

Dennis Beckmann

Pfandleiher in Deutschland

Erzählte
Identität



WAXMANN

Dennis Beckmann

Pfandleiher in Deutschland

Erzählte Identität



Waxmann 2021

Münster • New York

Die Veröffentlichung wurde unterstützt durch den Publikationsfonds der WWU Münster.

D6

Bibliografische Informationen der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

Internationale Hochschulschriften, Bd. 684

Die Reihe für Habilitationen und sehr gute und ausgezeichnete Dissertationen

Print-ISBN 978-3-8309-4339-6

E-Book-ISBN 978-3-8309-9339-1

doi: <https://doi.org/10.31244/9783830993391>

© Waxmann Verlag GmbH, Münster 2021
Steinfurter Straße 555, 48159 Münster

www.waxmann.com
info@waxmann.com

Umschlaggestaltung: Anne Breitenbach, Münster
Umschlagabbildung: Joern Sackermann / Alamy Stock Photo



Dieses Werk ist unter der Lizenz CC BY-NC-SA 4.0 veröffentlicht:
Namensnennung – Nicht-kommerziell – Weitergabe unter gleichen
Bedingungen 4.0 International
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.de>

Inhalt

Einleitung.....	7
Forschungsansatz	7
Methoden	8
Theorie	11
Kapitel 1: Pfandleiher in Deutschland	16
1.1 Geschichte des Pfandkredits.....	16
1.2 Grundlagen der Pfandleihverordnung	18
1.3 Der Ruf des Gewerbes und seine Ursachen.....	20
1.4 Fiktionale Pfandleiher	26
1.5 Pfandleiher und Antisemitismus	39
1.6 Forschungsstand.....	41
1.7 Statistisches zur deutschen Pfandleihbranche der Gegenwart.....	53
1.8 Tabellarischer Überblick über das Sample.....	55
Kapitel 2: Erzählen vom Beruf	58
2.1 Deutung des eigenen Werdegangs.....	58
2.2 Die Familie und der Betrieb	65
2.3 Pfandleiher erzählen von ihren Kunden	71
2.4 Die Liebe zu den Dingen.....	86
2.5 Pfandleiher unter sich.....	89
2.6 Der Pfandleiher und die Anderen	98
2.7 Arbeiten am Image	110
2.8 Schuld, Schulden und Moral	123
2.9 Wie es ist, Pfandleiher zu sein.....	131
Kapitel 3: Erzählte Identität	158
3.1 Goffmans Theater.....	158
3.2 Von sich selbst erzählen.....	160
3.3 Nicht von sich selbst erzählen	173
3.4 Narrative Identität	182
3.5 Stigma-Management	194
3.6 Arbeit und Identität	204
3.7 Der Pfandkredit als Tauschbeziehung.....	212
Fazit	227
Quellenverzeichnis.....	233
Internetquellen.....	237
Fiktionale Geschichten mit Pfandleihern	238

Einleitung

Forschungsansatz

Ein Mann von etwa 60 Jahren steht hinter einer Schmuckauslage in seinem Geschäft. Er hat eine leicht nach vorn gebeugte Haltung, braun gebrannte Haut, trägt eine schwarze Lederjacke und Ohrringe. Seine Haare sind zum größten Teil ausgefallen. Nur am Hinterkopf hat er noch kräftige graue Locken, die bis an die große Goldkette an seinem Hals reichen. Ein Kunde betritt den Laden mit seinem Anwalt und macht eine Szene, weil er glaubt, betrogen worden zu sein. Es fallen Schimpfworte und der Sicherheitsdienst muss den Kunden nach draußen eskortieren. Der Mann hinter der Schmuckauslage heißt Les Gold und ist der Besitzer von „American Jewelry and Loan“, dem größten Pfandhaus von Detroit. Er ist Pfandleiher von Beruf. Der Streit mit dem Kunden ist eine typische Szene in der Reality-Serie „Hardcore Pawn“, die von 2009 bis 2015 auch in Deutschland im Fernsehen lief.¹ Szenen wie diese prägen das Bild, das sich Menschen in Deutschland von Pfandleihern und ihrem Geschäft machen. Auch in fiktionalen Geschichten erscheinen Pfandleiher größtenteils in einem schlechten Licht. Seit dem Mittelalter haben sie einen Ruf als Wucherer, seit dem 19. Jahrhundert gelten sie als zwielichtige Figuren in den Armenvierteln der Großstädte.

Die realen Pfandleiher in Deutschland und ihr Gewerbe liegen außerhalb der Wahrnehmung der Mehrheitsbevölkerung. Sie betreiben ein Nischengeschäft, das nur von wenigen gekannt und genutzt wird. An den Pfandhäusern, die es in jeder Großstadt an Bahnhöfen und in Einkaufsstraßen gibt, gehen die meisten Menschen nichtsahnend vorbei. Werbung an Bussen und in U-Bahnen wird kaum registriert. Bevor ich mich wissenschaftlich mit dem Thema befasst habe, wusste ich über das Pfandgeschäft nicht

1 Die beschriebene Szene stammt aus Staffel 1, Folge 5. „Hardcore Pawn“ ist eine amerikanische Reality-TV-Serie, über das Pfandhaus „American Jewelry and Loan“ in Detroit, die von 2009 bis 2015 auf TruTV lief. Der deutsche Sender DMAX zeigt die Serie mit deutscher Synchronisation. Ebenfalls seit 2009 gibt es die Parallelsérie „Pawn Stars“ über den „Gold and Silver Pawnshop“ in Las Vegas. Produziert wird sie vom History Channel, der sie auf seinem deutschen Tochterkanal unter dem Namen „Die drei vom Pfandhaus“ seit 2010 mit Synchronisation ausstrahlt. Der Erfolg von „Pawn Stars“ ermöglichte mehrere Spin-Off-Serien, die dem deutschen Publikum über das Internet in englischer Sprache zugänglich sind. In der Gameshow „Pawnography“ z.B. wird das Wortspiel mit „pawn“ und „porn“ fortgesetzt, das schon bei „Hardcore Pawn“ und „Pawn Stars“ Verwendung findet, (vgl. imdb.com, eingesehen am 18.6.2018). Wie für Reality-Shows üblich, ist der Anspruch sehr niedrig. Im Vordergrund steht die Unterhaltung der Zuschauer, die durch die Darstellung eines möglichst dramatischen Geschehens im Pfandhaus erreicht wird. Die Pfandhaus-Shows müssen im Kontext eines breiten Angebots von Reality-Shows zu den Themen Gebrauchsgütermarkt, Auktionen, Antiquitäten, Schrottplatz usw. gesehen werden, das es sowohl in den USA als auch in Deutschland gibt.

mehr als der Durchschnittsbürger und das ist sehr wenig. Die Pfandleiher und ihre alltägliche Lebenswelt stellen ein Element der Fremde in der eigenen Kultur dar und bieten damit ein hervorragendes Forschungsfeld für die Europäische Ethnologie. Mein ursprünglicher Zugang zum Thema war geprägt durch die kultur- und sozialwissenschaftliche Armutsforschung, die den Pfandkredit als Bewältigungsstrategie von Armut bisher fast ausschließlich in historischer Perspektive betrachtet hat. Einem Interesse an stigmatisierten Berufen folgend, stellte ich fest, dass die Alltagswelt der Pfandleiher auch aus Perspektive der Arbeitskulturenforschung bislang nicht beleuchtet wurde. Während der Explorationsphase entschied ich, dass sich narrative Interviews mit Pfandleihern am besten eignen, um erstens ein möglichst umfassendes Porträt der Alltagswelt von Pfandleihern im Sinne der Arbeitskulturenforschung zu geben und zweitens den narrativen Umgang der Pfandleiher mit dem Stigma zu erforschen. Dem zweiten Ansatz wurde in der Analyse der Interviews der Vorrang gegeben. Die zentrale Forschungsfrage lautete dabei: „Welche Techniken nutzen Pfandleiher zur Selbstdarstellung in Interviews angesichts ihrer Zugehörigkeit zu einer stigmatisierten Berufsgruppe?“ Darüber hinaus lieferten die Interviews, die Leihhausbesuche, die informellen Gespräche und die Lektüre wissenschaftlicher Arbeiten eine Fülle von Informationen über das Pfandleihgewerbe in Deutschland, die in dieser Arbeit ebenfalls wiedergegeben werden.

Ausschnitte aus dieser Arbeit sind in einem vorab erschienenen Artikel in der Rheinisch-Westfälisch Zeitschrift für Volkskunde verwendet worden.²

Methoden

Empirische Methoden

Die Arbeit verfolgt den Anspruch, einen Querschnitt der Pfandkreditbranche in Deutschland zu zeigen, der ihrer Vielfältigkeit gerecht wird. Für die Auswahl des Samples bedeutete dies, Leihhausbesitzer und ihre Angestellten, Einzelgeschäfte und Ketten, Schmuckpfandleiher und Kfz-Pfandleiher, West- und Ostdeutsche, Bayern und Hanseaten, Junge und Alte, Männer und Frauen sowie Großstädter und Provinzler ins Auge zu fassen. Im ausgewählten Sample aus 16 Pfandleihern ist jede Kategorie vertreten. Die Tabelle am Ende dieses Kapitels gibt einen Überblick über die Interviewpartner. Der erste Schritt bestand in der Sammlung von Pfandleihbetrieben und ihrer Kontaktdaten in ganz Deutschland mithilfe von Branchenseiten im Internet. Zur Kontaktaufnahme dienten anfänglich förmliche Anschreiben per Brief. Nach einiger Zeit stellte es sich aber als erfolgreicher heraus, die Betriebe anzurufen, sich kurz vorzustellen und in einer anschließenden E-Mail die Details zu erklären. Man mag darin

2 Vgl. Beckmann (2020). Die verwendeten Abschnitte entstammen den Seiten 17–19, 58, 194f. 212f., 216, 222f. und 229f. dieser Arbeit.

ein erstes Indiz für das „branchentypische Misstrauen“³ und die Bevorzugung des direkten menschlichen Kontakts sehen. Eine Kontaktaufnahme zu Astronauten, Geschiedenen oder Linkshändern hätte aber zur gleichen Beobachtung führen können. Durch Vorschlag und Kontaktvermittlung meiner ersten Interviewpartnerin konnte ich an der Jahreshauptversammlung des ZdP⁴ 2016 teilnehmen. Meine kurze Ansprache und das Verteilen von Flyern, denen Kontaktdaten und Forschungsabsicht zu entnehmen waren, führten selbst zwar zu wenig Rückmeldung. Bei späteren Telefonaten konnten sich manche Pfandleiher aber an meine Ansprache auf der Tagung erinnern, was die Bereitschaft zur Teilnahme an einem Interview deutlich gesteigert hat.

Für die Interviews vereinbarte ich mit den Pfandleihern Termine, die bis auf fünf Ausnahmen während der Geschäftszeiten in einem Büro im Pfandhaus stattfanden. Das Gespräch mit Frau Taube wurde vor Ladenöffnung im Vorraum geführt. Mit Herrn Adler traf ich mich im Seminar für Volkskunde in Münster. Herrn Sperling interviewte ich am Telefon. Die Interviews mit den Angestellten Herrn Storch und Herrn Ibis fanden während der Geschäftszeiten in Cafés in der Nähe der Pfandhäuser statt. Jedes Interview begann mit der Frage nach dem beruflichen Werdegang. Von diesem Zeitpunkt an gab es keinen vorgegebenen Gesprächsablauf. Die Befragten sollten von sich aus erzählen, was ihnen wichtig ist. Dabei führte ich in jedem Interview einen stets neu erstellten Handzettel mit, auf dem die groben Themen aufgeführt waren, zu denen ich Erzählungen sammeln wollte. Schnitt der Erzählende die Themen nicht von alleine an, konnte ich mit sehr allgemein formulierten Fragen (Was fällt Ihnen ein zum Thema XY?) eine Erzählung stimulieren. Nur in einem Fall wollte sich ein Erzählfluss nicht einstellen, sodass ich als Fragender die Gesprächsführung übernehmen musste. Zur Dokumentation der 40- bis 120-minütigen Interviews diente ein Diktiergerät. Die Tonaufnahmen finden im Forschungstagebuch ihre handschriftliche Ergänzung. Hier wurden vor allem visuelle Eindrücke und Erinnerungen an die Gesprächssituation festgehalten. Die so entstandenen Notizen bildeten zusammen mit den Transkripten der Interviews den Gegenstand der Analyse. Fotos von Geschäftsfassaden und Außenwerbung dienten als Anschauungsmaterial in Präsentationen während der dreijährigen Forschungsphase. Zur Kontextualisierung der empirischen Daten wurden die von Thomas Käfer gesammelten „Geschichten aus dem Pfandleihhaus“⁵ sowie Internetseiten der Betriebe und des ZdP, Zeitungsartikel und fiktionalen Geschichten mit Pfandleihern herangezogen.

3 Vgl. Käfer (2011), S. 213. Der Autor Thomas Käfer betreibt selbst ein Pfandleihhaus in München gegenüber vom Hauptbahnhof. Das Buch enthält gesammelte Erinnerungen an Kundenbegegnungen und eigene Stellungnahmen zum Gewerbe.

4 Der Zentralverband des deutschen Pfandkreditgewerbes ist ein Lobbyverband für Pfandleiher, der u.a. die Interessen der Pfandleiher vor dem Gesetzgeber vertritt und Rechtsbeistand für seine Mitglieder bietet.

5 Käfer (2011).

Analysemethoden

Die transkribierten Interviews wurden in Form einer qualitativen Datenanalyse mit Schlagworten versehen. Gemäß dem Prinzip der Grounded Theory inspirierten spätere Interviews eine Re-Analyse früherer Interviews, was über die Eingabe von Suchbegriffen in den Transkripten gut zu bewältigen war. Die Gleichzeitigkeit von Verschlagwortung und Erhebung über einen Zeitraum von zwei Jahren nahm ebenfalls Einfluss auf die in späteren Interviews behandelten Themen. Durch die Schlagworte ließen sich Zitate aus den Interviews nach Erzählinhalten sortieren. Die so entstandenen Themengruppen stellten die Grundlage für die Themenabschnitte in Kapitel 2 dar. Die Analyse in Kapitel 3 bedient sich erzähltheoretischer Ansätze, die im anschließenden Theorieteil erläutert werden. Weiteren Einfluss auf die Gestaltung der Interviews und die Ausrichtung der Analyse nahmen die Informationen aus den im vorherigen Abschnitt genannten weiteren Quellen sowie die Ergebnisse von Studien, die in Abschnitt 1.6 erläutert werden.

Weiteres zum methodischen Vorgehen

Anstelle einer völligen Anonymisierung (ein Pfandleiher) oder der Vergabe von unpersönlichen, abstrakten Nummern (Interview 1), wird die Identität der Gesprächspartner in dieser Arbeit durch Pseudonyme geschützt. Als Pseudonym wurde stets der Name einer Vogelart oder -gattung zusammen mit der Anrede „Herr“ oder „Frau“ verwendet, um die Künstlichkeit der Namen offensichtlich zu halten und die Interviewpartner besser von zitierten Autoren abzuheben. Weiterhin sollen die Pseudonyme dem Leser dazu dienen, die Pfandleiher, die über die vielen Themenabschnitte verteilt immer wieder vorkommen, besser auseinander halten zu können und sich an ihre vorherigen Aussagen zu erinnern. Um fehlleitende Konnotationen des Lesers zu vermeiden, wurde auf negativ besetzte Vögel wie „Geier“, „Elster“ usw. verzichtet. Als zusätzliches Orientierungswerkzeug befindet sich eine tabellarische Übersicht über die Interviewpartner am Ende der Einleitung (1.8).

Bei der Nennung geschlechtlich nicht bestimmter Personen und Gruppen (ein traditioneller Pfandleiher, die Kunden, viele Wissenschaftler) wird stets das generische Maskulinum verwendet. Es wird dem Leser zugetraut, die Implikation nichtmännlicher Personen im Geiste selbst vorzunehmen.

Die Begriffe „Pfandhaus“, „Pfandleihhaus“, „Leihhaus“ und „Pfandleihe“ bezeichnen alle einen baulich definierten Ort, an dem Pfandkreditgeschäfte abgewickelt werden und werden daher im Folgenden synonym verwendet. Die Begriffe „Leihamt“ und „Verstatzamt“ verweisen auf öffentliche Leihhäuser und sind genau wie diese in Deutschland selten und veraltet. Das im Pfandhaus getätigte Geschäft wird „Beleihung“ genannt. Soll die Pfandleihpraxis als soziale Institution angesprochen werden, spricht man von

„dem Pfandkredit“. Den Betrag, der dem Kunden für sein Pfand ausgezahlt wird, bezeichnen die Pfandleiher als Darlehen.

Der Begriff Sexarbeiter (Abschnitte 2.3 und 2.9), verweist auf Personen, die gemeinhin „Prostituierte“ genannt werden. Um der Realität Rechnung zu tragen, dass die meisten der so bezeichneten Personen in Deutschland ihrem Beruf selbstständig und aus eigener Entscheidung nachgehen, wird die Passivkonstruktion „Prostituierte“, die einen in Deutschland praktisch verbotenen Zuhälter als aktives Subjekt suggeriert, vermieden. Dabei schließt der Begriff „Sexarbeit“ jedoch unfreie Arbeitsverhältnisse genauso wenig aus, wie es der Begriff „Arbeit“ tut.

Theorie

In Kapitel 3, dem Analysekapitel der Arbeit, werden verschiedene Techniken der Selbstdarstellung herausgearbeitet, derer sich die Pfandleiher bedienen. Der Fokus liegt hierbei auf Erzählmethoden, die während der Interviews zu beobachten waren. Darüber hinaus soll auf nonverbale Techniken der Selbstdarstellung eingegangen werden. Diese haben meist nicht nur den interviewenden Forscher zum Adressaten, sondern die breite Öffentlichkeit, speziell potenzielle Kunden und Journalisten. Eine weitere Perspektive gewinnt die Analyse durch soziologische und anthropologische Tauschtheorien. Sie sollen helfen, zu verstehen, wie die Interviewten die Rolle der Pfandleiher und des Pfandkredits in der Gesellschaft deuten.

Schauspiel und Stigma

In „The presentation of self in everyday life“ (1959) beschreibt Erving Goffman alltägliches Verhalten von Menschen als Schauspiel und verwendet dazu Begriffe der Theatersprache, wie Rolle, Publikum, Darstellung, Bühne und Ensemble, die keiner näheren Erklärung bedürfen. Ferner unterscheidet der Autor zwischen aufrichtigen Darstellern, die selbst an die Wahrheit ihrer Darstellung glauben und zynischen Darstellern, die nicht an die Wahrheit ihrer Darstellung glauben. Wie gut die Darstellung ist und ob das Publikum davon überzeugt werden kann, ist für diese Unterscheidung unerheblich.⁶ Des Weiteren trennt Goffman zwei Bereiche voneinander ab, die er Vorderbühne und Hinterbühne nennt. Die Vorderbühne ist dem Publikum zugewandt und für die Darstellung vor dem Publikum entsprechend gestaltet. Im Arbeitsalltag der Pfandleiher können die Fassade des Geschäfts, der Kundenraum, die eigene Website (sofern vorhanden) und alle weiteren Veröffentlichungen in Form von Werbung oder medialer Berichterstattung als Vorderbühne verstanden werden. Die Hinterbühne ist durch den Vorhang vor den Blicken des Publikums geschützt, weshalb die Schauspieler eines

6 Vgl. Goffman (2009), S. 19f.

Ensembles hier ihre Darstellung unterbrechen bzw. „aus ihrer Rolle fallen“ können.⁷ Hier können Darsteller auch destruktive Informationen austauschen, d.h. solche, die sie vor dem Publikum geheim halten, um den Schein der Darstellung aufrecht zu erhalten.⁸

Für die Selbstdarstellung stigmatisierter Personen führt Goffman in „Stigma“ (1963) den Begriff Stigma-Management ein. Im Gegensatz zur alltagssprachlichen Verwendung des Worts im Deutschen versteht Goffman unter einem Stigma nicht das äußerlich sichtbare Merkmal einer Eigenschaft (z.B. eine gelbe Armbinde als Anzeichen von Blindheit), sondern die Eigenschaft selbst. Ob eine Eigenschaft als Stigma wirkt, ist oft abhängig vom sozialen Umfeld. Stigmatisierung tritt daher erst auf als Verhältnis der Eigenschaft zur Erwartung des Umfelds.⁹ Präziser ist Stigma später beschrieben als „an undesired differentness from what we had anticipated“¹⁰. Eine Gang-Tätowierung z.B. wirkt im Umgang mit anderen Gangmitgliedern als Statussymbol, bei einem Bewerbungsgespräch hingegen stigmatisch. Der Autor unterscheidet zwischen Menschen, die eine Eigenschaft haben, die sofort erkennbar ist, wie eine Gehbehinderung (the discredited) von Menschen, deren Eigenschaft weniger offensichtlich ist und meist nur durch Outing der betreffenden Person erfahren werden kann (the discreditable).¹¹ Die Pfandleiher zählen, sofern sie in ihrem Laden hinter der Theke stehen, zur ersten Gruppe, im privaten Leben aber zur zweiten. Den Umgang der betroffenen Personen mit ihrem Stigma bezeichnet Goffman als Stigma-Management. Durch bestimmtes Verhalten versuchen die Betroffenen ihr Stigma bei alltäglichen Begegnungen, sofern möglich, zu verheimlichen (Passing) oder, wenn die Eigenschaft bereits bekannt ist, weniger aufdringlich zu machen (Covering).¹² Die Betroffenen mit offensichtlichem Stigma seien dabei hauptsächlich bemüht, die soziale Spannung zwischen ihnen und ihrem Gegenüber zu managen, während die mit verborgenem Stigma den Zugang des Gegenübers zu Informationen über das Stigma zu kontrollieren versuchen.¹³ Bei Bekanntheit des Stigmas in einer alltäglichen Begegnung kann die betroffene Person versuchen, sich als normal trotz ihres Stigmas darzustellen (Normifizierung). In manchen Fällen übernimmt ein anderer als die betroffene Person (z.B. der Ehepartner) die Rolle eines Fürsprechers, um Menschen mit einem bestimmten Merkmal als normal darzustellen (Normalisierung).¹⁴ Eine besondere Form im Umgang mit einem Stigma stellt die Gründung einer

7 Vgl. Goffman (2009), S. 99–112.

8 Vgl. ebd., S. 129.

9 Vgl. Goffman (1963), S. 1–4.

10 Ebd., S. 5.

11 Vgl. ebd., S. 4.

12 Vgl. ebd., S. 102. Haug wählt für ihre deutsche Übersetzung von 1975 die Begriffe „Täuschen“ und „Kuvrieren“. In dieser Arbeit werden die Originalbegriffe „Passing“ und „Covering“ vorgezogen und durch Großschreibung eingedeutscht. Vgl. Goffman, (1975).

13 Vgl. Goffman (1963), S. 102.

14 Vgl. Goffman (1963), S. 31. Die Begriffe Normifizierung und Normalisierung entstammen der oben genannten dt. Übersetzung, die Goffmans Wortwahl „normification“ und „normalization“ nächstmöglich wiedergibt.

Gruppe dar, die sich für die Interessen der Betroffenen einsetzt.¹⁵ Für die deutschen Pfandleiher erfüllt der Lobbyverband ZdP diese Funktion. Für Goffman ist Stigma-Management keine narrative Technik, sondern bestimmtes Verhalten im Alltag, das auch nonverbale Elemente beinhaltet. In der Analyse wird daher auch das nonverbale Selbstdarstellungsverhalten der Pfandleiher betrachtet. Ferner geht die Analyse darauf ein, wie Pfandleiher nach eigener Aussage im Umgang mit Fremden ihren Beruf offenbaren bzw. verheimlichen oder erklären. Das Hauptaugenmerk liegt jedoch auf der Analyse von Stigma-Management-Methoden im Gespräch mit dem Forscher.

Narrative Identität

Der Beruf des Pfandleihers ist in Deutschland ein stigmatisierter Beruf. Das zeigten nicht nur die Interviews und informellen Gespräche während der Forschungsphase. Auch die Darstellung fiktionaler Pfandleiher fällt, wie im nächsten Abschnitt gezeigt wird, überwiegend negativ aus. Die Analyse vom Umgang der befragten Pfandleiher mit diesem Stigma liegt daher nahe. Eine monothematische Analyseperspektive würde der offenen, narrativen Interviewgestaltung jedoch nicht gerecht werden. Erzählt ein Interviewpartner aus der Erinnerung von einem eigenen Erlebnis, entwirft er dabei eine Version von diesem Erlebnis und von sich darin. Diese Version kann ein Gegenbild sein zu einem Stereotyp, mit dem der Erzähler sich aufgrund von Stigmatisierung konfrontiert sieht. Es kann darüber hinaus aber auch vieles mehr sein, z.B. eine Version von sich selbst, die Sympathie erweckt, Respekt einflößt oder den Zuhörer zum Lachen bringt. Für diese Version wird im Analysekapitel der Begriff der *narrativen Identität* verwendet, der im Methodenbuch von Lucius-Hoene und Deppermann wie folgt definiert ist:

„Als allgemeiner Nenner [verschiedener Definitionen] läßt sich festhalten, dass unter ‚narrativer Identität‘ diejenigen Aspekte von Identität zu verstehen sind, die im Modus der autobiographischen Narration dargestellt und hergestellt werden.“¹⁶

Zur Analyse von narrativer Identität in biographischen Interviews sei außerdem auf einen älteren Beitrag von Wolfgang Kraus¹⁷ hingewiesen, da dieser auch die besondere Frage der Erzeugung von Identität durch Kontinuität und Kohärenz in der Spätmoderne behandelt. Der Begriff der narrativen Identität hat Einzug in den analytischen Werkzeugkasten der europäischen Ethnologie gefunden und wird in einem jüngeren Artikel der Zeitschrift für Volkskunde ausführlich erklärt:

15 Vgl. ebd., S. 112f.

16 Lucius-Hoene, Deppermann (2002), S. 47. Die Autoren verweisen auf den unterschiedlichen Gebrauch des Begriffs verschiedener Wissenschaftler innerhalb einer ‚narrative identity school‘, vgl. ebd.

17 Kraus (1996).

„Identität ist wandelbar, Produkt einer spezifischen kommunikativen Situation und bedarf stets der Erneuerung und Anpassung. Die narrative Identität, welche die Befragten in den Interviews konstruieren, entspricht weder einer ontologischen noch einer vollständig psychologischen Präfiguration, sondern sie ist ‚aktueller Vollzug einer Selbstherstellung‘ mithilfe tradierter, etablierter und routinierter Wissensvorräte. Narrative Identität ist ‚damit Darstellung und Herstellung von Identität, Struktur und Performanz‘ gleichzeitig. Der erzählende Mensch beschreibt sich nicht nur selbst, sondern er konstituiert und realisiert sich selbst narrativ.“¹⁸

Bei der angesprochenen spezifischen kommunikativen Situation kommt es auf das Verhältnis von Erzähler und Zuhörer an. Abhängig von deren Bekanntheit miteinander, dem Grund und Anlass des Gesprächs, einem etwaigen Machtgefälle zwischen den beiden, dem Grad der Öffentlichkeit des Gesprächs und vielen weiteren Faktoren bestehen bestimmte Erwartungen vom Erzähler an den Zuhörer und umgekehrt, die auf die Art der Erzählung Einfluss nehmen. In der Analyse der Narration gilt es daher zuerst, die Gesprächssituation zu charakterisieren, wozu folgende Fragen dienen können:

„Was jeweils wie erzählt wird, ist vom Kontext und der Funktion des jeweiligen Erzählens geprägt: Wieviel zeitlicher und sozialer Raum ist vorhanden, wie sind die Rollen der Kommunikationspartner angelegt, was ist Anlass für die Kommunikation, welche Ziele sollen mit ihr realisiert werden? Wollen wir mit einer selbst-erlebten Geschichte über uns informieren, die Zuhörer amüsieren oder für unsere Sicht gewinnen, wollen wir uns hervortun oder Sympathie wecken? Und was könnten unsere Kommunikationspartner in der jeweiligen Situation an Erzählung von uns erwarten (oder zu ertragen bereit sein)?“¹⁹

Ein Ziel, das mit der Narration verfolgt werden soll, kann es sein, eine Gegenidentität zum Stereotyp vom zwielichtigen Hinterhofausbeuter zu erzeugen und dem Zuhörer zu vermitteln. Häufig besteht das Ziel aber auch in Unterhaltung, Weckung von Sympathie oder dem Einholen moralischer Ratifizierung für eine eigene Überzeugung oder vergangene Handlung. Darüber hinaus darf nicht vergessen werden, dass die Erzeugung einer narrativen Identität nicht allein dem Zweck der Außendarstellung dient. Anhand der Rekapitulation des Geschehenen verarbeitet der Erzähler auch seine eigene Vergangenheit und justiert seine Erinnerung an sich selbst auf sein gegenwärtiges Selbstverständnis bzw. seinen gegenwärtigen Selbstanspruch. Um diese zusätzliche Funktion abzudecken, werden den Fragen nach der Gesprächssituation und dem kommunikativen Ziel der Erzähler bei der Rekonstruktion narrativer Identität weitere analytische Perspektiven hinzugefügt, die in der volkswissenschaftlichen Erzählforschung bereits etabliert sind.

Die zuvor genannte Justierung des erinnerten Ichs auf das gegenwärtige Ich erfüllt einen Zweck, den Lehmann als „sedative Funktion“ bezeichnet. Durch Umdeutung der

18 Meyer (2014b), S. 264.

19 Lucius-Hoene, Deppermann (2002), S. 19.

Vergangenheit schafft es der Erzähler, seine Vergangenheit in eine Form zu überführen, mit der er beruhigt abschließen kann.²⁰ In der Analyse werden des Weiteren die narrativen Methoden „Objektivieren“ und „Theorisieren“ herausgearbeitet, die Lehmann beim Erzählen von Rechtfertigungsgeschichten beobachtet hat.²¹ Soweit sich in der Gesamtheit der Interviews auffällige Ähnlichkeiten bestimmter Erzählsequenzen in Bezug auf narrative Form oder enthaltene Aussagen zeigen, werden diese als narrative Muster²² analysiert.

20 Vgl. Lehmann (1980), S. 56f.

21 Vgl. ebd., S. 65.

22 Vgl. Lehmann (1983), S. 71–89; Lucius-Hoene, Deppermann, (2002), S. 66–68, 129; Schröder (2005), S. 17–43; Meyer (2014b), S. 261.

Kapitel 1: Pfandleiher in Deutschland

Das Pfandkreditgewerbe in Deutschland ist heute ein Nischengeschäft, das sich abseits der alltäglichen Wahrnehmung der Mehrheit abspielt. Das Bild vom Pfandleihgeschäft, das sich jene machen, die selbst am Geschäft unbeteiligt sind, ist geprägt von Unkenntnis und Halbwissen. Es empfiehlt sich daher, der Präsentation und Analyse des Materials eine Einführung ins Thema voranzustellen. Das Kapitel beginnt mit einem kurzen Abriss der Geschichte des Pfandkredits in Deutschland und seinen gesetzlichen Grundlagen. Es folgt ein Exkurs, der die historischen und die anhaltenden Ursachen für das schlechte Image der Pfandleiher erklärt. Auf die Darstellung von Pfandleihern in fiktionalen Geschichten und die Nähe zu antisemitischen Klischees wird gesondert eingegangen. Anschließend wird der Forschungsstand dargestellt und vor dem Hintergrund der eigenen Ergebnisse kommentiert. Das Kapitel schließt mit statistischen Angaben zur deutschen Pfandkreditbranche und einem Überblick über das Sample meiner Interviewpartner.

1.1 Geschichte des Pfandkredits

Zum besseren Verständnis der heutigen Situation des Pfandleihgewerbes ist ein kurzer Überblick über die Geschichte des Pfandkredits hilfreich. Eine ausführlichere Darstellung der historischen Entwicklung bietet Hartnett (1978).²³ Die Geschichte der gesetzlichen Regulierung in Deutschland legt Damrau (2005)²⁴ kleinschrittig dar. Relevant für die in dieser Arbeit behandelten Zusammenhänge sind die folgenden Grundinformationen.

Die Praxis des gewerblichen Pfandkredits lässt sich bereits in den babylonischen und assyrischen Reichen der Antike nachweisen.²⁵ Der antike Ursprung ist in dieser Untersuchung von Bedeutung, da einige Pfandleiher sich in der Darstellung ihres Gewerbes darauf beziehen (vgl. Abschnitt 3.7). Durch die Verbreitung des griechischen und später römischen Pfandleihrechts konnte diese Kreditform ab der Völkerwanderungszeit auch im germanisch-sprachigen Europa nachgewiesen werden.²⁶ Im Mittelalter war das Pfandkreditgewerbe, wie das zinsmäßige Geldverleihen insgesamt, die Domäne jüdischer Geschäftsleute. Sowohl Christen, als auch Juden wurde das zinsmäßige Verleihen

23 Vgl. Hartnett (1978), S. 31–56.

24 Vgl. Damrau (2005), S. 14–19.

25 Im „Codex Hammurapi“, einem Rechtstext aus dem 18. Jh. v. Chr. widmet sich ein Abschnitt dem Pfandreht. Vgl. Hartnett (1981), S. 150. Achterberg (1967) datiert die ersten nachweisbaren Banken ebenfalls in die Zeit Hamurabis. Vgl. dort, S. 619.

26 Hartnett (1981) weist auf einen westgotischen Gesetzestext aus dem 7. Jh. n. Chr. hin, der auch Pfandreht enthält und dem römischen Recht in dieser Hinsicht stark ähnelt. Vgl. S. 150.

in der eigenen Gruppe, mit Verweis auf zwei Stellen im Alten Testament (Ex. 22,24; Deut. 23,20), verboten. Neben dem regen, zinslosen Leihgeschäft christlicher Kaufleute, Fürsten und Klöster untereinander, florierete ein zinsmäßiges Leihgeschäft zwischen jüdischen Geldverleihern und christlichen Kunden. Da Kredit ohne Pfand oder Bürgen für alle Stände schwer zu bekommen war, bedienten die Pfandleiher nicht nur die Armen mit Konsumkrediten, sondern auch Handwerker und Bürger mit Investitionskrediten und finanzierten außerdem den Machtausbau der Fürsten. Ein gewerbsmäßiges Geldverleihen war für die Wirtschaft unentbehrlich, sodass die christlichen Landesherren ihre jüdischen Untertanen im Geldverleihen privilegierten, eine Betätigung in den meisten anderen Wirtschaftsbereichen aber erschwerten.²⁷ Die Einkünfte aus dem Leihgeschäft wurden mit einer hohen „Judensteuer“ belegt.²⁸ Bereits zu dieser Zeit wurden die maximale Höhe der Zinsen und die Art der Pfänder durch das jeweilige Stadtrecht²⁹ bzw. Landesrecht reguliert.³⁰ Dennoch wurde der „Wucher“ der jüdischen Geldverleiher im Mittelalter und in der frühen Neuzeit in Beschwerdebriefen und Vertreibungsurkunden als ein Grund für die Vertreibung angegeben.³¹ Im 15. Jahrhundert begann sich dieser Zustand allmählich zu ändern, als die Kirche das Zinsverbot aufgab und eigene Pfandhäuser mit niedrigeren Zinsen eröffnete. Kirchliche und jüdische Pfandleihe bestanden aber über Jahrhunderte parallel. Der Franziskanerorden gründete in dieser Zeit in der Lombardei Pfandhäuser unter dem Namen „Mons pietatis“ (Berg der Barmherzigkeit), die sich im Laufe des 16. Jahrhunderts über ganz Italien ausbreiteten.³² Die Bezeichnung „Lombardkredit“ für Pfandkredit geht auf dieses Vorbild zurück. Mit der Gründung der Leihhäuser in Augsburg (1591) und Nürnberg (1618) kam der Lombardkredit zwischenzeitlich auch in Deutschland an. Im Dreißigjährigen Krieg müssen diese jedoch ihren Betrieb eingestellt haben, da in der zweiten Hälfte des 17. Jahrhunderts das Pfandkreditgeschäft in Deutschland wieder in der Hand jüdischer, privater Geldverleiher war. Die Nachfrage nach einer öffentlichen Alternative bestand also weiterhin, sodass im ausgehenden 17. und im 18. Jahrhundert überall im Reich öffentliche Leihämter entstanden, die in der Regel der kirchlichen, städtischen oder fürstlichen Armenfürsorge unterstanden, und mit den eingenommenen Zinsen keinen Profit erwirtschaften mussten. Private Pfandleihbetriebe, die sich an karitativen Maßstäben nicht zu orientieren brauchten, wurden in geringem Umfang ebenfalls zugelassen.³³ Eine wegweisende Vereinheitlichung der Geschäftsbedingungen der privaten Pfandleiher brachte das „Pfand- und Leih-Reglement für die sämtlichen preußischen Staaten“ des Jahres 1787. Im Zuge der Judenemanzipation durch die preußischen Reformen wurde 1812 das Privileg jüdischer Pfandleiher, höhere Zinsen zu nehmen, abgeschafft. Ab diesem Zeitpunkt bestand zwischen jüdischen und nichtjüdischen

27 Vgl. Keil (2013), S. 40–42.

28 Vgl. ebd., S. 43f., 47

29 Vgl. Schmoller (1880), S. 88f.

30 Vgl. Keil (2013), S. 45.

31 Vgl. ebd., S. 42f., 45.

32 Vgl. Schmoller (1880), S. 91, 93.

33 Vgl. ebd., S. 94–96.

Pfandleihern kein Unterschied mehr. Mit der Reichsgründung 1871 wurde das preußische Pfandrecht auf die anderen deutschen Teilstaaten ausgeweitet. Die seit 1961 für die Bundesrepublik gültige „Pfandleiherverordnung“ übernahm alle wesentlichen Punkte ihres Vorgängers, sodass der private Pfandkredit im deutschsprachigen Raum seit Jahrhunderten den, im Wesentlichen, selben Bestimmungen unterliegt.³⁴

1.2 Grundlagen der Pfandleiherverordnung

Zu den 1787 erlassenen Regulierungen des Pfandkreditwesens zählt unter anderem, dass ein Pfandleiher einer polizeilichen Konzession bedarf, d.h. er muss vorstrafensfrei sein. Vor dem Abschluss eines Kreditgeschäfts, muss ein Pfandleiher die Identität seines Kunden prüfen, wozu er sich in heutiger Zeit einen Lichtbildausweis zeigen lässt. Die Transaktion muss in einem vom Pfandleiher geführten Pfandbuch dokumentiert werden, und dem Kunden wird ein Pfandschein ausgehändigt, auf dem ebenfalls alle wichtigen Informationen zum Pfand, zu den anfallenden Zinsen und der Fälligkeit der Tilgung dokumentiert sind. Nur unter Vorzeigen des passenden Pfandscheins kann ein Pfand ausgelöst werden.³⁵ Heute wird das Pfandbuch digital geführt und der Pfandschein automatisch erstellt. Der Kredit wird zunächst für drei Monate gewährt. Er kann früher zurückbezahlt werden, sodass nur Zinsen und Gebühren für einen oder zwei Monate anfallen. Nach drei Monaten spätestens muss der Kunde aber vor Ort die laufenden Kosten begleichen und entweder das Pfand durch Rückzahlung des Darlehens einlösen oder den Pfandschein um weitere drei Monate verlängern. Die wichtigste Regelung der preußischen Gesetzgebung von 1787 ist jedoch folgende:

„Ist die Darlehenslaufzeit beendet, ohne dass eine Einlösung erfolgt, so kann der Pfandleiher nicht selbst den Pfandverkauf betreiben, er muss vielmehr auf den Verkauf des Pfandes klagen.“³⁶

In der Praxis bedeutet das, dass ein Pfand nicht Eigentum des Pfandleihers wird. Stattdessen wird es von einem unabhängigen Auktionator versteigert. Kann die dem Pfandleiher zustehende Summe aus der Versteigerung gedeckt werden, so führt der Auktionator die Summe an den Pfandleiher ab. Sollte bei der Versteigerung eine höhere Summe erzielt werden als die, die der Kreditnehmer dem Pfandleiher schuldet, steht dieser Mehrerlös dem Kreditnehmer zu. Dieser wird vom Pfandleiher über den Mehrerlös informiert und kann ihn innerhalb von zwei bis drei Jahren im Pfandhaus einfordern. Tut er dies nicht, verfällt der Mehrerlös an den Fiskus.³⁷ Diese Regelung steht im Widerspruch zur US-amerikanischen Praxis, bei der das Pfand bei Nichteinlösung durch den Kreditnehmer zum Eigentum des Pfandleihers wird und von letzterem für einen

34 Vgl. Damrau (2005), S. 16.

35 Vgl. Damrau (2005), S. 14–16.

36 Ebd., S. 16.

37 Vgl. Damrau (2005), S. 4–6, §§ 5, 9 und 11.

beliebigen Preis verkauft werden darf.³⁸ Auch dieser Unterschied wird eine Rolle in den Erzählungen der Pfandleiher spielen, weil in Deutschland die Vorstellung verbreitet ist, das deutsche Pfandkreditrecht entspreche dem amerikanischen. Zuletzt ist noch die Regelung der Zinsen gemäß Pfandleiherverordnung zu erläutern. Die monatlichen Zinsen des Pfandkredits betragen ein Prozent.³⁹ Zusätzlich darf der Pfandleiher zur Deckung der „Kosten des Geschäftsbetriebs“ abhängig von der Beleihungshöhe folgende Gebühren erheben:

Höhe der monatlichen Gebühren in Abhängigkeit der Beleihungssumme

Beleihungssumme	monatliche Gebühren
bis 15 €	1,00 €
bis 30 €	1,50 €
bis 50 €	2,00 €
bis 100 €	2,50 €
bis 150 €	3,50 €
bis 200 €	4,50 €
bis 250 €	5,50 €
bis 300 €	6,50 €

38 Vgl. Hartnett (1981), S. 152 und pawnshopstoday.com/how-it-works (abgerufen am 26.06.2018). Der Rechtsunterschied verleitet amerikanische Pfandleiher zu einer anderen Geschäftsstrategie. Für die späten 1970er Jahre stellt Hartnett ein durchschnittliches Darlehen von 25 \$ und eine Auslösequote von 80% fest. Pfänder (meist Schmuck und Schusswaffen) werden im Durchschnitt mit lediglich 10% ihres Wiederbeschaffungspreises (gemeint ist der Gebrauchtwert) beliehen. Im Falle einer Nichteinlösung kauft der Pfandleiher also günstig Ware für den Wiederverkauf ein, vgl. Hartnett (1978), S. 75, 81. Im Jahr 2018 lag die Darlehenshöhe bei durchschnittlich 150 \$. Die Auslösequote betrug 85%, vgl. Infobroschüre 2018 der National Pawnbroker Association auf nationalpawnbrokers.org, abgerufen am 26.06.2019.

39 Vgl. Damrau (2005), S. 4, §10, 1. Der Zinsfuß von 1% pro Monat gilt seit 1961. Im Vorgängergesetz von 1787 wird bei Darlehen ab 10 Talern und über 12 Monaten ein Zinsfuß von 6% fällig, bei kleineren Darlehen beträgt er 18% bei einer Laufzeit bis 6 Monaten. Bei einer Laufzeit von 6 bis 12 Monaten 9%. Vgl. Schmoller (1880), S. 97.

Bei Beleihungssummen über 300 € dürfen Pfandleiher und Kreditnehmer die Gebühr frei aushandeln. Sollte es sich beim Pfand um ein Fahrzeug handeln, darf der Pfandleiher für „Aufbewahrung, Pflege und Versicherung“ eine tägliche Gebühr nach eigenem Bemessen erheben.⁴⁰

Zur Illustration eines typischen Kredits soll folgendes Beispiel dienen. Ein Schmuckstück aus Gold wird mit 250 € beliehen. Der Kreditnehmer, im folgenden „Kunde“ genannt, zahlt monatlich ein Prozent, also 2,50 € Zinsen und 5,50 € Gebühren. Nach drei Monaten erscheint der Kunde wieder im Pfandhaus, bezahlt seine Zinsen und Gebühren in Höhe von $3 \times (2,5 + 5,5) \text{ €} = 24 \text{ €}$, löst sein Pfand nicht aus und verlängert um weitere drei Monate. Nach Ablauf der drei Monate hat der Kunde wieder genug Geld, um sein Pfand auszulösen, zahlt für die Auslösung den Beleihungsbetrag von 250 € und abermals 24 € Zinsen und Gebühren. Für ein halbes Jahr Kredit hat der Kunde effektiv 48 € bezahlt, was 19,2% der Beleihungssumme entspricht.

1.3 Der Ruf des Gewerbes und seine Ursachen

Auch wenn es in den letzten fünfzehn Jahren immer wieder wohlwollende Berichterstattungen über Pfandhäuser im Fernsehen und in Tageszeitungen gab⁴¹, hat das Pfandleihgewerbe weiterhin den Ruf, unseriös zu sein. Dieser Ruf gründet auf den Vorurteilen einer schlecht bis falsch informierten Mehrheitsgesellschaft, die sich in zwei Bereiche trennen lassen: Erstens: Das Pfandleihgeschäft ist unfair, d.h. es profitieren nicht beide Geschäftspartner, sondern nur einer. Zweitens: Das Pfandleihgeschäft findet im Zwielicht statt, d.h. Pfandleiher, Kunden und/oder Pfandhäuser sind am Rande der Gesellschaft verortet.

Die Frage der Zinshöhe bietet Kritikern trotz der gesetzlichen Regulierung weiterhin Anlass dafür, den Pfandkredit als unfaires Geschäft zu sehen und abzulehnen. Wie die Beispielrechnung im vorigen Abschnitt zeigt, liegen die jährlichen Zinsen beim Pfandkredit deutlich höher als bei einem üblichen Konsumentenkredit einer Bank. Besonders beim Kfz-Pfand können die zusätzlichen Gebühren eine reale Zinshöhe bewirken, die im Bankenbereich skandalös wäre.⁴² Allerdings sollte beachtet werden, dass Pfandkredite mit Darlehen über 500 € und Laufzeiten über sechs Monaten die Ausnahme sind.

