktuelle wirtschaftliche Anspannung aufgrund des Ukrainekriegs zeige sich auch an den Theken ihrer Filialen. „Wir profitieren vom Goldpreis, unsere Kunden geben vermehrt Gold ab, weil sie wissen, dass sie jetzt mehr dafür bekommen“, sagt sie.

Mihaljević führt in den Vorraum der Filiale am Hauptbahnhof, dort, wo die Kunden an der Scheibe stehen. Sie zeigt auf die Schiefertafel mit dem aktuellen Goldpreis. „Das müssen wir momentan permanent ändern“, sagt sie.