40 Vgl. Damrau (2005), S. 4, §10, 2. und S.11, Anlage zu §10.

41 Z.B. Golling, Markus: „Anlaufstelle für leere Geldbeutel – Zu Besuch beim Pfandleiher, der besser ist als sein Ruf.“, *Neue Szene: zoom Augsburg*, Januar 2003. Beispiele für wohlwollende TV-Beiträge geben die Pfandleiher selbst in den Interviews, vgl. Abschnitt 2.7

42 Die Firma Autopfand-Profi GmbH gibt auf ihrer Website mehrere Rechenbeispiele an. Bei einem Kredit von 8.000 € entfallen pro Monat 80 € Zinsen, 320 € Verwaltungs- und Bearbeitungsgebühr sowie 90 € Standgebühr. Effektiv zahlt der Kunde 6,125% Zinsen im Monat bzw. 73,5% Zinsen im Jahr. Vgl. <https://www.autopfand-profi.de/beispiel/schnelle-finanzhilfe-vom-leihhaus-in-berlin.html> (abgerufen am 19.10.2018).

Der durch die fehlerhafte Übertragung amerikanischer Zustände aufs deutsche Geschäft weit verbreitete Irrglaube, dass ein Pfandleiher bei Nichtauslösung des Pfandes durch den Kunden zum Eigentümer des Pfandes wird, verstärkt das Bild vom Pfandkredit als unfairem Geschäft. Wäre eine derartige Aneignung erlaubt, könnte es sich für den Pfandleiher lohnen, den Wert eines Pfandes absichtlich niedrig zu taxieren, sodass er das Pfand im Falle einer Nichtauslösung billig eingekauft hätte. Diese Strategie wird Pfandleihern auch in Deutschland unterstellt, um eine als zu niedrig empfundene Taxierung zu erklären. Da der Pfandleiher in Deutschland aber nicht zum Eigentümer des Pfandes wird, spekuliert er auf eine Einlösung des Pfandes, was in ca. 90% der Fälle (vgl. Abschnitt 1.7) auch eintritt, und taxiert daher möglichst hoch, um höhere Zinseinnahmen zu haben. Die wirklichen Ursachen von als zu niedrig empfundenen Taxierungen werden am Ende dieses Abschnitts behandelt.

Eine weitere mögliche Ursache für den schlechten Ruf der Branche sieht der Wirtschaftswissenschaftler Norbert Dischinger in einer historischen Verbindung zwischen Pfandkredit und Geiselnahme:

„Ein Faustpfand in Form einer Geisel ist die älteste Art der Besicherung einer vertraglichen Forderung (Foerste 1999). Wenn das Pfand seine kulturgeschichtliche Wurzel in der Geisel hat, so erstaunt es nicht, dass die historische Betrachtung auch auf den schlechten Ruf des Pfandleihers und der Leihhäuser abstellt.“⁴³

Die These, dass der Austausch von Geiseln zur Vertragssicherung in einer Zeit vor dem Pfandkredit der Neuzeit noch für das heutige Ansehen der Branche von Bedeutung ist, halte ich für zweifelhaft.⁴⁴ Bereits für die Prämisse, dass der Pfandkredit eine Weiterentwicklung des Geiselaustausches sein soll, gibt es keine Anzeichen. Rufschädigend in der historischen Betrachtung sind der „Wucherzins“ des Mittelalters und die proletarische Pfandleihpraxis des 19. Jahrhunderts, nicht die Vertragssicherung durch Geiseln.

43 Dischinger (2005), S. 78. Gemeint ist Foerste, K. (1999), S. 8–10. Die Behauptung, dass eine Beleihung gegen Geiseln einer Beleihung gegen Sachpfänder vorausgehe, ist im Original jedoch nicht enthalten. Des Weiteren ist aus der Wortwahl abzuleiten, dass mit Geiseln nicht nur Personen, sondern auch dingliche, aber allein für den Pfandgeber gültige Werte gemeint sind, wie z.B. Erbstücke mit sentimentalem Wert. Der Forschungskontext bei Foerste ist das traditionelle China. Eine Beeinflussung des nahöstlichen oder europäischen Pfandgeschäfts durch das chinesische erwähnt sie nicht.

44 Im englischen Sprachraum hingegen ist ein Zusammenhang zwischen Geiseltausch und Pfandkredit denkbar, zumindest auf konnotativer Ebene. Das englische Wort „pawn“ für Pfand, wie es auch in „pawnshop“ und „pawnbroker“ Verwendung findet, bezeichnet ebenfalls den Bauern beim Schach (obwohl die Wortherkunft verschieden ist). Beim Schachzug Bauernumwandlung (engl. promotion) wird der Bauer geopfert und gegen eine stärkere Spielfigur (meist eine Dame) getauscht, wenn er die gegnerische Grundreihe erreicht. Die Parallele zum Geiseltausch der mittelalterlichen Kriegsführung wird hier durch das gemeinsame Wort „pawn“ aufrechterhalten. In der Redewendung „to be a pawn in someone's game“ lebt die Praxis ebenfalls metaphorisch fort. Gemeint ist hier, dass ein Mensch entbehrlich ist und als Mittel einem höheren Zweck geopfert wird.

In der literarischen Rezeption jener Pfandleihpraxis des 19. Jahrhunderts ist die Quelle des zweiten Vorurteils zu suchen, dem des Zwielfichts. Im viktorianischen England zogen Sozialwissenschaftler im Auftrag der Regierung durch die Armenviertel, um die Lebensbedingungen der Armen zu erforschen und so eine erste Grundlage für die Bekämpfung daraus resultierender Probleme zu schaffen.⁴⁵ In den Schriften wird deutlich, wie sehr die Armen unter den gesellschaftlichen Entwicklungen ihrer Zeit litten. Sie werden aber nicht als hilflose Opfer ihrer Umstände charakterisiert. Immer wieder bemängeln die Autoren das moralische Fehlverhalten der Armen, besonders im Umgang mit Alkohol. Die bürgerliche Leserschaft dieser Studien (im Englischen „surveys“ genannt) war schockiert über die Zustände, aber auch fasziniert von der lebensnahen Beschreibung einer ihr fremden Welt, sodass bald auch Reiseberichte⁴⁶, Romane⁴⁷ und Dramen⁴⁸ den Armutsvoyeurismus der Leser im In- und Ausland bedienen. Im neunzehnten Jahrhundert begann somit einerseits die Traditionslinie bürgerlicher Moralkritik am Pfandkredit als Förderer proletarischer Lasterhaftigkeit⁴⁹, andererseits die Traditionslinie fiktionaler Darstellungen von Pfandhäusern im zwielichtigen Großstadtmilieu, die im 20. und 21. Jahrhundert durch Filme und Serien fortgesetzt wurde.⁵⁰ Im nächsten Abschnitt werden einige Beispiele für diese fortgesetzte Traditionslinie genauer betrachtet. Ein Interesse der Außenstehenden am Pfandhaus als anrühigem Ort stellt auch Dischinger fest. Entscheidend für das Interesse hält er die Dramatik und die Fremdheit der Situation:

„Beim Pfandkredit dagegen scheint es einen großen Bedarf an Geschichten über Schicksale zu geben. Ursache ist sicherlich das berechtigte Gefühl, dass hier ‚be-

-
- 45 Einen Überblick über die wissenschaftliche und nichtwissenschaftliche Pauperismusliteratur bietet Lindner (2005). Bedeutende surveys sind z.B. Kay, J.P. (1832), Chadwick, E. (1842) und später Booth, C. (1889) und Sims, G. (1889). Auch Friedrich Engels' Studie über „Die Lage der arbeitende Klasse in England“ (erschienen 1845, verwendete Fassung 1972) muss in diesem Kontext gesehen werden.
- 46 Z.B. Engels, F., (1976), Teil I., London, J. (1903).
- 47 „Oliver Twist“ (1839) von Charles Dickens gilt als Vorzeigebeispiel des Genres.
- 48 Glaßbrenner (1852) sei hier als deutsches Beispiel genannt.
- 49 Dazu Hummel (2006), „Die vehementesten Kritiker des Pfandleihhauses im 19. Jahrhundert waren bürgerliche Moralisten und Sozialreformer. Da sie sich zunehmend für die Unterschichten interessierten, konnten sie das Leihhaus als Teil der proletarischen Infrastruktur nicht ignorieren. Besonders entrüstet waren sie über unvernünftiges Haushalten sowie die Förderung von Müßiggang und Alkoholismus durch den Pfandkredit, der ihren erzieherischen Idealen und bürgerlichen Werten entgegenstand.“ (S. 37) und außerdem: „Doch in den öffentlichen Diskussionen platzierten die Gegner der Institution, die bürgerlichen Meinungsmacher und Moralisten, das Pfandleihhaus ins Universum der anrühigen Orte. Mit den Destillen, den Bordellen und den Höhlen der Gauner gehörte das Leihhaus zum urbanen ‚Milieu‘. Es wurde zum Symbol für Ausbeutung, Betrug und Müßiggang.“ (S. 49).
- 50 Vgl. ebd., S. 121. Die Autorin bietet außerdem eine Filmographie im Anhang auf S. 141, deren Titel in die „weiteren untersuchenswerten Medien“ im Quellenverzeichnis dieser Arbeit aufgenommen wurden, sofern sie nicht in Abschnitt 1.4 behandelt werden.

sondere‘ Menschen am Werk sind sowie ein gewisser Voyerismus [sic] derjenigen, die selbst nie den Pfandleiher aufsuchen würden.“⁵¹

Für den Kontext des deutschen Pfandleihgewerbes ist zu beachten, dass die fiktionalen Geschichten meist in den USA spielen, wo das Pfandleihgeschäft weniger stark reguliert ist als in Deutschland.

Im Zuge der fortschreitenden Sozialpolitik und dem Aufkommen der Sparkassen im Verlauf des späten 19. und frühen 20. Jahrhunderts konnten viele proletarische und kleinbürgerliche Haushalte finanziell abgesichert werden, die zuvor noch auf den Pfandkredit zurückgreifen mussten.⁵² Dadurch nahm die Anzahl der Pfandhäuser insgesamt ab und der Anteil der Kunden, die nicht kreditwürdig waren, „bestimmte unübliche Bedürfnisse befriedig[t]en oder den Pfandkredit zwanghaft irrational benutzt[t]en“⁵³ stieg an. Durch diese Reduktion der Kunden auf jene, die woanders keinen Kredit bekommen konnten oder wollten, konnte das Stereotyp des Pfandhauses als anrüchiger Ort mit ungewöhnlichen Kunden bis heute weitertradiert werden. In diesen Kontext gehört auch die Vorstellung, dass Pfandleiher gestohlene Gegenstände ankaufen oder beleihen, um sie früher oder später als Hehler weiterzuverkaufen. In der Praxis wäre ein derartiges Geschäft für den Dieb hochriskant, weil er sich beim Pfandleiher ausweisen muss. Eine anonyme Alternative, wie der Verkauf auf einem Flohmarkt (im Inland oder Ausland) wäre für den Dieb die bessere Wahl. Auch der Pfandleiher geht ein unnötiges Risiko ein, wenn er gestohlene Ware beleiht, da er keine Möglichkeit hat, seinen ausgezahlten Kreditbetrag zurückzuerlangen, wenn das Verbrechen aufgedeckt wird. Da das Pfand in der Regel mehrere Monate im Pfandbestand des Pfandleihers ist, und die Kriminalpolizei regelmäßig Pfandbestände nach gestohlenen Objekten durchsucht, ist eine Aufdeckung nicht unwahrscheinlich. Dennoch kommt es vor, dass Pfandleiher gestohlene Gegenstände angeboten bekommen, diese nicht als gestohlene Ware identifizieren können und somit unwissentlich ins Pfand nehmen. Als Geschäftsmodell ist absichtliche Hehlerei für Pfandleiher aus oben genannten Gründen aber absurd.

Das zwielichtige Milieu teilt sich der Pfandleiher, gemäß Stereotyp, nicht nur mit Dieben. Im Bahnhofsviertel befindet sich ein Pfandhaus oft in der Nachbarschaft von Spielhallen, seltener auch vom Rotlichtbezirk oder dem Drogenmarkt. Aus der Lage wird auf die Kundschaft geschlossen, sodass Spielsüchtige, Prostituierte, Zuhälter und Drogensüchtige im Stereotyp die hauptsächliche Kundschaft des Pfandhauses ausmachen.⁵⁴ Wie in Abschnitt 1.6 gezeigt werden wird, gibt es außer dem Bahnhofsviertel

51 Dischinger 2006, S. 53.

52 Vgl. Hummel (2006), S. 52f.; Dischinger (2006), S.36f.

53 Dischinger (2006), S. 39.

54 Vgl. Dischinger (2006), S. 3, 132f. Dischinger widmet seinen Überlegungen über die Lage der Pfandhäuser ein eigenes Kapitel (vgl. ebd. S. 125–135). Ebenso Hummel, vgl. Hummel (2006), S. 68-78.

aber noch zwei weitere typische Lagen in der Stadt, an der sich Leihhäuser etablieren, zu denen die hier erwähnten Kunden weniger passen.

In meinen Interviews konnte ich vier weitere mögliche Ursachen für den schlechten Ruf des Gewerbes ausmachen, die in der Literatur keine Erwähnung finden. Im Gegensatz zu manchen im Forschungsstand genannten Ursachen wirken diese vier Ursachen auch heute noch, weil sie keine Überlieferungen aus der Vergangenheit sind, sondern sich unmittelbar aus der Erfahrung der Kunden ergeben. Zum Verständnis dieser Ursachen ist es hilfreich, in Form eines fiktiven, aber repräsentativen Fallbeispiels die Perspektive eines potenziellen Leihhaus-Erstkunden einzunehmen:

Herr B. befindet sich in einer Notlage. Etwas Unvorhergesehenes ist passiert und er benötigt zur Lösung des Problems mehr Geld als er hat, und zwar möglichst schnell. Seine Familie und seine Freunde kann oder möchte er nicht um Geld bitten. Der bevorstehende Gang zum Leihhaus steht also im Kontext einer unangenehmen Lebenserfahrung. Die Ausgangslage dafür, dass Herr B. positiv von seinem Pfandkredit erzählen wird, ist also nicht ideal. Hierin besteht die erste Ursache. Wenn Herr B. Geld spart, legt er es auf einem Sparbuch an. In Gold investiert er nicht. Er besitzt daher auch nicht viel Schmuck. Am meisten hat er für seinen Ehering bezahlt, also möchte er diesen versetzen.⁵⁵ Beim Juwelier hat er für den Ring 300 € bezahlt. Da der Ring mit etwas Polieren wieder aussieht wie neu, rechnet Herr B. damit, dass er vom Pfandleiher die 250 € bekommt, die er braucht. Der Juwelier hingegen hat den Ring (3g 585er Feingold) zum Materialpreis von 78 € eingekauft. Seine hohe Miete in der Haupteinkaufsstraße der Altstadt, die Lohnkosten für die Mitarbeiter, Werbung und sein eigener Gewinn machen die Preisdifferenz aus.⁵⁶ Je nach Schmuckstück liegt zudem der Materialwert noch deutlich unter dem Einkaufswert des Juweliers, wenn es sich um extravagante Handwerkskunst oder ein Markenprodukt handelt. Der Ehering von Herrn B. ist jedoch ein schlichtes No-Name-Produkt. Daher entspricht der Einkaufspreis in etwa dem Materialwert, an dem auch der Pfandleiher seine Darlehensberechnung orientiert. Der Pfandleiher rechnet mit 26 €/g⁵⁷ und bietet Herrn B. daraufhin einen Kredit in Höhe von 78 € an. Nach drei Monaten bekommt er entweder 87,84 €⁵⁸ von Herrn B. zurückgezahlt oder er muss einen Anspruch in dieser Höhe zzgl. Versteigerungskosten am Versteigerungspreis geltend machen. Da es sich bei besagtem Ring um ein schlichtes No-Name-Produkt handelt, wird der Käufer auf der Versteigerung ihn als Schmelzgold ankaufen

55 Zur Verwendung von Eheringen als Pfand siehe Interview Herr Ibis, S. 3–4, Herr Falke, S. 4. Außerdem Käfer (2011), S. 133f, 185 und Hartnett (1978), S. 69f.

56 Bei Trauringen ist der Verkaufspreis beim Juwelier bis zu 4 mal so hoch wie der Einkaufspreis, bei anderen Schmuckstücken liegt der Faktor etwa bei 2,3 (Auskunft von Frau Amsel, 24.09.2018).

57 Auskunft Frau Amsel 24.09.2018.

58 Bei 78 € Darlehen fallen pro Monat 1% Zinsen und 2,50 € Gebühren an. Nach einem Zeitraum von drei Monaten zahlt der Kunde zusätzlich zum Kreditbetrag $3 \times (78 \text{ €} \times 1\% + 2,50 \text{ €}) = 3 \times 3,28 \text{ €} = 9,84 \text{ €}$. Vgl. Gebührentabelle auf S. 19.

und somit einen Preis zahlen, der knapp unter dem Materialwert von 78 € liegt, den er selbst erwartet von der Scheideanstalt für das Schmelzgold ausgezahlt zu bekommen. In diesem Fall hätte der Pfandleiher etwa 10 € Verlust gemacht. Eine Beleihung genau am Materialwert stellt für ihn also bereits ein Risiko dar. Für den Pfandleiher und den Goldankäufer ist der Spielraum also ziemlich gering, für Herrn B. ergibt sich zwischen den erwarteten 250 € und den angebotenen 78 € eine enttäuschende Kluft von 172 €, die sich auch durch hartnäckiges Feilschen nicht schließen lässt. In diesem Enttäuschungserlebnis ist die zweite Ursache begründet. Neben dem Goldschmuck stellen technische Geräte, vor allem PCs, Handys, Tablets und Spielekonsolen eine wichtige Pfändergruppe dar. Hier ist die Kluft zwischen Einkaufspreis und Kreditbetrag oft noch größer, weil auch ein 6 Monate junges Handy nach weiteren 6 Monaten bis zur nächsten Versteigerung bereits veraltet sein kann, und einen deutlich niedrigeren Wert auf dem Gebrauchtmittelmarkt erzielt, als zum Zeitpunkt der Beleihung. Geräte die älter sind als ein Jahr werden meist gar nicht mehr angenommen. Im Kfz-Bereich ist die Situation ähnlich. Ein Gebrauchtwagen ist auch in bestem Zustand nur die Hälfte seines Neupreises wert. Sofern es sich nicht um einen Oldtimer handelt, wird auch der Gebrauchtwagenwert jährlich sinken. Zudem fallen höhere Gebühren für die Lagerung an als bei Nicht-Kfz-Pfändern.

Das Enttäuschungserlebnis kann Herrn B. dazu bewegen, den Pfandleiher für den geringen Beleihungsbetrag und die hohen Zinsen zu verurteilen. Er wird versuchen, das Geld für die Auslösung des Ringes aufzubringen, in Zukunft wird er aber keinen Pfandkredit mehr aufnehmen wollen. Während Herr B. versucht, mit den 78 € sein Problem zu lösen, plagen ihn Schuldgefühle. Einen sentimental Wert wie seinen Ehering abzulegen, war kein leichter Schritt. Bei Bankkrediten, die er in der Vergangenheit aufgenommen hat, hat er sich nie schlecht gefühlt. Den Kredit zurückzahlen, war eine Pflicht gegenüber der Bank. Seinen Ehering wieder auszulösen hingegen, ist eine Pflicht gegenüber allem, wofür der Ring steht: Seine Frau, seine Ehe, ein intakter Haushalt, eine glückliche Familie. Wie in Abschnitt 2.8 näher ausgeführt wird, spüren viele Kunden dieses Schuldgefühl, wenn sie sentimentale Werte ins Pfand geben. Darin besteht eine dritte mögliche Ursache für den schlechten Ruf der Pfandleiher. Nach drei Monaten hat Herr B. es nicht geschafft, sein Geldproblem zu lösen. Weil er auch die hohen Zinsen nicht länger dulden will, verlängert er den Pfandschein nicht, lässt ihn verfallen und gibt damit seinen Besitzanspruch auf den Ring auf. Da sein Ehering einen sentimental Wert besitzt, verliert Herr B. in diesem Moment nicht nur ein geringes Gewicht 585er Gold, sondern ein Stück seines Lebens. Dieses Erlebnis stellt die vierte Ursache dar, warum Herr B. vermutlich nicht positiv von seinen Erfahrungen mit dem Pfandleiher erzählen wird.

Dennoch erzählten die Pfandleiher meines Samples von treuen und dankbaren Kunden, die über Jahrzehnte in ihr Leihhaus kommen. Außerdem sagen sie, dass die Mund-zu-Mund-Propaganda zufriedener Kunden ihre wichtigste Werbung ist. Dieser Widerspruch lässt sich wie folgt erklären: Ein Pfandleiher lebt, sofern er kein Nebengewerbe

hat, hauptsächlich von Stammkunden. Routinierte Pfandhauskunden wissen um den Materialwert ihres Goldes bzw. den Gebrauchtwertwert ihrer Pfänder. Statt sentimentaler Werte oder kunstvoller Einzelstücke verpfänden sie Markenuhren mit Sammlerwert, Oldtimer, Gold in Münzen- oder Barrenform oder in Form schlichter Armreifen. Auch die Verpfändung von Unterhaltungselektronik kann sich für Stammkunden lohnen, wenn sie neu ist und die Beleihungsdauer kurz bleibt.

1.4 Fiktionale Pfandleiher

Wie zuvor erwähnt, werden Pfandleiher in fiktionalen Geschichten meistens in einem schlechten Licht gezeigt. Da dies Einfluss auf die Wahrnehmung realer Pfandleiher hat, lohnt es sich, im Folgenden auf einige Beispiele fiktionaler Pfandleiher einzugehen. Geschichten, in denen Pfandleiher vorkommen, gibt es viele,⁵⁹ und die nun folgende Aufzählung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Stattdessen soll sie dazu dienen, einen Überblick über gute und böse Figuren sowie Haupt- und Nebencharaktere in Geschichten verschiedener Medien zu geben. Bei der Auswahl der Beispiele liegt der Schwerpunkt auf Pfandleiherdarstellungen in Filmen und Serien, da diese Medien auch von den Pfandleihern meines Samples in den Interviews als Quelle von Fehlinformationen genannt werden. Am Anfang und am Ende des Überblicks wird jedoch auch auf andere Medien Bezug genommen.

Ein berühmtes frühes Beispiel ist das Pfund Fleisch vom eigenen Körper, das der jüdische Geldverleiher Shylock in Shakespeares „Kaufmann von Venedig“ von seinem Schuldner Antonio als Pfand fordert, wenn dieser das Darlehen samt Zinsen nicht fristgerecht zurückzahlt.⁶⁰ Die Böswilligkeit Shylocks ist in Shakespeares Stück noch größer als seine Raffgier, da er auch noch auf seinem Pfand besteht, nachdem ihm das Dreifache der geschuldeten Summe angeboten wird.⁶¹ Dennoch ist Shylock kein eindimensionaler Bösewicht. In seiner „hath not a jew eyes?“-Rede im dritten Akt klagt er den Antisemitismus an, dem er ausgesetzt ist und gewinnt als Vertreter einer humanistischen Position die Zustimmung des Publikums.⁶²

Wie im vorherigen Abschnitt erläutert, sind Pfandleiher im 19. und frühen 20. Jahrhundert Teil des Großstadtmilieus in Werken der Pauperismusliteratur. Auch in Dostojewskis Gesellschaftsroman „Verbrechen und Strafe“ (in älteren Übersetzungen

59 Bei der Filmdatenbank imdb.com gibt es für das Schlagwort „pawnbroker“ 134 Ergebnisse, für „pawn shop“ 46 Ergebnisse. Außer den in diesem Abschnitt vorgestellten Beispielen sind im Quellenverzeichnis weitere neun Romane, fünf Spielfilme, zwei Reality-Serien und drei Videospiele aufgeführt. Eine umfassende kulturwissenschaftliche Analyse der Figur des Pfandleihers in der Fiktion würde sich angesichts der Materialfülle und der Forschungslage anbieten.

60 Vgl. Shakespeare (2010), S. 16.

61 Vgl. ebd., S. 75f.

62 Vgl. ebd., S. 47.

„Schuld und Sühne“) spielt eine Pfandleiherin eine prominente Rolle. Ihr Laden und sie werden wenig schmeichelhaft beschrieben. Der Pfandkredit, den der Protagonist bei ihr aufgenommen hat, verstärkt seine Geldprobleme, statt sie zu lösen. Bei seinem dritten Besuch erschlägt er die Pfandleiherin mit einer Axt.⁶³ Später verunglimpft er die Frau als „eine abscheuliche, schädliche Laus, eine alte Wucherin, die niemand braucht, für deren Ermordung einem vierzig Sünden vergeben werden, die den Armen alle Säfte aussog [...]“⁶⁴.

In jüngerer Zeit tauchen fiktionale Pfandleiher auch in Spielfilmen und Serien auf, wo oft ein negatives Bild vom Gewerbe gezeigt wird. Wenn Pfandleiher in Geschichten auftauchen, sind sie meistens Nebencharaktere, die dem Hauptcharakter in der Zeit der Not begegnen. Oft wird eine Situation gezeigt, die dem zuvor entworfenen Fallbeispiel ähnelt. Die Ausgangssituation begünstigt also bereits eine Identifikation des Pfandleihers mit dem Schlechten. Der Unterschied zum Fallbeispiel besteht darin, dass die meisten Geschichten in den USA spielen oder aus amerikanischer Perspektive erzählt werden. Zusätzlich zum als zu niedrig empfundenen Darlehen aufgrund von geringem Wiederverkaufswert des Pfands tritt hier die Absicht, das Pfand günstig einzukaufen, als weitere und wichtigere Motivation des Pfandleihers für ein niedriges Darlehen hinzu. Oft bleibt auch unklar, ob es sich um eine Beleihung oder einen Verkauf handelt. Die Identifizierung des Kunden mittels Ausweis, der Eintrag ins Pfandbuch und die Auslieferung eines Pfandscheines werden in der Regel nicht gezeigt. Der Gang zum Pfandleiher kann in einem Film oder einer Serie eine kurze Szene von unter einer Minute sein, in der wenig gesprochen wird. Diese Szenen sind narrative Mittel, bei denen dem Zuschauer der Gang des Hauptcharakters zum Pfandhaus als Symptom für dessen finanzielle Not gezeigt wird, ohne dass diese weiter erklärt werden muss.

In der britischen Historienserie „Hornblower“ etwa erfährt der Zuschauer per Texteinblendung, dass der Titelheld Lieutenant Hornblower nach dem Friedensschluss mit Frankreich 1802 seit einem Jahr nur noch halben Sold erhält.⁶⁵ In der darauffolgenden Szene betritt er ein Gebäude über dessen Eingangstür drei goldene Kugeln hängen. Der Ladenbesitzer empfängt seinen Kunden mit den Worten: „Mr. Hornblower! You’re here to redeem your great coat, no doubt.“ Statt seinen Mantel auszulösen, überreicht der Protagonist dem Pfandleiher schweigend seinen Degen, für den er nur enttäuschende 15 Schilling erhält. Durch die Szene von 25 Sekunden⁶⁶ wird der Zuschauer darüber informiert, dass der Protagonist aufgrund des gesunkenen Einkommens Geldprobleme hat und mindestens zweimal beim Pfandleiher war, der ihn persönlich kennt. Statt sein Pfand auszulösen, muss er weitere Dinge abgeben. Ob er den Degen verpfändet oder verkauft, bleibt offen. Auch wenn die finanzielle Lage des Protagonisten unsicher ist,

63 Vgl. Dostojewski (2017), S. 113.

64 Vgl. Dostojewski (2017), S. 768.

65 Vgl. Hornblower, Staffel 3, Folge 1, UK 2003, 03:36.

66 Ebd., 03:55–04:20.

wird der Pfandleiher hier nicht als unsympathisch dargestellt oder ihm eine Teilschuld an der Lage seines Kunden zugesprochen.

Ebenso verhält es sich im Biographiefilm „The Glenn Miller Story“, in der Miller gleich in der ersten Szene seine Posaune im Pfandhaus auslöst, wo er freundlich als Stammkunde empfangen wird.⁶⁷ Im Film muss Miller noch ein weiteres Mal seine Posaune verpfänden. Bei der Gelegenheit erhält er vom Pfandleiher einen hilfreichen Tipp für seine musikalische Karriere.⁶⁸ Als er die Posaune zum zweiten Mal auslöst, kauft der Protagonist eine Halskette für seine Freundin, die der Pfandleiher ihm zu einem Freundschaftspreis und auf Raten überlässt.⁶⁹ Der Pfandleiher und sein Geschäft wirken gepflegt und seriös, in der Handlung des Films gehört er zu den Guten. Dennoch verdeutlichen seine Abschiedsworte an Miller „Same to you and good luck! And I hope you stay out of pawn shops for a while“⁷⁰, dass es für den Protagonisten ein Problem ist, Stammkunde im Pfandhaus zu sein. Im Kontext des gesamten Films von fast zwei Stunden stellen die ersten zehn Minuten mit ihren drei Pfandhausbesuchen die bescheidenen Anfänge des Musikers dar, der nach seinem Durchbruch keine Geldsorgen mehr hat.

In der ersten Weihnachtsfolge von „The Nanny“ kauft die Protagonistin teure Weihnachtsgeschenke für die Kinder, die sie betreut, weil sie einen großzügigen Scheck ihres Chefs Mr. Sheffield zu Weihnachten erwartet. Als Mr. Sheffield ihr stattdessen eine Vase schenkt, gerät die Nanny in Geldnot. Den Pfandleiher, dem sie die Vase für 200 \$ verkauft, spricht sie vertrauensvoll mit „Pauly“ an, was sie jedoch nicht davon abhält, ihm die Kaufhausvase als elisabethanische Antiquität anzupreisen.⁷¹ Die Beleiherung hat ihr Geldproblem jedoch nicht gelöst, da sie nun ein schlechtes Gewissen hat, weil sie das liebevoll gemeinte Geschenk ihres Chefs weggegeben hat. Also fährt sie erneut zum Pfandhaus, um die Vase auszulösen im Tausch gegen eine goldene Uhr, die sie von ihrer Großmutter geerbt hat.⁷² Als Mr. Sheffield davon erfährt, hat er wiederum ein schlechtes Gewissen gegenüber seiner Angestellten und will die Uhr auslösen. Vom Pfandleiher erhält er jedoch nicht die richtige Uhr, sodass der Verlust eines sentimentalen Werts fortbesteht. Der Pfandleiher Pauly ist kein Bösewicht in der Folge. Als Person tritt er mit seinem geringen Dialoganteil kaum hervor. Es wird aber deutlich, dass er in seiner Funktion als Pfandleiher Teil des Problems und nicht Teil der Lösung ist.

In der Serie „Atlanta“ will der arme Hip Hop-Producer Earn sein Handy für 190 \$ verkaufen oder verpfänden, um über die Runden zu kommen. Stattdessen überredet sein Freund Darius ihn, das Handy gegen ein Katana einzutauschen, was der Pfandleiher mit

67 Vgl. The Glenn Miller Story, USA 1954, 01:45–03:16.

68 Vgl. ebd., 04:45–06:10.

69 Vgl. ebd., 09:03–09:56.

70 Vgl. ebd., 09:49–09:52.

71 Vgl. The Nanny, Staffel 1, Folge 8, USA 1993, 13:14–13:50.

72 Vgl. ebd., 15:50–16:35.

einer Quittung bestätigt. Das Verhältnis zwischen Pfandleiher und Kunden ist von beiderseitigem Misstrauen geprägt. Earn will den Führerschein des Pfandleihers als Sicherheit haben, während dieser mit Earns Handy im Nebenraum verschwindet, was der Pfandleiher ablehnt. Der Pfandleiher hingegen glaubt, Darius wolle ihn dazu bringen, sich umzudrehen, damit er ihn bestehlen kann, als er eine Frage zu einem Poster stellt, das hinter dem Pfandleiher hängt. Auch löst der Tausch nicht Earns akutes Geldproblem, wie im weiteren Verlauf klar wird. Denn das Katana tauscht Darius später gegen einen Hund, den er wiederum an einen Hundezüchter abgibt, um am Verkauf der zu erwartenden Welpen des Hundes zu je 2.000 \$ in nicht genannter Höhe beteiligt zu werden. Earn erklärt, dass eine Investition in zukünftige Einnahmen, ihm nichts nützt, da er arm sei und das Geld heute brauche.⁷³ In diesen Beispielen sind die Kunden mit dem Geschäft, das sie getätigt haben unzufrieden, jedoch ohne dass dem Pfandleiher dafür die Schuld gegeben wird.

Häufiger sind Szenen, in denen ein Kunde sich vom Pfandleiher ungerecht behandelt fühlt. Typisch sind dabei Feilschszenen, in denen der Kunde stets ein niedrigeres Darlehen bekommt, als er verlangt. In einer Folge der amerikanischen Serie „Shameless“ befindet sich der Hauptcharakter Jimmy in Geldnot und will seine Uhr beim Pfandleiher verkaufen oder versetzen. Die Ausgangslage ist ähnlich wie bei „Hornblower“. Anders als dort widerspricht der Kunde jedoch dem ersten Angebot des Pfandleihers. Der Pfandleiher bietet Jimmy 2.000 \$. Dieser erwidert, er habe die Uhr vor drei Jahren für 5.000 \$ gekauft. Der Pfandleiher besteht auf seinem Angebot, was der Protagonist hinnehmen muss.⁷⁴ Anders als Hornblower fühlt Jimmy sich ungerecht behandelt. Die Zuschauer, die mit dem Protagonisten sympathisieren, können dieses Gefühl teilen und die Figur des Pfandleihers moralisch verurteilen. Die Unnachgiebigkeit der Pfandleiher beim Feilschen lässt sie kalt und herzlos erscheinen. Auch wenn die Preispolitik der Pfandleiher nichts mit den persönlichen Problemen ihrer Kunden zu tun hat, kann deren Beharren auf einem bestimmten Preis ihnen von den Zuschauern leicht als fehlendes Mitleid ausgelegt werden.

Im nächsten Beispiel ist dieser Eindruck noch verstärkt, da die ungerechte Behandlung beim Pfandleiher eingebettet ist in eine ganze Reihe ähnlicher Situationen. In der amerikanischen Komödie „Trading Places“ tauscht der Geschäftsmann Mr. Winthorpe unfreiwillig seine soziale Stellung mit dem Gauner Mr. Valentine. Überall verliert Mr. Winthorpe seine Privilegien, weil niemand ihm mehr traut. Seine Verlobte und seine Freunde halten ihn für einen Drogendealer, seine Bank hat sein Geld eingefroren und seine Kreditkarten eingezogen. Als er im Pfandhaus versucht, seine Uhr (Neupreis Winthorpe zufolge 6.955 \$) zu verpfänden, lehnt der Pfandleiher sie zunächst ab, weil er sie angesichts des inzwischen ramponierten Aussehens von Mr. Winthorpe für gestohlen hält. Kurz darauf bietet er dennoch 50 \$, auch ohne von Winthorpe eine

73 Vgl. Atlanta, Staffel 1, Folge 4, USA 2016, 06:15–08:41, 18:40–21:50.

74 Vgl. Shameless, Staffel 3, Folge 4, USA 2013, 27:41–28:12.

Quittung vorgelegt zu bekommen. In seiner Ausweglosigkeit tauscht Winthorpe die Uhr gegen eine Pistole, die er in der Vitrine des Pfandleihers erblickt, um damit Rache an Mr. Valentine zu nehmen.⁷⁵ Der Pfandleiher offenbart sich in dieser Szene nicht nur als Ausbeuter und Hehler, sondern stattet einen Mann, den er für einen Verbrecher hält auch noch mit einer Waffe aus.

Skrupellos erscheint auch der Pfandleiher in einer anderen Serie. In einer Folge von „House, M.D.“ verkauft ein Bekannter des Titelhelden dessen Couchtisch und fünf Bücher in einem Pfandhaus. Als House davon erfährt, geht er ins Pfandhaus, um seine Habseligkeiten, von denen ein Buch inzwischen weiterverkauft wurde, zurückzukaufen. Der Pfandleiher bezeichnet House' Besitztümer als „junk“, verlangt aber trotzdem 500 \$ dafür, weil er weiß, dass die Dinge sentimentalen Wert für House haben und er sie auch zu einem Preis kaufen wird, der über dem Marktwert (von etwa 100 \$) liegt. Unzufrieden knallt der Protagonist seine Kreditkarte auf den Tisch und fügt sich seinem Schicksal.⁷⁶

Da das Thema Geldmangel ein Leitthema in der Serie „Shameless“ darstellt, gibt es in einer späteren Staffel zwei weitere Pfandhausszenen. Die Figur des Pfandleihers wirkt hier jedoch entschieden unsympathischer. In einem verzweifelten Versuch, ihr Geldproblem zu lösen, verpfändet der Hauptcharakter Fiona ihren Verlobungsring. Sie ist überzeugt, dass der Ring 7.000 \$ wert ist, erhält von dem Pfandleiher aber nur 1.900 \$. Auch nach hartnäckigem Feilschen bleibt der Pfandleiher bei seinem Angebot, was Fiona schließlich enttäuscht annimmt.⁷⁷ Fünf Folgen später taucht Fionas Ehemann, von dem sie getrennt lebt, wieder auf und teilt ihr mit, dass er sich von ihr scheiden lassen will. Seinen Verlobungsring brauche er nun zurück, um sich mit seiner neuen Freundin zu verloben. Da es sich um ein Familienerbstück handelt, sei es ihm wichtig, dass der Ring im Besitz seiner Familie bleibt. Zurück beim Pfandleiher, um den Ring auszulösen, ist Fiona mit dem Problem konfrontiert, dass ihre Leihfrist von drei Monaten verstrichen ist und der Ring in den Besitz des Pfandleihers übergegangen ist. Dieser hatte den höheren Wert des Rings von Anfang an erkannt und will ihn nun für 6.000 \$ verkaufen. Für Fionas Empörung hat der Pfandleiher nur Sarkasmus übrig, was ihn für den Zuschauer zu einer viel unsympathischeren Figur macht als Jimmys Pfandleiher in einer früheren Staffel.⁷⁸

Eine noch dreistere Preisbildung legt ein fiktionaler Pfandleiher in London an den Tag. In der Tomb Raider-Verfilmung von 2018 lehnt das Waisenkind Lara Croft das Erbe ihrer reichen Familie ab und wählt ein unabhängigeres Leben in Armut. Als sie Geld für eine Expedition braucht, muss sie ein wertvolles Amulett aus ihrem Besitz weit unter dem wahren Wert verpfänden, weil sie, wie Mr. Winthorpe, nicht die Provenienz

75 „Trading Places“, USA 1983, 1:06:13–1:07:25.

76 Vgl. House, M.D., Staffel 6, Folge 21, USA 2010, 15:00–16:15.

77 Vgl. Shameless, Staffel 6, Folge 4, USA 2016, 35:59–36:43.

78 Vgl. Shameless, Staffel 6, Folge 9, USA 2016, 12:42–13:42 51:07–53:02.

nachweisen kann. Nach einem Hinweis seiner Frau hält der Pfandleiher das Amulett jedoch für echt und bietet 10.000 £, womit er ein Schnäppchen zu machen glaubt. Lara fleht ihn an, das Darlehen zu erhöhen, da das Amulett ein Geschenk ihres (vermeintlich) verstorbenen Vaters sei und sie es demnach sicher auslösen würde. Weil der Pfandleiher sentimentale Geschichten nicht ausstehen kann, senkt er sein Angebot auf 9.000 £. Als Lara protestiert, senkt er es erneut auf 8.000 £, was die Protagonistin machtlos akzeptieren muss. Aus Rache nimmt sie den Kugelschreiber auf ihrem Ende des Sicherheitsglases, um damit durch die Öffnung in der Scheibe zu stoßen und den Kaffeebecher des Pfandleihers umzuschubsen, dessen heißer Inhalt sich auf seinem Schoß entleert.⁷⁹ Am Ende des Films löst sie das Amulett, zum Bedauern des Pfandleihers, der hoffte, es selbst zu verkaufen, wieder aus, und kauft zudem zwei halbautomatische Pistolen mit erweiterten Magazinen.⁸⁰ Seit dem „Firearms Amendment Act“ von 1997 ist der Privatbesitz solcher Waffen in Großbritannien auf legalem Wege praktisch ausgeschlossen. Man muss daher davon ausgehen, dass der Pfandleiher nicht nur bereit ist, potenziell gestohlene Ware ohne Provenienznachweis anzunehmen und Ware weit unter Wert zu beleihen, um sie anschließend teuer zu verkaufen, sondern auch einen illegalen Waffenhandel betreibt. Die moralische Schlechtigkeit dieses Pfandleihers wird von anderen noch übertroffen.

Während die letzten Beispiele den Pfandhausbesuch als narratives Mittel zur Illustration der Geldnot des Protagonisten exemplifizierten, geht es in den nun folgenden Beispielen um das Pfandhaus als zwielichtigen Ort, der mit Gewalt und Kriminalität in Verbindung steht. Im ersten Film der „Men in Black“-Reihe besuchen Agent Kay und der Polizist James das Pfandhaus von Jack Jeeb, weil sie der Spur einer Mordwaffe folgen, von der sie vermuten, dass der Mörder sie dort gekauft habe. Jeeb ist James bereits als Hehler für gestohlenen Schmuck bekannt, aber nicht als Waffenhändler. Erst nachdem Agent Kay Jeeb den Kopf wegschießt, dieser in grünen Schleim zerplatzt und dann zum Erstaunen von James nachwächst, offenbart Jeeb seine wahre Identität als Außerirdischer, der heimlich mit extraterrestrischen Schusswaffen handelt. Bei einem Verhör mit vorgehaltener Waffe gesteht Jeeb, die Mordwaffe an den Mörder verkauft zu haben.⁸¹ In diesem Beispiel sind die Protagonisten keine Kunden des Pfandleihers, die sich ungerecht behandelt fühlen. Es geht nicht darum, dass der Pfandleiher ihnen etwas angetan hat, sondern darum, dass er als kriminelles Element schlecht für die Gesellschaft ist. Die Gewalt, die die Protagonisten ihm antun, erscheint dadurch moralisch gerechtfertigt.

Die gleiche Situation wird in „Fast and Furious 6“ gezeigt, wenn Dom und Brian, zwei der Hauptcharaktere, einen Pfandleiher in London ausfragen. Sie sagen ihm, sie haben gehört, er verkaufe russische Pistolen. Daraufhin werden die beiden von zwei Schlägern des Pfandleihers angegriffen, die sie aber schnell niederschlagen. Dom greift durch die

79 Vgl. Tomb Raider, USA 2018, 21:50–24:02.

80 Vgl. ebd., 1:50:25–1:51:19

81 Vgl. Men in Black, USA 1997, 18:12–21:00.

Öffnung der Glasscheibe und zieht den Pfandleiher ruckartig zu sich hin, sodass dessen Kopf von innen gegen die Scheibe schlägt. Er zeigt dem Pfandleiher eine Patrone und fragt, wer die dazu passende Pistole bei ihm gekauft habe. Als Dom erfährt, was er wissen will, schlägt er den Pfandleiher erneut gegen die Scheibe und verlässt mit Brian den Laden.⁸² Wie zuvor erläutert, muss der Zuschauer davon ausgehen, dass der Waffenhandel des Pfandleihers illegal ist, da es sich um einen Laden in Großbritannien handelt.

Eine weitere Verhörsituation im Pfandhaus zeigt der Actionfilm „Be Cool“. Der Held Chili Palmer betritt ein Pfandhaus, das der russischen Mafia als Treffpunkt dient. Er schlägt den Anführer der fünf anwesenden Gangster nieder und fragt ihn anschließend, ob er ein Foto geschossen habe, von dem er ihm einen Abzug zeigt. Als er keine zufrieden stellende Antwort erhält, schleudert er einen anderen der Gangster durch den Laden und geht.⁸³ Es bleibt unklar, ob einer der Gangster der Betreiber des Ladens ist. Die Figur des Pfandleihers ist in der Szene abwesend. Das Pfandhaus dient allein als glaubhafter Ort des Verbrechens.

In Quentin Tarantinos Klassiker „Pulp Fiction“ sucht die Hauptfigur Butch bei einer Verfolgungsjagd Zuflucht in einem Pfandhaus, wo er seinen Verfolger Marsellus überwältigen und stellen kann. Der Pfandleiher am Tresen interveniert jedoch und schlägt Butch bewusstlos. Als Butch wieder zu Bewusstsein kommt, sind Marsellus und er im Keller des Pfandhauses an Stühle gefesselt und tragen Knebel aus dem Sexshop. Ein Polizist namens Zed und ein schweigsamer SM-Sklave in Ledervollanzug treten hinzu. Der Polizist wählt Marsellus aus, um ihn im Nebenraum zu vergewaltigen. Der Pfandleiher geht mit und schaut zu. Butch gelingt es, sich zu befreien. Er schlägt den SM-Sklaven nieder und entkommt bis zur Eingangstür des Pfandhauses. Statt zu fliehen, entscheidet er sich dazu, Rache zu nehmen. Aus den Pfändern im Laden greift er sich zuerst einen Zimmermannshammer, dann einen Baseballschläger, dann eine Motorsäge und schließlich ein Katana heraus, womit er zurück in den Keller geht. Im Nebenraum streckt er den Pfandleiher nieder und bedroht Zed, der nun Marsellus Rache ausgesetzt ist.⁸⁴ Wie in „Men in Black“ wird das Pfandhaus gewählt als Ort, an dem insgeheim mehr vor sich geht, als auf den ersten Blick erkennbar ist. Die Pfandleiher begehen Straftaten in ihrem Geschäft und werden von den Protagonisten in Selbstjustiz gerichtet.

So verhält es sich auch in einer Folge der Superhelden-Serie „Daredevil“, in der der „Punisher“, ein Ex-Soldat, der einen privaten Rachefeldzug gegen die organisierte Kriminalität führt, mit einem Pfandleiher abrechnet. Der Punisher betritt das Pfandhaus, als der Pfandleiher gerade einem Handtaschendieb sein gestohlenen Gut für einen geringen Preis abkauft. Der Punisher will ein spezielles Abhörgerät aus Polizeibestän-

82 Vgl. *Fast and Furious 6*, USA 2013, 44:03–45:20.

83 Vgl. *Be Cool*, USA 2005, 59:35–1:01:20.

84 Vgl. *Pulp Fiction*, USA 1994, 1:35:57–1:49:34.

den kaufen. Der Pfandleiher sagt, dass der Handel mit solchen Geräten illegal sei und er solche hochspezialisierte Technik ohnehin nicht habe. Als der Punisher eine Rolle Geldscheine auf den Tresen wirft, findet der Pfandleiher das Gerät aber doch in einem Schrank seines ungewöhnlich dunklen Ladens. Weil er glaubt, sein Kunde wolle die Ausrüstung als Spanner benutzen, bewirbt der Pfandleiher als nächstes sein Angebot an Porno-DVDs. Der Punisher befindet sich schon auf dem Weg aus dem Laden heraus und ist nicht interessiert. Als er jedoch erfährt, dass der Pfandleiher auch Kinderpornos verkauft, geht er zurück zum Tresen. Von den Pfändern im Laden nimmt er sich einen Aluminiumbaseballschläger und schlägt auf den Pfandleiher ein, um ihn für sein Vergehen zu bestrafen.⁸⁵

Die Rolle des Rächers nimmt auch der Hauptcharakter in „Hobo with a Shotgun“ ein. In einer Stadt, die von Bandenkriminalität, Elend und Gewalt geplagt ist, erblickt der namensgebende Landstreicher einen Rasenmäher im Schaufenster eines Pfandhauses. Als er mit der Teilnahme an Bum Fight-Videos genug Geld verdient hat, um den Rasenmäher zu kaufen, geht er ins Pfandhaus und wird dort Zeuge eines Raubüberfalls. Drei maskierte Bewaffnete stürmen das Pfandhaus mit einer jungen Mutter und ihrem Säugling als Geisel, und drohen beide zu töten, wenn der Pfandleiher nicht die Kasse leert. Der Landstreicher steht von den Räufern unbemerkt in einer Ecke des Pfandhauses beim Rasenmäher. In diesem Moment im Pfandhaus entscheidet er sich, gegen das Unrecht vorzugehen, das den Bewohnern der Stadt und ihm angetan wurde. Er nimmt eine offenbar geladene Schrotflinte aus einem Regal des Pfandhauses und erschießt die Räuber. Mit dem Geld, das er für den Rasenmäher gespart hat, bezahlt er stattdessen die Waffe und zieht nun als „Hobo with a Shotgun“ durch die Stadt, um die Übeltäter zu bestrafen.⁸⁶ Wie in „Be Cool“ ist der Pfandleiher für die Szene nicht wichtig. Das Pfandhaus hingegen dient in der Handlung des Films als Ort, an dem der Protagonist sowohl Kriminellen begegnen kann, als auch die Waffe bekommen kann, die dem Film seinen Namen gibt.

Das wohl dramatischste Beispiel einer persönlichen Racheaktion in einem Pfandhaus liefert der Film „The Crow“. Die Verlobten Eric und Shelly werden von Mitgliedern einer Gang in ihrer Wohnung überfallen, wobei Shelly vergewaltigt und beide ermordet werden. Ein Jahr später kehrt Eric von den Toten zurück, um Vergeltung zu üben. In einer Szene am Anfang des Films sieht man Tin Tin, einen der Gangmitglieder, wie er einem Pfandleiher sein Diebesgut anbietet. Dieser macht ihn auf einen Blutfleck auf einer Handtasche aufmerksam, kauft die Ware aber trotzdem an.⁸⁷ Nachdem Eric Tin Tin in einer dunklen Gasse aufspürt und tötet, sucht er den Pfandleiher auf. Er bricht nach Ladenschluss ins Pfandhaus ein, wo der Pfandleiher Mr. Gideon im Dunklen sein Geld zählt. Eric sagt, er sucht einen goldenen Verlobungsring, woraufhin der Pfandleiher ihn mit einem Revolver in die Brust schießt. Die Wunde des Untoten wächst

85 Vgl. Daredevil, Staffel 2, Folge 2, USA 2016, 18:26–21:56.

86 Vgl. Hobo with a Shotgun, USA/CA 2011, 30:03–33:48.

87 Vgl. The Crow, USA 1994, 16:05–16:57.

sofort wieder zu, sodass Eric Mr. Gideon mit einem Baseballschläger ins Gesicht schlagen und seine Hand mit einem Messer am Tresen festnageln kann, bevor er ihn erneut nach dem goldenen Verlobungsring fragt. Bei seiner Vergeltung an Tin Tin habe er erfahren, dass dieser den Ring nach dem Mord an Eric und Shelly bei Mr. Gideon verpfändet habe.⁸⁸ Als Eric beginnt, den Laden zu verwüsten, zeigt Mr. Gideon ihm die Schatulle, in der er die Ringe verwahrt. Dort findet Eric den Verlobungsring, den er Shelly geschenkt hat. Daraufhin vergießt der Rächer Benzin im Pfandhaus, bedroht Mr. Gideon mit einer Schrotflinte und verlangt zu wissen, wo er den Rest der Gang finden kann. In dieser Pose bewirft er den Pfandleiher mit den übrigen Ringen aus der Schatulle und macht ihn mitverantwortlich für die Morde an jedem der einstigen Ringträger. Anschließend befiehlt er Mr. Gideon, den anderen Gangmitgliedern zu sagen, der Tod würde sie in dieser Nacht heimsuchen. Zum Schluss entzündet Eric das Benzin, woraufhin das Pfandhaus explodiert.⁸⁹ Mr. Gideon entkommt mit leichten Verbrennungen, wird aber später ohne ersichtlichen Grund vom Gangsterboss Top Dollar brutal hingerichtet, nachdem er ihm vom Überfall auf seinen Laden erzählt hat.⁹⁰ Bemerkenswert ist, dass in „The Crow“ so deutlich wie in keinem anderen Beispiel dem Pfandleiher eine Teilschuld an den Verbrechen zugesprochen wird, die die Kunden begehen.

Im Episodenfilm „Pawnshop Chronicles“ dient ein Pfandhaus in einer ländlichen Gegend im Süden der USA als Ausgangspunkt dreier außergewöhnlicher Handlungen. Die beiden Pfandleiher, die das Geschäft betreiben sind weder besonders ungewöhnlich noch besonders unsympathisch. Auch sie beleihen sehr niedrig, bleiben erbarmungslos bei Feilschversuchen⁹¹ und nehmen Pfänder an, die offensichtlich gestohlen sind.⁹² Im Fokus des Films stehen aber die kuriosen bis erschütternden Wahrheiten, die aufgedeckt werden, wenn man die Hintergründe und Absichten der Pfandhauskunden erfährt. Der erste Teil des Films beginnt damit, dass ein Gauner seine Schrotflinte verpfändet. Mit seinen beiden Komplizen, die mit ihm einen Überfall auf einen Drogenkoch geplant hatten, gerät er daraufhin in Streit. Die beiden fahren ihn mit dem Auto an und lassen ihn verletzt zurück, um den Überfall zu zweit durchzuführen. Der verletzte Gauner gelangt allerdings an eine andere Schrotflinte und stößt beim Überfall auf den Drogenkoch hinzu, um an seinen ehemaligen Komplizen Rache zu nehmen. Bei einer Schießerei im Labor sprengen sich alle vier in die Luft.⁹³ Im mittleren Teil des Films findet ein junger Mann im Pfandhaus den Ring seiner ersten Ehefrau wieder, die seit sechs Jahren vermisst ist. Er bringt den Pfandleiher am Tresen dazu, ihm zu verraten, wer ihm den Ring verkauft hat und verfolgt die Spur des Rings bis zu einem Farmer namens John Shaw. Unter Folter gesteht dieser, die Frau des Pfandhauskunden in einem Silo auf seiner Farm gefangen zu halten. Der junge Mann befreit seine Frau und 20 weitere

88 Vgl. ebd., 24:41–26:33.

89 Vgl. ebd., 27:22–30:00.

90 Vgl. ebd., 46:31–49:20.

91 Vgl. Pawnshop Chronicles, USA 2013, 02:50–04:25,

92 Vgl. ebd., 36:43–36:57.

93 Vgl. ebd., 04:30–29:42.

Frauen aus dem Silo nebenan, sticht Shaw ein Messer in die Brust und macht sich mit seiner Frau auf den Weg nach Hause. Die Ehefrau, die immer noch völlig unter dem Einfluss der psychischen Manipulation steht, der sie in Gefangenschaft ausgesetzt war, ersticht ihren Ehemann, während dieser den Wagen fährt, und löst damit einen Auto-unfall aus, bei dem auch sie stirbt.⁹⁴ Im letzten Drittel des Films muss ein Elvis-Double seine goldene Halskette beleihen, weil er mit seiner Show schon lange nicht mehr genug Geld einnimmt. Vor der Show begegnet er dem Teufel, der ihm beruflichen Erfolg verspricht im Tausch gegen seine Seele. Als die Show schlecht anläuft, nimmt er das Angebot des Teufels an und die Show wird ein so großer Erfolg, dass der Künstler für seine Performance eine Festanstellung angeboten bekommt. Allerdings taucht auch Shaw wieder auf und treibt seine 20 befreiten Frauen wieder ein, die ihm bereitwillig folgen. Als Einundzwanzigste folgt ihm die Ex-Freundin des Elvis-Doubles, die ihn kürzlich verlassen hat und nun einen Schlafplatz braucht.⁹⁵ Im Film wird das Pfandhaus zum geheimnisvollen, zwielichtigen Ort stilisiert, indem es mit der Gewalt, der Kriminalität und den allgemein ungewöhnlichen Leben seiner Kunden assoziiert wird.

In den genannten Beispielen sind die Pfandleiher Nebencharaktere. Ihre Szenen sind oft unter einer Minute lang und kommen mit wenig Dialog aus. Als Individuen treten sie nicht oder kaum in Erscheinung. Wenn ihnen Gewalt angetan wird, empfinden die Zuschauer kein Mitleid. In keinem der Beispiele werden Pfandleiher von jungen attraktiven Schauspielern verkörpert, wie es bei den Hauptcharakteren der Fall ist. Mit Ausnahme der alten Pfandleiherin in „Verbrechen und Strafe“ handelt es sich stets um Männer, die meist weit über 40 Jahre alt sind. Mr. Jeeb in „Men in Black“ ist mit etwa 40 Jahren der Jüngste. Selbst in seiner normalen menschlichen Gestalt, d.h. bevor ihm ein schleimiger Kopf nachgewachsen ist, hat er einen Überbiss, dazu schielt er und ist unmodisch gekleidet. Unter den anderen Pfandleihern gibt es auffällig viele Kleine, Dicke und Kahlköpfige. Den sympathischsten Eindruck machen die Pfandleiher in „Hornblower“ und „The Glenn Miller Story“, aber auch sie verkörpern in der Handlung der Filme das Problem, nicht die Lösung. Eine Ausnahme stellt der Pfandleiher in „Crossroads“ dar. Die Hauptfigur des Films, der junge Musiker Eugene, ist talentiert, aber mittellos. Er will Blues-Musiker werden, hat aber nur eine Akustik-Gitarre. Nachdem sein Mentor den Lehrsatz „Muddy Waters invented electricity“ spricht, springt die Handlung zu einer Szene, in der sich die beiden in einem Pfandhaus befinden. Der Pfandleiher verkauft Eugene eine gebrauchte E-Gitarre und einen tragbaren Verstärker mit Gürtelclip. Als älterer Mann mit Glatze und offenem Hemd passt er äußerlich in die Reihe der zuvor genannten Beispiele. Er zeigt sich aber als Unterstützer und Wegbereiter des jungen Künstlers, was ihn für den Zuschauer sympathisch macht. Das Set soll 400 \$ kosten, was Eugene bezahlt, indem er seinem Mentor seine Armbanduhr gibt und dieser mit dem Pfandleiher die Einzelheiten bespricht, von denen der Zuschauer

94 Vgl. ebd., 31:56–1:12:20.

95 Vgl. Pawshop Chronicles, USA 2013, 1:13:10–1:41:09.

nichts erfährt.⁹⁶ In „Crossroads“ kommen die Protagonisten nicht als Kreditnehmer, sondern primär als Käufer in den Laden. Sie brauchen kein Geld, sondern ein Musikinstrument. Indem er den Protagonisten dazu verhilft, löst er deren Problem und ist damit ein guter Charakter in der Handlung des Films.

Weitere Abweichungen von den zuvor genannten Beispielen treten in Werken auf, in denen der Pfandleiher die Hauptfigur der Handlung ist. Im amerikanischen Spielfilm „The Pawnbroker“ von 1964 ist der Hauptcharakter ein verbitterter, zynischer Pfandleiher von etwa 60 Jahren namens Sol Nazerman. Er ist klein und dick, trägt im Gegensatz zu den zuvor genannten Beispielen aber einen Anzug. Sein Geschäft und er machen einen gepflegten, seriösen Eindruck. Seinem Lehrling Jesus Ortiz sagt er „I do believe in God, or art or science or newspapers or politics or philosophy“. Als Jesus nachfragt, woran er stattdessen glaubt, sagt Sol nur „Money“.⁹⁷ Er verschließt sich vor den Kunden, die um einen Mitleidsbonus flehen und vor seinem sozialen Umfeld, das ihm Trost spenden will oder Trost bei ihm sucht. Wie in vielen der zuvor genannten Beispiele, bleibt er unnachgiebig, wenn seine Kunden feilschen wollen und gibt ihnen stets weniger als diese verlangen und als die Pfänder aus Sicht des Zuschauers wert sein müssen. Als er in einem Gespräch mit seinem Boss und Geldgeber erfährt, dass sein Boss ein Bordellbesitzer ist und er mit dem Pfandhaus dessen Geld wäscht,⁹⁸ hört er auch noch auf, an das Geld zu glauben. Er macht seinen Kunden völlig beliebige Preis- und Darlehensangebote und verliert schließlich den Willen zu leben. Anders als die Pfandleiher in den Nebenrollen ist Sol Nazerman jedoch ein plastischer Charakter mit einer Hintergrundgeschichte. Er hat in einem früheren Leben in Leipzig als Professor gelehrt, hatte eine Frau und einen kleinen Sohn. Weil sie Juden waren, wurden seine Familie und er nach Auschwitz deportiert. Als einziger Überlebender der Familie wanderte er nach dem Krieg in die USA aus. Dort wird er von Erinnerungen aus der traumatischen Zeit der Gefangenschaft geplagt, die er, mitsamt all seiner Emotionen, versucht, zu verdrängen. Wie „Shylock“ ist er ein ambivalenter, tragischer Charakter. Die Zuschauer verurteilen ihn dafür, dass er ungerecht und kaltherzig zu den Menschen in seiner Umgebung ist und haben zugleich Mitleid für die Schmerzen, die er fühlt und für das Unrecht, das ihm widerfahren ist und ihn zu dem gemacht haben, was er ist.

In der deutschen Krimireihe „Derrick“ handelt eine Folge von dem Münchner Pfandleiher Karuska. Wie Nazerman ist er klein, behäbig und im fortgeschrittenen Alter. Mit seinem grauen Anzug tritt er äußerlich als seriöser Geschäftsmann auf, was sonst nur für Nazerman und die Pfandleiher in „Hornblower“ und „The Glenn Miller Story“ gilt. Außerdem sieht man, dass er ein Pfandbuch führt. Durch den Familienbetrieb, den er in dritter Generation führt, lebt Karuska wohlhabend genug, um sich eine prunkvoll eingerichtete Villa mit Haushälterin zu leisten.⁹⁹ In der Liebe ist er jedoch unglücklich,

96 Vgl. Crossroads, USA 1983, 34:50–36:20.

97 Vgl. The Pawnbroker, USA 1964, 58:06–58:26.

98 Vgl. ebd., 1:12:00–1:15:56.

99 Vgl. Derrick, Folge 11, BRD 1975, 05:13–06:10, 36:35–37:00.

wie Shylock und Nazerman. Seine deutlich jüngere Freundin Frau Mangold betrügt ihn mit einem Mann in ihrem Alter. Eifersüchtig fährt Karuska zur Wohnung des Liebhabers und klingelt. Der Untermieter des Liebhabers geht an die Tür und fragt, wer da sei, woraufhin Karuska vier Schüsse durch die verschlossene Tür abgibt und den Untermieter tötet.¹⁰⁰ Herr Forster, der Liebhaber, weiß, dass Karuska der Mörder ist, deckt ihn aber, um ein Druckmittel gegen ihn zu haben. Im weiteren Verlauf der Folge zieht Forster in Karuskas Villa ein, nimmt sich, was er will und führt seine Affäre mit Frau Mangold offen unter Karuskas Augen. Bei einer Zeugenbefragung im Leihhaus lassen sich die Ermittler Derrick und Harry von der Leihhausangestellten Helga auch gleich eine Führung durchs Lager geben, bei der diese das Geschäft wie folgt erklärt:

„Derrick: ‚Naja, wenn die Fristen verfallen, dann ...‘
Helga: ‚... dann macht er das große Geschäft.‘
D: ‚Ja, das dachte ich mir.‘
H: ‚Das verkauft er dann alles, im Laden dann. Der hat doch noch Läden überall.‘
D: ‚Ist das ein gut gehendes Geschäft?‘
[...]
H: ‚Was der im Safe hat, müssten Sie mal sehen.‘
Harry: ‚Haben Sie es gesehen?‘
H: ‚Der ist Millionär, wenn Ihnen das was sagt.‘“¹⁰¹

Anschließend führt Derrick ein Gespräch mit Karuska allein im Lager, bei der er seine moralische Verurteilung für den Pfandleiherberuf zum Ausdruck bringt:

„Derrick: ‚Was mich beschäftigt, all diese Sachen hier haben eine eigene Geschichte. Man hat sich von ihnen getrennt, weil man Geld brauchte. Es interessiert mich, sehen Sie die menschlichen Notlagen noch, die sich hinter all diesen Gegenständen verbergen?‘
Karuska: ‚Ein Geschäft muss wie ein Geschäft geführt werden.‘
D: ‚Sie sehen sie also nicht?‘
K: ‚Ich sehe sie, aber sie spielen keine Rolle für mich.‘
D: ‚Ah, m-hm. Mein Beruf hat auch mit menschlichen Notlagen zu tun und ich muss sie sehen. Für mich spielen sie eine große Rolle.‘“¹⁰²

Als Derrick Karuska nach dessen unglücklicher Liebesbeziehung zu Frau Mangold befragt, antwortet dieser: *„Mit den Gefühlen ist es, wie mit den Gegenständen hier. Man gibt es weg. Man bekommt niemals den vollen Wert.“*¹⁰³ Am Ende der Folge bedroht Karuska Forster in der Villa mit seiner Pistole, wird aber um seine Rache gebracht, als die Ermittler eintreffen und ihn entwaffnen. Der Figur des Pfandleihers Karuska ähnelt denen von Shylock und Nazerman. Alle drei sind gekränkt und verschließen sich emotional vor der Not ihrer Schuldner. Sie erfahren keine Liebe oder können diese nicht

100 Vgl. Derrick, Folge 11, BRD 1975, 14:30–15:05.

101 Ebd., 47:37–47:59.

102 Ebd., 49:50–50:24.

103 Ebd., 51:41–51:50.

annehmen. Durch die falsche Darstellung des deutschen Pfandgeschäfts durch die Mitarbeiterin Helga und durch Karuskas eigene Aussagen erscheint er als herzloser Ausbeuter, der sich an der Not seiner Kunden bereichert. Der Mord am Untermieter und der versuchte Mord an Forster machen ihn zudem zum Gewaltverbrecher. Dennoch ist der eigentliche Unsympath der Folge der dreiste Erpresser Forster, unter dessen Machtspiel Karuska sichtlich leidet. Wie Shylock und Nazerman ist Karuska damit ein ambivalenter Charakter, er ist Täter und Opfer zugleich.

Ein berühmter Film, der vollständig in einem Leihhaus spielt, ist der Stummfilm „The Pawnshop“ mit Charlie Chaplin als Gehilfe des Pfandleihers in der Hauptrolle. Der Slapstickkomödie dient das Leihhaus jedoch hauptsächlich als Kulisse. Der inhaltliche Bezug zum Pfandleihberuf bleibt sehr oberflächlich. Die Figur des Pfandleihers ist auch hier ein kleiner älterer Mann mit dickem Bauch und Wutanfällen. Chaplins Charakter führt jedoch in der Mitte des Films eine Beleihung durch. Ein betrügerischer Kunde gibt vor, dass der Hunger ihn dazu zwingt, den Ehering seiner Frau zu verkaufen. Als er sein Darlehen bekommt, muss er Wechselgeld herausgeben und offenbart dabei ein dickes Bündel Scheine.¹⁰⁴ Ein anderer Kunde beabsichtigt, die Diamanten aus dem Verkauf zu stehlen. Die Klischees von der äußeren Erscheinung der Pfandleiher und den kriminellen Absichten ihrer Kunden werden also auch hier bedient.

Zuletzt sei noch auf einen Jugendroman der irischen Autorin F.E. Higgins hingewiesen. Die Hauptpersonen sind der Geheimnispfandleiher Joe Zabbidou und sein Lehrling, der Straßensjunge Ludlow Fitch. Das Geschäft von Zabbidou läuft so ab, dass seine Kunden ihm ein Geheimnis erzählen, das sie belastet, wofür sie ein verzinste Darlehen erhalten. Das Geheimnis wird vom Lehrling in ein Buch eingetragen, das der Geheimnispfandleiher sicher verwahrt. In der Geschichte kommt es nicht vor, dass ein Kunde sein Geheimnis wieder auslöst. Es bleibt also unklar was in einem solchen Fall mit der betreffenden Seite im Buch geschieht und wichtiger, womit Zabbidou sein Geld verdient. Bemerkenswert ist der Roman aber dennoch, da Zabbidou als hochgewachsener, schlanker, mittelalter Mann, der väterlich und großzügig den Straßensjungen Ludlow aufnimmt, ein Gegenbild zu den zuvor genannten Beispielen darstellt. Statt sich an seinen Kunden zu bereichern, scheint er ohne eigenen Nutzen Geld zu verschenken. Der Antagonist im Roman hingegen ist ein kleiner, dicker Immobilienbesitzer und Geldverleiher, der seine Mieter terrorisiert und sich an ihrem Elend bereichert. Am Anfang des Buches taucht außerdem ein gewöhnlicher Pfandleiher als Nebencharakter auf. Er bietet Ludlow Schutz, wenn dieser sich von seinen missbräuchlichen Eltern entfernt und bringt ihm Lesen und Schreiben bei.¹⁰⁵ Das Buch stellt aber nicht alle Pfandleiher positiv dar. In der Tradition der Pauperismuskritik wird die Stadt als Moloch beschrieben, in der Pfandleiher als Hehler den lasterhaften Lebensstil der verarmten Unterschicht ermöglichen. Dabei beleihen sie niedrig und verlangen hohe Rückkauf-

104 Vgl. *The pawnshop*, USA 1916. 14:00–18:00.

105 Vgl. Higgins (2008), Kapitel 4, S. 2.

preise, wodurch sie sich auf Kosten der Armen bereichern.¹⁰⁶ Der Pfandleiher, der Ludlow Unterschlupf gewährt wird davon ausgenommen, sein Äußeres wird hingegen als ungepflegt beschrieben.¹⁰⁷

Neben den genannten Beispielen gibt es weitere Pfandleiher in Theaterstücken, Romanen, Filmen, Serien, Reality-Shows und Videospiele, denen hier keine Aufmerksamkeit mehr geschenkt werden kann.¹⁰⁸ Der gegebene Überblick genügt, um drei Eigenschaften fiktionaler Pfandleiher aufzuzeigen, mit denen sie vermehrt dargestellt werden. Erstens: Pfandleiher bereichern sich an der Armut ihrer Kunden, indem sie die Pfänder unter ihrem Wert ins Pfand nehmen und anschließend für einen höheren Preis verkaufen. Diese Taktik wird in „Derrick“ auch auf das deutsche Pfandkreditgeschäft übertragen, obwohl die Rechtsgrundlage sie unmöglich macht. Zweitens: Pfandleiher sind mitleidslose, unattraktive ältere Männer. Drittens: Pfandleiher unterstützen die kriminellen Machenschaften ihrer Kunden oder sind selbst kriminell. Darüber hinaus werden Pfandhäuser als geheimnisvolle Orte porträtiert, die mit Verbrechen und Gewalt in Verbindung stehen. Wie bei den Analysen der Interviews in Kapitel 2 und 3 gezeigt werden wird, hat diese Darstellung ihres Berufs Einfluss darauf, wie Pfandleiher in Deutschland von der Öffentlichkeit gesehen werden und wie sie sich selbst darstellen.

1.5 Pfandleiher und Antisemitismus

Wie in Abschnitt 1.1 dargelegt wurde, gibt es eine historische Verbindung von Pfandleihern und jüdischen Geschäftsleuten, die ins Mittelalter zurückreicht. Die Empörung gegen den „Wucherzins“ jüdischer Geldverleiher war im Mittelalter und in der Neuzeit einer von mehreren Gründen, die zu gewaltsamen Ausschreitungen und Vertreibungen führten. Die damit verbundene Vorstellung vom „Geldjuden“ ist bis heute ein zentrales Element antisemitischer Theorien. Die jüdischen privaten Geldverleiher, von denen viele auch oder nur gegen Pfand beliehen, verloren (in Preußen) 1812 ihr Privileg, höhere Zinsen zu nehmen als nichtjüdische Pfandleiher oder sonstige Geldverleiher. Ein willkürlicher Wucherzins ist durch die gesetzliche Regulierung seit 1787 ohnehin ausgeschlossen. Für die letzten 200 Jahre entbehrt die Vorstellung, die vergleichsweise hohen Zinsen beim Pfandkredit haben etwas mit der Religion der Pfandleiher zu tun, also jeglicher Grundlage. Auch die tradierte Vorstellung, die Pfandleihe sei ein typisch jüdisches Geschäft¹⁰⁹, trifft auf die deutsche Pfandleiherbranche der Gegenwart nicht zu. In welchem Umfang antisemitische Vorbehalte gegen jüdische Pfandleiher aus dem Mittelalter überlebt haben und sich in der Gegenwart auf nichtjüdische Pfandleiher

106 Vgl. Higgins (2008), Kapitel 4, S. 1; Kapitel 5, S. 1.

107 Vgl. ebd., Kapitel 5, S. 2.

108 Weitere untersuchenswerte Medien werden im Quellenverzeichnis separat aufgeführt.

109 Der Pfandleiher Herr Ibis erzählte mir, dass diese Vorstellung in Griechenland noch weit verbreitet sei, vgl. Interview Herr Ibis, S. 17.

übertragen haben, ist schwer feststellbar.¹¹⁰ Die Vorstellung von der Pfandleihe als typisch jüdischem Gewerbe wird jedenfalls in gegenwärtigen fiktionalen Geschichten weiter tradiert. In Stephen Kings Horror-Roman „It“ taucht kein zwar Pfandleiher auf. Es gibt aber eine Passage, in der der Beruf eindeutig mit dem Judentum in Verbindung gebracht wird:

„[...] und nie zuvor hatten sie sich so jüdisch gefühlt wie an jenem Abend; sie hatten das Gefühl gehabt, Pfandleiher oder Viehhändler zu sein, lange krumme Nasen und eine fahle Haut zu haben, Itzigs, Shylocks – eben Juden – zu sein.“¹¹¹

Das Gefühl, ein Pfandleiher zu sein, ist aus der Perspektive des lyrischen Ichs identisch mit dem Gefühl jüdisch zu sein, und es ist kein gutes Gefühl. Von den in Abschnitt 1.4 behandelten fiktionalen Pfandleihern sind vier offenbar jüdisch. Bei Shylock und Sol Nazerman ist die jüdische Identität der Hauptfiguren ein Thema des Werks. Dazu gehören auch die Auseinandersetzungen der Hauptfiguren mit dem Antisemitismus ihrer Mitmenschen, vor allem in Bezug auf das Verhältnis der Hauptfiguren zum Geld. In *Shameless* trägt der sarkastische Pfandleiher, der Fiona nur 1.900 \$ für dem Ring geben will, eine Kippa und ist somit als Jude zu erkennen. Es wäre aber falsch, der Serie die Absicht zu unterstellen, die Religion des Pfandleihers als Ursache für seine Dreistigkeit darzustellen. In einer früheren Folge gibt es ein Gegenbeispiel, wo der Kunde dreist und der jüdische Pfandleiher sympathisch ist. Der Protagonist Frank wird dabei gezeigt, wie er versucht, sich bei einem anderen, aber ebenfalls Kippa tragenden Pfandleiher einzuschmeicheln, indem er, Klischees folgend, gegen Palästinenser hetzt, das Ritual der Beschneidung verteidigt und Pontius Pilatus die alleinige Schuld am Tod Jesu gibt. Der jüdische Pfandleiher, der kaum auf die Bemerkungen eingeht, erscheint in der Szene als diskreter, vernünftiger Dienstleister, während sich Frank unverschämt und taktlos verhält. Auch Frank erhält nicht den Preis, den er erhofft. Die Szene ist jedoch so zu verstehen, dass das Pfand den geforderten Preis gar nicht rechtfertigt und Frank nur versucht, durch seine fehlgeleiteten Schmeicheleien zu überzeugen.¹¹² In „The Crow“ deutet der Name „Mr. Gideon“ an, dass der Pfandleiher und Hehler ebenfalls Jude ist. In keinem der Beispiele wird die Deutung, ein unsympathischer Pfandleiher sei unsympathisch, weil er Jude ist, eindeutig vorgegeben. Genauso wenig wird das Gegenteil nahe gelegt. Der Anteil der Juden an den fiktionalen amerikanischen Pfandleihern mag einem ähnlich hohen Anteil von Juden an den realen amerikanischen Pfandleihern geschuldet sein. Genauso gut ist vorstellbar, dass das Attribut „jüdisch“ nur eins von vielen ist, die

110 Dass der „jüdische Geldverleiher-Hai“ auch Teil der Vorbehalte gegen Pfandleiher ist, erwähnt der Pfandleiher Herr Star, vgl. Interview Herr Star, S. 3. Eine genauere Untersuchung der Rolle antisemitischer Stereotype in den populären Vorstellungen über Pfandleiher in Deutschland, aber auch im Ausland empfiehlt sich. Die dazu nötige Analyse der Äußerungen von Nicht-Pfandleihern würde den Rahmen dieser Dissertation jedoch bei weitem überstrapazieren.

111 King (2011), S. 63.

112 Vgl. *Shameless*, Staffel 1, Folge 7, 04:52–06:18.

die Schöpfer der Geschichten zur Verfügung haben, um die Figur des Pfandleihers für die Mehrheit der Leser oder Zuschauer als fremd darzustellen. Beim Pfandleiher in der „Glen Miller Story“ wird der gleiche Effekt durch einen starken deutschen Akzent erreicht, bei Mr. Jeeb durch seine Eigenschaft als Außerirdischer mit Regenerationsfähigkeiten und bei Mr. Zabbidou durch eine geheimnisvolle Vorgeschichte.

1.6 Forschungsstand

Die größte wissenschaftliche Aufmerksamkeit genießt das Pfandkreditgeschäft des 19. und frühen 20. Jahrhundert, weil der Gang zum Pfandleiher damals noch ein Massenphänomen war. Wichtige historische Studien zum Pfandkreditwesen jener Zeit legten Tebbutt (1984) für Großbritannien und Führer (1992) für Deutschland vor. Zu dieser Zeit waren große Teile des Proletariats und des Kleinbürgertums Stammkunden in einem der damals zahlreichen Pfandhäuser. Außer Gold wurden in großen Mengen auch Hausrat, Kleidung und andere Textilien beliehen. Zur Aufbewahrung dieses „Lagerpfands“ hatten Pfandhäuser große Lagerräume, z.T. auf mehreren Etagen. Zudem gab es in Großbritannien, wie im Deutschen Reich, im Gegensatz zu heute, noch viele städtische Leihämter. Eine detaillierte Schilderung des Pfandleihgeschäfts des 19. und frühen 20. Jahrhunderts ist an dieser Stelle nicht nötig, weil sich das Geschäft seit seiner Hochphase stark verändert hat und Erkenntnisse, die sich auf jene Zeit beziehen, nicht auf die heutige Zeit übertragen werden können.

Dischinger

Für das Pfandkreditgeschäft der Gegenwart sind vor allem die Arbeiten des Soziologen Dischinger (2004, 2005, 2006) zu nennen. In zwei Monographien und einem Aufsatz widmet der Autor sich den Kunden der Pfandhäuser. Im Vordergrund der Forschung stehen erstens das demographische Profil der Kunden und zweitens deren Motivation für den Besuch des Leihhauses. Des Weiteren unternimmt er den Versuch, Aussagen aus der Imagepolitik des Zentralverbands des deutschen Pfandkreditgewerbes (ZdP) auf ihre Wahrheit zu prüfen.

In dem Aufsatz „Wer besucht ein Pfandhaus?“ (2004) stellt Dischinger erstmals die Ergebnisse seiner Untersuchungen zu den Kunden der Leihhäuser vor. Seine Informationen gewinnt er aus der Kundendatenbank des „Leihhaus Nürnberg“ und aus einem Experteninterview mit einem Pfandleiher in Osnabrück.¹¹³ Die Auswertung der Datenbank ergibt, dass der typische Leihhauskunde deutsch, mittleren Alters und nicht arm sei.¹¹⁴ Vom Pfandleiher in Osnabrück erfährt der Autor, dass etwa 40% der Kunden

113 Vgl. Dischinger (2004), S. 2.

114 Ebd., S. 19f. Mit der Eigenschaft „deutsch“ ist die Staatsangehörigkeit, nicht die Abstammung gemeint. Insofern besteht kein Widerspruch zur Aussage im nächsten Satz.

ausländischer Herkunft seien¹¹⁵, über 50% der Kunden Stammkunden seien¹¹⁶ und nur etwa jeder dritte Kunde sich wirtschaftlich rational verhalte¹¹⁷. In einem Zeitungsartikel findet er passend dazu die Aussage eines Augsburger Pfandleihers, dass die meisten seiner Kunden nicht mit Geld umgehen können.¹¹⁸ Der hohe Anteil von Stammkunden wurde durch die Aussagen der Pfandleiher in meinen Interviews bestätigt. Angaben der Pfandleiher über ihre Kunden variieren ansonsten aber von Leihhaus zu Leihhaus und sind zudem nicht neutral. Eine empirische Studie zu Leihhauskunden in Deutschland in größerem Maßstab fehlt. Ein zentraler Grund dafür ist, dass viele Kunden gerade deshalb das Leihhaus aufsuchen, weil sie sich niemandem erklären wollen.

In der Monographie „Leihhauskarrieren in Deutschland“ fragt Dischinger nach den Motivationen der Kunden. Aufgrund der oben erwähnten Aussagen und der hohen Zinsen im Vergleich zu einem Konsumentenkredit bei der Bank, hält der Autor wirtschaftliche Gründe für nicht hinreichend, um das Phänomen zu erklären. „Darum wird vermutet, dass [...] auch soziale Aspekte aus der Familie, einer anderen Gruppe oder dem Milieu in der Art von Empfehlung, Handlungsdruck, Ritual oder Kultur einen starken Einfluss auf die Entscheidung für einen Pfandkredit haben.“¹¹⁹ Dischingers regional begrenzte Befragung von Pfandhauskunden und -Inhabern ergibt, dass die Entscheidung der Kunden für den Pfandkredit rational sein kann. Nämlich genau dann, wenn ein Bankkredit nicht gewährt wird, oder der Kunde eine deutlich geringere Beleihungssumme und Kreditlaufzeit wünscht als die Bank. In diesen Fällen stellt der Pfandkredit die beste wirtschaftliche Option des Kunden dar. Dischinger bezweifelt jedoch, dass dies der ausschlaggebende Grund für die Mehrheit der Kunden sei. Einfachheit, Schnelligkeit, Anonymität und eine Empfehlung innerhalb des Bekanntenkreises hält der Autor für die wichtigeren Faktoren. Gewisse nationale Auffälligkeiten, wie die Gewichtsbeleihung von Goldarmreifen bei türkischen Familien, nimmt Dischinger zur Kenntnis. Letztlich hält er aber fest, dass der Gang zum Pfandleiher sich weniger an der nationalen Herkunft orientiere, als an einer über Generationen weitergegebenen Tradition, den Pfandkredit in die alltägliche Haushaltsführung zu integrieren, die es auch in deutschstämmigen Familien gibt. Die Hypothese, dass Leihhauskunden grundsätzlich Probleme mit Geld haben, weist der Autor angesichts der hohen Auslösequote der Pfänder jedoch zurück.¹²⁰ Dass die Affinität der meisten Kunden zum Leihhaus durch das soziale Umfeld geprägt wird und weniger durch wirtschaftliche Überlegungen, deckt sich mit den Aussagen der Pfandleiher in meinen Interviews. Eine wichtige Rolle

115 Vgl. ebd., S. 16.

116 Vgl. ebd., S. 18.

117 Vgl. ebd., S. 20.

118 Vgl. Golling, Markus: „Anlaufstelle für leere Geldbeutel – Zu Besuch beim Pfandleiher, der besser ist als sein Ruf.“, *Neue Szene: zoom Augsburg*, Januar 2003, S. 20–23.

119 Dischinger (2005), S. 5.

120 Vgl. Dischinger (2005), S. 183–185. Für eine genauere Darstellung der Ergebnisse siehe S. 101–137.

spielt hierbei vor allem die Erziehung zum richtigen Umgang mit Geld in der Familie. Im selben Werk nimmt Dischinger ebenfalls eine Unterteilung der Pfandhäuser vor. Ausgehend von ihrer Lage in der Stadt unterteilt Dischinger die deutschen Leihhäuser in drei Kategorien: 1.) Pfandhäuser in der Altstadt. Hier befänden sich die ehemals öffentlichen Leihhäuser und die familiären Traditionsbetriebe. Sie bieten wenig Anonymität. 2.) Pfandhäuser in Bahnhofsnähe. Diese bieten mehr Anonymität. Typische Kundengruppen seien Gastronomen, Südosteuropäer und Automatenglücksspieler. 3.) Pfandhäuser in Randlage und in Kleinstädten. Die Eigentümer dieses Typs von Pfandbetrieb haben oft ein Nebengewerbe und eine größere Lagerfläche. Die Anonymität sei hingegen gering.¹²¹ Im Wesentlichen kann ich diese Dreiteilung bestätigen. In einem meiner Interviews nahm ein Pfandleiher sogar unabhängig dieselbe Einteilung vor.¹²² Ausnahmen und Mischformen gibt es selbstverständlich trotzdem. Das Nebengewerbe ist dann für den Pfandleiher im Randgebiet typisch, wenn es im Zusammenhang mit dem Pfand steht. Ein solcher Pfandleiher ist z.B. ein Kleinstadtjuwelier, der auch Schmuck beleiht oder ein Autohändler im Gewerbegebiet, der auch Autos beleiht. Die Betriebe vom Typ 1.) und 2.) betreiben aber mitunter auch An- und Verkauf. Im Falle von Typ 1.) in Form von Schmuck und anderen Goldprodukten (Münzen, Barren), im Falle von Typ 2.) in Form von kleineren Allgemeinpfändern. Dazu kommen, vor allem bei Typ 2.), pfandunabhängige Nebengewerbe wie Geldversand durch Moneygram oder Western Union und bei der Exchange AG noch der Geldwechsel. Der Grad an Anonymität hängt nicht nur von der Lage in der Stadt ab, sondern auch vom Zugang zum Geschäft, von der Innengestaltung desselben und von der Art des Nebengewerbes. Zwei Pfandhäuser können also an gleicher Lage sehr unterschiedlich an das Diskretionsbedürfnis der Kunden herantreten, je nach dem wie die Geschäftsphilosophie es vorsieht.

Im Ausblick, am Ende der Monographie, weist Dischinger auf folgende Desiderata hin:

„Eine regionale Ausdifferenzierung erscheint nicht nur in Bezug auf Stadtteile interessant, sondern auch auf Regionen: Leihhäuser mit regionalem Monopol, in grenznaher Lage oder in den neuen Bundesländern.“¹²³

Zur Ausdifferenzierung der Stadtteile lässt sich folgendes festhalten: Die Leihhauskunden in einer Stadt sind heterogen und mobil. Ein Kunde im Rentenalter wird ein Pfandhaus in der Nähe der eigenen Wohnung vorziehen, ein Berufstätiger ein Pfandhaus auf dem Weg zur Arbeit, andere sind bei mehreren Pfandhäusern gleichzeitig Kunde. Von der Lage des Pfandhauses lässt sich daher nur bedingt auf die Kundschaft schließen. In einer Stadt konnte ich Leihhäuser von allen drei Typen besuchen. Jedoch ergab sich bei einem Vertreter von Typ 3.) der Fall, dass er durch seine Spezialisierung auf eine bestimmte Pfandart über Fernpfandleihe bundesweit Kunden hat. In „Armut und Kreditgeschäft“ (2006) erwägt Dischinger einen Zusammenhang zwischen lokaler Drogen-

121 Vgl. ebd., S. 79.

122 Vgl. Interview Herr Kranich, S. 8–9.

123 Dischinger (2005), S. 194.

szenen und Pfandhäusern im Bahnhofsviertel.¹²⁴ Meine Interviews ergeben, dass ein Pfandhaus in der Nähe des Aufenthaltsorts der Drogenszene, wie zu erwarten, auch drogenabhängige Kunden hat¹²⁵ Diese stellen aber nie die Mehrheit der Kunden im Bahnhofsviertel. Ausschlaggebend ist die Laufkundschaft, und die kann es schon bei wichtigen S-Bahnhöfen in einer Großstadt in ausreichender Zahl geben. Zur regionalen Verteilung der Pfandhäuser in Deutschland lässt sich sagen, dass sich die Verteilung der Pfandhäuser in erster Linie nach der Verteilung der Gesamtbevölkerung richtet. Daraus ergibt sich z.B. eine hohe Pfandhausdichte in Nordrhein-Westfalen, vor allem im Ruhrgebiet und dem angrenzenden Raum Köln/Düsseldorf. Ländliche Gebiete weisen kaum Pfandhäuser auf. Für Großstädte ist etwa 1 Pfandhaus pro 200.000 Einwohner typisch.¹²⁶ In Klein- und Mittelstädten mit niedrigerer Bevölkerung kann es Unternehmen geben, die im Nebenerwerb auch Geld auf Pfänder verleihen. Die meisten Pfandkreditbetriebe sind aber im urbanen Raum verortet. Eine kulturell bedingte Affinität zum Pfandkredit mag bei den Bewohnern des Ruhrgebiets, wie von Mohr vermutet,¹²⁷ höher sein als bei den Bewohnern Mitteldeutschlands. Dieser Unterschied ist für die allgemeine bundesweite Verteilung jedoch sekundär. Allerdings gibt es auf dem Gebiet der alten Bundesrepublik gelegentlich oben genannte eher ländliche Pfandleiher im Nebenerwerb, (z.B. am Niederrhein und in Franken), welche auf dem Gebiet der ehemaligen DDR völlig fehlen. Hier ist eine Begründung durch kulturelle Unterschiede angebracht. In der DDR waren Pfandhäuser zunächst ganz verboten, später wurden öffentliche Pfandhäuser in geringem Umfang zugelassen.¹²⁸ Darüber hinaus gab es sehr viel weniger Gold in Privatbesitz als in der Bundesrepublik.¹²⁹ Zudem darf man nicht vergessen, dass die Schwierigkeit, ein begehrtes Konsumgut zu kaufen, im Osten, im Gegensatz zum Westen, oft nicht durch einen Mangel an Geld, sondern durch einen Mangel an verfügbaren Konsumgütern begründet war. Ein Ansparen von Waren mit Gebrauchswert für den privaten Tauschmarkt war daher in der DDR viel nahe liegender, als ein Ansparen von Schmuck oder Goldmünzen als Kapital auf dem offiziellen Gütermarkt. Heute spielt Goldschmuck als Geldanlage und Statussymbol in der Nachwendegeneration bundesweit nur noch eine untergeordnete Rolle. Daher ist die Bereitschaft, Gold zu verpfänden, auch nach der Wende in den neuen Bundesländern nicht signifikant angestiegen.

Beim Thema „Pfandhäuser in grenznaher Lage“ muss ein Unternehmen erwähnt werden, das eine besondere geographische Lage an der Grenze zwischen Deutschland und der Schweiz für das Pfandgeschäft mit Kraftfahrzeugen ausnutzt. Die Stadt Büsingen ist eine deutsche Enklave in der Schweiz. Es herrscht das Zivilrecht der Bundesrepublik Deutschland. Somit ist es möglich, hier einen Pfandleihbetrieb nach deutscher Pfand-

124 Vgl. Dischinger (2006), S. 3, 132ff.

125 Vgl. Interview Herr Zeisig, S. 24.

126 Vgl. ebd., S. 1–2.

127 Vgl. Dischinger 2004, S. 18.

128 Vgl. Hummel (2006), S. 57–60.

129 Vgl. Interview Herr Zeisig, S. 1–2.

leiherverordnung zu führen, was in vielen Kantonen der Schweiz nicht oder nur unter großem bürokratischen Aufwand möglich ist. Aufgrund der Lage gilt aber schweizerisches Zollrecht. Ein Schweizer Kunde, der sein Auto in Büsingen verpfänden will, es also wirtschaftlich nutzen will, muss daher keinen Einfuhrzoll auf das Fahrzeug zahlen.¹³⁰ Diese Situation haben sich zwei deutsche Jungunternehmer zu Nutze gemacht und das Unternehmen „Auto-Pfandhaus.ch GmbH“ gegründet.

Ebenfalls in seiner zweiten Monographie zum Thema macht Dischinger eine wichtige Anmerkung, was den Zusammenhang der allgemeinen wirtschaftlichen Konjunktur mit der des Pfandkreditgeschäfts betrifft:

„[Es] wurde festgestellt, dass das Pfandkreditgeschäft in Zeiten großer Krisen nicht ansteigt, sondern zurückgeht: den Kreditnehmern fehlt in derartigen Zeiten das Zutrauen in das zukünftige Einkommen, und sie vermeiden es, den Verlust von Pfändern zu riskieren.“¹³¹

Das Bild vom Pfandleiher als Profiteur von Wirtschaftskrisen ist demnach nicht haltbar. Einen merklichen Einfluss aufs Geschäft hingegen hat der Goldkurs. Hinze-Boll (2006) bestätigt den negativen Einfluss einer schlechten Konjunktur aufs Pfandgeschäft. Besonders die Entwicklung von Arbeitsmarkt, Warenmarkt und Goldpreis müsse ständig beobachtet werden.¹³² Bei hohem Goldpreis ist ein Goldpfand mehr wert, sodass ein Pfandleiher darauf einen höheren Kredit auszahlen kann, an dem er absolut auch höhere Zinseinnahmen hat als zu Zeiten mit niedrigem Goldpreis.¹³³ Darüber hinaus wird die Konjunktur im Pfandkreditgeschäft beeinflusst vom Verhalten der Banken. Sind Banken bereit, einen Kredit ohne Schufa-Auskunft zu gewähren oder auch an Ausländer zu vergeben, erschließen sie damit Kundengruppen, die vorher nur beim Pfandleiher Kredit bekommen haben. Verschärfen Banken hingegen die Bedingungen zur Kreditvergabe, werden Kunden, die zuvor noch einen Bankkredit bekommen haben, (z.B. kleine Gewerbetreibende) zu Pfandhauskunden.¹³⁴

130 Vgl. Interview Herr Strauß, S. 9.

131 Dischinger (2006), S. 33. Dieselbe Feststellung machte auch Schrader (2000b), S. 10. Hier geht es allerdings um den Pfandleihmarkt in Russland.

132 Vgl. Hinze-Boll (2006), S. 113.

133 Vgl. Interviews Herr Specht, S. 6; Frau Schwalbe, S. 15.

134 In Mexiko hat sich seit 2006 eine dritte Option etabliert, die zwischen Bankkredit und Pfandkredit angesiedelt ist. Die Kette „Banco Azteca“ bedient Kunden, die im informellen Sektor arbeiten und von Banken deshalb abgelehnt werden. Wie ein Pfandleiher vergibt sie Kredite auf Wertgegenstände, allerdings zu günstigeren Konditionen. Die Jahreszinsen betragen bei Banco Azteca 130%, bei den örtlichen Pfandleihern hingegen 220%. Anders als beim Pfandkredit nimmt der Kunde bei Banco Azteca eine Hypothek auf seinen Gegenstand auf und kann ihn weiterhin benutzen. Dazu zahlt Banco Azteca den vollen Wert des Gegenstands als Darlehen aus, während das Darlehen bei den örtlichen Pfandleihern nur ein Drittel des Werts beträgt. Banco Azteca nimmt damit ein höheres Risiko auf sich, als die Pfand-

Zuletzt sollen noch Dischingers Ergebnisse zur Selbstdarstellung der deutschen Pfandkreditbranche erwähnt werden, da sie für mein Kernthema, der narrativen Identität der Pfandleiher, von besonderer Bedeutung sind. Anhand der Veröffentlichungen des Zentralverbands ZdP untersucht der Autor, wie die Branche sich der Öffentlichkeit gegenüber darstellt und fasst seine Ergebnisse folgendermaßen zusammen:

„Der Pfandkredit wird von der Branche als ein Kredittypus präsentiert, der einen notwendigen Platz im modernen Finanzgeschäft besetzt. Die Argumente lauten:

- Es gibt eine rationale Nische für den Pfandkredit.
- Nutzer des Pfandkredites sind ganz normale Menschen überwiegend des Mittelstands.
- Der Pfandkredit wird von vielen Menschen nicht nur einmal, sondern immer wieder genutzt.“¹³⁵

Damit begegnet der ZdP dem Vorurteil, nach dem Pfandhauskunden arme, irrational handelnde und damit hilflose Personen seien, die darunter leiden, dass sie vom Pfandleiher ausgenutzt werden. Der Zentralverband hingegen betont, dass der Kunde sich frei entscheidet, und dass das Geschäft für ihn vorteilhaft sein kann. Indem der Kunde vom Opfer zum freiwilligen Agenten stilisiert wird, wandelt sich auch der Pfandleiher vom Täter zum Partner. Im zweiten Argument spricht der ZdP dem Pfandkreditgeschäft seinen Zwielflichtcharakter ab. Die Kunden seien „normale Menschen“ und „normal“ bedeutet mittelständisch. Berufskriminelle, Zuhälter, Sexarbeiter, Drogenabhängige und Glücksspieler werden damit als Kundengruppen ausgeschlossen. Ihr schlechter Ruf soll nicht auf das Pfandkreditgewerbe abfärben. Des Weiteren rückt der ZdP die Pfandhäuser in die Nähe der Banken, um von deren gutem, seriösem Ruf zu profitieren.¹³⁶ Als Gründe, die für den Pfandkredit sprechen, werden genannt: 1. Die Zinsen sind per Gesetz auf niedrige 1% festgelegt (wobei die z.T. deutlich höher liegenden Gebühren verschwiegen werden), 2. Ein Pfandkredit von 200 € über 3 Monate kostet weniger als ein Bankkredit von 1000 € über 6 Monate.¹³⁷ 3. Ein Pfandkreditkunde kann sich beim Pfandleiher nicht verschulden.¹³⁸ Der Kunde könne also das Pfandhaus verlassen, ohne das Gefühl, Schulden gemacht zu haben, d.h. ohne Schuldgefühl. Somit bewahre er stets die moralische Oberhand. Zum Wahrheitsgehalt dieser Aussagen sei zunächst nur so viel gesagt, dass die geringwertigen Allgmeinpfänder, wie Elektronik und Hausrat, seit Jahrzehnten an Bedeutung für das Pfandgeschäft verlieren und immer mehr Pfandleiher nur noch hochwertige Uhren, Gold und ggf. Edelsteine und hochwertige Technik

leiher, kann aber durch die Betriebsgröße und die höheren Beträge hohe Einnahmen erzielen. Die klassischen Banken im Untersuchungsfeld meiden das Risiko der Kunden aus dem informellen Sektor, nehmen dafür aber auch nur 40% Jahreszins. Vgl. Ruiz (2013), S. 28. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Haushalt einen Pfandleiher aufsuchen würde, sank mit der neuen Verfügbarkeit von Banco Azteca um 39%, vgl. ebd., S. 10.

135 Dischinger (2005), S. 45

136 Vgl. Dischinger (2006), S. 45–48.

137 Vgl. ebd., S. 48.

138 Vgl. ebd., S. 52.

annehmen.¹³⁹ Wer zu arm ist, sich diese Wertgegenstände zu kaufen, scheidet damit auch als Pfandkreditkunde aus. Diesem lang anhaltenden Trend widersetzen sich nur die Kette „Sperlings Pfandhäuser“¹⁴⁰ und einzelne lokale Pfandhäuser. Allgemein tauchen diese Argumente auch in neueren Veröffentlichungen des ZdP auf,¹⁴¹ und wurden auch in meinen Interviews von den Pfandleihern wiedergegeben. Ich gehe daher davon aus, dass die langjährige Imagekampagne des ZdP zu einer konventionalisierten Sprechart unter den verbandsnahen Pfandleihern geführt hat, was die Abwehr negativer Vorurteile betrifft.

Käfer widmet der Abwehr dieser Vorurteile eine Seite am Anfang seines Buches. Einerseits schreibt er, es gehe bei Pfandleihern zu, „wie in jedem anderen Dienstleistungsunternehmen auch.“¹⁴² Auf diese Weise versucht er, das Pfandhaus zu entmystifizieren. Damit das Pfandleihergewerbe seriös wirken kann, muss es vom Rand der Gesellschaft in ihre Mitte überführt werden. Andererseits finde bei ihm im Pfandhaus, im Gegensatz zum Feinkostlokal seines Cousins „das echte Leben statt. Mit all seinen Problemen, Peinlichkeiten und Glücksmomenten.“¹⁴³ Da er an dieser Stelle den Unterhaltungswert seines Buches bewirbt, darf das Geschehen im Pfandhaus auch nicht zu harmlos und alltäglich erscheinen. Ferner untermauert Käfer die Seriosität des Pfandleihergewerbes, indem er auf die staatliche Regulierung hinweist, der Banken nicht unterliegen. Das Argument, man könne sich bei Pfandleihern nicht überschulden, scheint bei Käfer ebenfalls durch. Er formuliert es mit einem zusätzlichen Seitenhieb auf die Banken: „Ein Pfandkredit hat noch nie Existenzen vernichtet. Banken dagegen haben nicht nur einzelne Kunden, sondern schon ganze Firmen und Länder ruiniert.“¹⁴⁴

Weitere Beispiele für die konventionalisierte Sprechart im ZdP, aber auch ganz individuelle Argumente in der Verteidigung des Berufs werden im zweiten Kapitel behandelt, wo die inhaltlichen Ergebnisse der Interviews dargestellt werden. Abschnitt 2.3 wird sich auch damit befassen, wie die Pfandleiher ihre Kunden wahrnehmen und beschreiben, die nicht „ganz normale Menschen [...] des Mittelstandes“ sind.

Hummel

Nach dieser Auseinandersetzung mit den wichtigsten Ergebnissen aus den Arbeiten Dischingers werden nun die zentralen Thesen und Ergebnisse aus der 2006 verfassten Magisterarbeit „Das Pfandleihhaus. Ethnographie eines urbanen Ortes“ von Wanda Hummel vorgestellt. Wie Dischingers Forschung stützt sich die Hummels sowohl auf

139 Vgl. Hummel (2006), S. 88.

140 Name aus Datenschutzgründen geändert.

141 Vgl. Pressemappen des ZdP 2013 und 2014.

142 Käfer (2011), S. 12.

143 Ebd., S. 12.

144 Käfer (2011), S. 12.

Interviews mit Pfandleihern und Kunden, als auch auf schriftliche Veröffentlichungen des ZdP und der Tagespresse. Hinzu kommt ein großstadtethnographischer Ansatz nach Rolf Lindner, bei dem Hummel die Berliner Pfandhäuser kartiert, Auktionen besucht und das Geschehen in Pfandhäusern beobachtet. Dabei analysiert sie gemäß den Theorien Erving Goffmans¹⁴⁵ die Interaktion von Pfandleiher und Kunde als Theaterspiel, bei dem das Pfandhaus zur Bühne wird. Den Empfangsraum im Pfandhaus konzipiert Hummel nach Goffman als Vorderbühne. Auch nach Einhaltung aller Sicherheitsbestimmungen bleiben dem Pfandleiher verschiedene Optionen für die Gestaltung der Geschäftsräume und damit auf das, was der Kunde sieht. Somit lässt sich von der Gestaltung der Vorderbühne ableiten, wie ein Pfandleiher gesehen werden will. Helle, glatte Oberflächen wirken seriös, Zimmerpflanzen freundlich, dunkle Holzpaneelen traditionell und so weiter. Zur Vorderbühne gehören außerdem die Fassade des Geschäfts und die äußere Erscheinung des Pfandleihers selbst bzw. seiner Mitarbeiter. Die Hinterbühne umfasst den gesamten Bereich, den der Kunde nicht sieht: Teeküche, Lagerraum/Tresorraum, ggf. Arbeitszimmer, Werkbank. Hier kann der Pfandleiher die Maske fallen lassen.¹⁴⁶ Anhand des Bühnenbildes und des beobachteten „Schauspiels“ in Kundengesprächen und im Interview rekonstruiert Hummel das Selbstverständnis der Pfandleiher. So wie Dischinger die Pfandhäuser ihrer Lage nach in drei Idealtypen aufteilt, nimmt Hummel eine Dreiteilung der Berliner Pfandleiher in Bezug auf ihren persönlichen und geschäftlichen Selbstanspruch vor. Diese drei Idealtypen verfolgen auch verschiedene Strategien der Selbstdarstellung, die Hummel nach Erving Goffman als Stigma-Management versteht. Die angeblichen Eigenschaften der drei Typen (Traditionalisten, junge Modernisierer und Finanzdienstleister) lassen sich verkürzt wie folgt wiedergeben: Ein Traditionalist führe seinen Familienbetrieb in vierter Generation und sei technischen Neuerungen gegenüber eher misstrauisch. Journalisten gegenüber gebe er sich verschlossen, Werbung und eine moderne Ladengestaltung halte er für überflüssig. Als Pfandleiher mit Tradition sei er stolz auf die lange Geschichte seines Betriebs, den er gerne übernommen habe ohne berufliche Alternativen abzuwägen. Das schlechte Image seines Berufs nehme er in Kauf.¹⁴⁷ Junge Modernisierer haben ebenfalls bereitwillig den elterlichen Betrieb übernommen. Im Gegensatz zu den Traditionalisten, legen sie jedoch Wert auf eine aktive Öffentlichkeitsarbeit. Dazu zählen eine moderne Ladeneinrichtung, eine Internetpräsenz, Werbung und Präsenz bei lokalen Veranstaltungen. Modernisierer begreifen sich als Dienstleister für die Mittelschicht, die mithilfe der Öffentlichkeitsarbeit ihre Kunden umwerben und das schlechte Image der Branche abstreifen müssen.¹⁴⁸ Der Finanzdienstleister sei ein Quereinsteiger oder ein Neugründer ohne Familientradition. Für ihn seien gute Geschäftszahlen wichtiger als das Image der Branche. Auch er werbe für sein Unternehmen, die Atmosphäre in den

145 Goffman (2009).

146 Vgl. Hummel (2006), S. 101f.

147 Vgl. Hummel (2006), S. 92.

148 Vgl. ebd., S. 93f.

Geschäften sei aber eher kühl, anonym und funktionell. Die Pfandleiher der Familienbetriebe misstrauen ihm, weshalb er nur geringe Anbindung an deren Netzwerke hat.¹⁴⁹

Unter den Pfandleihern meines Samples gibt es nur wenige Individuen, die die meisten der hier wiedergegebenen Eigenschaften eines Typs erfüllen. Die volle Eigenschaftensliste des Originaltexts bei Hummel erfüllt aber keiner, weshalb die Nachzeichnung der Typen aufs Wesentliche beschränkt blieb. Die meisten Pfandleiher meines Samples müssten als Mischform eines Idealtyps mit mindestens einem anderen Idealtyp oder als Mischung eines Idealtyps mit etwas völlig anderem klassifiziert werden. Darüber hinaus sollte man bedenken, dass derselbe Pfandleiher in jungen Jahren Gründer oder Modernisierer, im Alter aber Traditionalist sein kann.

Mit einer weiteren Dreiteilung unterscheidet Hummel verschiedene wertende Darstellungen vom Pfandkredit als gesellschaftliche Institution, die sie alle für falsch hält und dementsprechend als Verklärungen bezeichnet. Besonders der erste Typ, die *karitative Verklärung*, ist bedeutend für die Aussagen der Pfandleiher meines Samples in ihren Erzählungen.

„In der karitativen Verklärung steht die Pfandleihe als letzte Hilfsmöglichkeit für Arme. Die soziale Funktion wird in den Vordergrund gerückt. Vor allem die Unternehmer, aber auch Verteidiger der Institution und Journalisten bedienen sich dieser Bilder.“¹⁵⁰

Die zweite, die sozialromantische Verklärung, entspricht weitgehend dem Bild, das ein Außenstehender ohne eigene Leihhauserfahrung hat. Seltener haben auch Erzählungen von Pfandleihern eine sozialromantisch-verklärende Wirkung.

„[Sie] sieht die Pfandleihe als anrühigen Ort des Milieus in der Großstadt, als fruchtbaren Nährboden für zahlreiche urban legends. An dieser Legendenbildung haben mediale und fiktionale Darstellungen [...] nicht unerheblichen Anteil.“¹⁵¹

Die dritte Form nennt Hummel *kritische Verklärung*. Neben der sozialromantischen Verklärung ist dies die Darstellung, gegen die sich die Pfandleiher in ihren Erzählungen am meisten wehren.

„Aus der dritten Perspektive erscheint die Institution als altmodisches, zu wenig reguliertes und überbeuertes Kreditinstitut, das moralisch wie ökonomisch kaum mehr vertretbar ist. Diese Zuschreibung gründet in den mittelalterlichen Urteilen über Wucherpraktiken, findet ihre Fortsetzung bei den moralkritischen Bürger-

149 Vgl. ebd., S. 95.

150 Hummel (2006), S. 121.

151 Ebd. S. 121.

lichen des 19. Jahrhunderts und wird heute gefördert durch wirtschaftswissenschaftliche Studien¹⁵²

Abschließend sei noch auf eine ethnographische Beobachtung hingewiesen, die Hummel bei ihrer Studie machte, „nämlich die kulturelle und soziale Anerkennung, die Kunden im Leihhaus erfahren [...]. Aus dieser Perspektive kann ein Leihhausbesuch [...] seinem Kunden zu Momenten der Würde verhelfen.“¹⁵³ In diesem Phänomen besteht eine wichtige Motivation der Stammkunden — zusätzlich zu der von Dischinger erwähnten kulturellen Prägung. Den Pfandleihern bleibt dieser positive Effekt, den sie auf manche Kunden ausüben, natürlich nicht verborgen. Sie fühlen sich selbst als Partner, in vielen Fällen auch als Helfer der Kunden. In ihren Erzählungen in den Interviews betonen manche Pfandleiher diesen Aspekt in Form einer bewussten oder unbewussten Selbstdarstellung.

Forschungsstand zum historischen und ausländischen Pfandkredit

Der jüngste Beitrag der Europäischen Ethnologie zum Pfandkredit der Gegenwart besteht in der Form eines Aufsatzes aus dem Jahr 2014. Die Autorin Nadja Neuner fasst hier die Ergebnisse einer im Wintersemester 2011/12 durchgeführten verdeckten teilnehmenden Beobachtung zusammen, die sie in zwei Filialen der österreichischen Pfandhauskette „Dorotheum“ in Innsbruck durchführte. Dorotheum ist ein ehemals staatlicher Betrieb, der im Jahr 2001 privatisiert wurde. Die Firma wird von der Autorin, der Klassifikation von Hummel (2006) folgend, als Mischform von „Traditionalist“ und „Finanzdienstleister“ bezeichnet, weil das Dorotheum eine lange Tradition als Pfandhaus mit sozialem Auftrag hat, seit der Privatisierung aber nach marktwirtschaftlichen Maximen operiert.¹⁵⁴ Neuner suchte eine prominent gelegene Filiale im Arkadenhof und eine unauffälliger gelegene in einem Einkaufszentrum auf, um im Selbstversuch Schmuck zu beleihen.¹⁵⁵ Von der unterschiedlichen Lage schießt die Autorin auf unterschiedliche, da ortsabhängige Kundschaft. Das Pfandkreditgeschäft beschreibt sie als Beziehung, in der die Kunden ein Bedürfnis nach „Anonymität, Diskretion, Niederschwelligkeit, Sicherheit und Wertschätzung im Umgang mit den Pfandgegenständen“ haben.¹⁵⁶ Dem Bedürfnis nach Niederschwelligkeit komme Dorotheum nach, indem beide Filialen zentral gelegen und gut erreichbar sind. Die versteckte Lage im Einkaufszentrum biete Diskretion, ebenso die Bedienung der Kunden in einer „Diskretionszone“, die mittels einer Milchglaswand vom übrigen Juwelierbetrieb getrennt ist.¹⁵⁷ Der Ausgang der Geschäftsbedingungen und der sichtbar behutsame Umgang der „Schätz-

152 Ebd., S. 121.

153 Ebd., S. 124.

154 Vgl. Neuner (2014), S. 150f.

155 Vgl. ebd., S. 149, 153f.

156 Ebd., S. 156.

157 Ebd., S. 152, 156.

meister“ mit den Pfändern bediene das Bedürfnis nach Sicherheit und Wertschätzung.¹⁵⁸ Bei ihren Pfandhausbesuchen erlebte die Autorin in der einen Filiale eine distanzierte unpersönliche und in der anderen Filiale eine informelle, eher private Behandlung.¹⁵⁹ Die Pfänder sind, Neuner zufolge, die dingliche Voraussetzung einer sozialen Beziehung zwischen Pfandleiher und Kunde.¹⁶⁰ Diese Beziehung werde darüber hinaus bestimmt von den informellen Gesprächen. Lasse ein Kunde durch seine Erzählung erkennen, dass ein Pfand einen hohen sentimental Wert hat, erhöhe sich die Erwartung einer Wiedereinlösung und damit das auszahlbare Darlehen. Stammkunden, die ihre Verlässlichkeit in der Rückzahlung bereits bewiesen haben, können ebenfalls auf höhere Darlehen hoffen.¹⁶¹ Der aus Dischingers Sicht wirtschaftlich irrationalen Pfandleihpraxis, wohnt Neuner zufolge eine Logik inne, nach der der Pfandkredit für den Kunden ein lohnenswertes Geschäft darstellt, weil dieser außer dem monetären Wert des Darlehens auch „die Möglichkeit Achtung, Vertrauen und gesellschaftliche Teilhabe zu erfahren“ erhalte.¹⁶²

Weitere Arbeiten zum Pfandkredit der Gegenwart und jüngeren Vergangenheit liegen vor für die Marktsituationen in Russland,¹⁶³ Peru,¹⁶⁴ Mexiko¹⁶⁵, Tonga,¹⁶⁶ den Philippinen¹⁶⁷, Malaysia¹⁶⁸, Thailand¹⁶⁹ und Ostasien allgemein.¹⁷⁰ Die historische Situation in Mexiko im Zeitraum 1750 bis 1920 behandelt eine Monographie von 2006¹⁷¹. Für den deutschsprachigen Raum bestehen neben Führers Übersicht über die gesamte deutsche Pfandhauslandschaft im Kaiserreich mindestens fünf historische Arbeiten zu einzelnen Leihhäusern. Dabei handelt es sich um das auch von Neuner erforschte Dorotheum in Wien,¹⁷² die Pfandleihkasse der Zürcher Kantonalbank¹⁷³, das Städtische Leihamt Mannheim¹⁷⁴, das Leihamt in München¹⁷⁵ und das Pfandhaus der Stadt Frankfurt am

158 Vgl. ebd., S. 156f.

159 Vgl. ebd., S. 158f.

160 Vgl. ebd., S. 157, 161.

161 Vgl. ebd., S. 161.

162 Vgl. Neuner (2014), S. 162.

163 Schrader (2000a), (2000b), (2000c), (2001) sowie Schrader, Patčenkov (2000) und Schrader, Čechovskič (2000).

164 Stiller (1995).

165 Ruiz (2013).

166 Addo, Besnier (2008).

167 Lamberte (1991).

168 Mohammed (1986) und Shanmugam (1991).

169 Pomtip (1988).

170 Skully (1994).

171 Francois (2006).

172 Czeike (1982).

173 Baumgartner (1982).

174 Müller (2009).

175 Hamm (1954).

Main, dessen Direktor schon 1897 eine Schrift zur Geschichte des Hauses verfasste.¹⁷⁶ Für den englischsprachigen Raum wurde Tebbutts ausführliche Arbeit über die proletarische Pfandleihe im Großbritannien des 19. Jahrhunderts bereits erwähnt. Für die amerikanische Pfandleihpraxis der 1970er und 1990er Jahre sei auf die Arbeiten Hartnetts¹⁷⁷ und Caskeys¹⁷⁸ verwiesen. Dem Pfandleihwesen in der Frühzeit der USA ist ein 47-seitiger Artikel im „Journal of the Early Republic“ gewidmet¹⁷⁹. Einen wirtschaftswissenschaftlichen Blick auf die Pfandleiherbranche der alten Bundesrepublik bietet Hennecke¹⁸⁰. Des Weiteren sei auf Damraus Ergänzungen und Kommentare zur deutschen Pfandleihverordnung verwiesen¹⁸¹.

Angrenzende Themen

Da es sich in den Interviews mit den Pfandleihern primär um deren Beruf dreht, steht diese Arbeit selbstverständlich auch im Zusammenhang mit der volkskundlichen Arbeitskulturenforschung. In Abschnitt 3.6 wird daher Peter Assions¹⁸² Beitrag zur Arbeiterkultur im „Grundriss der Volkskunde“ mitsamt der Aktualisierung von Bernd Jürgen Warneken¹⁸³ zur Übersicht über die Forschungslandschaft herangezogen. Da auch die Aktualisierung den gegenwärtig aktuellen Stand der Forschung und die Debatte über Subjektivierung und Prekarisierung in der Arbeitswelt nur andeutet, wird auf neuere Studien zu „Erzählter Prekarität“¹⁸⁴ und „Subjektivierung von Arbeit im Filialverkauf eines Textilkonzerns“¹⁸⁵ hingewiesen. Da die gesamtgesellschaftliche Entwicklung hin zum Postfordismus, wie Angestellte in Großbetrieben der Industrie und Dienstleistung sie erfahren, die Pfandleiher meines Samples nur zum Teil betrifft, nimmt die Auseinandersetzung mit der „Pluralisierungs- und Individualisierungsdebatte“ nur einen geringen Raum ein. Für eine detailliertere Abhandlung zur Subjektivierung von Arbeit in der soziologischen Theorie, sei auf das Übersichtswerk von Heiner Minssen¹⁸⁶ und die Monographie von Eva Senghaas-Knobloch¹⁸⁷ verwiesen. Aufgrund des hohen Anteils von Familienunternehmen im Sample hat es sich hingegen als aufschlussreich erwiesen, die neueren Studien von Isabell Stamm¹⁸⁸ und Oliwia Murawska¹⁸⁹ zur

176 Körner (1897).

177 Hartnett (1978).

178 Caskey (1994).

179 Woloson (2007).

180 Hennecke (1976).

181 Damrau (2005). Für die rechtliche Lage in der wilhelminischen Zeit siehe Loeffler (1908), für die Weimarer Republik Lenzen (1929) und Balkenhol (1930).

182 Assion (2001).

183 Warnecken (2001).

184 Sutter (2013).

185 Krohn (2009).

186 Minssen (2012), zur Subjektivierung speziell S. 103–121.

187 Senghaas-Knobloch (2008), besonders S. 101–131.

188 Stamm (2013).

Unternehmerforschung heranzuziehen. Das Thema Identität, das mit den Analyseperspektiven Stigma-Management und narrative Identität das ganze Forschungsprojekt durchzieht wird im Kontext von Arbeit und Beruf erneut aufgegriffen, da in oben erwähnter Pluralisierungs- und Subjektivierungsdebatte das Beziehen einer Identität aus der Erwerbsarbeit insgesamt hinterfragt wird. Zwei empirische Studien aus der Arbeitskulturforschung der 1970er¹⁹⁰ und 1990er-Jahre¹⁹¹ werden mit zwei jüngeren soziologischen Theoriewerken über Identität in der Postmoderne¹⁹² kontextualisiert und in Bezug auf die Erzählungen der Pfandleiher diskutiert.

In Abschnitt 3.7 wird die Tauschbeziehung zwischen Kunde und Pfandleiher beim Pfandkredit analysiert. Die Besonderheiten des Pfandkredits werden dabei verglichen mit denen von Sofort-Krediten, die bis zum Jahr 2009 ohne oder mit unzureichender Bonitätsprüfung vergeben wurden. Dabei werden Ergebnisse aus dem Habilitationsforschungsprojekt Silke Meyers herangezogen, die außer in der Habilitationsschrift¹⁹³ auch in zwei Aufsätzen¹⁹⁴, der Einleitung des von Meyer selbst herausgegebenen Sammelbands „Money Matters“¹⁹⁵ und einem weiteren Sammelbandbeitrag¹⁹⁶ veröffentlicht wurden. Des Weiteren wird die Tauschbeziehung beim Pfandkredit beleuchtet vor dem Hintergrund des historischen Wandels der wirtschaftlichen Beziehungen der Menschen zueinander beim Übergang von der Vormoderne zur Moderne. Dazu werden Thesen aus dem „Kommunistischen Manifest“¹⁹⁷, Simmels „Philosophie des Geldes“¹⁹⁸ und Polanyis „Großer Transformation“¹⁹⁹ zitiert. Polanyis Konzept von eingebetteten und entbetteten Wirtschaften wird ferner durch einen Beitrag Heiko Schraders²⁰⁰ veranschaulicht und durch Marshall Sahlins' Theorie zur „Soziologie des primitiven Tauschs“²⁰¹ ergänzt.

1.7 Statistisches zur deutschen Pfandleihbranche der Gegenwart

Für das Jahr 2005 stellt Dischinger fest: "Deutschland ist neben Großbritannien der größte Pfandleihmarkt in Westeuropa. Der deutsche Markt für Pfandkredite ist ein Refugium weniger großer Filialisten und vieler kleiner, ausschließlich einheimischer

189 Murawska (2015).

190 Volmerg (1978).

191 Krömmelbein (1996).

192 Eickelpasch (2004) und Abel (2010).

193 Meyer (2017).

194 Meyer (2007) und Meyer (2011)

195 Meyer (2014a).

196 Meyer (2014c).

197 Marx, Engels (1972).

198 Simmel (1900).

199 Polanyi (2001).

200 Schrader (1995a).

201 Sahlins (2005).

Anbieter, meist Familienunternehmen."²⁰² Diese Beobachtung trifft auch heute noch zu. Seit 2005 hat sich die Pfänderstruktur jedoch verändert, die mediale Aufmerksamkeit für den Pfandkredit hat zugenommen und der Einfluss des Internets ist gewachsen. Außerdem ist der Umsatz in der Branche seit 2011 deutlich gestiegen.

Die gesamte Branche bestand im Jahr 2006 aus etwa 130 Unternehmern, von denen etwa 100 Mitglieder des ZdP waren. Damrau nennt in seinem Gesetzeskommentar außerdem noch vier öffentliche Leihhäuser (Nürnberg, Mannheim, Stuttgart, Augsburg).²⁰³ Inzwischen wird nur noch das Leihamt in Mannheim von der Stadtverwaltung geführt. Das Pfandhaus Nürnberg wird von einem Verein getragen, die Städtische Pfandleihanstalt Stuttgart von einer Aktiengesellschaft und das Städtische Leihamt Augsburg wurde Ende 2018 geschlossen.²⁰⁴ Im Jahr 2014 umfasste die Branche etwa 200 Pfandkreditunternehmen, von denen etwa 80% im ZdP organisiert waren.²⁰⁵ Die Zahl der Unternehmen kann höher sein als die der Unternehmer, da manche Unternehmer mehrere Geschäfte besitzen, ohne dass diese eine Kette bilden. Nach den Angaben meiner Interviewpartner gab es nach dem rasanten Anstieg des Goldpreises von 2011 bis 2013 aber auch einige Neugründungen, die meist nur sehr kurzlebig waren.

In dieser Zeit lag die durchschnittliche Darlehenshöhe auch besonders hoch. Von 2011 bis 2018 lag das durchschnittliche Darlehen konstant über 300 €. In den zehn Jahren davor lediglich zwischen 200 € und 288 €. Im Jahr 2012 wurde ein Rekordhoch von 347 € erreicht, das im Jahr 2018 mit 338 € fast wieder erreicht wurde. Für das Boomjahr 2012 wurden insgesamt 2.015.000 Beleihungen verzeichnet, bei denen eine Kreditsumme von 700 Mio. € ausgezahlt wurde. Im Jahr 2018 waren es noch 1.600.000 Beleihungen mit einer Summe von 540 Mio €.

Auffällig ist ebenfalls ein Ausschlag bei den nicht eingelösten Pfändern. Die Verfallsquote wird vom ZdP berechnet als das Verhältnis des Betrages aller durch Versteigerung realisierten Darlehensrückzahlungen zum Betrag der Kreditgewährungen. Diese lag im Zeitraum von 1983 bis 2018 zwischen 6,0% (1989) und 10,3% (2013). In der Boomphase ist die Verfallsquote also höher als sonst. Auch die durch Versteigerung zurückerlangten Darlehen sind 2013 mit einer Anzahl von 220.000 leicht und mit einer Geldsumme von 65 Mio. € deutlich höher als in den Jahren davor und danach. Im Jahr 2018 gab es 146.000 Verfallsvorkommnisse, bei denen Darlehen in Höhe von 41,6 Mio. € durch Versteigerung zurückerlangt wurden, woraus sich eine Verfallsquote von 7,6% ergibt. Berechnet man die Verfallsquote allerdings als Anteil der Verfallsvorkommnisse

202 Dischinger 2005, S. 29.

203 Vgl. Damrau (2005), S. 20f.

204 Dpa (2017), veröffentlicht von der Süddeutschen Zeitung am 11.11.2017.

205 Vgl. Pressemappe ZdP 2014.

an der Anzahl der Kreditgewährungen ergibt sich für das Jahr 2018 ein Wert von 9,125%.²⁰⁶

Weitere entscheidende Veränderungen der letzten zehn Jahre sind die Verbreitung von Smartphones und Tablets, die nun häufig als wertvollstes mobiles Besitzstück junger Kunden versetzt werden, der Aufstieg von Ebay und anderen Gebrauchtmärkten, die Pfandleiher und Kunden zur Preisrecherche dienen und der Anstieg des Online-Versandhandels, der auch Fernpfandleihe lohnenswert macht. Die meisten Pfandleiher bevorzugen zwar die direkte Beleihung vor Ort. Wie in Kapitel 2 gezeigt wird, gibt es aber auch einen Spezialisten, der aus der Provinz heraus einen bundesweiten Kundenkreis bedient, der ihm Pfänder zuschickt. Andere verschicken Gold und Edelsteine, die sie im Onlinehandel verkaufen.

1.8 Tabellarischer Überblick über das Sample

Name	Alter und Modernität	Ausbildung, Position, Betrieb	Region	Verhältnis zum ZdP	Typ
Frau Amsel	mittelalt, eher traditionell	Goldschmiedin, hat Juweliergeschäft mit Pfandbetrieb als geschäftsführende Inhaberin übernommen	Rheinland	aktives Mitglied	begeisterte Gründerin, will zu den Großen im ZdP aufsteigen
Herr Specht	alt, traditionell	Goldschmied, hat Pfandbetrieb als leitender Inhaber übernommen	Rheinland	passives Mitglied	hält das Geschäft bewusst altmodisch
Herr Adler	alt, modern	Betriebswirt, hat Pfandhauskette in vierter Generation geerbt	bundesweit	aktives Mitglied	macht sich viele Gedanken über das Ansehen und Überleben der Branche

206 Die Zahlen entstammen einer Excel-Tabelle, die mir dankenswerterweise vom Vorstand des ZdP zu Forschungszwecken zur Verfügung gestellt wurde.

Name	Alter und Modernität	Ausbildung, Position, Betrieb	Region	Verhältnis zum ZdP	Typ
Frau Taube	mittelalt, traditionell	Bankkauffrau, hat als Angestellte zu bestehendem Pfandhaus gewechselt	Westfalen	nicht Mitglied	Pfandleiherin ist ein familienfreundlicher Beruf
Frau Meise	alt, traditionell	hat mit damaligem Ehemann bestehenden Pfandkreditbetrieb übernommen, jetzt Geschäftsführerin	Westfalen	passives Mitglied	sozial eingestellt
Herr Zeisig	mittelalt, eher modern	gelernter Einzelhandelskaufmann, hat Kette in vierter Generation geerbt	Berlin	aktives Mitglied	selbstbewusster Geschäftsmann
Herr Storch	jung, eher modern	Bankkaufmann und Volkswirt, ist von der Bank als Angestellter zu bundesweiter Pfandhauskette gewechselt	Hamburg	passives Mitglied	findet das Pfandhaus spannender und menschlicher als die Bank
Herr Strauß	mittelalt, eher modern	Rechtsanwalt; ist als stellvertretender Geschäftsführer in Pfandbetrieb eines Mandanten eingestiegen	Hamburg	aktives Mitglied	stolz auf Expertenstatus in juristischer Nische, vertritt ca. 25 Pfandleiher in Deutschland
Frau Schwalbe	jung, modern	Bankkauffrau und Wirtschaftswissenschaftlerin, ist in fünfter Generation als Co-Geschäftsführerin in bundesweite Kette eingestiegen	Ruhrgebiet	aktives Mitglied	jung, professionell, hat Spaß an den täglichen Herausforderungen

Name	Alter und Modernität	Ausbildung, Position, Betrieb	Region	Verhältnis zum ZdP	Typ
Herr Sperling	alt, traditionell	Bankkaufmann, hat bundesweite Kette in dritter Generation übernommen	bundesweit	aktives Mitglied	sozial und altmodisch
Herr Star	mittelalt, eher modern	Diamantgutachter, hat Pfandleihbetrieb vom Vater übernommen	Bayern	aktives Mitglied	stilvoll, gewandt, kaufmännisch
Herr Falke	mittelalt, modern	Goldschmied, ist als Geschäftsführer in Einzelbetrieb eingestiegen	Bayern	aktives Mitglied	kaufmännisch, pragmatisch
Herr Bussard	jung, modern	Informatiker, hat familiären Mischbetrieb mit Baumarkt, Waffenhandel und Pfandleihe übernommen	Bayern	aktives Mitglied	motivierter Modernisierer, kompetent und stolz auf Erfolg in seiner Nische
Herr Kranich	jung, modern	Betriebswirt, hat Pfandhaus mit Schließfachservice als Familienbetrieb neu gegründet	Bayern	aktives Mitglied	motivierter Gründer, sozial engagiert, ehrgeizig
Herr Ibis	jung, eher modern	Uhrmacher, ist als Angestellter zu bundesweiter Pfandleihkette gewechselt	Hessen	passives Mitglied	Leidenschaft für abwechslungsreiche Pfänder und Kunden
Herr Fink	alt, eher modern	Versicherungskaufmann, hat Leasingbetrieb um Kfz-Pfandleihe erweitert	Rheinland	nicht Mitglied	leidenschaftlicher Dienstleister, taktischer Unternehmer

Kapitel 2: Erzählen vom Beruf

In diesem Kapitel kommen die Pfandleiher erstmals selbst zu Wort. In den Interviews fragte ich meine Gesprächspartner immer zuerst nach ihrem persönlichen Werdegang. Von dort entwickelten sich die Gespräche meist von alleine über Erzählungen von Erlebnissen des beruflichen Alltags hin zu Ansichten über die allgemeine Situation der Pfandleihbranche. Dieser Verlauf vom Persönlichen zum Allgemeinen wird hier in der Themenabfolge des Kapitels nachvollzogen. Die Gegensätzlichkeit der beiden Pole besteht aber nur zum Schein, da auch der individuelle Weg zum Beruf mitunter einem allgemeinen Muster folgt und die Stellungnahme der Erzähler zum großen Ganzen immer auch eine Verortung und Darstellung der eigenen Person beinhaltet.

2.1 Deutung des eigenen Werdegangs

Wie der Tabelle des vorangegangenen Kapitels zu entnehmen ist, haben die meisten Pfandleiher des Samples nach abgeschlossener Berufsausbildung und Berufserfahrung entweder einen bestehenden Betrieb gekauft, geerbt oder sind als Mitarbeiter in einem bestehenden Betrieb eingestellt worden. Herr Fink und Herr Bussard mit ihren selbst gestarteten Spezialpfandleihen als Zusatzgeschäft zum Leasing- respektive Waffengeschäft sind Beispiele für die jüngere Entwicklung des Gewerbes am Anfang des 21. Jahrhunderts. Herr Kranich mit seiner Pfandhausneugründung direkt aus dem Studium heraus stellt die absolute Ausnahme dar. Der wesentliche Gegensatz besteht also zwischen denen, die in eine Pfandleiherfamilie hineingeboren wurden und das Geschäft geerbt haben und denjenigen, die im Laufe ihres Berufslebens zur Pfandleihe gefunden haben. In dieser Hinsicht ist das Sample repräsentativ für die gesamte Branche, die von Traditionsbetrieben geprägt ist und in der sich Neugründungen nur sehr selten am Markt etablieren können. Da der Beruf des Pfandleihers seit Ende des Zweiten Weltkrieges kein Ausbildungsberuf mehr ist, sind neu eingestellte Mitarbeiter zwangsläufig Quereinsteiger, sofern sie nicht schon zur Familie gehörten. Allerdings haben auch die Erben in meinem Sample eine Ausbildung in einem anderen Beruf abgeschlossen. Zudem wollte keiner meiner Interviewpartner schon als Kind Pfandleiher werden.

Wie das Beispiel von Herrn Sperling zeigt, kann der eigentliche Traumberuf auch ein ganz anderer gewesen sein:

„[...]ich habe noch drei Geschwister, drei Schwestern. Bin aber relativ der jüngste und die hatten alle ganz andere Sachen im Sinn. Und mein Traumberuf war es nicht. Ich wollte immer LKW-Fahrer werden, das weiß ich genau. Ich hatte beim Bund auch den Führerschein dafür gemacht, das hat mir große Freude bereitet. Aber ich sag mal, ich war eigentlich schon sehr vernünftig und hab mir gedacht, naja es lohnt sich wahrscheinlich mehr, wenn ich irgendwie in den elterlichen Be-

trieb einsteige. Das war einfach, da war eine Firma und man setzte sich sozusagen ins gemachte Nest. Ich mein, die Arbeit ist kein Selbstläufer, man muss immer am Ball bleiben, aber ich sag mal, der Grund ist schonmal hergerichtet seit Generationen und das wollte ich dann auch fortführen.“²⁰⁷

Das Beispiel zeigt zudem, dass die Entscheidung einen Familienbetrieb weiterzuführen, nicht nur von den eigenen Karriereplänen abhängt, sondern auch von denen der Geschwister und der gefühlten Verantwortung, eine Traditionslinie aufrecht zu erhalten. Vor seiner Bundeswehrzeit hat Herr Sperling eine Ausbildung zum Bankkaufmann gemacht, was sowohl für Quereinsteiger, wie für Erben typisch ist. So verwundert es nicht, dass die übrigen Erben im Sample ähnliche Ausbildungen vorweisen können: Herr Adler hat Betriebswirtschaft studiert, Herr Zeisig, auch er der Jüngste von mehreren möglichen Erben in der Familie, hat Einzelhandelskaufmann gelernt, Frau Schwalbe hat, wie Herr Sperling, eine Banklehre gemacht, anschließend aber Wirtschaftswissenschaften studiert. Herr Star gibt als Ausbildung nur den Diamantgutachter an, bewegt sich damit aber auch noch im pfandhausnahen, typischen Bereich. Herr Bussard sticht mit seiner IT-Ausbildung aus der Gruppe der Erben hervor. Da sein Pfandgeschäft, im Gegensatz zu dem der anderen, fast ausschließlich online stattfindet, ist aber auch hier eine lose Anbindung gegeben.

Die Quereinsteiger waren vor ihrem Berufswechsel keine Leihhauskunden und hatten somit, bis auf zwei Ausnahmen, keine engere Beziehung zum Pfandkredit als die übrige Bevölkerung. Dass sie nun als Pfandleiher arbeiten, bezeichnen sie im Rückblick als Zufall:

„Und im Grunde durch einen Zufall hat er eben diese Filiale, er hat insgesamt drei Filialen, unbesetzt gehabt, weil der Vorgänger ausgestiegen ist und hat mir das angeboten, diese Filiale zu übernehmen. [...] Also, ja, da hab ich mich auch mit der Pfandleihe tatsächlich beschäftigt, so, quasi wie die Jungfrau zu Kinde kam. Es war [...] weder meine Absicht, einen Laden zu übernehmen, auch nicht als Goldschmiedin ein Geschäft zu führen, geschweige denn eine Pfandleihe zu übernehmen, das war Zufall.“²⁰⁸

Selbst Herr Fink, der aus eigenem Antrieb als Franchise-Partner in ein Kfz-Pfandleihgewerbe eingestiegen ist und danach seine eigene Pfandleihfirma gegründet hat, sagt zusammenfassend:

„So sind wir eigentlich, wie die Jungfrau zum Kind, zur Autopfandleihe gekommen.“²⁰⁹

207 Interview Herr Sperling, S. 2–3.

208 Interview Frau Amsel, S. 1.

209 Interview Herr Fink, S. 4.

Auch Herr Falke, der als Goldschmied im Schmuck-Großhandel gearbeitet hat und aktiv auf eine Stellenausschreibung für die Leitung eines Juweliergeschäfts und Pfandhauses geantwortet hat, resümiert:

„Und dann muss man sagen, war es eigentlich Zufall, dass ich hier gelandet bin. Also ich hab mich einfach beworben.“²¹⁰

Als Goldschmied und Schmuckhändler war Herr Falke bestens mit den Gegenständen vertraut, auf die sein Pfandhaus Kredite vergibt. Auf den Beruf des Pfandleihers hat ihn dies aber trotzdem nicht vollständig vorbereitet:

„Ja und dann müssen Sie am Ende des Tages ins kalte Wasser springen [lacht]. Ja ich mein, ich kannte halt den Handel, aber ich glaub, wenn Sie nicht in einem Familiengeschäft Kind sind sozusagen, kennen Sie es [das Pfandgeschäft, Anm. D.B.] nicht. [...] Ich hab mir das ganz anders vorgestellt.“²¹¹

Herr Ibis bekam ein Arbeitsangebot als Gutachter für die Exchange AG, eine bundesweite Pfandhauskette, als er noch für einen Juwelier als Goldschmied gearbeitet hat, welches er aber zuerst nicht annahm:

„Da damals der Bedarf noch nicht vorhanden war, war die erste Reaktion wahrscheinlich die, die jedem Durchschnittsbürger naheliegendste: ‚Was soll ich in einem Pfandhaus? Ich bin Handwerker, ich übe ein Handwerk aus, ich repariere Sachen, was soll ich in der Pfandleihe?‘ Das war der erste Gedanke.“²¹²

Als der Juwelier jedoch Konkurs anmelden musste, griff Herr Ibis auf das Angebot zurück. Anders als Herr Falke ging Herr Ibis ohne den Zwischenschritt des Großhandels direkt vom Goldschmiedehandwerk zur Schmuckbeleihung. Seine Schwierigkeiten bei der Eingewöhnung beschreibt er folgendermaßen:

„Die Uhrmacherei, die sich in eigener Arroganz auch Uhrmacherkunst nennt, ist ein meditatives Handwerk und von [...] [der] Werkstattruhe und sehr sehr zivilisierten und entspannten und hoch spezialisierten Kundengesprächen von Leuten, die glauben, wenn sie eine Uhr kaufen, dann tätigen sie eine Anschaffung für die nächsten fünf Generationen Familie, überzugehen in Gespräche mit Menschen, denen man für dieses Stück Gold nur 30 € beleihen kann, die aber 50 brauchen, [...] und in solche Debatten zu gehen täglich [...], das war für mich wie eine Flut aus Ohrfeigen, eins nach dem anderen. Ich bin in meinem Wesen ein sehr neugieriger und aufnahmefreudiger Mensch. An dem Tag war ich irgendwann nicht mehr aufnahmefähig.“²¹³

210 Interview Herr Falke, S. 3.

211 Ebd., S. 3.

212 Interview Herr Ibis, S. 2.

213 Ebd., S.12.

Statt sich von der „Flut aus Ohrfeigen“ niederschmettern zu lassen, hat Herr Ibis sich an die neuen Gegebenheiten angepasst. Im Rückblick bezeichnet er seinen Berufswechsel als Abenteuer:

„Ansonsten bin ich dahin und hatte überhaupt keine Ahnung, was mich erwartet, was ich machen werde, wie ich das machen werde, was ich machen soll, und ja bin völlig ahnungslos in dieses, ja Abenteuer eigentlich hereingepurzelt. Das war einfach mal ein Sprung ins kalte Wasser. Wörtlich.“²¹⁴

Der Wechsel wird keineswegs von allen Quereinsteigern so dramatisch beschrieben. Herr Storch hat nach der Banklehre in verschiedenen Städten als Bankkaufmann gearbeitet und anschließend drei Jahre lang Volkswirtschaft im Bachelor studiert.

„Und da hab ich die Stellenausschreibung von der Exchange gesehen und dort unter anderem, dass sie im Schmuck was suchen, also sprich Diamantenbewertung. Hat mich interessiert als Wertanlage, dann natürlich, dass sie den Goldverkauf haben und das Wechselgeschäft von Sorten. Und diese Sachen in Verbindung mit dem Pfandgeschäft – ich wusste natürlich was Pfandgeschäft ist. Das bekommt man ja in der Banklehre auch beigebracht – das war sehr interessant für mich. Vor allem, weil ich am Kunden dran bin und selbst entscheiden kann.“²¹⁵

Für ihn war der Weg zur Pfandleihe kein Zufall. Die Abwendung vom Bankgeschäft war bereits erfolgt und aufgrund seines Wissens aus der Banklehre konnte Herr Storch eine bewusste Entscheidung für das Pfandleihgeschäft treffen. Für manche Quereinsteiger gestaltet sich der Einstieg auch weniger quer, weil sie persönliche Kontakte zu Pfandleihern haben. Frau Meise erzählt, dass ihr Ex-Mann gelernter Kfz-Mechaniker ist, aber schon in der Jugend Auktionen besucht hat und immer ein Leihhaus besitzen wollte. So betrieb Frau Meise mit ihrem damaligen Mann zuerst einen An- und Verkaufsladen und später zusammen mit einem zusätzlichen Geschäftspartner zwei Leihhäuser. Nach der Scheidung verblieb Frau Meise als Geschäftsführerin eines Pfandhauses, das ihr Sohn erben wird. Frau Taube beschreibt ihren Wechsel zum Leihhaus zwar auch als Zufall, kannte das Geschäftsprinzip aber, wie Herr Storch aus der Banklehre, und ist über einen Pfandleiher im Bekanntenkreis an eine familienfreundliche Teilzeitstelle im Pfandhaus geraten. Herr Strauß ist hauptberuflich Rechtsanwalt, hat sich aber als einer von, eigenen Angaben zufolge, nur drei deutschen Rechtsexperten für die Pfandleihbranche etabliert. Seinen Weg zur Position des stellvertretenden Geschäftsführers einer Pfandhauskette bezeichnet auch er als Zufall:

„Und ich bin im Zusammenhang mit einem Unternehmenskauf mal in Kontakt gekommen mit dem ersten Pfandkreditunternehmer und das war ganz interessant. [...]Und dann [habe ich] eben ein persönliches Verhältnis zu dem Mandanten aufgebaut und dann auch andere Sachen für den gemacht und dann hab ich mir das

214 Interview Herr Ibis, S. 13.

215 Interview Herr Storch, S. 2.

einfach mal angeguckt und dann ... joa wie das so ist ... dann rutscht man da so rein. Also es war kein strategischer Entschluss, sondern durch Zufall, bin ich damit in Kontakt gekommen und fand das Geschäft interessant.“²¹⁶

Die interviewten Pfandleiher haben, wie nun deutlich geworden ist, üblicherweise eine Ausbildung als Goldschmied, eine kaufmännische Ausbildung oder ein Studium in Wirtschaftswissenschaften. Keine dieser Ausbildungen ist ausreichend, um einen neuen Mitarbeiter auf die Arbeit eines Pfandleihers vorzubereiten. Dem einen fehlt die Expertise für die Pfänder, dem nächsten das Verhandlungsgeschick im Umgang mit den Kunden, einem anderen die betriebswirtschaftliche Perspektive. Somit müssen neue Angestellte in grundlegende Elemente des Berufs erst eingearbeitet werden. Dies geschieht einerseits durch die tägliche Beleihungspraxis am Schalter. Zusätzlich führen einige Pfandhäuser mit ihren Angestellten Schulungen durch, meist um sie auf bekannte Fälschungen und Betrugsstrategien vorzubereiten, aber auch um die Gesprächsführung zu optimieren. Viele der Geschäftsführer haben eine Fortbildung zum Diamantgutachter in Idar-Oberstein gemacht. Frau Schwalbe betont, dass ein guter Mitarbeiter sich auch selbst auf dem Laufenden halten muss, um z.B. die aktuellen Modelle technischer Geräte auf Funktion prüfen und taxieren zu können.²¹⁷

Als bewusste, begründete Entscheidung in besonderem Maße kann die Betriebsgründung von Herrn Kranich gesehen werden. Bereits während des Studiums der Betriebswirtschaftslehre hat Herr Kranich sich mit dem Pfandkredit beschäftigt. Er erfuhr von einem Banker, dass es Pfandleiher gibt, die sich über Fonds refinanzieren und dass dies ein lukratives Geschäft sei. Seine Bachelorarbeit schrieb er über die Unternehmenskommunikation von Pfandleihern und ließ sich nach dem Studium in Idar-Oberstein zum Diamantgutachter ausbilden. Außerdem eignete er sich die Fähigkeiten eines Goldschmieds an. Im Frühjahr 2016 gründete er sein eigenes Pfandhaus mit Schließfachdienst, und Goldan- und Verkauf. Am Anfang musste Herr Kranich sich gegen viele Zweifler durchsetzen. Seine Familie, seine Freunde und sein Professor an der Uni haben ihm von der Gründung abgeraten. Letztlich hat die Existenzgründung auch das Dreifache von dem gekostet, was Herr Kranich eingeplant hatte.²¹⁸ Die Idee, das Pfandhaus zusammen mit einem Tresorraum für Schließfächer anzubieten, stieß bei anderen Pfandleihern auf Ablehnung. Nach etwas mehr als anderthalb Jahren im laufenden Betrieb ist Herr Kranich aber glücklich mit dem Unternehmensstart:

„Ne, ich wurde gewarnt. Mir wurde gesagt von zwei Eigentümern großer Leihhäuser, dass ich da Probleme kriegen werde und dass das überhaupt nicht zusammen passt. Ich denke, wir haben das Gegenteil bewiesen.“²¹⁹

216 Interview Herr Strauß, S. 4.

217 Vgl. Interview Frau Schwalbe, S. 4.

218 Interview Herr Kranich 2016, S. 1.

219 Interview Herr Kranich 2017, S. 8.

Trotz der Zweifler, der hohen Kosten am Anfang, einem Raub und anfänglich noch vielen Betrugsversuchen blickt Herr Kranich zuversichtlich in die Zukunft:

„Aber wir sind jetzt froh, dass wir weiter Gas geben können. Wir haben Projekte, wir haben Meilensteine. [...] Ja also uns gehen die Ideen nicht aus. Wenn wir das alles abgearbeitet haben, das nächste, was ich dann vorhab, ist, uns in den Kfz-Bereich zu erweitern und ich würde gerne einen Verband recherchieren und wenn es den nicht gibt, dann würde ich den gerne gründen [für] privat[e] Schließfachanbieter.“²²⁰

In seiner Erzählung ist Herr Kranich am Ende der Sieger. Er hat es den Zweiflern gezeigt und sich einen Platz am Markt erkämpft. An anderer Stelle wird noch zu lesen sein, wie Herr Kranich einen Juwelenräuber gestellt hat, das Image des Pfandleihers in seinem Viertel verbessert hat und verzweifelten Kunden selbstlos geholfen hat. Dabei skizziert Herr Kranich sich selbst nie als unfehlbar oder spielt die Größe der Herausforderungen herunter. Die eigenen Fehler und die Größe der Herausforderung erzeugen erst die missliche Lage, aus der Herr Kranich als Protagonist erfolgreich hervorgeht.

Abseits der gewöhnlichen Pfandleihpraxis, d.h. der Beleihung von Edelmetallen und Technik, hat sich in den 2000er Jahren die Kfz-Pfandleihe als florierendes Geschäft am Markt etabliert. Die Kfz-Pfandleiher sind hauptberuflich im Kfz-Bereich tätig und können das Leihgeschäft mühelos als Nebengewerbe betreiben, weil sie das Fachwissen über ihre Pfänder und die Möglichkeit zu deren Unterbringung sowieso schon haben. Bei der Beleihung von Jagd- und Sportwaffen, wie Herr Bussard sie betreibt, verhält es sich genauso. Anders als er haben die Kfz-Pfandleiher jedoch kaum Anbindung zum ZdP, sodass der Einstieg in die Pfandleihpraxis für sie eher eine rechtliche Formalität und nicht unbedingt ein sozialer Einstieg in die Branche ist. Es lohnt sich dennoch, auf den Einstieg von Herrn Fink ins Kfz-Pfandleihgeschäft einzugehen, da er in Bezug auf die Deutung des eigenen Werdegangs interessant ist. Vor dem Einstieg hat Herr Fink eine Ausbildung zum Handelskaufmann gemacht, im Leasingbereich gearbeitet, parallel ein Studium zum Diplomleasingfinanzierungswirt abgeschlossen und hat in den frühen 80er Jahren seine erste eigene Leasinggesellschaft gegründet. Nach einer phasenweisen Rückkehr zum Angestelltenstatus und zwei Ortswechseln gründete Herr Fink zusammen mit drei Geschäftspartnern 2001 erneut eine Leasinggesellschaft und etwa zeitgleich ein Assekuranzmaklerunternehmen, um den Leasingkunden gleich die passende Versicherung mitverkaufen zu können.²²¹

„Und dann habe ich sonntags abends im Fernsehen einen Bericht gesehen über eine Autopfandleihe. Irgendwo im Frankfurter Raum. [...] Und dann haben sie so einen Typen interviewt, wie er dazu gekommen ist, und der hat das so zu verstehen gegeben, dass es eigentlich eine Lizenz zum Gelddrucken ist, und zwar staatlich garantiert. [Ich] hab mir den Namen gemerkt, hab nachgeschlagen, hab da angeru-

220 Interview Herr Kranich 2017, S. 13.

221 Vgl. Interview Herr Fink, S. 1.

fen. Zwei, drei Tage später war ich da und hab gesagt: ‚Sowas will ich auch machen, könnt ihr mir helfen?‘, ‚Ist gar kein Thema!‘ Und dann haben wir angefangen. Eine Woche später haben wir angefangen mit Autopfand. [...] Dann haben wir von denen das Know-how bekommen, wenn Sie so wollen, vertragsmäßig und ein paar Tipps, aber das hielt sich alles in Grenzen, und das war für mich auch der Grund, vor vier Jahren, fünf Jahren zu sagen: ‚Eigentlich ist das, was wir da an Franchisegebühren zahlen, viel zu viel.‘ Dann hab ich mit denen drüber gesprochen über das Thema, die sagten ‚Ne, müssen wir aber haben.‘ Ich seh nicht ein, dass ich hier 5000 € im Monat bezahle für nichts, Ja? ‚Ich habe die Verträge von euch gekriegt, die sind eigentlich mit einer Rate abgedeckt. Also müssen wir hier über den Preis reden, oder wir machen uns selbstständig.‘ Dann hab ich das durchgezogen, hab gesagt: ‚OK wir machen uns selbstständig.‘“²²²

In der Erzählung von Herrn Fink sieht man einerseits, dass ein Außenstehender inzwischen nicht nur über fiktionale Geschichten vom Pfandleihwesen erfährt, sondern dass Reportagen im Fernsehen zu einer gängigen Informationsquelle geworden sind. Interessanter ist aber die Art, in der Herr Fink von seinem beruflichen Werdegang erzählt. Wie Frau Amsel verwendet auch er die Formulierung „wie die Jungfrau zum Kind“ und auch er spricht von „Zufall“²²³. Anders als andere Einsteiger ist er aber nicht hineingestolpert, ins kalte Wasser gefallen oder sonst fremdbestimmt durch sein Leben geführt worden. Auch erfährt man nichts von Angst vor der Herausforderung, geschweige denn Erfahrungen des Scheiterns. Der Unternehmer Herr Fink in der Erzählung schreitet souverän voran, erlernt Berufe, gründet Firmen und lässt sich nicht von Geschäftspartnern ausnutzen. Er ist der Herr über sein Schicksal, daher ist die Selbstständigkeit letztlich die einzige Existenzform, die ihm gerecht wird. Der Pfandkredit ist für Herrn Fink nur eine weitere Vertragsform, die man beherrschen muss, und ein weiterer Betrieb, den man gründen muss, um als erfolgreicher Geschäftsmann seine Chancen am Markt optimal auszuschöpfen.

Die Pfandleiher in meinem Sample, die sich in Bezug auf ihren Berufsweg in Erben, Einsteiger und Gründer einteilen lassen, haben den Beruf des Pfandleihers allesamt erst in der Praxis gelernt. Wer vorher keine persönliche Verbindung zum Pfandleihgeschäft hatte, betrachtet es als Zufall, ausgerechnet im Pfandleihgeschäft und nicht in einem bekannteren Metier untergekommen zu sein. Aus der Innenperspektive der Branche kann es aber nicht zufällig wirken, dass es immer wieder Goldschmiede, Kaufleute und Wirtschaftswissenschaftler zur Pfandleihe verschlägt. Abhängig von ihrem Vorwissen über den Beruf erklären die Einsteiger ihren Berufswechsel als Wagnis oder als begründete Wahl der besseren Option. Das Wagnis ist für Selbstständige größer als für Angestellte und außerdem für Pfandleiher im Hauptgewerbe größer als für Pfandleiher im Nebengewerbe.

222 Interview Herr Fink, S. 3.

223 Vgl. ebd., S. 2, S. 4.

2.2 Die Familie und der Betrieb

Das folgende Thema schließt sich beinahe natürlich an das Thema beruflicher Werdegang an. Für die Gruppe der Erben sind Familiengeschichte und Firmengeschichte ohnehin nicht zu trennen. Aber auch für die Einsteiger und Gründer, die ihren Pfandleihbetrieb nun als Familienbetrieb führen, sind das Geschäft und die Familie eng verbunden. Wie in Abschnitt 1.3 erklärt wurde, stehen Pfandleiher in dem Ruf, ein unfaires Geschäft zu betreiben. Eine Strategie, diesem Vorurteil zu begegnen, ist der Verweis auf das Alter des Betriebs. Herr Zeisig führt sein Berliner Pfandhaus in vierter Generation und hat den Kundenraum vor dem Schalter mit Andenken aus der über hundertjährigen Geschichte des Betriebs geschmückt. An die Wand gegenüber vom Schalter hat er ein Blechschild mit dem Gründungsjahr gehängt:

„Und dann sagt man ‚das [Pfand] kommt hier in eine Tüte, da kommt eine Nummer dran, das kommt in den Tresor, gleich wenn Sie weg sind.‘ ‚Und das krieg ich auch wirklich so wieder?‘ ‚Na, selbstverständlich, deshalb steht ja drauf auf dem Pfandschein, was sie mir gegeben haben. Ein Ring 585, Gelbgold, 5g, ja, das steht da alles drauf. Genauso kriegen sie den wieder.‘ ‚Poh!‘ ‚Naja. Drehen Sie sich mal um, da steht 1900 dran. Sie glauben doch nicht, dass ein Geschäft 116 Jahre existiert, wenn wir hier schummeln würden und die Kunden bescheißen würden.‘ Dann würde da vielleicht ‚6 Monate‘ dran stehen, aber nicht 116 Jahre. Und dann ist meistens der Bann gebrochen.“²²⁴

Da Pfandhäuser hauptsächlich von der Stammkundschaft leben und die Stammkunden in erster Linie aus Gründen ihrer Sozialisation zu Stammkunden werden, kommt es nicht selten vor, dass die Angewohnheit ins Leihhaus zu gehen in der Kundenfamilie genauso vererbt wird, wie die Leihhausführung in der Pfandleiherfamilie. Herr Zeisig erkennt dieses Phänomen als Argument für die Vertrauensbeziehung zwischen Pfandleiher und Kunde:

„Da stehen drei Generationen vor dem Tresen und drei Generationen hinterm Tresen, ja? Ja, so ist das! Und deshalb wird es so weiter gegeben. Weil die Leute einfach wissen, der [Zeisig] ist schon so lange da.“²²⁵

Herr Sperling ist ebenfalls Pfandhauserbe, wie Herr Zeisig und sieht sich der Firmenphilosophie seiner Vorgänger verpflichtet. Sein Familienname ist gleichzeitig der Name der Pfandhauskette und wirkt als Markenzeichen, das generationenübergreifend dieselbe Firmenphilosophie verspricht und einhalten muss:

„[...] [D]ie [Kunden] kamen dann mit ihren drei Kindern und mussten [...] [d]ie Videofilme von den Kindern [beleihen], um Sachen einzukaufen. Das haben die uns ja auch immer erzählt. Und dann macht man sowas auch gerne. Die schick ich

224 Interview Zeisig, S. 14.

225 Ebd., S. 5.

nicht weg. ‚Ja nee die Videokassetten, die ... ihr könnt mir doch ne Rolex bringen, die nehme ich.‘ Ja? Dafür sind wir uns nicht zu schade, weil ich sehe uns als Generation, von meinem Vater geprägt und von meinem Opa, ja? Wir nehmen jedes Pfand, die brauchen alle Geld. Viel oder wenig, die brauchen alle Geld und kriegen bei uns Geld.²²⁶

Im Fall von Herrn Sperling besteht die Familienphilosophie darin, auch geringerwertige Pfänder, wie Haushaltselektronik, mit Kleinstdarlehen von 15 €, 10 € bis hin zu 5 € zu beleihen. Für diese Praxis ist er bei den Kollegen bekannt, die dankbar sind, dass sie Kunden mit geringwertigen Pfändern an die nächste „Sperling“-Filiale verweisen können, sodass sie ihre Kunden immerhin nicht ganz hoffnungslos entlassen müssen.²²⁷ Nicht alle Erben halten aber an der Geschäftsstrategie ihres Vorgängers fest. Herr Star hat, wie andere Pfandleiher auch, seine Geschäftsräume modernisiert, als er in den 1980er Jahren den Betrieb von seinem Vater übernahm. Modernere Geschäftsräume sollten gegen den schlechten Ruf der Branche wirken. In Abschnitt 2.7 wird das Thema der Außendarstellung, auch durch Ladeneinrichtung, ausführlicher behandelt. An dieser Stelle genügt es, die Stellen zu zeigen, in denen der Gegensatz zwischen Vater und Sohn deutlich wird:

„Mein Vater hat das schon vorher gemacht in ganz kleinem Rahmen, und dann hab ich das übernommen und hab das aber dann, sag ich mal, komplett umgekrempelt. [...] Wir müssen an die Straße, wir müssen eine Theke bauen, wir müssen Schalter bauen. [...] Habe dann versucht zu improvisieren mit Theke und dies und das, und das waren immer Diskussionen. ‚Warum Theke? Warum Schalter? Warum so?‘ [Zwischen Ihrem Vater und Ihnen?] Ja natürlich, weil mein Vater natürlich [sagte] ‚Warum etwas ändern, was funktioniert?‘ Und natürlich, ich hatte da andere Ideen, und dann hab irgendwann auch mal beschlossen, ich mach Panzerglas. So. Ich mache eine Theke, einen Schalter, wie bei einer Bank mit Panzerglas. Und: ‚Ja, dann traut sich ja keiner, der Kontakt zu den Kunden geht verloren.‘ ‚Ja, ist mir egal, ich mach das.‘ Das haben wir dann gemacht, und es hat sich dann auch bewährt [...].²²⁸

Herr Sperling und Herr Star können als Männer im fortgeschrittenen Alter bereits auf Jahrzehnte der alleinigen Unternehmensführung zurückblicken. Die Erzählung von Frau Schwalbe ergänzt das Bild um die Perspektive einer jungen Frau Anfang dreißig, die erst vor wenigen Jahren als Co-Geschäftsführerin in den Betrieb ihres Vaters eingestiegen ist. Im Betrieb der Familie Schwalbe gibt es Niederlassungen, die von Frau Schwalbes Vater und nun auch von ihr geführt werden, und solche, die von seinem Bruder, Frau Schwalbes Onkel, geführt werden, dessen zwei Söhne inzwischen auch junge Erwachsene sind. Frau Schwalbe und ihr Bruder haben sich als Kinder und Jugendliche kaum in den Geschäften ihres Vaters aufgehalten. Als Frau Schwalbe nach

226 Interview Herr Sperling, S. 1.

227 Vgl. Interview Herr Ibis, S. 6, Interview Herr Storch, S. 6.

228 Interview Herr Star, S. 1–2.

einer Banklehre und dem Studium der Pädagogik und Wirtschaftswissenschaften, quasi von außen, in den Betrieb ihres Vaters einstieg, hatte sie von Anfang an eine leitende Funktion. Trotz ihres jungen Alters und ihrer fehlenden Praxiserfahrung gelang der Einstieg gut:

„Also ich bin so ein Stück weit, ich kam hier rein, frisch von der Uni und hatte große Ziele und große Pläne und große Ideen und musste irgendwann auch schnell merken, dass das gar nicht so einfach geht, aber ja so vom Grundsatz bin ich doch mehr so ein bisschen extern und hatte das Gefühl, dass ich doch mehr Akzeptanz von Anfang an hatte.“²²⁹

Diese Tatsache ist nicht selbstverständlich, wenn man bedenkt, dass die Berufserfahrung der einzige Weg zu einem gelungenen Kundengespräch und einer guten Taxierung ist. Insofern bestand ein großer Unterschied zwischen Frau Schwalbe und den Mitarbeitern, die sie nun leiten sollte, was sie auch spürte:

„Ich bin da am Anfang sehr viel im Laden gewesen und hab, also wir haben [...] eine Mitarbeiterin, [die] hat jetzt 30-jähriges Firmenjubiläum. Also ich bin jetzt 30, und die arbeitet seit 30 Jahren bei uns so. Also, das find ich schon sehr bemerkenswert. Wir sind halt ein Familienbetrieb, aber wir haben unheimlich viele Mitarbeiter, die schon wirklich 20 Jahre und länger bei uns sind.“²³⁰

Frau Schwalbe vergleicht ihre Erfahrung mit dem, was sie bei den Söhnen ihres Onkels beobachtet, und ist nun froh, dass sie vor ihrem Einstieg kaum Berührungspunkte mit dem Betrieb ihres Vaters hatte:

„Das war aber auch gut so, muss ich ehrlich sagen. [...]. Ich hab ja im Prinzip in Hamburg meine Cousins[, die sind] das krasse Gegenteil davon. Die wohnen [...] überm Betrieb, und ja ... sind so von klein auf immer im Betrieb gewesen. Beide Eltern im Betrieb, und meine Mutter hat immer woanders gearbeitet, [...] völlig andere Lebenswege, sag ich mal, aber die tun sich schon so ein bisschen identitätsmäßig schwer. Der eine macht jetzt seine Ausbildung bei uns im Betrieb, der andere hat sie bei uns gemacht. Die sind aber von klein auf, also [Sebastian] und [Fabian] heißen die, das sind halt [Sebi] und [Fabi] im Betrieb. Dann sind sie in den Betrieb gekommen, und dann waren sie der kleine Azubi [Sebi], und da kommen die nicht mehr so richtig von weg. So, das ist halt schon, ja ich würde sagen, manchmal auch schwierig, wenn man so als Chefkind so groß wird in so einer Firma, und auf einmal will man den Leuten dann was sagen. Da haben die schon oft mit zu kämpfen.“²³¹

Die Wahl des Nachfolgers und die Frage der Übergabe eines Familienunternehmens von einer Generation auf die nächste stellt für jeden Familienunternehmer ein zentrales

229 Interview Frau Schwalbe, S. 13.

230 Ebd., S. 12.

231 Ebd., S. 12–13.

Thema dar. Die Pfandleihbetriebe mit familiärer Tradition bilden hier keine Ausnahme. Wie die Arbeiten von Stamm (2013) und Murawska (2015) nahe legen, ist eine geregelte Erbfolge in deutschen Familienunternehmen nicht gegeben. Stattdessen beschreiben sie die Wahl des Nachfolgers als Ergebnis von Aushandlungsprozessen.²³² Die Unternehmer müssen sich frühzeitig Gedanken um die Nachfolge machen und mögliche Kandidaten ins Auge fassen.²³³ Stehen mehrere Kinder des Familienunternehmers als potenzielle Nachfolger zur Verfügung, verengt sich die Auswahl oft dadurch, dass sich alle Kinder außer einem durch die Wahl eines anderen Berufs oder eines fernen Wohnorts vom Familienunternehmen distanzieren. So verhielt es sich auch bei Herrn Sperling. Herr Zeisig blieb als jüngster in einem Nachfolgerpool von mehreren Cousins und Cousinen übrig, die alle auf den Pfandleiherberuf verzichteten.²³⁴ Geschieht diese freiwillige Selbstdistanzierung nicht, kann eine Konkurrenz zwischen potenziellen Erben zu unschönen Erbstreitigkeiten führen. Es gibt aber auch Gegenbeispiele. Murawska schreibt von Beispielen im Schiffbau, wo Geschwister gemeinsam das Erbe antraten und das Unternehmen kooperativ leiteten.²³⁵ In der Pfandleihbranche trifft dies auf das Unternehmen von Frau Schwalbe zu, in dem nicht nur ihr Vater, sondern auch ihr Onkel und dessen Familie arbeiten. Auch wenn eine Nachfolge innerhalb der Familie angestrebt wird, kann ein Firmenchef sich zur Sicherheit einen externen Nachfolger als Option offen halten. Sollten sich die eigenen Kinder beruflich umentscheiden oder durch Unfall oder Krankheit als künftige Betriebsleiter ausscheiden, ist die Nachfolge dennoch gesichert.²³⁶ Eine ähnliche Situation gilt für Herrn Strauß, der als Externer die stellvertretende Geschäftsleitung innehat, weil die als Erben vorgesehenen Kinder des Inhabers noch zu jung für diesen Posten sind.²³⁷ Entscheidet sich ein Kind eines Familienunternehmers für eine Ausbildung in einem anderen Bereich als dem des familiären Betriebs, ist die spätere Nachfolge damit keineswegs ausgeschlossen.²³⁸ Bei den Pfandleihern trifft die Situation der berufsfremden Ausbildung zwangsläufig auf alle Interviewpartner zu, d.h. auch auf die, die eine Nachfolge immer angestrebt haben. Durch den Ausfall von Geschwistern, Cousins und Cousinen als Erben, kann die familiäre Verantwortung jedoch auch unerwartet auf Verwandte übertragen werden, wie Herrn

232 Vgl. Stamm (2013), S. 221, Murawska (2015), S. 90. Eine Ausnahme stellen landwirtschaftliche Betriebe dar. Stamm verweist auf eine Studie Hildenbrands, die für die Nachfolge in der Landwirtschaft das Prinzip des „Dran-Seins“ postuliert, nachdem den Nachfolgern kaum Entscheidungsfreiraum gegeben sei, vgl. Stamm (2013), S. 221.

233 Vgl. Murawska (2015), S. 91f.

234 Vgl. Interview Herr Zeisig, S. 9f.

235 Vgl. Murawska (2015), S. 99.

236 Vgl. ebd., S. 93.

237 Vgl. Interview Herr Strauß, S. 3.

238 Eine Interviewpartnerin von Stall distanzierte sich anfangs vom Familienunternehmen, zog fort und ging einem anderen Beruf nach. Als sie später Arbeit brauchte, stieg sie doch ins familiäre Unternehmen ein und übernahm dieses schließlich, als ihre Brüder sich für andere Berufe entschieden hatten. Vgl. Stall (2013), S. 208–210.

Zeisig, der bereits jahrelang zufrieden als Verkäufer gearbeitet hatte, bevor er Pfandleiher im Betrieb der Eltern wurde.²³⁹

Das Thema Familie ist jedoch nicht nur für die Leihhauserben relevant bei der Berufswahl. Auch drei Pfandleiherinnen aus der Gruppe der Einsteiger erzählen, wie familiäre Faktoren ihren Weg zum Pfandleihberuf beeinflusst haben. Wie im vorangegangenen Abschnitt erwähnt, ist Frau Meise durch die Begeisterung ihres Mannes für Auktionen zur Pfandleiherin geworden. Frau Amsel war vor dem Einstieg ins Pfandleihgeschäft als Angestellte bei einem Juwelier tätig und hat parallel als Selbstständige Reparaturarbeiten für einen anderen Juwelier und Pfandleiher durchgeführt. Als dieser ihr die Übernahme seines Pfandhauses anbot, bedeutete dies gleichzeitig einen Schritt zu mehr Engagement und mehr Eigenverantwortung. Eine solche Entscheidung trifft man mit der Familie und für die Familie:

„Und im Grunde durch einen Zufall hat er eben diese Filiale, [...] unbesetzt gehabt, [...] und hat mir das angeboten diese Filiale zu übernehmen. Hab ich mich aber sehr schwer mit getan, weil wir eben auch drei Kinder haben, [...] Aber nach langem Hin und her und auf Drängen meines Mannes hab ich mir das nochmal näher angeschaut, so das Thema und den Juwelier als solches mit der Pfandleihe, die hier schon existent war, [...] übernommen, [...]“²⁴⁰

Im Gegensatz zum pfandkreditaffinen Ehemann von Frau Meise hatte der Ehemann von Frau Amsel jedoch als Großkundenbetreuer bei einem Automobilhersteller keinen Bezug zum Pfandleihgeschäft und arbeitet auch heute nicht in Frau Amsels Betrieb. Beruflich gesehen ist er also kein Pfandleiher. Dennoch kommen er und ihre älteste Tochter mit zu den jährlichen Jahreshauptversammlungen des ZdP, von denen ich im Jahr 2016 auch eine besuchen durfte. Damit werden die Familienangehörigen Teil der verbandsnahen Pfandleiher-Szene. Durch die Kontakte im ZdP hat sich die Möglichkeit ergeben, dass die Tochter von Herrn und Frau Amsel nach dem Abitur in dem Betrieb eines Kollegen arbeiten und somit den Beruf des Pfandleihers erlernen kann. Zum Zeitpunkt des Interviews war das letzte Wort in dieser Angelegenheit aber noch nicht gesprochen.

Bei Frau Taube stand der Einstieg ins Pfandleihgeschäft ebenfalls im Zusammenhang mit der Fragestellung nach Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Anders als Frau Amsel ist sie aber nicht von der Teilselbstständigkeit in die Vollselbstständigkeit gewechselt, sondern von einem Angestelltenverhältnis ins nächste:

„Ich bin gelernte Bankkauffrau. Danach hab ich studiert und wurde Diplom-Handelslehrerin für Kaufleute, Bankkaufleute. Wie das bei Frauen so ist, man macht sein Referendariat und wird schwanger. Nach Kind 2 hieß es: Weiter Referendariat oder kündigen? Da ist der Staat ja sehr unflexibel sag ich mal und mit

239 Vgl. Interview Herr Zeisig, S. 9f.

240 Interview Frau Amsel, S. 1.

zwei kleinen Kindern das Referendariat durchzustehen, erschien mir als persönlicher Supergau und daraufhin hab ich halt zwangsläufig das Handtuch geworfen und musste mich auf die Suche nach etwas Familientauglichem mit weniger Stunden [machen]. Und durch Zufall hörte ich halt davon, dass hier noch jemand gesucht wird und letztendlich hab ich dabei festgestellt, dass das der Bereich des Finanzwesens ist, der mir persönlich so vom Arbeitsfeld sehr angenehm ist, sag ich jetzt mal.“²⁴¹

Durch den zusätzlichen Wechsel von Vollzeit zu Teilzeit bedeutete Frau Taubes Einstieg ins Pfandleihgeschäft eine Absenkung der beruflichen Belastung und keinen Anstieg, wie bei Frau Amsel. Als gelernte Bankkauffrau zählt Frau Taube zu den Einsteigern mit typischen, dem Pfandleihgeschäft nahe stehenden Ausbildungen. Über die Unterschiede zwischen Bankgeschäft und Pfandleihgeschäft erzählt sie das gleiche wie die anderen Bankkaufleute im Sample, worauf im sechsten Abschnitt dieses Kapitels näher eingegangen wird.

Dass die familiäre Anziehungskraft hin zum Pfandgeschäft nicht nur von den Eltern ausgehend auf die Kinder wirkt, wie bei den Erben, oder von Ehepartner zu Ehepartner verläuft, wie bei den drei erwähnten Einsteigerinnen, sondern auch umgekehrt vom Sohn auf die Mutter gerichtet sein kann, zeigt das Beispiel des jungen Gründers Herr Kranich. In seinem Pfandhaus mit Schließfachdienst übernimmt er selbst die Rolle des Juweliers und Diamantgutachters sowie die Schätzung und Beleihung aller Pfänder. Seine Mutter und seinen jüngeren Bruder, der ebenfalls Wirtschaftswissenschaften studiert hat, hat er zu Mitinhabern gemacht. Während seine Mutter als Buchhalterin arbeitet, kümmert sich der Bruder um die betriebswirtschaftliche Seite des Geschäfts. Unter den alteingesessenen Pfandleihfamilien findet Herr Kranich nicht nur Zweifler, sondern auch Vorbilder:

„Ja es gibt halt hier Leute, die sind gut. Allen voran der Herr [Sperling] [...]. [...] Der hat es geschafft [Sperling] zu einer Marke zu machen, wie Tempo für Papier-taschentücher. [...] [Bruder: Auf jeden Fall Riesen-Respekt.] Tolle Leistung.“²⁴²

Angesichts der Vorbildfunktion die die Geschäftsführer der großen Pfandleihunternehmen ausüben, verwundert es auch nicht, welche Zukunft Herr Kranich für sein eigenes Unternehmen anstrebt:

„Ich würde uns einordnen als Mischbetrieb. [Bruder: Ich auch.] Und wir wollen zum gewachsenen Traditionshaus werden, ja? Das ist unser Anspruch, genau.“²⁴³

Vor der Unternehmensgründung hat Herr Kranich Kontakt zu mehreren Pfandleihern in seiner Stadt aufgenommen, um sich den nötigen Rat einzuholen und Anfängerfehler zu

241 Interview Frau Taube, S. 1.

242 Interview Herr Kranich 2017, S. 9.

243 Ebd., S. 9.

vermeiden. Dabei musste er bald feststellen, dass nur ein Pfandleiher bereit war, seine Tricks zu verraten und auch das erst nach ausdauerndem Beharren von Herrn Kranich. Die Aufnahme in den ZdP ist zwar nur eine Formalie, aber bis man unter den Kollegen ernst genommen wird, muss man sich erst am Markt behauptet haben, erzählt er. Darüber hinaus gibt es im Verband private soziale Strukturen, in die man nicht ohne weiteres aufgenommen wird. Herr Kranich bezeichnet den ZdP daher als Familie. Es sei schwer hineinzukommen, weil der ZdP sich lieber abgrenzen wolle von neu gegründeten, vermeintlich zum Scheitern verurteilten Unternehmen, statt in der Mitgliederzahl zu wachsen.²⁴⁴ Den familiären Charakter des ZdP betont auch Herr Strauß:

„Sie haben ja auf der Tagung [Jahreshauptversammlung des ZdP, Sept. 2016, Anm. D.B.] gesehen, da sind auch relativ viele junge Leute da gewesen. Das sind alles künftige Unternehmer, alles Nachfolger, die so eingeführt werden. Genau. Also ich kenne die schon, die sind noch so mit der Rassel da rum gelaufen und mittlerweile fangen die jetzt an.“²⁴⁵

In der Tat konnte ich bei der Jahreshauptversammlung beobachten, wie Pfandleiher ihre Familienmitglieder in den Verband einführen, auch wenn diese nicht im Pfandleihbetrieb mitarbeiten. Die Angehörigen der jüngeren Generation, wie die Cousins von Frau Schwalbe, die Tochter von Frau Amsel oder die Töchter des Hamburger Pfandleihers, für den Herr Strauß arbeitet, sind hier ebenfalls anwesend und knüpfen persönliche Kontakte, die dem Vergnügen wie der beruflichen Zukunft gleichermaßen dienen. Auch Kleinkinder, die gar nicht am Geschehen teilnehmen können, sind willkommenen Gäste. Insofern spielt der Zentralverband, insbesondere für den engeren Kreis, der an jeder Jahreshauptversammlung teilnimmt, eine wichtige Rolle beim Thema „Familie und Betrieb“. Die Bedeutung des Zentralverbands und der Beziehungen der Pfandleiher untereinander wird im Abschnitt 2.5 „Pfandleiher unter sich“ tiefer gehend behandelt. Zunächst soll es aber um die Erfahrungen gehen, die jeder Pfandleiher für sich macht und zwar in seiner Beziehung zu den Kunden.

2.3 Pfandleiher erzählen von ihren Kunden

Der schlechte Ruf des Pfandleihgewerbes steht im Zusammenhang mit dem schlechten Ruf der als Pfandhauskunden angenommenen Personenkreise. Gerade die Pfandhäuser in Bahnhofsnähe stehen im Verdacht, zwielichtige Kunden zu bedienen, wodurch die Pfandleiher selbst als Teil des zwielichtigen Milieus gesehen werden. Die von Dischinger beobachtete Tendenz der Pfandleiher, ihre Kunden als möglichst normal darzustellen, d.h. als Angehörige der Mittelschicht, die einen rationalen Umgang mit Geld pflegen, ließ sich auch in meinen Interviews beobachten.²⁴⁶ Frau Schwalbe vermerkt zu

244 Vgl. Interview Herr Kranich 2016, S. 2.

245 Interview Herr Strauß, S. 2.

246 Vgl. Interview Herr Falke, S. 8, Interview Frau Taube, S. 2, Interview Herr Star, S. 2.

Beginn des Interviews: „Also, das stellt man sich glaub ich auch spannender vor, als es ist.“²⁴⁷ Im weiteren Verlauf erzählt sie dann aber doch von Kunden, die sie selbst spannend findet. Auch andere Pfandleiher erzählen von Kunden, die vom Profil des rational agierenden Mittelständlers stark abweichen.

Überhaupt wurden die Leihhauskunden immer wieder zum Gegenstand der Erzählung. Das liegt zum einen daran, dass ich gezielt nach Details gefragt habe, zum Beispiel nach der ethnischen Zusammensetzung der Kundschaft, um Pfandhäuser an verschiedenen Standorten besser vergleichen zu können. Zum anderen liegt es daran, dass die Pfandleiher von allein von Erlebnissen mit Kunden erzählen. Für die Pfandleiher, die oft am Schalter stehen und direkten Kontakt zu den Kunden haben, stellen Kundenbegegnungen ohnehin den Großteil der beruflichen Tätigkeit dar.

Ausgehend von den subjektiven Bewertungen der Pfandleiher sind die folgenden Erzählungen eingeteilt in die Kategorien gute Kunden, arme Kunden, schlechte Kunden und kuriose Kunden. Entscheidend für die Untersuchung ist nicht, ob die Geschichten wahr sind oder ob die Erfahrungen, die Pfandleiher mit Rentnern, Türken, Roma oder Drogenabhängigen machen, repräsentativ für diese Gruppe von Menschen sind. Vielmehr geht es darum, an welche Kundenbegegnungen Pfandleiher sich erinnern und welche Rolle sie selbst in der Erzählung einnehmen.

Gute Kunden, aus der Sicht des Pfandleihers, sind solche Kunden, deren Verwendung des Pfandkredits moralisch einwandfrei ist. Kommen sie regelmäßig, werden sie zu geschätzten Partnern in einem Geschäft, von dem beide Seiten profitieren. Bei vielen Stammkunden reift die Geschäftsbeziehung zwischen Pfandleiher und Kunde über die Jahre oft zu einer vertraulichen, persönlichen Beziehung heran. Auf die langjährige Treue der Kunden sind die Pfandleiher stolz, weil sie darin einen Beweis für die Qualität ihrer Dienstleitung sehen. Insofern stellt jede Geschichte eines zufriedenen Kunden eine Erfolgsgeschichte für den Pfandleiher dar. Eine solche Erfolgsgeschichte hat Herr Zeisig in Berlin mit einer türkischen Unternehmerfamilie erlebt:

„Wenn also eine türkische Familie sich verselbstständigen möchte und dann so einen Dönerspieß oder Friseurstuhl [kaufen möchte], naja, also ein so ein Spieß, der kostet schon zwischen 8 und 10.000 €. Ein Friseurstuhl, mit dem ganzen Waschbecken mit den ganzen Hähnen da dran und so weiter, da sind Sie auch bei 15 bis 20.000 €. Da kommt der, und da legt auch die ganze Familie zusammen. Da macht jeder seine Schachtel auf, und dann ist das so ein Berg. Und die kommen alle wieder, da brauch ich mir gar keine Sorgen zu machen. Die sind in drei Monaten wieder da und wenn nicht, dann verlängern sie noch einmal, und dann rentiert sich das natürlich auch sofort, und nach einem halben Jahr spätestens sind die wieder da, freuen sich, und sagen: ‚Das hat so viel geholfen, wir konnten uns verselbstständigen, jetzt verdienen wir Geld und wir können machen und tun, und das ist ja dann auch nett. Und dann bringen die zum Zuckerfest, [...] palettenweise Süßkram mit

247 Interview Frau Schwalbe, S. 5.

[...]. Das ist aber so, das ist so deren Mentalität, dass die dann auch Danke sagen, wenn man geholfen hat.“²⁴⁸

In diesem Beispiel sind die Kunden Geschäftsleute, die einen Investitionskredit brauchen. Im Vergleich zu anderen Kunden, die mit dem Kredit unnötige Konsumausgaben finanzieren, ist ihr Anliegen in den Augen von Herrn Zeisig ehrbar. In den besagten Schachteln ist bei türkischen Kunden üblicherweise Schmuck aus 750er oder 916er Gold, der zu Hochzeiten verschenkt wird.²⁴⁹ Dieser Schmuck ist sehr hochwertig und leicht zu taxieren. Für den Pfandleiher stellt er somit ein Idealpfand dar. Weil der Kredit einer Investition dient, stehen die Chancen gut, dass der Schmuck ausgelöst wird und der Pfandleiher ihn nicht versteigern muss. Zudem gelten Deutschtürken unter Pfandleihern als „pfandkreditaffine Kultur“, d.h. sie kennen das Geschäft und wissen genau, auf was sie sich einlassen.²⁵⁰ Die geschäftlichen Rahmenbedingungen könnten nicht besser sein. Wie erwartet glückt die Unternehmensgründung, die Kunden sind zufrieden und bedanken sich mit Süßigkeiten. Obwohl die Transaktion kein Gefallen war, schließlich haben die Kunden Zinsen bezahlt, die der Pfandleiher als Einnahmen einbehält, bedanken sie sich mit Geschenken.²⁵¹ Somit kann Herr Zeisig in seiner Erzählung die Rolle eines Helfers für sich beanspruchen.

In einer anderen Geschichte ist die Kundin eine alte Dame mit einer stattlichen Rente von fast 4000 €. Trotz ihres hohen Einkommens wohnte sie in einer Anderthalb-Zimmer-Wohnung und lebte sehr sparsam. Mit ihrem Einkommen und per Pfandkredit auch mit ihrem Sachkapital finanzierte sie Konsumausgaben ihrer Enkel. Nach dem Tod der alten Dame finden die Enkel in ihrer Wohnung die Pfandscheine und kommen zu Herrn Zeisig, um die Pfänder auszulösen. Die Enkel wussten nichts von der Verschuldung ihrer Großmutter und bezichtigen Herrn Zeisig, für ihre Verschuldung verantwort-

248 Interview Herr Zeisig, S. 13.

249 Vgl. Interview Frau Taube, S. 3, Interview Frau Schwalbe, S. 5., Interview Herr Strauß, S. 14–15.

250 Hummel (2006), S. 111 nennt Türken, Araber, Russen, Thailänder und Vietnamesen als pfandkreditaffine Migrantengruppen in Berlin. Dass Migranten vom Balkan, aus Asien und Afrika eine höhere Affinität zum Pfandkredit aufweisen können als die deutschstämmige Bevölkerung hat mehrere Gründe. Einer davon ist, dass Menschen „in den meisten Entwicklungsländern“, aber nicht nur dort, dazu neigen, in stabilere Fremdwährungen und Gold zu investieren, wenn sie aufgrund der Instabilität des eigenen Staates und Wirtschaftssystems nicht auf den Wert der eigenen Währung vertrauen wollen, vgl. Schrader (1995b), S. 15. Die Gewohnheit der Investition in Sachkapital wird mitunter in der Diaspora fortgesetzt. Ein weiterer entscheidender Grund ist der fehlende Zugang zu einem Bankkonto. Dies kann sowohl für das Leben im Herkunftsland gelten, wie auch für die Lebenssituation in Deutschland.

251 Von Trinkgeldern und kleinen Geschenken erzählen auch andere Pfandleiher in den Interviews. Hummel (2006) erwähnt sie auf S. 109f. Auch Käfer erwähnt Kundengeschenke in seinem Buch. Trinkgeld lehne er ab, dafür bekomme er aber oft Lebensmittel, Süßigkeiten und Spirituosen geschenkt, über die er sich sehr freue. Vgl. Käfer (2011), S. 90f.

lich zu sein und sich an ihr bereichert zu haben. Aufgrund der privaten Gespräche, wie sie zwischen Pfandleihern und Stammkunden typisch sind,²⁵² wusste Herr Zeisig aber über die finanzielle Situation der alten Dame besser Bescheid als ihre Enkel. Als er den Enkeln aufzählen konnte, welche großen Ausgaben sie in den letzten Jahren mit dem Geld ihrer Großmutter tätigen konnten, sollen diese stumm geworden sein. Die alte Dame hat im Gegensatz zur türkischen Unternehmerfamilie zwar keine wirtschaftlich rationale Motivation für den Kredit, aber ihr Anliegen ist dennoch ehrbar, weil sie das Geld nicht für sich, sondern für andere ausgibt. Zudem beweist ihre sparsame Lebensweise, dass sie mit Geld umgehen konnte. Dass Herr Zeisig eine missliche Lage seiner Kundin ausgenutzt hätte, kann er dadurch ausschließen. Er ist es, der die Zahlungen an die Enkel erst möglich gemacht hat, während diese das Geld ohne zu fragen angenommen haben. Die Rolle des Nutznießers nehmen somit die Enkel ein, nicht der Pfandleiher. In seiner Erzählung verteidigt Herr Zeisig auf einen Streich seinen Beruf gegen den Vorwurf der Ausnutzung, beweist eine enge Vertrautheit zu seinen Stammkunden und nimmt als hilfreicher Geschäftspartner der alten Dame gegenüber den unwissend konsumierenden Enkeln eine moralisch überlegene Stellung ein.²⁵³

Noch interessanter sind allerdings die Geschichten, in denen die Kunden wirklich in Schwierigkeiten stecken, da der Pfandleiher hier noch deutlicher als Helfer in der Not hervortreten kann. Dies sind die Geschichten von den armen, das heißt Mitleid erregenden, Kunden. Der Kfz-Pfandleiher Herr Fink erzählt von einem Kunden, dessen Frau an Krebs erkrankt war. Weil die Krankenkasse die Behandlung der Krankheit nicht weiter habe bezahlen wollen, habe das Paar selbst für die Kosten aufkommen müssen. Herr Fink nahm den Porsche des Ehemanns für 80.000 € in Pfand und ermöglichte so die Fortsetzung der Therapie.²⁵⁴ Später im Interview resümiert er: „Die Frau lebt heute noch, dank Pfandleihe“²⁵⁵. Der dankbare Kunde bietet Herrn Fink später kostenlose Werbefläche in einer von ihm verlegten Zeitschrift an, was er aber nicht annimmt. Wie an dem Zitat erkennbar ist, beansprucht Herr Fink nicht selbst die Rolle des Retters, sondern verweist auf die Institution der Pfandleihe. Viele Pfandleiher erzählen außerdem von Stammkunden, die aufgrund ihrer langjährigen Treue einen Vertrauensvorschuss genießen. Dadurch können sie in geringem Maße auch über den Wert des Pfandes hinaus Kredit bekommen:

„Aber gut. Dann haben Sie natürlich auch Kunden, die kommen rein, und die kennen Sie seit Jahren, und dann geht’s denen nicht so gut oder so, und dann ist es so, dann stecke ich denen auch mal einen 10er oder einen 20er zu und sag, bring’s

252 Vgl. Dischinger 2005, S. 83.

253 Vgl. Interview Herr Zeisig, S. 8. Direktes Zitat wiedergeben in Abschnitt 3.2.

254 Vgl. Interview Herr Fink, S. 7, 12.

255 Ebd., S. 12.

mir, wenn du wieder da bist. Das gibt's auch. Ja? Aber Sie dürfen es dann nicht übertreiben, sonst ist vorbei.“²⁵⁶

Frau Meise erzählt sogar von Kunden, bei denen sie bereit war, Verluste in Kauf zu nehmen, weil sie schon über Jahre mit diesen Kunden Gewinne erzielt hat:

„Es gibt ja auch Kunden, die haben ältere Sachen, die nehmen wir dann an, weil die schon öfter da waren. Wenn das dann versteigert wird und bringt nur die Hälfte von dem, was wir denen gegeben haben, hat man an dem Menschen ja schon genug. Der hat ja schon genug Zinsen bezahlt. Dann kann man auch mal rote Zahlen bei dem schreiben. Aber Hauptsache, man hat ihm einen Gefallen getan, sag ich mal, und geholfen.“²⁵⁷

Signifikant ist, dass Frau Meise das Helfen, das Gewähren eines Gefallens, als Hauptsache bezeichnet. Dabei erwähnt sie selbst die Vorbedingung dafür, dass sie einem Kunden einen Gefallen gewährt: langjähriger Gewinn. Das Primat des Helfens ist dennoch nicht völlig aus der Luft gegriffen. Die Pfandleiher, die ich interviewt habe, verstehen sich alle als Dienstleister. Sie üben ihren Beruf aus, weil es Kunden gibt, die ein Bedürfnis haben. Dieses Bedürfnis müssen sie bestmöglich erfüllen, um die Kunden für sich zu gewinnen und nicht an die Konkurrenz zu verlieren. Um Kunden zu gewinnen und zu halten, bemühen Pfandleiher sich, ein gutes Verhältnis zu ihren Kunden aufzubauen. Das Geschäft lebt von einer großen Menge Stammkunden, die über Jahre immer wieder einen Kredit aufnehmen, der selbst aber relativ klein bleibt. Der Erfolg eines Pfandhauses hängt daher nicht von guten Einzelgeschäften ab, sondern von guter Kundenbindung. Insofern sind das Helfen und sogar das Gewähren von Privilegien oder Gefallen für Stammkunden real. Sie sind aber auch stets Teil des Geschäftsmodells. In den Erzählungen offenbart sich, dass die Helferrolle Teil der narrativen Identität ist. Dem interviewenden Forscher gegenüber stellen sich die Pfandleiher als Helfer dar. Zugleich stellen sie sich aber auch ihren eigenen moralischen Prinzipien, ihrem Selbstanspruch gegenüber als Helfer dar. Dem jungen Gründer Herrn Kranich und seinem Bruder ist es wichtig, diesem Selbstanspruch gerecht zu werden:

„Mensch vor Sache, das sollen nicht nur leere Worte sein.“²⁵⁸

„... wir behandeln jeden Kunden gleich und versuchen immer für ihn und für uns das bestmögliche Ergebnis zu erzielen. Und also wirklich auch für den Kunden. Klar sagt das jedes Unternehmen von sich, aber wir achten da auch wirklich drauf ...“²⁵⁹

256 Interview Herr Star, S. 8.

257 Interview Frau Meise, S. 19.

258 Interview Herr Kranich 2017, S. 9.

259 Ebd., S. 1, Aussage von Herrn Kranichs Bruder.

Die Formulierung „für uns und den Kunden das Beste“ verwendet auch Herr Fink. Sie zeugt vom Selbstverständnis beider Pfandleiher als engagierte Dienstleister. In der Praxis äußert sich diese Geschäftsphilosophie bei Herrn Kranich zum Beispiel darin, dass man versucht, dem Kunden zu helfen, obwohl seine Habseligkeiten nicht zum Verpfänden geeignet sind.

„Ja, und teilweise geht das Ganze noch weiter, diese Hilfestellung. Ich hab ja Kunden da gehabt, die ich dann nicht einfach so ziehen lassen wollte. Wo ich dann wusste, dieses Bild ist gar nichts wert, oder diese Buddha-Statue, diese Skulpturen, die er mir gebracht hat, und wir waren hinten im Fotostudio, und dann haben wir einfach für die Leute super Fotos gemacht, dass das alles so freischwebend aussieht. Haben das denen dann mitgegeben.“²⁶⁰

Mit den professionellen Bildern konnten die Kunden einen guten Preis erzielen, als sie ihre Besitztümer bei Ebay verkauften. In einer E-Mail bedankten sie sich nach dem Verkauf bei Herrn Kranich für seine Hilfe. Den erwähnten Vertrauensvorschuss und die damit verbundenen Gefallen versuchen manche Kunden zu erreichen, indem sie sich selbst Mitleid erregend darstellen. In einigen Fällen ist dies erfolgreich, in anderen durchschauen die Pfandleiher die Erzählung als Masche. Wenn sich die traurige Geschichte des Kunden von Besuch zu Besuch ändert, verliert sie an Konsistenz. Wenn dieselbe Mutter dreimal gestorben sein soll²⁶¹ oder Indizien im Auftreten des Kunden gegen die Wahrheit der Geschichte sprechen, fliegt die Masche auf. Die lügenden Kunden gehören zur Gruppe der schlechten Kunden, womit nicht gemeint ist, dass man mit diesen Kunden keine guten Geschäfte abschließen könnte. Auch lügende Kunden können gewinnbringende Stammkunden sein. Zu den schlechten Kunden zählen sie deshalb, weil ihre moralische Schlechtigkeit im Zentrum der Erzählung steht. Ein typisches Beispiel ist Frau Meises Erzählung von der Kundin mit den gegelten Nägeln:

„Und für mich sind sowieso alle Menschen gleich. Da gibt es keinen Bonus für den und für den. Gut, wer nett ist, wirklich nett ist und wenn jetzt eine ältere Frau kommt, die kriegt schon mal einen kleinen Bonus. Wenn jetzt natürlich eine kommt und sagt: ‚Mein Kind hat nichts zu essen, ich brauch unbedingt 50 €‘, und ich sehe dann, dass die gegelte Nägel hat. Die Kippen liegen auf der Theke, sonnenbankgebräunt, dickes Handy, dann frag ich Sie dann. [Dann] hab ich auch schon was zu Essen raus gegeben, wollten die nicht haben. Weil, dann merk ich, die lügen. Und das sag ich denen auch. Dann sag ich denen: ‚Ich finde es unmöglich, das Kind vorzuschieben.‘ Das ist ungerecht, das ist gemein. Weil, das Kind kann nichts sagen, das Kind kann sich nicht wehren. Und auf solch eine Nummer stehe ich nicht. Da bin ich ehrlich und sag: ‚Soundso ist es.‘ Ja aber das geht gar nicht. Das ist für mich link.“²⁶²

260 Interview Herr Kranich 2017, S. 10.

261 Vgl. Interview Frau Schwalbe, S. 7.

262 Interview Frau Meise, S. 6.

Im Gegensatz zum Bankkredit muss ein Pfandkredit nicht auf die Vertrauenswürdigkeit des Kreditnehmers vergeben werden, da das Pfand für ihn bürgt. In der Theorie müsste ein Pfandleiher daher ohne Ansehen der Person alle Kunden gleich behandeln, wie Frau Meise es am Anfang des Zitats für sich behauptet. In der Praxis sind Pfandleiher aber menschliche Wesen und somit ist ihr Geschäftsverhalten auch von Sympathie und Antipathie beeinflusst. Wie bereits erwähnt, dienen Boni und Gefallen langfristig der Kundenbindung auch wenn sie im Widerspruch zum Wert des aktuell angebotenen Pfandes stehen. Durch ihren Beruf ist es für Pfandleiher selbstverständlich, vorsichtig und reflektiert mit Geld umzugehen. Leichtsinnige, unvernünftige Ausgaben stoßen bei ihnen auf Unverständnis und Ablehnung, besonders wenn sie nicht durch die Einnahmen gedeckt werden.²⁶³ Ein weiterer Grund, warum die Kundin mit den gegelten Nägeln kein hohes Ansehen bei Frau Meise genießt, ist ihre Unehrlichkeit. Weil ihr Pfand für sie bürgt, müsste die Kundin keinen Grund für ihren Kreditbedarf angeben. Dennoch erzählen viele Kunden, wofür sie das Geld ausgeben wollen, auch wenn die Ausgaben in den Augen der Pfandleiher völlig unvernünftig sind. Es liegt auch nicht im Interesse der Pfandleiher, verschwenderische Kunden für ihren Umgang mit Geld zu verurteilen, da sie erstens durch Freundlichkeit Kundenbindung erzeugen und zweitens davon leben, dass Menschen mehr Geld ausgeben, als sie haben. Ein moralisch gerechtfertigtes Interesse an einem Kredit zu erfinden, der in Wirklichkeit unvernünftigen Konsum ermöglichen soll, ist also völlig überflüssig. Aus diesem Grund können Pfandleiher über erfundene Gründe für die Kreditaufnahme nur den Kopf schütteln. Frau Meise, die selbst Mutter ist, ist empört darüber, dass die Kundin ein unschuldiges Kind für ihre Lügengeschichte instrumentalisiert. In den meisten Fällen nehmen die Pfandleiher unglaubwürdige Geschichten ihrer Kunden aber nicht so ernst. Die Berufserfahrung führt zu einer Gewöhnung an typische Lügengeschichten.²⁶⁴ Besondere Geschichten behalten sie als amüsante Abwechslung im Gedächtnis. Herr Zeisig bringt die Situation humorvoll auf den Punkt: „Wie gesagt, glauben Sie ja nicht alles, was da vorne erzählt wird. Da werden uns so viele Bärenfelle aufgebunden, da kann ich eine ganze Pelzhandlung aufmachen.“²⁶⁵ Eine andere Geschichte von schlechten Kunden wurde mir einmal von Herrn Sperling und einmal von Herrn Specht erzählt.²⁶⁶ In der Geschichte steht ein Kunde am Schalter und bittet den Pfandleiher darum, dass er sich

263 Die Ächtung unachtsamen Konsums beschränkt sich nicht auf Erzählungen von schlechten Kunden. Herr Zeisig sagte im Interview, dass er Filmteams, die zu Dreharbeiten sein Leihhaus besuchen, vorrechnet, für welche unnötigen Dinge diese an einem Tag 10 € ausgeben würden, wenn er sie ihnen geben würde. Für manche seiner Kunden seien 10 € hingegen ein ernährungssichernder Kredit am Ende des Monats. Vgl. Interview Herr Zeisig, S. 12.

264 Dass Kunden Gründe für ihren Kreditbedarf angeben, die die Pfandleiher nicht glauben, habe ich in fast allen meiner Interviews gehört, sogar mit dem Zusatz: „... aber werden Ihnen alle Kollegen erzählen“, Vgl. Herr Specht, S. 13.

265 Interview Herr Zeisig, S. 13. Die Metapher mit den Bärenfellen und der Pelzhandlung findet sich ebenfalls bei Käfer (2011), S. 213.

266 Vgl. Interview Herr Sperling, S. 19, Interview Herr Specht, S. 13. Denkbar ist eine Verbreitung der Geschichte durch die Verbandszeitschriften „Der Pfandkredit“ oder „ZdP-Mitteilungen“.

beeilen solle, da draußen das Taxi auf ihn warte. Die Tatsache, dass jemand sich in einer finanziellen Notsituation befindet und trotzdem mit dem Taxi fährt und dieses auch noch warten lässt, zeugt in den Augen der Erzähler vom völligen Unvermögen dieser Person, mit Geld umzugehen. Die Verlegenheitslügner und die Geldverschwender lösen bei den Pfandleihern zwar Kopfschütteln aus, stellen aber kein ernstes Problem für sie dar. Anders ist es bei den nun folgenden Beispielen. Kunden, die dem Volk der Roma angehören und von den Pfandleihern z.T. „Zigeuner“ genannt werden und sich, nach Auskunft der Pfandleiher, auch selbst so bezeichnen, stellen für die Interviewpartner meines Samples eine Risikogruppe dar. Die Erfahrungen reichen von langjähriger, guter Partnerschaft über misstrauisch beäugte Ausnahmekunden bis hin zu Betrugserlebnissen und völliger Ablehnung. Herr Sperling kann inzwischen auf eine jahrzehntelange Berufserfahrung in Filialen im ganzen Land zurückblicken und hat mit Roma gute und schlechte Erfahrungen gemacht.

„Also, Zigeuner waren immer schwierig. Die haben auch oft betrogen und versucht Falschgold und hier und da und waren frech und laut, und war immer sehr schwierig. Nicht alle, [...] in Düsseldorf hatte ich drei Zigeuner, die waren total nett, und mit denen konnte man auch wirklich gut zusammen arbeiten. Da konnte man sagen, was man will. Aber unterm Strich, denen konnten Sie nicht trauen. Die waren der beste Freund und lange Kunde, aber wenn die dann die Chance hatten, einen zu beschließen, dann haben die einen beschissen. Und da kennen die nichts. Ja? Ich will jetzt hier nicht rassistisch klingen oder so [...] Aber wie gesagt, wir hatten auch Familie Meyer, ich hab Sie noch heute vor Augen, das hat mich immer gefreut, wenn die kamen. Ganz anders, ja? Und dann sieht man ja, es geht ja auch anders, ne? Aber unterm Strich waren Zigeuner [...] schon heftig gewesen teilweise.“²⁶⁷

Herr Ibis ist zum Zeitpunkt des Interviews seit sieben Jahren im Geschäft. Im Gegensatz zu Herrn Sperling ist er Angestellter und trägt damit weniger Verantwortung. Er ist es, der seine erste Woche am Pfandleihertresen im Vergleich zur Arbeit an der ruhigen Uhrmacherwerkbank als „Flut aus Ohrfeigen“ beschrieb. Inzwischen ist er an den Umgangston im Leihhaus gewöhnt und weiß die Unruhe als belebende Abwechslung zu schätzen. An Begegnungen mit Romakunden hat auch er gute und schlechte Erinnerungen.

„Also man hat ein sehr abwechslungsreiches Geschäft. Nicht zu vergessen, zuletzt Sinti und Roma, im Volksmund und auch selber Zigeuner genannt, die auch sehr, sehr anstrengend, aber auch sehr, sehr lustig im Alltag sein können. Also, das gibt unserem Alltag tatsächlich die Würze in jederlei Hinsicht. Es ist manchmal zu scharf, das Essen, und man denkt sich danach: ‚So, das musst du jetzt erst einmal

267 Interview Herr Sperling, S. 13.

verdauen.' Manchmal ist es aber auch sehr lecker den ganzen Tag über und man denkt sich: ‚Das macht man gerne.‘²⁶⁸

Herr Specht ist wie Herr Sperling schon seit Jahrzehnten im Geschäft und steht kurz vor dem Ruhestand. Er ist Inhaber eines Einzelbetriebs in einer Stadt im Rheinland, in der, seiner Aussage zufolge, viele Roma leben.

„Sind nicht immer die einfachsten Kunden. Denen fehlt es oft an Manieren, ne? Aber, wenn man sich so lange kennt, dann ist das Okay. Was leider stark zugenommen hat, sind die Betrügereien, ne?“²⁶⁹

Auch er hat sich im Laufe der Jahre an einen gröberen Umgangston gewöhnt. Betrugsversuche sind allerdings ein ernstes Problem, da sie das Geschäft bedrohen. Von den Betrugsversuchen von Romakunden erzählt auch Herr Star. Er ist etwas jünger als Herr Sperling und Herr Specht und betreibt einen Einzelbetrieb in Bayern.

„Doch ist alles dabei, sind auch Sinti und Roma dabei. Aber Sie wissen [...] selber, wie das ist. In der [...] heutigen Zeit müssen Sie extrem aufpassen, was Sie annehmen und wir haben leider Gottes sehr viele [...] Kunden mit [diesem] ethnische[n] Hintergrund, die versuchen Sie zu betrügen, wo es nur natürlich geht.“²⁷⁰

Als ich Herrn Adler nach der ethnischen Zusammensetzung seiner Kundschaft fragte, konnte er von der Verteilung verschiedener Einwanderergruppen auf verschiedene Städte im Großraum Rhein-Ruhr erzählen, in dem seine Kette mehrere Filialen besitzt. Auch er gehört zu den Altpfandleihern im Sample. Weil er mit Roma schlechte Erfahrungen gemacht habe, schließt er diese am liebsten ganz als Kunden aus.

„B: Sinti und Roma auch? A: Ja... Ja und Nein. Die haben wir auch, aber die sind nicht so ganz geliebt. Irgendwann betucken die einen immer. Das ist kein Vorurteil, das ist Erfahrungssache. Deshalb werden die auch vielfach lieber unverrichteter Dinge von hinten gesehen raus gegangen. Da haben Mitarbeiter schon richtige Angst, dass sie betrogen werden. Deshalb haben wir die ganz wenig als Kunden. [...] Es gibt einfach in der Bevölkerungsstruktur zu viele Einzelne, die so leben, ja? Es sind weiß Gott nicht alle, aber es ist doch ein sehr deutlicher Anteil, die auch dementsprechend auftreten, dass man Sie auch als solche erkennt. Das soll man ja auch nicht vergessen. Die jammern ja noch vor, dass sie Verfolgte des Nazireichs sind, obwohl sie, ach was weiß ich, vor vierzig Jahren geboren sind. Machen dann noch einen auf Mitleidstour, das sind die allerschlimmsten.“²⁷¹

Thomas Käfer schildert in seinem Buch ein Erlebnis mit einer Romakundin, die er als beispielhaft für seine Erlebnisse mit dieser Kundengruppe bezeichnet. Aufgrund der

268 Interview Herr Ibis, S. 7.

269 Interview Herr Specht, S. 7.

270 Interview Herr Star, S. 6.

271 Interview Herr Adler, S. 9.

massiven Feilschversuche der Kundin, soll der Kauf eines Schmuckstücks anderthalb Stunden gedauert haben, obwohl der Preis am Vortag schon festgesetzt und das Schmuckstück angezahlt gewesen sein soll.²⁷² Über Roma wird noch weiteres zu lesen sein, wenn es um Erzählungen von den kuriosen Kunden geht. Eine andere Kundengruppe, die in Abschnitt 1.3 schon Erwähnung fand, als es um Dischingers Überlegungen zur Verortung der Pfandhäuser im Bahnhofsviertel ging, ist die der Drogenabhängigen. Frau Schwalbe weist zwar darauf hin, dass ein berauschter Mensch nicht vertragsfähig ist und somit nicht bedient werden darf.²⁷³ Das heißt aber nicht, dass Kundengespräche mit Drogenabhängigen gar nicht vorkommen würden, wie die folgenden Erzählungen zeigen. Dabei ist zu beachten, dass drogenabhängige Kunden nicht nur im Rauschzustand, sondern auch mit Entzugserscheinungen ins Pfandhaus kommen, um mithilfe des Kredits den nächsten Rausch zu realisieren. Herr Zeisig bedient Kunden, die er kennt, in beiden Fällen und setzt auf Deeskalation:

„Da sind ein paar dabei, die wirklich sehr dicht am Stoff sind. Man erkennt sie aber. An der Haut, an dem Aussehen. Da merkst du dann ‚Okay, der ist jetzt drauf oder der braucht. Und zwar möglichst schnell.‘ [...] Also ... naja, ich will jetzt so einen Drogenabhängigen nicht in Schutz nehmen, aber der ist natürlich, wenn er den Stoff braucht, in einer wahnsinnig angespannten Situation. Der ist ja im Megastress. [...] Kann man auch verstehen. Was ich dann aber nicht verstehe, ist, wenn sie ausflippen und den Laden zerkloppen. Dann sag ich ‚Hör mal zu, Sportsfreund, vollgedröhnt sein ist eines, aber du musst nicht aggressiv werden.‘ [...] Da gibt es natürlich Drogenabhängige, die flippen dann aus. [...] Nun, deshalb muss man sagen: ‚Ne, komm, bevor es soweit ist, behandle den vernünftig.‘ Wenn der sein Pfand dahin legt, dann kriegt er das [Geld] auch, und dann vergessen die meistens auch noch ihren Ausweis oder was weiß ich. Naja, und dann wird das eben ohne Ausweis beliehen. Wenn der dreimal in der Woche kommt und man sieht den jede Woche, dann braucht man nicht jedes Mal die Personaldaten aufnehmen.“²⁷⁴

Obwohl er Drogenkonsum ablehnt, zeigt Herr Zeisig Verständnis mit seinen Kunden. Wie die zuvor zitierten Kollegen sich mit Roma arrangieren, deren Verhalten sie anstrengend finden, arrangiert sich Herr Zeisig mit drogenabhängigen Kunden. Zu einem schlechten Kunden wird ein Drogenabhängiger erst, wenn er in der Erzählung das Element der Gefahr darstellt, dass vom Erzähler abgewehrt werden muss. Mit der Anrede „Hör mal zu, Sportsfreund ...“ zeigt Herr Zeisig Autorität. Dabei bleibt er aber fair und „behandelt den [Kunden] vernünftig“. Durch diese Herangehensweise erhält Herr Zeisig in der Erzählung seine Souveränität aufrecht und schützt sich und sein Geschäft. Um einem etwaigen aggressiven Kunden gar nicht erst die Möglichkeit zu geben, im Geschäft zu randalieren, verzichtet Herr Zeisig gleich darauf, Dinge in den Vorraum zu stellen, die zerstört werden oder als Waffe missbraucht werden können.²⁷⁵

272 Vgl. Käfer (2011), S. 179–181.

273 Vgl. Interview Frau Schwalbe, S. 6.

274 Interview Herr Zeisig, S. 24f.

275 Vgl. ebd., S. 25.

Frau Meise erzählt ebenfalls von drogensüchtigen Kunden. Weil sie selbst einen drogensüchtigen, inzwischen erwachsenen Sohn hat, lässt sie sich von frechen Kunden nichts gefallen. Sie erzählt, dass sie die „ganzen Drogengangs in [Stadt hat] auffliegen lassen“²⁷⁶, dass sie ihren Sohn aus dem Elternhaus geworfen hat und dass sie Drohungen erhalten hat, ermordet zu werden, wenn sie bei Gericht aussagt. Nach ihrer Zeugenaussage wurde ihr Auto zerschlagen. Ihr Sohn wurde zuerst bei seinen Großeltern, dann in einem Kloster aufgenommen.²⁷⁷ Ihre eigenen schmerzlichen Erlebnisse verleihen Frau Meise ein gewisses Selbstvertrauen im Umgang mit Drogensüchtigen, das sich im Berufsleben als nützlich erweist.

„Und wenn dann hier einer hinkommt der ist dann ganz aggressiv, dann sag ich auch: ‚Pass auf, geh erstmal raus, ich beleih das nicht.‘ Ich sag: ‚Deine große Presse, das gibt es nicht.‘ Ich sag: ‚Ich hab so einen zu Hause wie dich.‘ Ich sag: ‚Jetzt gehst du erstmal raus und wenn du dann dich entschuldigst, dann kannst du wieder rein kommen.‘ Und das ist zwar traurig, aber dadurch, dass ich das erlebt habe, am eigenen Leib, deswegen hab ich so viel Erfahrung.“²⁷⁸

Mehr noch als Herr Zeisig im vorigen Beispiel betont Frau Meise ihre Autorität im Umgang mit schwierigen Kunden. In ihrer Erzählung behält sie die Kontrolle darüber, was in ihrem Laden geschehen darf und was nicht. Die Fähigkeit dazu erhält sie nicht aus einer natürlichen Überlegenheit, sondern aus schmerzlicher Erfahrung. Ähnlich verhält es sich bei einer Geschichte, die Herr Kranich von seinem Erlebnis mit einem Trickdieb erzählt. In Abschnitt 3.4, wo die Geschichte auf narrative Identität hin analysiert wird, wird sie vollständig wiedergegeben. Wie Frau Meise ist Herr Kranich darin zuerst Opfer und geht am als gestärkter und an Erfahrungen reicherer Mensch aus der Geschichte hervor. Die Geschichte vom Trickdieb zeigt außerdem, dass ein Erlebnis mit einem Kunden, der sich eindeutig moralisch falsch verhält, nicht immer die moralische Schlechtigkeit des Kunden zum Gegenstand haben muss. Insofern stellt sie ein Gegenbeispiel in der Passage zu schlechten Kunden dar. Im Gegensatz zur Geschichte von Frau Meises Kundin mit den gegelten Nägeln wird die Geschichte vom Trickdieb nicht erzählt, um den Kunden moralisch zu verurteilen, sondern weil ein aufregendes Erlebnis eine gute Geschichte abgibt, bei der der Erzähler und Protagonist sich als Mensch mit einem aufregenden Leben darstellen kann.

Im letzten Teil dieses Abschnitts zu Kundengeschichten geht es ebenfalls um Erlebnisse, die etwas Aufregung in den Alltag der Pfandleiher bringen. Die kuriosen Kunden haben auf die Erzähler faszinierend oder befremdlich gewirkt, im Rückblick werden die Erlebnisse aber stets als spannend oder amüsant beschrieben. Manchmal ergibt sich die Kuriosität der Situation erst aus dem, was der Pfandleiher weiß, weil seine Kunden es ihm erzählen, wie in dem Beispiel, vom dem Herr Specht erzählt:

276 Interview Frau Meise, S. 13.

277 Vgl. Interview Frau Miese, S. 13.

278 Ebd., S. 8.

„Viel interessanter ist es, wenn Familienmitglieder kommen und der eine weiß nichts vom anderen, ne? Das ist interessant, also die menschlichen Seiten, ne? Beziehungen außerhalb der Ehe, die dann mitfinanziert werden und solche Geschichten.“²⁷⁹

Aufgrund der oft hohen ethnischen Vielfalt der Leihhauskunden, können Pfandhäuser zu wahren Orten transkultureller Begegnung werden. Über türkisches Hochzeitsgold und das als anstrengend bis lustig empfundene Verhalten der Roma wurde bereits berichtet. Herr Star erzählt von einer sprachlichen Besonderheit, die er bei rumänischen Kunden beobachtet hat:

„Ich merk das auch immer, das ist sehr interessant, wenn ich Kunden habe, so aus Rumänien oder so. Die sagen nicht ‚Wir gehen ins Leihhaus‘ [...], sondern die sagen lieber ‚Wir gehen in die Bank.‘ Also hab ich sehr viele, die sagen nicht: ‚Wir gehen ins Leihhaus.‘ Die sagen: ‚Ich muss noch rüber in die Bank verlängern.‘ [B: Die gehen rüber ins Leihhaus aber nennen es ‚die Bank?‘] Die nennen es ‚die Bank.‘“²⁸⁰

Die kulturelle Vielfalt der Kundschaft bringt auch eine sprachliche Vielfalt mit sich. Es gibt Pfandhäuser, in deren Vorräumen die Pfandleihverordnung in Deutsch, Englisch, Türkisch und Russisch aushängt. Fremdsprachenkenntnisse, besonders Türkisch, sind bei neuen Angestellten eine gern gesehene Qualifikation.²⁸¹ In Situationen, in denen diese Sprachkenntnisse fehlen, entstehen Sprachbarrieren, die auf verschiedenste Weise gelöst werden. Mal ruft der Kunde einen Dolmetscher an oder bringt ihn in den Laden, mal schreibt der Pfandleiher von Hand den Kreditbetrag auf ein Blatt Papier. Frau Schwalbe sieht in diesen Herausforderungen eine willkommene Abwechslung:

„Was aber auch oft ganz interessant ist, [sind] so, ich sag mal, diese sprachlichen Barrieren. Manchmal muss man dann wirklich mit Händen und Füßen bedienen. Aber das klappt dann trotzdem, weil, die Leute sind so bemüht. Manchmal ist das dann auch toll, wenn man so ein Erfolgserlebnis hat. Wenn man eigentlich gar nicht dieselbe Sprache spricht, aber trotzdem irgendwie. Dann schreibt man auf, was die bekommen, dann schreiben die auf, ‚Ne, ich möchte aber so viel.‘ Manchmal ist das ganz lustig. Die Bredouille hat man sonst auch nicht so.“²⁸²

Frau Amsel betreibt einen Mischbetrieb mit Goldhandel, Pfandgeschäft und Goldschmiedebetrieb. Viele ihrer Kunden sind Roma, die auch Auftragsarbeiten von ihr anfertigen lassen. Deren Kunstgeschmack und deren Art mit dem Goldschmuck umzugehen, lösen bei Frau Amsel Unverständnis aus:

279 Interview Herr Specht, S. 14.

280 Interview Herr Star, S. 6.

281 Hummels These, (Hummel (2006), S. 112) viele Pfandleiher verzichten auf türkischsprachige Mitarbeiter, um nicht die Kontrolle über das zu verlieren, was Kunde und Mitarbeiter in einer vom Chef nicht verstandenen Sprache verhandeln, kann ich nicht bestätigen.

282 Interview Frau Schwalbe, S. 11.

„Ich hab viele Kunden [...], ich sag mal, aus dem Zigeunermilieu, ja? Sehr viele Kunden. Extrem viele Kunden, die große schwere Sachen bei mir bauen lassen. Goldene Gürtelschnallen, die kein Mensch braucht, [...] Eine [...] goldene Kappe für einen Schnuller für einen Säugling, der 35g wiegt und dem Kind aus dem Mund fällt, weil er viel zu schwer ist. Ziemlich viel Unfug muss ich hier bauen. So aber, die sind so, ich komm zu Recht mit denen, mit mehr oder weniger grauen Haaren [...] Ich arbeite schon jahrelang für die, und das wird immer gruseliger, was ich für die machen muss. [...] Einen dicken schweren Goldring besetzt mit Brillianten für mehrere tausend Euro, 14 Tage später hatte ich den hier im Pfand. Hat er keine Ahnung beim Zocken, beim Spielen verloren und nicht zu knapp und brauchte dann ein bisschen Geld, ja? Kurios!“²⁸³

Bei den Romakunden an seinen Standorten in Hessen will Herr Ibis beobachtet haben, dass die Lügengeschichten, die erklären sollen, wofür der Kredit benötigt wird, einem saisonalen Rhythmus unterliegen. Im Frühling und Sommer seien es fröhliche Geschichten, z.B. über eine Investition. Im Herbst und Winter seien es traurige Geschichten, z.B. über ein krankes Familienmitglied, das versorgt werden muss. Als wahren Grund vermutet Herr Ibis einen ganzjährig stattfindenden Drogenhandel.²⁸⁴ Im Uhrenbereich erinnert sich Herr Ibis an zwei faszinierende Geschäftskunden, die den Pfandkredit geschickt einsetzen, um Steuern zu vermeiden und auch keinen Hehl daraus machen.

„Ich hab zwei Uhrenhändler, die ihre eigenen Uhren beleihen, um eine andere Uhr zu kaufen und wieder zu verkaufen. [...] Und die machen mit ihren Geschäften so viel oder so schnell ihren Profit, und auch so erfolgreich am Staat und an der Steuer vorbei, dass die dann natürlich bereitwillig auch hohe Trinkgelder geben und sehr glücklich und bunt und farbenfroh davon erzählen. Und das sind dann eben auch die Kunden, die meinen Alltag als Pfandleiher und Gutachter bunter und abwechslungsreicher machen.“²⁸⁵

Die Filiale, in der Herr Ibis zur Zeit des Interviews hauptsächlich arbeitet, liegt am Hauptbahnhof in direkter Nachbarschaft zum Rotlichtviertel. Für die Zuhälter ist Herr Ibis' Arbeitsplatz die nächste und deshalb bevorzugte Adresse, um Uhren und Schmuckstücke schätzen zu lassen und Geld ins Ausland zu versenden. Die Sexarbeiter geben Schmuck ins Pfand. Auch Freier suchen das Leihhaus auf, um den bevorstehenden Bordellbesuch zu finanzieren, wie Herr Ibis bei folgender Gelegenheit bezeugen konnte:

283 Interview Frau Amsel, S. 9–10.

284 Vgl. Interview Herr Ibis, S. 7.

285 Ebd., S. 8.

„[...] ich hatte wörtlich schon den Fall am Tresen, dass einer mit einem kleinen Goldbaren kam, mir den auf den Tresen knallte und in einem gebrochenen Englisch die Worte sprach: ‚Give money for fucking!‘“²⁸⁶

Das Geschäft von Herrn Star ist ebenfalls am Hauptbahnhof einer Großstadt gelegen. Kunden aus dem Rotlichtmilieu, Roma und Drogenabhängige spielen in seinem Berufsalltag aber keine Rolle. Kuriose Kunden, an die er sich erinnert, sind ein Priester, der seinen Talar ins Pfand gegeben und nicht wieder abgeholt hat und eine Metalband mit besonderer Bühnendekoration:

„Dann haben die diesen Sarg gekauft für eine Bühnenshow, das war so Heavy Metal Hardcore Headbanger Musik und so, und dann wollten die den Sarg loswerden, und den wollte keiner. Und dann haben die gedacht, vielleicht können die den im Leihhaus beleihen und nicht mehr holen, klar. Da hab ich gesagt: ‚Ne!‘“²⁸⁷

Ein Sarg ist ein außergewöhnliches und sperriges Pfand, das sich im Vergleich zu Gold und Technik schwer taxieren und weiterverkaufen lässt. Für Herrn Star war das Kuriose an dem Erlebnis aber die Begegnung mit Menschen aus einer ihm fremden musikalischen Subkultur. Herrn Kranichs Pfand- und Schließfachhaus liegt in einem alten Arbeiterviertel einer bayerischen Großstadt. Außer dem Trickdieb, der bei seiner Gefangennahme die Hose herunter ließ, hat er in den drei Jahren seit Geschäftseröffnung nur ein- oder zweimal unangenehme Begegnungen mit Kunden gemacht, die „komplett versoffen [waren] oder [...] sich seit einer Woche nicht geduscht“²⁸⁸ hatten. Die Erinnerung an die direkte Art eines anderen Kunden bringt ihn hingegen zum Lachen:

„Aber die lustigste Geschichte, [...], das war, dass hier ein recht rustikaler, ich hätte jetzt mal geschätzt, Handwerker hier war, und ich hab ja schon gesagt, wir sind ja hier in [Stadtteil] auch ein Arbeiterviertel, und der stand dann bei mir vor dem Schalter und fragte ‚He du, koafst du Gold a?‘ und ich sag: ‚Ja, wir kaufen schon auch Gold an.‘ Und da reißt der vor mir seinen Mund auf und zeigt mir seine goldene Zahnreihe. Und ich mein nur so zu ihm: ‚Ja, aufs Gramm genommen, da ist der Kurs bei 36 €.‘ [...] Der sagte ‚Ja alles gut, ich komm wieder.‘ Und tatsächlich eine Woche später knallt der mir sein halbes Gebiss auf die Theke. Haben wir verrechnet, waren für ihn ein paar hundert Euro. [...] Ich hab nur gedacht ‚hoffentlich kommt keiner rein, wo der mir dann seine Zähne zeigt.‘“²⁸⁹

Frau Schwalbe leitet seit drei Jahren eine Filiale im Ruhrgebiet, die zur Pfandhauskette ihres Vaters gehört. Von ihrer Begegnung mit einem Kunden, der Mitglied in einem Motorradclub ist, erzählt sie ausführlich:

286 Ebd., S. 4.

287 Interview Herr Star, S. 7.

288 Interview Herr Kranich 2017, S. 8.

289 Ebd., S. 7.

„Am Anfang war ich auch ein bisschen, tja, wie soll man sagen? Eingeschüchtert. Teilweise auch, weil die [Kunden] manchmal auch ganz krass auftreten können. Wir haben zum Beispiel einen, der gehört zu so einem Rocker-Clan, [...] die kommen hier natürlich manchmal herein gepoltert, da bin ich schon so ein bisschen ‚Puh! Wer bist du jetzt?‘ [lacht] [...] [A]lso mit solchen Leuten hat man normal auch nicht zu tun. Also, ich sag mal, da kommt man ja, böse gesagt, aus einem wohl behüteten Elternhaus, ich hab meine Ausbildung in der Bank gemacht, ich hab studiert. [...] Viel hatte man ja nicht mit denen zu tun. [...] Man ist da so in seiner kleinen Welt und dann kommen hier auf einmal Leute rein, also normalerweise würde man sagen ‚Uäh! Ich geh drei Meter weiter, will ich nichts mit zu tun haben!‘ und das muss man dann aber. Also das hat sicherlich auch meine ganze Einstellung dazu auch ein Stück weit verändert.“²⁹⁰

Was Frau Schwalbe ausspricht, gilt für viele Pfandleiher in meinem Sample, gerade für die Gruppe der Erben. Sie entstammen einem bürgerlichen Elternhaus, leben eher unauffällig und besonnen und orientieren sich an konservativen Werten. Entgegen dem Klischee sind nicht alle Kunden arm, kriminell, leben in prekären Verhältnissen oder am Rand der Gesellschaft. Dennoch gibt es diese Kunden. Begegnungen mit kuriosen Kunden, an die die Pfandleiher sich nach Jahren noch erinnern können, sind oft gekennzeichnet von einer Erfahrung der Fremdheit. Frau Schwalbe reflektiert während der Erzählung, dass die Begegnung mit dem Kunden ihren Horizont erweitert und ihren Blick auf Menschen verändert hat. Als es zu einem späteren Zeitpunkt im Interview darum geht, wie viel die Kunden ihr über die Verwendung des Geldes verraten, kommt sie erneut auf den Motorradclub-Kunden zu sprechen.

„Wenn jetzt der von der Rockergang kommt, keine Ahnung, der erzählt mir nicht, wofür er das Geld braucht, das, glaube ich, möchte ich an der Stelle auch nicht immer wissen, was er damit tut oder nicht tut. Aber manchmal ist das schon ganz interessant, also, der hat zum Beispiel so eine Kette mit so einer großen Schildkröte dran. Und das ist irgendwie deren Emblem und je größer die Schildkröte, desto wichtiger [ihr Träger]. Und die ist hohl, das sind vielleicht 5g. Das ist so ein Oschi. [B: Gold?] Ja, ja, Gold, die ist aber hohl von innen. So ein Ding! Und dann sagt er: Je größer das ist, desto ranghöher sind die halt. Das ist manchmal ganz interessant, weil man da nie Berührungspunkte mit hat. [...] Ja also, das meine ich, es ist wirklich interessant, weil man auch mit Menschen in Kontakt kommt, mit denen man sonst, ja, ich glaube, nie sprechen würde. So an der Bushaltestelle würde man glaub ich eher drei Meter weiter weg gehen und sagen ‚Mhmhmhm will ich jetzt nichts mit zu tun haben.‘ Oft sind es ganz normale Menschen.“²⁹¹

Aus der Erzählung spricht Frau Schwalbes Faszination für eine fremde Subkultur. Ihre anfängliche Einschüchterung wandelt sich zu Interesse und schließlich zu Verständnis. Die Erzählungen der eher jungen Pfandleiher Schwalbe, Amsel, Ibis und Kranich sind Beispiele dafür, dass das in Abschnitt 1.3 erwähnte bürgerliche Interesse an den Lebens-

290 Interview Frau Schwalbe, S. 6.

291 Interview Frau Schwalbe, S. 11.

umständen im „zweilightigen Großstadtmilieu“ nicht nur für Außenstehende, sondern auch für junge Pfandleiher gilt. Nach Jahrzehnten der Berufserfahrung muss sich aber eine Gewöhnung einstellen, da diese Art der Erzählung bei den älteren Pfandleihern kaum zu beobachten war.

Die Gespräche mit den Kunden nehmen einen großen Teil des beruflichen Alltags eines Pfandleihers ein. Oft sind die Gespräche länger, als die eigentliche Beleihung dauert, weil die Kunden private Informationen mit den Pfandleihern teilen. In der Wahrnehmung und Beschreibung ihres Berufslebens messen die Pfandleiher den Kunden daher einen großen Anteil bei. Gleichzeitig erfüllen Geschichten aus dem eigenen Leben stets eine Funktion für die Selbstdarstellung des Erzählers. Der zufriedene, dankbare Kunde gilt als Garant für ein faires Geschäft. Wer armen Kunden hilft, beweist soziale Verantwortung. Geschichten vom lasterhaften Verhalten der schlechten Kunden können dazu dienen, sich selbst als moralisch überlegen darzustellen. Oft zeigen die Pfandleiher aber auch Verständnis oder immerhin Toleranz für das Verhalten ihrer Kunden und wirken dadurch großzügig. In den Geschichten von den kuriosen Kunden erzählen die Pfandleiher, was zum Handlungszeitpunkt der Geschichte für sie neu, fremd oder spannend war. Bei den jungen Pfandleihern und bei späten Seiteneinsteigern, wie dem Rechtsanwalt Herrn Strauß oder dem gelernten Goldschmied Herrn Falke wird deutlich, dass diese vor dem Berufseinstieg wenig bis keinen Kontakt mit Menschen aus der urbanen Unterschicht hatten. Aus diesem Grund üben Drogensüchtige, Spielsüchtige, Roma, Sexarbeiter und Mitglieder von mutmaßlich kriminellen Motorradclubs anfangs die gleiche faszinierende Fremdheit auf sie aus wie auf den Durchschnittsbürger, für den Doku-Soaps wie „Hardcore Pawn“ produziert werden.

2.4 Die Liebe zu den Dingen

Nach den Kunden stellen die Pfänder das zweitwichtigste Element im Berufsalltag der Pfandleiher da. Viele sind als Goldschmiede, Uhrmacher oder Kfz-Händler erst über ihr Fachwissen über eine bestimmte Pfändergruppe zum Pfandleihgewerbe gekommen – entweder als Angestellte oder in Form eines Nebenerwerbs im eigenen Betrieb. Wer ein Pfandhaus erfolgreich betreiben will, muss sich mit den Pfändern, die ihm angeboten werden, sehr gut auskennen. Andernfalls fällt er Betrügern zum Opfer oder muss ein Pfand versteigern lassen, das längst nicht mehr den Gebrauchtwertwert hat, den es zum Zeitpunkt der Beleihung noch hatte. Wer sich in einem bestimmten Bereich gut auskennt, erzählt gerne davon. So verwundert es nicht, dass auch manche Pfandleiher in den Interviews eine Leidenschaft für die Pfänder ihres Fachgebiets erkennen lassen. Da die meisten in Deutschland beliebten Pfänder aus Gold bestehen, ist Gold das Themengebiet, mit dem sich jeder Pfandleiher vertraut machen muss. Für eine erfolgreiche Transaktion, muss ein Pfandleiher erkennen, ob es sich um eine Fälschung handelt, um welche Legierung es sich handelt, und das Stück dann nach aktuellem Goldpreis beleihen. Im Vergleich zu anderen Pfändern ist das Wissen, das man über Gold haben muss, übersichtlich. Das Metall ist relativ wertstabil und kann über Jahrhunderte beliebig oft

eingeschmolzen und weiterverarbeitet werden. Damit ist es für den Pfandkredithandel ein sehr nützliches Material. Herr Sperling findet, dass das Gold aber auch über seine Nützlichkeit hinaus etwas Besonderes ist:

„Gold ist ja auch ein schönes Material. Gold ist etwas Faszinierendes. Ich finde, das hat seinen Reiz. [B: Worin zeigt sich der Reiz?] An der Schwere vielleicht, an der Wärme und was natürlich für Geschichten dahinter sind. Darum wurden schon Kriege geführt. Wenn Sie heute so eine amerikanische Goldmünze Eagle oder 50 \$ [von] 1893 beleihen, ja das Ding hat ja schon Geschichte. Das Ding war schon lange im Umlauf, also wenn es nicht als Geldanlage im Tresor lag. Aber ich finde es gut, faszinierend.“²⁹²

Drei meiner Interviewpartner, Frau Amsel, Herr Falke und Herr Specht sind gelernte Goldschmiede und haben daher eine besondere Beziehung zum Goldschmuck. Wie aus ihrer Erzählung von den Auftragsarbeiten für ihre Romakunden hervorging, ist Frau Amsel nach wie vor handwerklich aktiv. Bei Herrn Specht hat der Schreibtisch die Werkbank größtenteils abgelöst, bei Herrn Falke vollständig. Wenn er mit ansehen muss, wie ein Kunstwerk zum Materialpreis versteigert wird, wird Herr Specht aber immer noch wehmütig:

„Was immer für mich als Goldschmied traurig ist, ist wenn ich sehe, wie schön gearbeitet manche Stücke sind, handwerklich gearbeitet sind, keine Fabrik, wirklich manuell hergestellte Goldschmuckware, die dann nicht mehr eingelöst wird und die geht dann in der Versteigerung an die Goldhändler und die haben das dann in einer Stunde eingeschmolzen. Das tut einem dann weh, in der Seele weh, die handwerkliche Seele schreit dann, da hat einer wochenlang dran gesessen und hat gefeilt, probiert, gemacht und der Goldschmuckhändler der kauft das nur nach Goldgewicht und dann wird's plattgemacht und eingeschmolzen. Das tut dann schonmal weh.“²⁹³

Auch Herr Ibis ist vom Handwerk zur Beleihung übergegangen. Aufgrund seines Fachwissens über Uhren kann er manche Pfänder mehr wertschätzen, als die Kunden, die ihre Erbstücke verkaufen oder beleihen wollen:

„Persönlich als Uhrmacher hatte ich das eine oder andere Highlight, dass man ausgefallene Stücke auf den Tresen gelegt bekommt. In vielen Fällen überlegt man sich, ‚In was für ein Museum ist der Mensch vor mir eingestiegen, um dieses Stück in die Hand zu bekommen?‘ In anderen Fällen denkt man sich, ‚Die Menschen vor mir wissen gar nicht, was sie da eigentlich in der Hand haben.‘“²⁹⁴

Bei einem dieser „anderen Fälle“ handelte es sich um eine Damenuhr von Rolex aus den 1930er-Jahren. Ins Leihhaus wurde sie von zwei älteren Damen gebracht, die die Uhr

292 Interview Herr Sperling, S. 18.

293 Interview Herr Specht, S. 11. Vgl. außerdem Interview Herr Kranich 2017, S. 4.

294 Interview Herr Ibis, S. 4.

geerbt hatten und nun verkaufen wollten. Auf einer Versteigerung hätte die Uhr einen Sammlerpreis von mehreren Zehntausend Euro erreicht. Die Kundinnen entschieden sich trotz Beratung aber für einen Sofortverkauf zu 600 bis 700 € Materialwert.²⁹⁵ In den 1980er Jahren waren Pelzmäntel und Orientteppiche noch hochwertige, gern genommene Pfänder. In den darauf folgenden Jahrzehnten nahm ihr Gebrauchtwertwert jedoch ab und damit auch ihre Tauglichkeit als Pfand. Dieser Wandel steht auch im Zusammenhang mit einer Abkehr von Großpfändern, die viel Lagerplatz benötigen. Herr Sperling kann sich noch an die Zeit erinnern:

„Damals gab’s ja noch, ach, da hatten wir ja noch Pelze, musste man sich auskennen, man musste sich mit Teppichen auskennen. Ich bin ja seit 1981, bin ich in der Firma. Und, wie gesagt, Pelze konnte man beleihen, musste man wissen: ‚Ist ein Otter, ist ein Leopard, ist ein Nerz.‘ Musste man alles unterscheiden können. Teppiche musste man kennen. Ist es Maschinenware, ist es handgeknüpft? [...] Und das waren super Pfänder. Also, einen tollen Nerzmantel konnte man mit 1.000, 2.000 Mark beleihen, ja? Und man konnte einen Zobelmantel mit 20.000 Mark beleihen, hatten wir auch. Wunderschöne Felle. Ich bin natürlich auch froh, dass das heute alles nicht mehr ist. [...] Wegen der Tiere! Ja, aber als Pfand konnte man die super beleihen. Aber musste man alles lernen. Dafür muss man sich heute mit Handys auskennen und sowas alles. [B: Macht nicht so viel Spaß?] Nein, es macht nicht so viel Spaß.“²⁹⁶

Pfänder aus dem eigenen Fachbereich zu beleihen, deren Wert nicht jeder erkennen kann, verleiht ein gutes Gefühl. Der Experte ist Teil eines kleinen Kreises von Menschen, die über wertvolles Wissen verfügen. Mithilfe dieses Wissens können die Eingeweihten Fehler vermeiden, die andere begehen und Chancen ergreifen, die andere übersehen. Wenn alte Pfändergruppen wie Pelze, Teppiche und Musikinstrumente weg brechen und durch neue wie Smartphones und Tablets ersetzt werden, wird das Expertenwissen um die Pfänder von gestern wertlos, und der Pfandleiher muss sich in die Besonderheiten der neuen Pfänder einarbeiten. In größeren Betrieben können Spezialkompetenzen auf verschiedene Mitarbeiter verteilt werden, aber ein Betrieb kann es sich nicht erlauben, zu einer Gattung Pfänder, die er beleiht, keinen Experten zu haben. Einer der Gründe, warum es Herrn Sperling weniger Spaß macht, Handys zu beleihen, ist der, dass er sich das nötige Wissen im fortgeschrittenen Alter erst aneignen musste. Bei der Beleihung von iPhones haben viele Pfandleiher anfangs denselben Fehler gemacht. Sie haben nicht geprüft, ob der Kunde die iCloud auf dem Gerät gelöscht hat. Hat er das nicht, könnte, im Falle der Versteigerung, der nächste Besitzer auf die Daten des Vorgängers zugreifen. Um dies zu verhindern, aktiviert das iPhone eine Sperre, wodurch das Gerät unbenutzbar und somit auf dem Gebrauchtwertmarkt wertlos wird. Auch junge Pfandleiher, wie Herr Bussard, waren auf dieses Problem anfangs nicht vorbereitet. Humorvoll erklärt er: „... ich hab da auch schon einen elektronischen Briefbeschwerer liegen, den ich nicht mehr verwenden kann, weil ich da auch drauf reingefallen bin.

295 Vgl. ebd., S. 4f.

296 Interview Herr Sperling, S. 3.

Haben bestimmt auch alle Pfandleiher schon einmal gemacht.“²⁹⁷ Am liebsten bleibt er daher bei der Pfändergruppe mit der er sich am besten auskennt: Jagd- und Sportwaffen. Das Wissen darüber erhielt er nicht aus einer Ausbildung zum Büchsenmacher, sondern aus einem privaten Hobby, das er mit Familienmitgliedern und Freunden teilt. Für den Kfz-Pfandleiher Herr Fink ist die Beschäftigung mit Autos ebenfalls eine Leidenschaft, die er erfolgreich in seinen Beruf integriert hat. Die Beleihung von Pfändern aus dem eigenen Fachgebiet kann Spaß machen, wenn das Fachwissen durch ein Hobby oder eine Leidenschaft erworben ist. Darüber hinaus garantiert sie eine Absicherung gegen Betrugsversuche oder Irrtümer. Die Späteinsteiger Herr Strauß und Herr Falke schätzen am Beleihungsgeschäft die Vielfalt an Pfändern, die ihnen angeboten werden.²⁹⁸ Da sie eine geringere Berufserfahrung haben, als z.B. Herr Sperling, ist für sie noch vieles neu und daher aufregend. In der Hinsicht gibt es eine Parallele zwischen den Begegnungen mit fremden Pfändern und den Begegnungen mit fremden Kunden, wie sie in Abschnitt 2.3 behandelt wurden. Die Vielfalt der Pfänder empfinden auch die jungen Pfandleiher als willkommene Abwechslung.²⁹⁹ In der Anpassungsfähigkeit an neue Pfändergruppen sieht Frau Schwalbe außerdem ein Kriterium, das einen guten von einem schlechten Pfandleiher unterscheidet. Daher ist es ihr wichtig, bei ihren Mitarbeitern auf diese Qualität zu achten.³⁰⁰

2.5 Pfandleiher unter sich

Beim Kontakt der Pfandleiher untereinander spielt der Zentralverband, der ZdP, eine entscheidende Rolle. Wer Inhaber eines Leihhauses ist, kann gegen Zahlung eines jährlichen Beitrags Mitglied werden. Als Mitglied erhält man die ZdP-Mitteilungen zugeschickt, wird zu den jährlichen Jahreshauptversammlungen und den halbjährlichen Treffen der Regionalgruppen eingeladen. Darüber hinaus erhält man Anspruch auf Rechtsberatung und darf das Logo des Verbands für den eigenen Betrieb verwenden. Das Logo soll auf die Kunden wie ein Gütesiegel wirken und somit Seriosität vermitteln. Außer der Zahlung des Mitgliedsbeitrags sind an die Verwendung des Logos aber keine Bedingungen geknüpft, d.h. ein Mitgliedsbetrieb ist den gleichen Regeln unterworfen, wie ein verbandsferner Betrieb.

Angestellte können nicht Mitglied im ZdP werden. Sie nehmen deshalb auch nicht an den Versammlungen teil. Neue Informationen aus den ZdP-Mitteilungen oder von den Tagungen teilen ihnen ihre Vorgesetzten mit, sofern sie für den beruflichen Alltag der Angestellten relevant sind. Die Vernetzung der Inhaber ist damit potenziell größer als die der Angestellten. Es kommt allerdings vor, dass Angestellte von einem Betrieb zu

297 Interview Herr Bussard, S. 9.

298 Vgl. Interview Herr Strauß, S. 30, Interview Herr Falke, S. 4.

299 Vgl. Interview Herr Storch, S. 11, Interview Frau Schwalbe, S. 11, Interview Herr Kranich, S. 10.

300 Vgl. Interview Frau Schwalbe, S. 4, S.21.

einem anderen wechseln oder aus Interesse andere Leihhäuser besuchen. Zum ZdP gibt es durchaus unterschiedliche Einstellungen im Sample. Frau Amsel ist als junge Einsteigerin dankbar für die Hilfestellung, die der Verband leistet. In der Gemeinschaft der großen Traditionsbetriebe fühlt sie sich gut aufgehoben. Pfandleihbetriebe, die außerhalb des Verbands agieren, betrachtet sie als unseriös.³⁰¹ Herr Adler führt einen dieser großen Traditionsbetriebe und engagiert sich auch seit Jahren für den ZdP. Er schätzt, dass es etwa 20 bis 40 Betriebe gibt, die Pfandleihe betreiben und nicht Mitglied im Verband sind. Nach seiner Vermutung handelt es sich dabei größtenteils um Pfandleiher im Nebenerwerb, die hauptsächlich Autos beleihen. Genau könne man das aber nicht wissen. Ebenso wenig wisse man, ob diese Betriebe über eine Lizenz verfügen, besonders in Ostdeutschland. Weil es in der Vergangenheit Fälle gegeben haben soll, in denen Autohändler ohne Pfandleihlizenz Rückkaufgeschäfte angeboten haben und somit die Pfandleihordnung umgangen haben, steht er den verbandsfernen Betrieben eher misstrauisch gegenüber.³⁰² Wie Herr Adler engagiert sich Herr Zeisig aktiv für den ZdP. Als Berliner Pfandleiher kennt er die Inhaber der Berliner Traditionsbetriebe persönlich und hat auch den ostdeutschen Markt mit seinen Akteuren gut im Blick. Bei den Neugründungen sieht es allerdings anders aus. Wenn diese Neupfandleiher nicht von sich aus zum Verband stoßen, bekommt er von deren Existenz nichts mit. Seiner Einschätzung zufolge, werden auch mehr Lizenzen ausgestellt, als tatsächlich genutzt werden, weil z.B. Juweliere sich die Option der Pfandleihe als Nebenerwerb offen halten wollen.³⁰³ Nicht nur bei Neugründungen kann der Kontakt zum ZdP ausbleiben. Frau Meise ist vor Jahren mit ihrem damaligen Ehemann ins Pfandleihgeschäft eingestiegen. Dieser ist auch Mitglied im Verband geworden und hat die jährlichen Treffen besucht. Nach der Scheidung führt Frau Meise noch eine Filiale des gemeinsam gegründeten Betriebs, hat aber keinen Kontakt mehr zu ihrem Ex-Mann. Somit ist auch jeglicher Kontakt zum ZdP abgebrochen. Die fehlende Anbindung an die Branche wirkt sich jedoch nicht negativ auf ihren Arbeitsalltag aus.³⁰⁴ Frau Taube arbeitet als einzige Angestellte zusammen mit ihrem Chef in einem Einzelbetrieb in Westfalen. Ihr Chef habe sich nicht beim ZdP angemeldet, weil es sich für ihn nicht gelohnt habe. Sie weiß von ein paar Pfandleihern in den nächsten Städten, pflegt aber keinen Kontakt.³⁰⁵ „Ich glaube, wir sind alle so Einzelgänger“³⁰⁶ lautet ihre Einschätzung zum Verhältnis der Pfandleiher untereinander. Im Verlauf des Interviews kam der Chef von Frau Taube hinzu und erklärte seine Einstellung zum ZdP folgendermaßen:

„Damals sind wir nicht eingetreten, weil das einfach nur unnötiges Geld war. [B: Also die Mitgliedsbeiträge?] Genau und die Interessenvertretung dadurch ist auch eher mäßig. Also es hat sich insgesamt an der Gesetzgebung [...] nahezu

301 Vgl. Interview Frau Amsel, S. 2.

302 Vgl. Interview Herr Adler, S. 6–7.

303 Vgl. Interview Herr Zeisig, S. 18.

304 Vgl. Interview Frau Meise, S. 5.

305 Vgl. Interview Frau Taube, S. 3.

306 Ebd., S. 4.

nichts zum Vorteil der Pfandleiher entwickelt. [...] Von daher weiß ich nicht, ob man dafür dann Geld ausgeben sollte oder muss. Und günstig ist das auch nicht, im Gegenteil die Quatschen einem dann nur irgendeine Software auf, die sie dann unter dem Verband auch noch vertreiben zu überhöhten Preisen. Das heißt, das Material muss man dann auch von denen kaufen. Also von daher, ich weiß nicht, ob sich das jetzt lohnt, ich hab mich da die letzten Jahre nicht mehr drum gekümmert muss ich ganz ehrlich sagen. Ich will jetzt nicht über die aktuellen Leute da schlecht reden, aber früher waren die sehr arrogant. Also von daher, für kleine Pfandleihen ist das echt schwierig mit solchen Leuten dann klarzukommen. Vor allen Dingen, das finanziell auch zu stemmen.“³⁰⁷

Bei den Gesetzesänderungen, die Frau Taubes Chef anspricht, geht es vorrangig um die Abführung des Mehrerlöses an die Kommune.³⁰⁸ Herr Fink ist ein Beispiel für jene Kfz-Pfandleiher, von deren Existenz Herr Adler und Herr Zeisig nichts wissen, weil sie keinen Kontakt zum Verband aufbauen. Als Herr Fink zunächst als Franchise-Partner einer anderen Firma in das Autopfandleihgeschäft einstieg, merkte er, dass sich eine Mitgliedschaft im ZdP für ihn nicht lohne.

„Die [Partner-]Firma [...] war Mitglied im Verband, bekam auch von denen die Information. Bekam die Mitgliedsinformationsbriefe, die mir persönlich aber relativ wenig gegeben haben, weil die schon ziemlich zugeschnitten waren auf den normalen Pfandleiher. Also, der von der Rolex über den Videorekorder bis zum Ehering alles beleiht, aber eben nicht Autos. Da stand nur drin: Seid vorsichtig, Autos abchecken und und und [...]. [...] Aber trotzdem war der in diesem Verband und das hatte für mich aber keinerlei Vor- oder Nachteile. [...] Wir sind nie Mitglied geworden. Ist ja auch kein Zwang, das zu tun, und wir sind im Leasingbereich natürlich im Leasingverband organisiert.“³⁰⁹

Herr Fink versteht sich in erster Linie als Geschäftsmann, der Autos und andere Geräte verleiht und seinen Kunden zusätzlich die passenden Versicherungen verkauft. Sein Pfandbestand umfasst maximal 10 Pfänder, davon sind alle Autos. Diese passen in eine große Garage im Gewerbegebiet, in der Herr Fink für das Pfandleihgeschäft auch ein kleines Büro eingerichtet hat. Die Beleihungen kommen allerdings so selten vor, dass sein Büro in der Garage nicht dauerhaft besetzt sein muss. Die meiste Zeit arbeitet er in seinem Leasingbetrieb, der in einem anderen Stadtteil liegt und einen anderen Namen trägt als der Autopfandbetrieb. Es ist also nachvollziehbar, wenn Herr Fink seine Zugehörigkeit eher im Leasingbereich als im Pfandleihbereich sieht. Der wichtigste Grund für ihn, den ZdP zu ignorieren, ist jedoch die Unterschiedlichkeit der Hauptpfänder Gold und Autos.

307 Interview Frau Taube, S. 13f., Aussage von Frau Taubes Chef.

308 Vgl. Abschnitt 1.2 Mehrere Pfandleiher erwähnten dies in den Interviews und forderten, dass der Mehrerlös nach Ablauf der Frist stattdessen ihnen zufallen sollte.

309 Interview Herr Fink, S. 6f.

Wie man sieht, besteht im Sample ein Gegensatz zwischen Mitgliedern und Nichtmitgliedern. Innerhalb der Gruppe der Mitglieder unterteilt sich das Sample weiter in Befürworter des ZdP, die auch an den Versammlungen teilnehmen und eher distanzieren, passiven Mitgliedern. Im Abschnitt 2.2 „Die Familie und der Betrieb“ wurde die familiäre Atmosphäre bei den Jahreshauptversammlungen bereits von Herrn Strauß erwähnt. An dieser Stelle soll noch Frau Amsel als Befürworterin der Veranstaltung zu Wort kommen:

„Es ist wichtig, wir besuchen regelmäßig die [...] Jahrestagung da treffen sich immer alle, es wird groß organisiert, das nutzen mein Mann und ich auch immer, um mal ein langes Wochenende ein bisschen auszusteigen, da gibt’s dann Referenten in Sachen Sicherheit, Bewertungen, Versicherungen, technische Neuerungen, Gesetzesänderungen. Also es ist schon vielschichtig, man muss da schon auf dem Laufenden sein. [...] [D]as geht dann immer Freitag bis Sonntag, die meisten reisen immer schon Donnerstagabend an, einfach weil es dann abends auch schön gesellig ist. Und wenn man dann so unter sich ist, hat [es] dann an manchen Punkten schon einen sehr familiären [Charakter]. Es gibt ja nicht so viele Pfandleiher, jeder kennt jeden [...].“³¹⁰

Für Frau Amsel stellt der Besuch der Jahreshauptversammlungen eine Möglichkeit dar, das Angenehme mit dem Nützlichen zu verbinden. Die Vorträge hält sie für wichtig, um sich über die aktuelle Marktsituation zu informieren. Während der vier Tage gibt es aber auch Gelegenheiten, sich privat mit den Kollegen auszutauschen.³¹¹ Als Tagungsort wird jedes Jahr eine andere Stadt gewählt, sodass jeder mal eine längere und mal eine kürzere Anreise hat. Ein weiterer Effekt ist, dass eine den Tagungsgästen unbekannt Stadt zum gemeinsamen Sightseeing einlädt. Somit erhalten die jährlichen Tagungen auch Urlaubscharakter. Frau Amsels Beschreibung der Tagung, besonders ihre Aussage „jeder kennt jeden“ steht in starkem Gegensatz zu Frau Taubes Einschätzung, dass alle

310 Interview Frau Amsel, S. 3.

311 In der Frühphase der Forschung ging ich auch der Frage nach, ob es Beispiele für strategische Ehen zwischen Pfandleiherfamilien gibt. Angesichts der vertrauten Atmosphäre bei den Tagungen, an denen auch unverheiratete Kinder von Pfandleiher teilnehmen, war diese Option denkbar. Die Interviews ergaben jedoch, dass Eheschließungen zwischen Pfandleihern so gut wie nie vorkommen und auch geschäftlich nicht vorteilhaft wären, vgl. Interview Frau Amsel, S. 11. Stall (2013) stellt fest, dass strategische Ehen zwischen Unternehmerfamilien im 21. Jahrhundert allgemein untypisch seien. Wie in der sonstigen Gesellschaft auch sei die Liebesheirat innerhalb der eigenen sozialen Schicht die Norm, wenn gleich ein potenzieller Partner in den speziellen Alltag des Familienunternehmers passen muss. Damit ist nicht gemeint, dass der Partner im Familienbetrieb mitarbeiten muss. Ebenso gibt es Fälle in denen der Partner aus dem Geschäftsleben herausgehalten wird und stattdessen für den Unternehmer in der Privatsphäre der Familie einen Ausgleich zum Beruf schaffen soll, vgl. dort, S. 230–234. Auch Murawska (2015) stellt in ihren Interviews mit Familienunternehmen im Schiff- und Bootsbau fest, dass die Liebesheirat vorherrscht und strategische Ehen, zwecks Erzeugung geschäftlicher Allianzen nicht vorkommen, vgl. dort, S. 83–85.

Pfandleiher Einzelgänger seien. Die Arroganz der Verbandsmitglieder, die Frau Taubes Chef verspürte, konnte Frau Amsel nicht beobachten. Sie hebt sogar hervor, dass sie als Inhaberin eines Kleinbetriebs bei den anderen Mitgliedern anerkannt wird:

„Und auch wenn ich nach Zahlenmanagement ein ganz kleiner Fisch bin, bin ich genauso respektiert, wie alle andern, die Millionen im Bestand haben. Exakt! Und das ist super. Das ist wirklich super, ja weil es alles im Aufbau ist. Die haben alle mal klein angefangen. Und da ist keiner so arrogant und borniert und würde sagen ‚Wer bist du denn?‘ Hätte ich nie gedacht, aber es ist so.“³¹²

Herr Specht betreibt mit einem Mitarbeiter einen Einzelbetrieb im Rheinland. Sein Pfandbestand ist größer als der von Frau Amsel, allein schon weil er das Pfandgeschäft im Haupterwerb betreibt, während Frau Amsel hauptsächlich mit Edelmetallhandel und Goldschmiedearbeiten ihr Geld verdient. Dennoch fühlt er sich von den „Großen“ im Verband nicht angenommen:

„Mit denen ich so Kontakt hab, die sind alle in der gleichen Größenordnung. Einzelunternehmer mit ein, zwei Angestellten. Kleine Familienbetriebe. [B: Mit den großen Fischen eher nicht so?] Hab ich keinen Kontakt. Die bilden dann auch eher auf Verbandsebene diese Hierarchien und die können sich auch mehr rausnehmen für die Verbandsarbeit. Wenn so ein Verbandstreffen drei, vier Tage dauert, wie soll ich das denn machen hier? [...] [A]llein schon [die] bei den Verbandstreffen vorgeschlagenen Themen, die betreffen doch meistens größere Geschäfte. So die kleinen inhabergeführten Geschäfte weniger. Das Verhältnis ist gut, aber dann auch bei aller Kollegialität, man ist ja doch auch Konkurrent.“³¹³

Bei der Jahreshauptversammlung 2016 erzählte mir Herr Kranich, wie er sein Unternehmen gründete und versuchte, Anschluss an die Pfandleiher im Verband zu gewinnen. Er empfand den ZdP als exklusiven Club, der Neuzugängen gegenüber misstrauisch sei und nicht wachsen wolle. An seinen Erfolg hatten die Verbandspfandleiher nicht geglaubt, weil Neugründungen nur selten gelingen.³¹⁴ Nach der erfolgreichen Neugründung wurde er trotzdem Mitglied und besuchte die Jahreshauptversammlung. Beim zweiten Interview 2017 erzählte er, dass er von den übrigen Pfandleihern inzwischen ernst genommen und als Konkurrenz betrachtet werde.³¹⁵ Das Misstrauen der Etablierten gegen Neuzugänge zeigt sich auch an der Haltung gegenüber Kfz-Pfandleihern, die ab den frühen 2000er Jahren zum Pfandkreditmarkt hinzu gestoßen sind. Wie die Aussagen der Verbandsaktivisten Adler und Zeisig und des Kfz-Pfandleihers Fink bereits erkennen ließen, gibt es wenig Berührungspunkte zwischen dem ZdP und den Autopfandleihern. Herr Star, der wie Herr Adler und Herr Zeisig Erbe eines Traditionsbetriebs ist, erzählt von unseriösen Kfz-Pfandleihern, die „wie Pilze aus

312 Interview Frau Amsel, S. 16.

313 Interview Herr Specht, S. 8.

314 Vgl. Feldtagebuch zu Interview Herr Kranich 2016, S. 1–2.

315 Vgl. Interview Herr Kranich 2017, S. 2.

dem Boden geschossen“³¹⁶ sind und dem Ansehen der Branche schaden. Diese würden „ihren Kunden gegenüber treten mit [...] dicker Goldkette“ und mit „Abziehbild auf dem Oberarm im T-Shirt hinter der Ladentheke stehen“.³¹⁷ Durch niedrige Beleihungshöhen und hohe Gebühren würden diese versuchen, von den Kunden nicht ausgelöste Autos billig einzukaufen, um sie dann teuer verkaufen zu können. Da das nicht mit der Pfandleihordnung konform ist, würden diese Betriebe genauso schnell wieder verschwinden, wie sie erschienen sind. Die Unseriosität der Kfz-Pfandleiher besteht an dieser Stelle also darin, dass sie das schnelle Geld suchen, ohne sich mit den Funktionsweisen und der Rechtslage im Pfandkreditgeschäft auszukennen. An anderer Stelle fügt Herr Star hinzu, dass die Kfz-Pfandleiher kein faires Geschäft mit ihren Kunden führen:

„Man sollte sich einen seriösen Pfandleiher aussuchen, einen den es lange gibt, einen, wo, sag ich mal, der Eindruck passt [...]. [...] Wissen Sie, es gibt schwarze Schafe. Es gibt schwarze Schafe, die nehmen Ihnen einfach zu viel Geld ab für Lagermöglichkeiten, dann gibt es welche, die sagen: ‚Oh der Parkplatz kostet aber 300 € im Monat.‘ Das [...] sind eben diese Leute, die sich in dieses Geschäft gedrängt haben, die aus anderen Branchen kamen.“³¹⁸

Am Alter eines Betriebs und am ersten Eindruck, den der Kunde vom Geschäft und vom Betreiber erhält, glaubt Herr Star, macht der Kunde die Seriosität eines Pfandleihers fest. Wie an späterer Stelle noch gezeigt wird, spiegelt sich dies auch in Herrn Stars Unternehmensstrategie wider. Ein weiterer Neuzugang außer den Kfz-Pfandleihern ist die Pfandhauskette „Exchange A.G.“, die seit 1983 in Berlin im Geldwechsel und Pfandgeschäft aktiv war, sich 1997 als „Exchange AG Deutschland“ neu gegründet hat und seitdem stark gewachsen ist. Inzwischen ist sie mit 21 Filialen in elf Städten ein großer Akteur auf dem Markt.³¹⁹ Ein Mitarbeiter erzählte im Interview, dass die „Exchange A.G.“ auf Goldschmuck meist etwas höhere Kredite gewährt als die Konkurrenz³²⁰, was von Herrn Strauß, der für einen verbandsnahen Großbetrieb arbeitet, bestätigt wurde.³²¹ Aufgrund dieses Umstands genießt die „Exchange A.G.“ bei den Traditionsbetrieben kein gutes Ansehen,³²² ihr Inhaber ist aber Mitglied im ZdP. Die Firma habe in der Vergangenheit eine Person zu einer Jahreshauptversammlung entsandt, eine Tradition wurde aber nicht daraus.

„Es hat sich heraus gestellt, dass auf diesen Treffen relativ wenig bei rumkommt. Das sind halt Belustigungs- und Bespaßungstreffen, die halt schön zu hören sind.“

316 Interview Herr Star, S. 4.

317 Ebd., S. 4.

318 Interview Herr Star, S. 9. Vgl. außerdem Interview Herr Falke, S. 9. Herr Falke bezeichnet die hohen Zinsen der Kfz-Pfandleiher als aggressiv und bezweifelt, dass es für die Kunden, im Vergleich zum Verkauf des Autos, ein lohnendes Geschäft darstellt.

319 Vgl. Exchange-ag.de (Abgerufen am 20.09.2018).

320 Vgl. Interview Herr Storch, S. 8f.

321 Vgl. Interview Herr Strauß, S. 14.

322 Vgl. Interview Herr Falke, S. 5.

[Es ist] schön zu hören, ob es bei den anderen gut läuft oder nicht gut läuft, aber wir für uns als Exchange können da nichts mitnehmen von. Insofern haben wir, meines Wissens nach, aufgehört dahin zu gehen. Wir kriegen noch dieses, da gibt's noch so eine Zeitung oder so was, die die da immer raus geben und raus schicken, aber auch die ist nicht so informativ. Die ist relativ uninteressant.“³²³

Als Herr Sperling die Leitung des Familienbetriebs von seinem Vater übernahm, war seine Firma ebenfalls nicht bei den Jahreshauptversammlungen vertreten. Der Vater war seinerzeit „ein bisschen mit dem Vorstand aneinander geraten“³²⁴ und blieb den Verbandstreffen seitdem fern. Herrn Sperling gelang es aber „die Wogen zu glätten“ und wieder ein gutes Verhältnis zu den Kollegen im ZdP herzustellen.³²⁵ Vom jungen Herrn Kranich erntet er Bewunderung dafür, dass es ihm gelungen ist, den Namen „Sperling“ zu einer Marke aufzubauen.³²⁶ Außer im Marketing setzt sich Herr Sperling vorrangig durch seine Firmenphilosophie von den meisten anderen seiner Kollegen ab. Meine Frage, ob er glaube, dass seine Firma sich von anderen Pfandleihbetrieben unterscheide, beantwortete er so:

„Ja wir haben ja zum Beispiel schonmal keinen An- und Verkauf nebenbei laufen. Haben ja fast alle. Mein Opa hat immer gesagt, das ist so, wenn Sie ein Leihhaus haben und Sie nebenbei dann schon direkt die Sachen verkaufen von den Leuten, das ist so, als wenn Sie oben eine Arztpraxis haben und unten ein Beerdigungsinstitut.“³²⁷

Für ihn ist es selbstverständlich, dass ein „richtiger Pfandleiher“ sich auch in der sozialen Verantwortung sieht.³²⁸ Herrn Sperlings Bereitschaft, auch Kleinpfänder anzunehmen, wird von anderen Pfandleihern bestätigt. Diese sind oft froh, wenn sie Kunden mit Pfändern, die sie selbst nicht annehmen, zur nächsten „Sperling“-Filiale weisen können. So haben sie immerhin in beratender Funktion geholfen. Ganz allein ist Herr Sperling in der Beleihung von Kleinpfändern aber nicht. Herr Zeisig erklärt: „Wir fangen hier an Pfänder auszuleihen bei 5 €.“³²⁹ Es war häufig zu beobachten, dass meine Interviewpartner sich bewusst von anderen Pfandleihern abgrenzten. Herr Star zum Beispiel sieht seine Besonderheit darin, dass er sich nicht vor der Öffentlichkeit versteckt.

„Viele der Pfandleiherkollegen von mir die waren immer verschlossen und haben gesagt „Ich will niemanden bei mir reinschauen lassen und sowas“. [...] Ich war

323 Interview Herr Storch, S. 12.

324 Interview Herr Sperling, S. 7.

325 Ebd., S. 7.

326 Vgl. Interview Herr Kranich, S. 9.

327 Interview Herr Sperling, S. 6. Frau Meise verzichtet in ihrem Geschäft ebenfalls auf An- und Verkauf.

328 Vgl. Interview Herr Sperling, S. 2.

329 Interview Herr Zeisig, S. 12.

immer der Meinung, man muss sein entsprechendes äußeres Auftreten, Erscheinungsbild so machen, dass Sie das auch jemandem zeigen können.“³³⁰

Offenheit ist in seinen Augen der Schritt zur Anerkennung als seriöser Geschäftsmann, denn wer sich öffnet, zeigt damit, dass er nichts zu verbergen hat. Die Verschlossenheit mancher Kollegen ist auch Frau Schwalbe aufgefallen. Wie Herr Star sagt sie von ihrem Familienbetrieb, dass „wir das immer sehr offen gehalten“³³¹ haben. Dass es unter den Kollegen, auch im ZfP, schwarze Schafe gibt, die guten Grund zur Verschlossenheit haben, will sie nicht ausschließen.³³² Herr Strauß erzählt von einem ganz bestimmten Betrieb, dessen Inhaber zum Zeitpunkt des Interviews bereits des Betrugs überführt worden waren. Dabei ist es ihm wichtig, klar zu stellen, dass die Betrüger nicht zu den anderen Pfandleihern dazu gehören, sondern von außerhalb stammen:

„Das ist für Pfandleiher auch der Supergau gewesen, für diese Familienbetriebe. Weil da ist ein riesiges Rad gedreht worden von denen, das geht auch durch die Presse und jetzt sind es natürlich wieder die Pfandleiher, die alten Bescheißer, ne? Also ... tatsächlich sind das aber Leute gewesen, die dem Pfandleihgewerbe total fern waren und die ... [B: Waren das Banker oder was ...?] Naja, keine Ahnung, wo die her kamen. Halunken, aus meiner Sicht, die dann gesehen haben, hier sind ja Renditen zu verdienen.“³³³

Um die Reputation seiner Klienten zu schützen, die, wie er weiß, ohnehin schon im Ruf stehen, unseriös zu sein, schafft Herr Strauß hier eine klare Trennung zwischen den „Halunken“, die am schnellen Geld interessiert sind und den Familienbetrieben, die unschuldig zum Opfer einer schlechten Presse werden. Die Gründe, warum sich ein Pfandleiher von seinen Kollegen abhebt, sind zahlreich. Herr Falke stellt sein breit aufgestelltes Geschäftsmodell als Besonderheit in den Vordergrund:

„Heute natürlich, wie Sie unten gesehen haben, [besteht das Geschäft] mit einem Juwelier dabei, mit einem Münzhandel dabei, mit einem Ankauf dabei. Also ich glaub, da unterscheide ich mich schon erheblich von meinen Kollegen. [B: Warum?] Weil ich im Kern alleine kein Pfandleihgeschäft mehr habe. Also drücke ich es mal so aus: Ich habe hier vier Standbeine. Die anderen haben nur das Pfandleihgeschäft.“³³⁴

Wie zuvor gezeigt, verzichten Frau Meise und Herr Sperling auf den An- und Verkauf. Die großen Betriebe mit vielen Filialen, die Herr Falke hier vermutlich meint, können das Pfandkreditgeschäft in so großem Umfang betreiben, dass sie auf zusätzliche Einkünfte nicht angewiesen sind. Das heißt aber noch nicht, dass deswegen alle darauf

330 Interview Herr Star, S. 3.

331 Interview Frau Schwalbe, S. 9.

332 Vgl. ebd., S. 9

333 Interview Herr Strauß, S. 28.

334 Interview Herr Falke, S. 1.

verzichten. Bei der Exchange gibt es mit Pfandgeschäft, Sortengeschäft (Währungsumtausch), Edelmetallhandel und Geldversand auch vier Standbeine, obwohl es sich um eine große Kette handelt. Aber auch in den verbandsnahen Familienbetrieben von Herrn Adler, Frau Schwalbe, Herrn Star und Herrn Zeisig wird An- und Verkauf betrieben. Für kleine oder junge Einzelbetriebe, wie die von Frau Amsel und Herrn Kranich, sind zusätzliche Standbeine sogar unverzichtbar, weil sich das reine Pfandleihgeschäft erst nach Jahren rentiert. Obwohl der Unterschied also nicht so gravierend sein kann, ist für Herrn Falke die Abgrenzung von „den anderen“ dennoch wichtig, weil er glaubt, ihnen etwas Wichtiges voraus zu haben: Er ist vorbereitet auf eine Zukunft ohne Pfandleihgeschäft.

„Aber ich kann Ihnen sagen, es ist kein wachsendes Geschäft. Also alle streben noch nach Wachstum. Das können Sie in dem Geschäft vergessen. Punkt aus. Das können Sie vergessen. Das haben die Kollegen alle nicht erkannt, ist so.“³³⁵

„Wenn das eine [Stand-]Bein bald nicht mehr funktioniert, weil die Pfandleihverordnung abgeschafft wird, dann ist das halt so aus meiner Sicht, dann hab ich aber meine Geschäftsbetriebe noch, die funktionieren auch noch.“³³⁶

Herr Specht hat, wie weiter oben gezeigt, Schwierigkeiten, sich mit den Inhabern der großen Betriebe zu identifizieren. Deren modern gestaltete Kundenräume erinnern ihn an Bankschalter. Besonders Edelleihhäuser sind ihm suspekt. Sein Geschäft hingegen hält er für ein Beispiel der „richtigen, klassischen Pfandleihe“:

„Wir sind hier sehr regional begrenzt, klein und fein, ist okay. Es gibt Leihhäuser, die beleihen nicht nur Schmuck und so weiter, die beleihen Kunstwerke. Es soll jetzt Edelpfandhäuser geben, die nur so und so viel hunderttausend-Kredite rausgeben. Kunstwerke, Bücher, Antiquitäten, was weiß ich. Das ist hier in [Stadt im Rheinland] alles nicht, ne? [...] Diese Edelleihhäuser, diese paar, die es gibt nur, das sind dann reine Kapitalgesellschaften, irgendwelche Geldgeber, die aus dem Finanzmarkt kommen. [...] Aber das ist hier alles nicht. Wir sind hier eine richtige kleine klassische Pfandleihe. Letztens wurde hier wieder gefilmt. Die Leute finden [...] das dann alles sehr originell, wie im Urzustand, wie man sich so ein Pfandleihhaus vorstellt.“³³⁷

Das Pfandhaus in dem Frau Taube arbeitet, unterscheidet sich ebenfalls optisch von denen der großen Familienbetriebe. Wichtiger ist aber, dass ihr Geschäft vom Pfandbestand und von der Kundenzahl her viel kleiner ist: „Ja gut also bei den großen, die haben ja einen Ablauf eher wie eine große Bank. Da sind wir nur ein kleines Kraut

335 Interview Herr Falke, S. 5.

336 Ebd., S. 1.

337 Interview Herr Specht, S. 3–4. Die Geschichte von den Edelleihhäusern überschneidet sich inhaltlich mit Herrn Strauß' Erzählung von den „Halunken“, bei der es um die inzwischen untergegangene Firma „Lombardium“ ging.

dagegen.³³⁸ Weil ihr Chef die Verbandspfandleiher als arrogant empfunden hat, verspürt er auch kein Bedürfnis seinen Betrieb in Sachen Einrichtung oder Geschäftsstrategie an diese anzupassen. Wie Herr Specht betrachten Frau Taube und ihr Chef ihr Pfandhaus aufgrund seiner unbedeutenden Größe als abgeschnitten vom ZdP. Wie er, sind sie aber mit ihrer Situation zufrieden. Die Abgrenzung von den Großen ist Teil ihrer Identität als Betreiber eines Kleinbetriebs.

Der ZdP ist das wichtigste Mittel zur Vernetzung der Pfandleiher untereinander. Die Möglichkeit zur Vernetzung wird aber nicht von allen wahrgenommen. Die meisten Kfz-Pfandleiher sind nicht Mitglied. Durch Frau Taubes Aussage wird deutlich, dass es auch im klassischen Schmuck- und Technikbereich Pfandhäuser außerhalb des ZdP gibt. Da diese aber weder Verbindungen untereinander haben, noch zum Verband, ist es schwer ihre Anzahl einzuschätzen. Unter den Mitgliedern des Zentralverbands gibt es eine Gruppe von aktiven Mitgliedern um den Vorstand herum und eine Gruppe passiver Mitglieder, die ihre Beiträge bezahlen, das Verbandslogo verwenden und die „ZdP-Mitteilungen“ erhalten, aber nicht zu den Treffen fahren. Die Erzählungen von Frau Taubes Chef und Herrn Specht vermitteln den Eindruck, als seien die Inhaber der traditionsreichen Familienbetriebe die aktiven Mitglieder und die Inhaber der kleinen Einzelbetriebe die passiven Mitglieder. Nach einer Aussage von Herrn Adler, der selbst einen Familienbetrieb führt und zu den Aktiven zählt, werde die Verbandsarbeit ehrenamtlich von den „Großen“ getragen und daher verständlicherweise auch eher auf die Bedürfnisse der „Großen“ zugeschnitten. Probleme mit den Betreibern kleiner Einzelunternehmen verursache das aber nur „ganz selten“. Aus diesem Grund ist er der Meinung, dass es innerhalb des ZdP ein Gefühl der Zusammengehörigkeit gebe.³³⁹ Die Jahreshauptversammlungen sind auch zu gut besucht, als dass ihre Teilnehmer allein aus den Inhabern der Traditionsbetriebe und deren Familien bestehen könnten. Auf der Jahreshauptversammlung 2016 traf ich schließlich außer Herrn Adler und anderen etablierten Pfandhaus-Erben auch Frau Amsel, Herrn Kranich und einen weiteren jungen Einsteiger. Die Betriebe, die sie führen, sind ebenso klein wie die von Frau Taube und Herrn Specht, die dem Verband kritisch gegenüberstehen. Im Gegensatz zu ihnen wollen Frau Amsel und Herr Kranich aber ihr Geschäft ausbauen und sehen in der Vernetzung mit den Etablierten ein Mittel zum wirtschaftlichen Aufstieg. Die Beispiele der „Exchange A.G.“ und Herrn Sperlings Vater zeigen außerdem, dass nicht alle Pfandleihunternehmen mit großer Marktbedeutung zu jeder Zeit zur Gruppe der aktiven Etablierten dazu gezählt werden können.

2.6 Der Pfandleiher und die Anderen

Wie der vorherige Abschnitt gezeigt hat, kann die Abgrenzung von den Kollegen ein Mittel der Selbstverortung sein. Kleinunternehmer grenzen sich von Großunternehmern

338 Interview Frau Taube, S. 15.

339 Vgl. Interview Herr Adler, S. 11.

ab, Traditionelle von Modernen, Schmuckpfandleiher von Kfz-Pfandleihern. Außer der Abgrenzung von anderen Pfandleihern war in den Erzählungen ein Hang zur Abgrenzung des Pfandhauses von anderen Institutionen zu beobachten, vor allem von der Bank, vom An- und Verkaufsladen und vom reinen Edelmetallhandel ohne Pfandleihbetrieb. Das Pfandhaus und damit auch sein Betreiber, nehmen im Vergleich stets die moralisch überlegene Position ein.

Als Frau Meise erklärt, wie gut es für die Kunden ist, dass es Pfandleihhäuser gibt, nutzt sie die An- und Verkaufsläden in ihrer Erzählung als Kontrastpunkte:

„Ich finde das ist ein Job wie jeder andere auch. Also, da gibt’s viel, viel schlimmere Sachen, viel schlimmere Sachen. [B: Zum Beispiel?] An- und Verkäufe, die nehmen 20% Zinsen. Oder der darf sich ja gar nicht Leihhaus nennen. Der macht das aber so, dass ihm keiner was kann. [B: Die dürfen ja gar nicht beleihen, die brauchen ja eine Konzession] Ja. Und dann bringt da einer was hin für 100 € und der zahlt 120 € zurück am nächsten Tag. Ker, das ist doch Betrug. Oder diese ganzen Kredithais, die gibt es ja auch. Das ist für mich alles illegal. Aber so was hier ist ein Geschäft, das ist in keinster Weise krumm. Ich find das ein super super Geschäft. Also ein super Geschäft, ich mach es gerne.“³⁴⁰

Die Handelspraxis, die Frau Meise dem An- und Verkaufshändler unterstellt, nennt sich Rückkaufgeschäft. Der Funktion nach handelt es sich um einen Kredit, für den ein Wertgegenstand bürgt. Rechtlich besteht der Rückkauf jedoch aus einem Kaufvertrag und einem Kaufvertrag. Anwälte des ZdP haben bei Rückkaufgeschäften von Autohändlern auf den Tatbestand der Umgehung der Pfandleiherverordnung nach § 34 IV der Gewerbeordnung geklagt.³⁴¹ Aus Sicht von Frau Meise wird der Kunde beim An- und Verkaufshändler betrogen, wenn er sich auf ein Rückkaufgeschäft einlässt, weil der An- und Verkaufshändler ihm seine Rechte vorenthält, die ihm gemäß Pfandleiherverordnung zustünden. Bei einem Kredit von 100 € hätte der Kunde beim Pfandleiher maximal 3,5% Zinsen und Gebühren pro Monat bezahlen dürfen. Verlangt ein An- und Verkaufshändler stattdessen 20%, stellt Frau Meise ihn in die Nähe eines unseriösen „Kredithais“. Ob diese Rückkaufgeschäfte wirklich stattfinden, kann nur gemutmaßt werden. Da es sich um einen Umgehungstatbestand handelt, wird ein An- und Verkaufshändler gut daran tun, diese Geschäfte in seiner Buchführung auszusparen. Interessant ist, dass Frau Meise vor ihrer Zeit als Pfandleiherin mit ihrem damaligen Ehemann selbst einen An- und Verkaufsladen betrieben hat. Heute betont sie, dass sie mit den An- und Verkaufsläden in direkter Nachbarschaft ihres Pfandhauses nichts zu tun hat.³⁴² Zu einem späteren Zeitpunkt im Interview grenzt Frau Meise das Pfandkreditgeschäft erneut vom An- und Verkaufhandel ab und vergleicht es stattdessen mit dem Bankgeschäft:

340 Interview Frau Meise, S. 8.

341 Vgl. Interview Herr Adler, S. 6–7. Bestätigt durch https://www.gesetze-im-internet.de/gewo/_34.html, eingesehen am 2.07.2019.

342 Vgl. Interview Frau Meise, S. 2.

„[F]ür mich ist es eigentlich eher ein Bankgeschäft als irgendwie ein Verkauf oder An- und Verkauf oder so was, weil man gibt ja Kredite. Das sind halt Kleinkredite. Und die Leute, die es wirklich nach ein, zwei Monaten wieder abholen, zahlen auch nicht viel Geld dafür. Alles andere kostet auch Geld, wenn man sich Geld leiht bei der Bank. Die machen das auch nicht für umsonst. Und hier [...] kann ich noch so am Ende sein, wenn ich was habe, was ich bringen kann, dann wird mir geholfen. Aber es wird ja wieder abgeholt, zu 90%.“³⁴³

Im Vergleich zu Pfandleihhäusern haben Banken trotz der Bankenkrise von 2008 und späteren Skandalen immer noch den Ruf, seriöse Institutionen zu sein. Von diesem guten Ruf macht Frau Meise Gebrauch, wenn sie den Pfandkredit in die Nähe des Bankkredits rückt. Wenn die Bank für Kredite Zinsen nimmt, dann muss Zinsnehmen legitim sein. Dadurch wird in ihrer Erzählung auch der Pfandkredit immun gegen den Vorwurf des Zinswuchers. Die Bank dient auch anderen Pfandleihern als Vergleich, sowohl als positives Vorbild, wie auch als negativer Kontrastpunkt. Von den Betreibern der An- und Verkaufsläden hat auch Frau Taube kein gutes Bild. Regelmäßig wird ihr Pfandhaus von der Kriminalpolizei besucht, die ihren Pfandbestand nach Wertgegenständen durchsuchen, die als gestohlen gemeldet worden sind. Nach Aussage von Frau Taube werden sie dabei nie fündig, weil sie Wertgegenstände, die sie für gestohlen hält, grundsätzlich nicht annimmt. Stattdessen sei das Diebesgut von An- und Verkaufhändlern gekauft worden. Denen könne die Kriminalpolizei aber nichts nachweisen, weil die Händler über ihre Hehler-Ankäufe nicht Buch führen.³⁴⁴ Der Rechtsanwalt Herr Strauß erklärt, dass der An- und Verkaufhändler aus Sicht des Diebes theoretisch kein guter Hehler sei, weil dieser, wie ein Pfandleiher verpflichtet sei, seine Ankäufe zu dokumentieren, wobei sich die Kunden, wie beim Pfandleiher ausweisen müssen. In der Praxis will er aber für die An- und Verkaufhändler „[s]eine Hand nicht [...] ins Feuer legen“³⁴⁵. Bei den Pfandleihern hingegen „geht das nicht anders“³⁴⁶, was angesichts der Besuche der Kriminalpolizei auch glaubhaft ist. Herr Sperling hat ein ganz anderes Problem mit den An- und Verkaufhändlern. Er sieht in ihnen eine Konkurrenz:

„Es ärgert mich immer, dass sie denken, sie könnten beim Verkauf mehr bekommen als bei uns. Meistens bekommen die ja weniger. Weil der An- und Verkäufer, der Ankäufer, der verdient ja wirklich an der Spanne zwischen dem was er gibt für einen Armreif und dem, was er nachher wieder bekommt. Der versucht natürlich, so wenig wie möglich zu geben und das ist oft unter dem noch, was wir geben. Und die Leute denken aber oft, sie bekommen da mehr, als wenn sie es nur beleihen. Ist aber nicht richtig.“³⁴⁷

343 Ebd., S. 8–9.

344 Vgl. Interview Frau Taube, S. 11.

345 Interview Herr Strauß, S. 21.

346 Ebd., S. 21.

347 Interview Herr Sperling, S. 15.

Wichtig ist Herrn Sperling, dass die An- und Verkaufshändler ihren Ruf, mehr Geld zu zahlen, zu Unrecht tragen. In Wirklichkeit zahle seine Pfandhauskette ihren Kunden mehr. Die An- und Verkaufshändler dienen hier als Kontrastpunkte für den Kundenservice von Herrn Sperling.

Im Zeitraum von Mitte 2011 bis Anfang 2013 lag der Goldpreis auf einem Rekordhoch von über 1200 € pro Feinunze (31,1g).³⁴⁸ In dieser Zeit eröffneten viele Geschäfte, die Gold aller Art als Schmelzgold ankauften. Für die Pfandleiher, die ebenfalls Gold ankaufen, wurden sie zur Konkurrenz. Pfandleiher ohne Ankauf waren damit konfrontiert, dass Kunden ihr Gold lieber verkaufen wollten, statt es beleihen zu lassen. Wie bei den An- und Verkaufshändlern grenzen die Pfandleiher sich deutlich von dieser Berufsgruppe ab. An den Fassaden der Edelmetallankaufäden liest man in der Regel türkische oder arabische Nachnamen. Die Inhaber von Pfandleihhäusern, auch Pfandleiher im Nebenbetrieb, tragen hingegen fast ausschließlich deutsche Nachnamen. Den Umstand, dass diese türkisch- oder arabischstämmigen Edelmetallhändler keinen Pfandkredit anbieten, erklärt Frau Amsel folgendermaßen:

„Die bekommen hier keine Konzession so ohne weiteres. Die bekommen die Konzession nicht, daran scheitert es, der Gang zur Behörde. Und man muss eben auch eine gewisse Summe [an eigenem Startkapital] nachweisen. Denen reicht es, da sind eben diese Buden, die jetzt als der Goldkurs vor vier oder fünf Jahren so extrem in die Höhe gegangen ist, da kamen die wie Pilze aus dem Boden, überall mal so Ecken, irgendwelche Läden, Goldankauf und bei, ich sag jetzt mal, Testverkäufen stellten sich haarsträubende Geschichten da raus und nach Monaten, wenn das Finanzamt kommt, sind die wieder zu die Buden. Oder eben spätestens dann, wenn Unseriosität ans Licht gekommen ist [und] die Polizei einfliegt, ne? Also definitiv halten tun sich nur die, die das wirklich ordentlich und fair machen. Alle andern sterben direkt wieder. Die sind nach einem halben Jahr weg. Das funktioniert nicht und es scheitert gerade auch in der Pfandleihe. Die Pfandleihe ist nicht das schnelle Geld. Der Edelmetallhandel ja. [W]enn man da mal zehn Omas schafft, richtig über den Tisch zu ziehen, weil die Leute keine Ahnung haben, was sie verkaufen, [...] ja ... prima Sache. Dann macht man nach vier Monaten wieder zu. Dann hat sich das so was von gelohnt, da kräht kein Hahn mehr nach. Dann wird die Post vom Finanzamt nicht mal mehr zugestellt, weil ‚unbekannt verzo-gen.‘ Also ist schon ... für die Pfandleihe braucht man eben auch diese ja diese weiße Weste, ne? Weder Steuerschulden, noch irgendwie einen polizeilichen Eintrag, noch irgendwo irgendwas, man darf nichts haben, denn sonst bekommt man diesen Schein nicht, die Genehmigung zur Pfandleihe.“³⁴⁹

348 Vgl. www.boerse.de/historische-kurse/Gold/XC0009655157, eingesehen am 05.06.2018. Im Laufe des Jahres 2013 brach der Kurs ein, erreichte im Januar 2014 seinen Tiefpunkt von etwa 900 € pro Feinunze, liegt aber seit 2016 wieder mit meist über 1100 € pro Feinunze relativ hoch.

349 Interview Frau Amsel, S. 7–8.

Um ihre Kunden vor Betrug durch Edelmetallhändler zu schützen und sie darüber zu informieren, dass ihr eigener Laden eine professionelle und damit sichere und gesetzestreue Alternative darstellt, schaltet Frau Amsel regelmäßig Zeitungsannoncen.³⁵⁰ Eine nahezu gleiche Schilderung der Situation gab Herr Specht: Die Edelmetallhändler kamen und gingen mit dem hohen Goldpreis, die Inhaber seien Türken oder Griechen, er habe von Betrugsfällen gehört, nur wenige Läden konnten sich lange halten und für den Verleih von Pfandkrediten gibt es höhere Auflagen als für Edelmetallhandel.³⁵¹ Nach Aussage von Herrn Star gelingt es einigen Edelmetallhändlern zwar, ein Pfandhaus zu eröffnen. Diese werden aber schnell wieder geschlossen, weil sich das Geschäft erst nach Jahren rentiert:

„Und dann hab ich festgestellt, [...] es gibt viele so türkische, libanesische Goldhändler, die da mit 50.000 € einen Goldladen [für] Armreifen und sowas gegründet haben und sich denken, ‚Oh Zinsen und Gebühren, das ist gut, das machen wir auch.‘ So und [die] wollen jetzt unbedingt ein Pfandhaus eröffnen, und die gehen aber auch alle wieder dicht. Wenn die sehen, wie langfristig das ist und wie kapitalintensiv das ist, und dass wir den Atem haben müssen, das auszusetzen, dann hat sich das im Grunde schon erledigt.“³⁵²

Glaubt man den Erzählungen, sind die meisten Edelmetallhändler auf schnellen Gewinn aus. Dabei handeln sie unprofessionell, wenn sie ein Pfandhaus eröffnen, weil sie sich über die schwierige Anfangsphase nicht informiert haben oder brechen das Gesetz, indem sie ihre Kunden betrügen. Am Ende werden sie gefasst und müssen ihr Geschäft schließen. Damit werden sie zu Opfern ihres eigenen Fehlverhaltens und beweisen, dass nur „die, die es ordentlich und fair machen“ sich am Markt behaupten können. Da die Erzähler selbst sich seit Jahren am Markt behaupten, so die offenkundige Schlussfolgerung, betreiben sie ihr Geschäft seriös, das heißt gesetzmäßig und zum beiderseitigen Vorteil von Pfandleiher und Kunde. Ob die Aussagen der Pfandleiher über die An- und Verkaufshändler und die Edelmetallhändler zutreffen, ist an dieser Stelle unerheblich. Bemerkenswert ist vielmehr, dass die Pfandleiher in ihren Erzählungen diese Berufsgruppen zum Teil mit denselben negativen Eigenschaften beschreiben, die in Abschnitt 1.3 als Elemente des schlechten Rufs ihrer eigenen Branche behandelt wurden. Die Gewinnsucht, die Bereitschaft das Gesetz zu brechen, speziell in Form von Hehlerei, und die Unterbreitung unfairer Kreditangebote sind Bestandteile des Klischees vom unseriösen Pfandleiher, von dem die Erzähler sich freisprechen wollen.

Von der zuvor als seriös geltend erwähnten Bank grenzen sich einige Pfandleiher ebenfalls ab. In diesen Fällen geht es meist darum, dass den Kunden im Pfandhaus ein besserer Service zuteil werde als in der Bank, weil das Pfandhaus das menschlichere der

350 Vgl. ebd., S. 6.

351 Vgl. Interview Herr Specht, S. 7.

352 Interview Herr Star, S. 4. Frau Amsels und Herrn Stars Aussagen, dass das Pfandleihgeschäft nicht das schnelle Geld sei und am Anfang sehr kapitalintensiv sei, wird von Thomas Käfer bestätigt, vgl. Käfer (2011), S. 11.

beiden Kreditinstitute sei. Im Abschnitt 2.2 wurde Herr Star zitiert, wie er davon erzählt, dass er gegen den Willen seines Vaters eine Umgestaltung der Geschäftsräume vornahm. Herr Stars Vater befürchtete, dass eine Annäherung an die Optik einer Bankfiliale zu Vertrauensverlust bei den Kunden führen werde. Herrn Star zufolge ist das zwar nicht eingetreten. Die Befürchtung teilen aber auch andere Pfandleiher. Herr Zeisig erklärt, warum ein Pfandhaus nicht aussehen darf, wie eine Bankfiliale:

„Also das darf ja auch nicht so aussehen, [...], dass es jetzt so supermodern ist, dass der Kunde sich erschreckt. Der muss ja auch so einen Wohlfühleffekt haben. Das darf nicht super hypermodern sein, dann sagt der ‚Was ist denn hier los? Bin ich hier bei der Deutschen Bank im Empfangszimmer?‘ Ne, das muss schon natürlich wirken, authentisch, ne? [...] [B: Was glauben Sie, würde der Kunde denken, wenn es zu sehr nach Bank aussieht?] Der wird nicht wiederkommen. [...] Der wird sagen: ‚Das ist hier sehr chic, ich bezahl hier zu viel Zinsen.‘“³⁵³

In der Beschreibung von Herrn Zeisig zeichnet sich die Bank dadurch aus, dass sie modern und chic ist. Eine solche räumliche Gestaltung kostet Geld. Nur wer hohe Zinsen nimmt, könne sich ein modernes Interieur leisten. Bei einem weniger chicen und modernen Kreditinstitut komme man daher günstiger davon, so der vermutete Gedankengang des Kunden. Bedenkt man, dass Banken für einen Konsumentenkredit einen geringeren Jahreszinssatz verlangen als ein Pfandleihhaus und sich trotzdem modern gestaltete Geschäftsräume leisten können, erscheint dieses Argument wenig überzeugend. Verglichen werden hier aber nicht eine moderne Bankfiliale und ein weniger modernes Pfandhaus, sondern zwei Pfandhäuser – ein modernes und ein weniger modernes. Weil die Pfandkreditbranche den Ruf hat, sich auf Kosten der Notleidenden zu bereichern, darf sie keinen Reichtum zur Schau stellen. Die Tatsache, dass alle Pfandleihbetriebe in Deutschland an dieselben gesetzlichen Höchstzinssätze gebunden sind und der eine sich daher kaum stärker bereichern kann als der andere, verblasst vor der Gefahr, in den Augen potenzieller Kunden als Ausbeuter der Armen zu gelten. Dem chicen und modernen Interieur der Bankfiliale stellt Herr Zeisig Natürlichkeit und Authentizität gegenüber, die dem Kunden einen Wohlfühleffekt vermitteln sollen. Modernität kann außerdem auch bedeuten, dass Banken ihre Servicetheken durch Automaten ersetzen, wie Herr Adler bemängelt.³⁵⁴ Frau Meise sieht das ähnlich und grenzt den vertraulichen Umgang in ihrem Leihhaus ab von den „unpersönlichen“ Selbstbedienungskassen bei Bauhaus und Ikea.³⁵⁵ Im Pfandhaus hingegen werde man noch von einem Menschen bedient. Warum Ähnlichkeit mit einer Bankfiliale auf die Kunden abschreckend wirken kann, wird im Kontext anderer Aussagen nachvollziehbar. Ein Pfandleiher muss damit rechnen, dass Kunden zu ihm kommen, die zuvor schlechte Erfahrungen mit einer Bank gemacht haben. Verschuldung und Überschuldung bei einer Bank können ein Grund dafür sein, ein Pfandhaus aufzusuchen, ebenso

353 Interview Herr Zeisig, S. 10.

354 Vgl. Interview Herr Adler, S. 12.

355 Vgl. Frau Interview Meise, S. 11.

ein schlechter Schufa-Eintrag. Auch die Staatsangehörigkeit kann ein Faktor bei der Kreditwürdigkeit sein. Herr Zeisig erzählt, dass viele seiner Kunden Rumänen und Bulgaren seien und deshalb keinen Bankkredit bekommen könnten.³⁵⁶ Frau Schwalbe ergänzt: „Wenn die dann [...] in Deutschland nicht irgendwie ein Arbeitsverhältnis haben, dann ist das schon nicht mehr schwierig, sondern quasi unmöglich.“³⁵⁷ Zusammen mit Herrn Storch, Herrn Sperling und Frau Taube gehört Frau Schwalbe zu den vier Pfandleihern im Sample, die selbst eine Banklehre durchlaufen haben und das Bankgeschäft daher auch von der anderen Seite der Theke her kennen. Alle von ihnen sind froh, dass sie inzwischen im Pfandhaus und nicht mehr bei der Bank arbeiten. Auch Frau Meise erzählt von einem Bekannten, der Banker war und dann zum Pfandleihgeschäft wechselte, „weil ihm das mehr Spaß machte.“³⁵⁸ Herr Storch und Frau Schwalbe beschreiben den Vorgang der Bonitätsprüfung vor der Kreditvergabe als entwürdigend für die Kunden. Für diese werde dabei oft nicht ersichtlich, warum ein Kredit gewährt oder abgelehnt wurde. „Also, das sind halt so viele Kriterien, die die Banken niemals offen legen werden, das weiß ich mehr jetzt aus meiner eigenen Praxis heraus, welche Kredite vergeben und welche abgelehnt werden und welche nicht.“³⁵⁹ Herr Storch erzählt, dass er jetzt, da er im Pfandhaus arbeitet, seinen Kunden erklären kann und darf, warum er ihnen einen Kredit nicht gewährt. Während seiner Zeit als Bankkaufmann musste er Kunden ahnungslos und unzufrieden gehen lassen.³⁶⁰ Dabei kommt ein weiterer Unterschied hinzu. Während Herr Storch als Pfandleiher selbst über den Wert eines Gegenstandes entscheiden kann, war er als Bankkaufmann an das Urteil einer Software gebunden, die anhand der Kundendaten über die Kreditwürdigkeit entschied. Das Urteil der Software musste er unhinterfragt an die Kunden weitergeben.³⁶¹ Der größte Unterschied besteht jedoch darin, welche Kundendaten erhoben werden. Während ein Pfandhauskunde nur die Informationen von sich preis gibt, die auf seinem Personalausweis stehen, betrachtet ein Bankangestellter einen Großteil der finanziellen Aktivitäten seiner Kunden, was als Eingriff in die Privatsphäre gesehen werden kann.

„Da muss man wirklich alles hinterfragen, alles durchleuchten, den Kunden ausziehen bis auf die Unterhose, indem man wirklich alles löchert, was man nur irgendwie über den Kunden wissen können wollen würde – haben wir [im Pfandhaus] überhaupt nicht.“³⁶²

356 Interview Herr Zeisig, S. 22.

357 Interview Frau Schwalbe, S. 10.

358 Interview Frau Meise, S. 4.

359 Interview Frau Schwalbe, S. 10.

360 Vgl. Interview Herr Storch, S. 3.

361 Vgl. ebd., S. 2f.

362 Ebd., S. 7.

Herr Storch macht darüber hinaus darauf aufmerksam, dass der Kunde im Pfandhaus nichts erbitten müsse, weil er wisse, für sein Gold Geld ausgezahlt zu bekommen.³⁶³ Frau Schwalbe bestätigt das:

„[S]ie müssen sich im Prinzip nicht ausziehen vor uns und ‚Bitte, Bitte!‘ machen, denn ein Pfandkunde, der hat am Ende immer noch einen Gegenstand. Das hat ein Bankkunde jetzt im ersten Moment nicht unbedingt. Der hat dann erstmal sein Gehalt und muss darauf hoffen, dass die Bank ihn als vertrauenswürdig ansieht.“³⁶⁴

In den Erzählungen von Herrn Storch und Frau Schwalbe ist der Kredit im Pfandhaus sicher, in der Bank hingegen unsicher. Ins Pfandhaus könne der Kunde erhobenen Hauptes gehen, weil sein Wertgegenstand für ihn bürgt, in der Bank müsse er um Geld bitten und dann hoffen, dass er es auch bekommt. In der Realität sind beide Kreditinstitute Finanzdienstleister, denen von ihren Kunden ein Geschäft vorgeschlagen wird, einmal niedrigverzinsten Kredit gedeckt durch Bonität, einmal hochverzinsten Kredit, gedeckt durch den Gebrauchtwertwert eines Pfands. Der Mitarbeiter des Kreditinstituts wird in beiden Fällen nur dann einen Kredit vergeben, wenn er davon überzeugt ist, dass sich das Geschäft für das Kreditinstitut lohnt. Bitten und Flehen hilft bei der Bank genauso wenig wie das Ausdenken von mitleidigen Geschichten im Pfandhaus. Für die Pfandhauskunden mag es sich dennoch so darstellen, als sei der Pfandleiher ihres Vertrauens ein größerer Menschenfreund als der Kreditberater ihrer Bank. Dieser Eindruck wird dadurch begünstigt, dass es sich für Pfandleiher lohnen kann, Menschen Geld zu leihen, die bei der Bank abgewiesen wurden, solange das Pfand stimmt.³⁶⁵ Herr Strauß sieht darin eine Fähigkeit der Pfandleiher, die den Bankkaufleuten fehlt:

„Und wenn sie bei der Haspa, bei der Hamburger Sparkasse, eine goldene Uhr auf den Tisch legen oder ein Brillantarmreif, das interessiert die dann nicht, damit können die gar nicht umgehen, und auf einmal bekommen Sie Kunden, die früher die Bank bedient hat, die bekommen Sie hierher.“³⁶⁶

Da die Zinsen aufs Jahr gesehen geringer sind, lohnen sich für die Banken nur Kredite mit einer Laufzeit ab einem Jahr und einer Beleihungshöhe ab 1000 €. Wer nur einen

363 Vgl. Interview Herr Storch, S. 2f.

364 Interview Frau Schwalbe, S. 10.

365 Der Umstand, dass viele Pfandleihbetriebe sich selbst Geld bei einer Bank leihen, um Kredite herausgeben zu können, zeigt, dass diese Banken wissen, dass sich das Geschäft mit Kunden lohnen kann, die sie selbst abweisen würden. Um ein Pfand gewinnbringend beleihen zu können, braucht man allerdings die Expertise, dieses auch zuverlässig taxieren zu können, wozu den Banken das auf Pfandbeleihung geschulte Personal fehlt. Daher beteiligen sie sich nur als externer Partner am Geschäft und überlassen das Taxieren den Pfandleihern. Andere Pfandleiher refinanzieren sich anteilig durch private Investoren, für die sich das Pfandgeschäft ebenfalls als Geldanlage lohnt. Vgl. Interview Frau Amsel, S. 17.

366 Interview Herr Strauß, S. 5.

niedrigeren Betrag benötigt und diesen früher zurückzahlen möchte, um Zinsen zu sparen, wird bei der Bank nicht bedient. Ein solcher Kunde wäre gezwungen, sich mit einer größeren Schuldenmenge zu belasten als nötig, und würde dafür auch noch mehr Zinsen bezahlen. Frau Meise und Herr Strauß weisen darauf hin, dass ein Pfandkredit bei kürzerer Laufzeit und niedrigerem Kreditbetrag für den Kunden günstiger sein kann als ein Bankkredit, obwohl der monatliche Zinssatz höher ist.³⁶⁷ Sollte ein Kunde nicht in der Lage sein, seinen Kredit zurückzuzahlen, komme er beim Pfandhaus glimpflicher davon als bei einer Bank, meint Herr Storch:

„Das ist das Tolle. Wir geben ihm ein Darlehen auf seinen Überschuss und nicht auf seinen Mangel. Das war bei der Bank anders. Man konnte sich da überschulden, und wenn man erst einmal überschuldet ist, dann gerät man halt in richtig böse Fänge. Wenn man halt zum Schluss alles verliert, seine Altersvorsorge, sein Vermögen, sein Guthaben und viel mehr ... oder sogar in die Kriminalität gezwungen werden könnte, [...]“³⁶⁸

Im Pfandhaus kann Überschuldung nicht eintreten. Ist ein Kunde nicht in der Lage, seinen Kredit zurückzubezahlen, verliert er nur sein Pfand. Das Pfand ist aber etwas, das der Kunde, jedenfalls zeitweise, sowieso entbehren konnte. Kritiker des Pfandleihgewerbes hingegen zählen die Pfandleiher zu den „bösen Fängen“ dazu, in die ein überschuldeter Bankkunde geraten kann. Pfandleiher zwingen ihre Kunden nicht, ihre Schulden zurückzubezahlen. Für den Fall der Nichteinlösung sind sie über das Pfand abgesichert. In der Tat gibt es aber Leihhauskunden, die über lange Zeiträume aus innerem Zwang ihre Pfandscheine verlängern, statt genug Geld zu sparen, um das Pfand einzulösen. Auf diese Weise verlieren sie im Laufe der Zeit mehr Geld an den Pfandleiher, als dieser ihnen als Darlehen ausgezahlt hat, und haben dennoch ihr Pfand nicht zurück.³⁶⁹ Eine Verschuldung über den Wert des Pfandes hinaus ist somit möglich. Die Abgrenzung der Pfandleiher von den Banken findet nicht nur in Form von Argumenten statt, was das Beste für den Kunden sei. Unter den ehemaligen Bankmitarbeitern sind zwei, die im Interview erzählt haben, warum das Pfandleihhaus für sie der bessere Arbeitsplatz ist. Frau Taube wusste schon im Alter von zehn oder elf Jahren, dass sie eine Banklehre machen wollte. Wenn sie als Kind ihre Mutter zur Bank begleitet hat, wurden Mutter und Kind vom Bankangestellten erkannt und neben der Geldein- oder Auszahlung fanden kurze Privatgespräche statt.

„Und während meiner Ausbildung kam eben sehr schnell die Ernüchterung, dass das wohl doch nicht das ist, was ich mein ganzes Leben lang machen möchte, weil ich das als einen sehr unfairen Beruf empfunden habe, der sich viel zu wenig mit der Person Mensch beschäftigt, wo sich alles um Zahlen, Verkaufen und solche Dinge dreht, die ich mit meinem persönlichen Empfinden nicht vereinbaren kann-

367 Vgl. Interview Frau Meise, S. 2f., Interview Herr Strauß, S. 29.

368 Interview Herr Storch, S. 8.

369 Vgl. Interview Frau Amsel, S. 4. Vgl. außerdem Dischinger (2006), S. 168.

te, und [...] deshalb auch beschlossen hatte zu studieren nach meiner Ausbildung, weil ich keiner Oma einen Bausparvertrag verkaufen wollte oder Ähnliches.“³⁷⁰

Nach dem Studium zur Diplomhandelslehrerin für Bankkaufleute folgte die Referendariatszeit, in der Frau Taube zwei Kinder bekam. Nach der Geburt des zweiten Kindes entschied sie sich gegen die Arbeit als Lehrerin und wurde auf der Suche nach einem familientauglicheren Beruf im Pfandhaus fündig. Ihre jetzige Tätigkeit als Pfandleiherin ähnelt ihrer kindlichen Vorstellung vom Bankgeschäft mehr als das tatsächliche Bankgeschäft aus ihrer Ausbildungszeit, wie sie in diesem Interviewabschnitt erklärt:

„[...] während ich hier im Prinzip das, in etwas anderer Form natürlich, habe, was für mich als Kind ‚zur Bank gehen‘ war, nämlich Hingehen, mit dem Kassierer quatschen und Geld bringen oder holen, und letzten Endes läuft es hier ja auch darauf hinaus.“³⁷¹

Am Beruf der Bankkauffrau hat Frau Taube besonders das gestört, was jenseits der Ein- und Auszahlungen am Schalter geschieht. In der Bank sei ein hoher Druck auf die Mitarbeiter ausgeübt worden, den Kunden in Beratungsgesprächen Finanzprodukte der Bank zu verkaufen. Auch wenn das Pfandhaus in diesem Zusammenhang als die bessere Option für den Kunden dargestellt wird, ging es bei Frau Taubes Entscheidung nicht darum, was am besten für die Kunden sei, sondern darum, dass sie den Beruf der Bankkauffrau mit ihrem „persönlichen Empfinden nicht vereinbaren konnte“. Ihre Motivation ist subjektiv und intrinsisch. Herr Storch erinnert sich ebenfalls an seine Zeit als Bankkaufmann. Von zu hohem Verkaufsdruck in den Kundengesprächen erzählt er nicht. „Ich hatte damals vielleicht 10 bis 20 Kundenkontakte am Tag und war damit ziemlich gut.“³⁷², sagt er. Gestört hat ihn hingegen die Art, wie die Kundengespräche geführt wurden. Erstens hatte er als Mitarbeiter keinen Einfluss darauf, welche Fragen gestellt wurden und wie die Antworten beurteilt wurden, weil er nur eine Dateneingabemaske ausgefüllt hat. Zweitens empfand er die Art und die Menge der Fragen als entwürdigend für den Kunden. Im Pfandgeschäft vergibt er nun Kredite auf der Grundlage eines Wertgegenstandes, ohne dass er in die Privatsphäre des Kunden eindringen muss, „und das ist halt das Schöne dran.“³⁷³ Das Ein- und Auszahlungsgeschäft bei der Bank hat Herr Storch als vergleichsweise langweilig in Erinnerung, weil nur Geldscheine im Spiel sind und keine abwechslungsreichen Wertgegenstände wie im Pfandhaus.³⁷⁴ Als Co-Unternehmensführerin ihres Vaters ist Frau Schwalbe auch für die Schulungen ihrer Mitarbeiter zuständig. Neben Weiterbildungen zu Gold und bekannten Fälschungen finden auch Schulungen zur Verbesserung der Kundenbindung statt. Sie

370 Interview Frau Taube, S. 1.

371 Ebd., S. 1.

372 Interview Herr Storch, S. 6.

373 Ebd., S. 7.

374 Vgl. ebd., S. 6.

erzählt, dass diese Geschäftsstrategie von ihrer Erfahrung im Bankgeschäft inspiriert sei. Dort fand sie die Kundenbindungsmaßnahmen jedoch übertrieben und albern:

„Also, das war mir zu extrem, wir haben da permanent Verkaufsschulungen gehabt, Telefontraining alles Mögliche gehabt, aber das war mir auch zu blöd. Das war hinterher auch so unpersönlich und so standardisiert alles. Also das möchte ich jetzt so bei uns im Unternehmen nicht haben, [...]“³⁷⁵

Trotz der Abgrenzung vom Bankgeschäft, das als kalt und unnatürlich dargestellt wird, finden sich in den Interviews auch Aussagen, in denen das Pfandhaus mit der Bank gleichgesetzt wird. Zweck des Vergleichs ist es, das Pfandhaus in die Nähe der Bank zu rücken, um vom Ruf der Bank als seriösem Kreditinstitut zu profitieren. Frau Schwalbe nutzt den Vergleich mit der Bank, um den Vorwurf der Ausbeutung zurückzuweisen. Im zitierten Interviewabschnitt geht es um den Irrglauben, dass Pfandleiher Pfänder absichtlich niedrig beleihen, um sie im Falle der Nichteinlösung billig eingekauft zu haben und sie anschließend gewinnbringend weiterverkaufen zu können.

„Also, im Prinzip sind wir die Halsabschneider vor dem Herrn, die quasi den Kunden verarschen, um gut leben zu können. Das ist so in den Köpfen der Leute, und das ist ja totaler Quatsch im Ende. Wir wollen ja gar nicht versteigern, aber das habe ich auch immer sehr ausführlich erklärt, dass wir im Ende einfach arbeiten wie eine Bank. Also wenn man es genau nimmt. Jede Bank lebt von Zinsen und Gebühren, und das tun wir am Ende genauso.“³⁷⁶

Frau Schwalbe stellt klar, dass der Verkauf des Pfandes bei einer Versteigerung keinen Gewinn für den Pfandleiher darstellt und nicht zu seiner Geschäftsstrategie gehört. Die Betonung der Zinsen als Einnahmequelle der Pfandleiher schafft gleichzeitig eine Distanz zum An- und Verkauf und eine Nähe zum Bankwesen, wie schon in der Aussage von Frau Meise, die im vorherigen Abschnitt wiedergegeben wurde. („[...] für mich ist es eigentlich eher ein Bankgeschäft als irgendwie ein [...] An- und Verkauf oder so was, weil man gibt ja Kredite. [...] Alles andere kostet auch Geld, wenn man sich Geld leiht bei der Bank. Die machen das auch nicht für umsonst.“³⁷⁷) Im Vergleich zu den „anrühigen“³⁷⁸ amerikanischen Leihhäusern, wie sie in Reality-Serien gezeigt werden, findet Frau Meise die deutsche Pfandleihbranche seriös. Als Referenzgröße für Seriosität dient hier das Bankgeschäft, mit dem die eigene Branche verglichen wird: „[...] also ich sehe das hier in Deutschland als seriös an. Ich kenne viele Leihhäuser, nicht alle. Aber ich finde schon, das ist für mich wie Bank.“³⁷⁹ Herr Star verweist ebenfalls auf die Ähnlichkeit von Pfandkredit und Bankkredit, um die Seriosität des Pfandkredits zu bekräftigen, aber auch um potenziellen Kunden die Scham zu nehmen:

375 Interview Frau Schwalbe, S. 15.

376 Ebd., S. 8.

377 Interview Frau Meise, S. 8–9.

378 Vgl. ebd., S. 10.

379 Interview Frau Meise, S. 10.

„[Sie sollten] den Leuten also klar machen, dass es ein teurer Kredit, ein kurzfristiger Kredit ist, aber auch ein seriöser Kredit ist und ein sicherer Kredit ist. Wenn man, sag ich mal, zum richtigen Pfandleiher geht, ist das nichts anderes, als zu einer Bank zu gehen. [...] Und wenn man sich bewusst ist, dass es ein teurer, aber ein Kurzzeitkredit ist, und man das Geld nützen kann, und wieder zurückbezahlen kann, dann kann man das nützen wie alles andere auch. Man muss sich dafür nicht schämen. Sie schämen sich ja auch nicht dafür, wenn Sie sich bei der Bank einen Kredit holen.“³⁸⁰

Herr Star räumt ein, dass der Pfandkredit ein teurer Kredit ist. Damit er sinnvoll genutzt werden kann, verweist er auf die Eigenverantwortung der Kunden, sich einen seriösen Pfandleiher zu suchen und sich mit den Geschäftsbedingungen vertraut zu machen. Die Frage der Verantwortung beim Thema Armut und Verschuldung wird in Abschnitt 2.8 tiefer gehend behandelt. Herr Specht betreibt ein kleines Einzelunternehmen und ist stolz auf seine altmodisch-gemütliche Ladengestaltung. Von den großen Ketten grenzt er sich ab, indem er deren Geschäftsräume mit Bankfilialen vergleicht.³⁸¹ Wenn er den beschädigten Ruf des Pfandleihgewerbes verteidigt, greift aber auch er auf den Vergleich mit der Bank zurück. Der Ruf seines Gewerbes wird unter anderem durch den Vorwurf des Wuchers geschädigt. Der Kern des Wuchervorwurfs ist das Zinsnehmen. Diese Praxis teilt das Pfandleihgewerbe aber mit dem Bankgeschäft, dessen guter Ruf den Vorwurf entkräften soll: „Dabei ist es [das Pfandgeschäft, Anm. D.B.] gar nicht so negativ. Jede Bank macht das im Großen.“³⁸² Ähnlich wie Herr Specht, benutzt Herr Fink den Begriff „Bankgeschäft“ als Garant für Seriosität. Dem Vorwurf, sich am Elend seiner Kunden zu bereichern, begegnet er folgendermaßen:

„Die [Kunden] sitzen da in einer Scheißsituation und wenn die da heraus wollen, dann haben die nur diese eine Chance. Und das ist nun einmal leider so. Natürlich nutze ich das aus, aber nicht weil ich das will, sondern weil die Leute keine andere Chance haben in unserer gesellschaftlichen Struktur, in der wir uns hier befinden. Ja? Und das ist das, warum die Branche so schief angeguckt wird, glaube ich. Das Geschäft selber ist ein ganz klassisches Bankgeschäft, wenn Sie so wollen. So sind die Fuggers groß geworden vor 400 Jahren oder 500 Jahren, ja?“³⁸³

Herr Fink nimmt eine Trennung vor zwischen seinem Geschäft und den gesellschaftlichen Umständen. Sein Geschäft beschreibt er als „ganz klassisches Bankgeschäft“. Der Verweis auf die Fugger soll der Pfandleihpraxis eine Altherwürdigkeit verleihen, die nur durch lange Tradition erreicht werden kann. Die gesellschaftlichen Umstände macht Herr Fink dafür verantwortlich, dass seine Kunden keine andere Möglichkeit besitzen, ihre Probleme zu lösen, als ihre Autos bei ihm ins Pfand zu geben. Auch wenn er nicht leugnet, einen Nutzen aus der Situation zu ziehen, porträtiert Herr Fink den Pfandkredit

380 Interview Herr Star, S. 9.

381 Vgl. Interview Herr Specht, S. 4.

382 Ebd., S. 5.

383 Interview Herr Fink, S. 9.

als „Chance“, wodurch er selbst die Rolle des Helfers einnimmt. Anders als in den zuvor zitierten Beispielen für die Einnahme der Helferrolle, wird der Hilfestellung hier keine karitative oder freundschaftliche Motivation zugeschrieben. Herr Fink versteht sich als Geschäftspartner der Kunden, als Dienstleister, im wahrsten Sinne des Wortes. Aufgrund gesellschaftlicher Umstände sei sein Dienst das Einzige, was den Kunden helfen könne. Das Helfen steht in seinen Augen aber nicht im Widerspruch zu seinem geschäftlichen Nutzen, weshalb er diesen auch nicht verbirgt. Seinem Selbstverständnis als Dienstleister gemäß, ist die Hilfestellung vielmehr die Voraussetzung für eigenen wirtschaftlichen Erfolg.

2.7 Arbeiten am Image

Wie in den letzten Interviewaussagen im voran gegangenen Abschnitt deutlich wurde, sind sich die Pfandleiher des schlechteuf's ihres Gewerbes bewusst. Die Interviewsituation wurde von vielen genutzt, um die Branche gegen Vorwürfe der Unseriosität zu verteidigen, auch ohne dass ich diese Vorwürfe ansprechen musste. Dabei gibt es verschiedene Strategien, von denen manche in den bisherigen Zitaten bereits erkenntlich wurden. Das Stereotyp vom zwielichtigen Geschäftsmann, der gestohlene Ware annimmt und seine Kunden ausnutzt, wird auf die Edelmetallhändler und die An- und Verkaufshändler übertragen. Banken dienen als Vorbild in der Kreditwirtschaft, aber als Kontrastpunkte bei der Kundenfreundlichkeit. Fehlinformationen, z.B. verbreitet durch die Darstellung amerikanischer Pfandleiher im Fernsehen, werden richtiggestellt. Die in den 2000er Jahren von Dischinger beobachteten und im Forschungsstand genannten Argumente des ZdP für den Pfandkredit tauchten in den Interviews in meinem Sample ebenfalls auf und sind in den voran gegangenen Abschnitten zitiert worden.³⁸⁴ Der ZdP argumentiert, dass es eine Nische im Finanzmarkt gebe, wo der Pfandkredit rational eingesetzt werden könne, dass die Kunden normale Menschen aus der Mittelschicht seien und dass viele Kunden immer wieder kommen. Ferner betont der ZdP die Nähe des Pfandleihwesens zum Bankwesen, die niedrigen Zinsen von 1% und die Tatsache, dass man sich im Pfandhaus nicht verschulden kann. Über diese Argumente hinaus versucht der 1950 gegründete ZdP durch gezielte Öffentlichkeitsarbeit dem Ruf der Pfandhäuser als Hinterhofgewerbe zu entkommen.³⁸⁵ In der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts setzte ein Wandel in der Geschäftsstrategie ein, dem sich bis heute

384 Die Betonung der (Monats-)Zinshöhe von 1% bei gleichzeitigem Herunterspielen der Gebühren und der hohen Jahreszinsen ist als einziges Argument bislang nicht zitiert worden, findet sich aber beim Interview mit Herrn Zeisig, S. 15f.

385 Einen Lobbyverband, der das Ansehen der Branche verbessern will, gibt es auch für die US-amerikanische Pfandleihbranche. Im „Code of Ethics“ der National Pawnbrokers Association (NPA) lautet der erste Punkt: „Each member must: [1] Strive to conduct their business in such a manner as to enhance and promote the positive and professional image of all pawnbrokers.“ Der Code of Ethics steht zum kostenlosen Download auf <https://www.nationalpawnbrokers.org/about/code-of-ethics/> bereit; zuletzt aufgerufen am 11.07.2018.

viele, aber nicht alle Verbandsmitglieder angeschlossen haben. Zu diesem Wandel gehört der Umzug der Geschäftsräume von versteckter gelegenen Positionen, wie in Hinterhöfen und auf der Etage in die Erdgeschosse der Einkaufsstraßen. Ferner soll durch eine Umgestaltung der Ladeneinrichtung entweder eine optische Annäherung an Bankfilialen erreicht werden oder durch helle freundliche Farben ein Wohlfühlort für den Kunden geschaffen werden. Statt geringwertigem Hausrat werden vor allem Edelmetalle beliebt. Das bietet erstens den Vorteil, dass Schmuck, Uhren und Münzen aus Edelmetallen weniger Lagerfläche benötigen als z.B. Kleidung, Wäsche, Möbel und Teppiche. Zweitens sind Edelmetalle wertbeständiger, aber auch teurer. Auf diese Weise soll eine bürgerliche, normalerweise zahlungskräftige Kundenschicht erschlossen werden, die den Pfandkredit als kurzzeitige Lösung einer finanziellen Ausnahmesituation nutzt. Ärmere Kunden, deren Geldnot sie regelmäßig das Pfandhaus aufsuchen lässt, halten das Vorurteil von Wucher und Ausbeutung am Leben und können nur durch die Ablehnung geringwertiger Pfänder vermieden werden. Ein Pfandhaus, das diesen Wandel vollzogen habe, brauche die Öffentlichkeit nicht mehr zu scheuen und könne sich Journalisten gegenüber offen geben. Die positive Berichterstattung schaffe dann Bekanntheit für das Nischenprodukt Pfandkredit und Vertrauen in seine Anbieter.

In Abschnitt 2.2 war bereits zu lesen, dass Herr Star die familiären Geschäftsräume gegen den Willen seines Vaters modernisierte, als er die Geschäftsleitung von ihm übernahm. Heute prangt am Eingang zu seinem Pfandhaus eine helle Steinplatte, an der in goldenen Lettern der Firmenname steht. Im Kundenraum dominieren Glas und Marmor. Auf seiner Visitenkarte ist ein geschliffener Diamant in Goldfolie eingeprägt. Das äußere Erscheinungsbild ist in seinen Augen ausschlaggebend für das Ansehen der Branche. Noch bevor ein Kunde ein Pfandhaus betritt, wird sein erster Eindruck von der Lage des Geschäfts geprägt. Folglich hat Herr Star sich entschlossen, für sein Geschäft eine bessere Lage zu suchen:

„[...] und irgendwann haben wir dann auch beschlossen, ‚So geht das nicht, wir wollen ein anderes Image haben.‘ Ein Pfandleiher, wenn man das Wort ‚Pfandleiher‘ hört, dann stellt man sich sofort einen älteren Mann mit Brille und Ärmel-schonern im Hinterhof vor, der wartet, um einem die letzten Wertgegenstände herauszupressen. Da hab ich gesagt: ‚Und dieses Image können wir nur ändern, indem wir nicht in einen Hinterhof gehen, wo sich die Leute schämen. Wir müssen an die Straße, [...]‘³⁸⁶

Nach der Wahl eines neuen Standorts kam die Umgestaltung der Inneneinrichtung. Wichtig ist Herrn Star, dass das Unternehmen auf den Kunden professionell wirkt.

„Das haben wir vor fünf Jahren umgebaut [und] sind hierher, und haben das dann betrieben. Ich bin einfach der Meinung, dass, wenn man so etwas machen will, dann muss man es professionell machen. Wenn man sagen will, ‚Wir sind nicht

386 Interview Herr Star, S. 1.

dieses Image, was die Leute uns nachsagen, dann müssen wir das auch leben und verkörpern.³⁸⁷ Ich bin froh, dass wir es gemacht haben.“³⁸⁷

Zum äußeren Erscheinungsbild gehören auch das persönliche Auftreten des Pfandleihers und seiner Mitarbeiter. In Abschnitt 2.5 wurde bereits Herrn Stars Kritik am lässigen Kleidungsstil der Kfz-Pfandleiher zitiert. Er selbst trug beim Interview im Sommer Hemd und Anzughose. Sein Büro, in dem das Gespräch stattfand, war repräsentativ eingerichtet. In der folgenden Aussage wird deutlich, dass diese Wahl einer Art Lebensmotto folgt: „Ich war immer der Meinung, man muss sein entsprechendes äußeres Auftreten, [sein] Erscheinungsbild, so machen, dass Sie das auch jemandem zeigen können.“³⁸⁸ Herr Falke und Herr Fink setzen im Erscheinungsbild ebenfalls auf ein formelles, edles Aussehen. Meine übrigen Interviewpartner ziehen für ihr Geschäft, ihre Mitarbeiter und sich selbst ein Erscheinungsbild vor, das mit business casual bezeichnet werden kann. Herrn Zeisigs Einwand aus Abschnitt 2.6, dass eine zu edle Erscheinung des Geschäfts die Kunden verschrecke und sie glauben ließe, sie bezahlten zu viel, steht für eine Position, die auch viele seiner Kollegen einnehmen. Das Bedürfnis, gleichzeitig Seriosität, Bodenständigkeit und Freundlichkeit zu signalisieren, stellt einen Zielkonflikt dar, der durch den Kompromiss business casual gelöst wird. Bei einer Führung durch die Geschäftsräume erklärte mir der Bruder von Herrn Kranich:

„[...] und wir wollen das Pfandleihergewerbe wieder salonfähig machen. Sie sehen es ja auch hier am Betrieb, wie es aussieht. Es ist alles sehr offen, sehr hell, sehr einladend auch und wir versuchen auch von diesem klassischen Pfandleihergewerbe irgendwo im Hinterhof, wo man gar nicht herein will. Da versuchen wir uns zu differenzieren [...].“³⁸⁹

Damit die Geschäftsräume optimal auf die Kunden wirken, wurden auch die Farben bewusst ausgesucht:

„Grün und Blau halt. Blau für die Sicherheit, für die Schließfächer als feste Verwahrung. Dieses Königsblau, was Vertrauen erzeugen soll [D.B.: Es wirkt offiziell] Genau! [Hr. Kranich: Dieses Grün soll einladend und hell und freundlich wirken.] Die helfende Hand so [...].“³⁹⁰

Um ein Pfandhaus in Deutschland betreiben zu dürfen, müssen die Pfänder gegen Einbruch versichert sein. Bevor ein Versicherer diese Versicherungsleistung gewährt, müssen wiederum bestimmte Sicherheitsstandards erfüllt sein. Eine dieser Anforderungen ist, dass der Kundenraum und der Arbeitsplatz des Pfandleihers baulich getrennt sind. Im Pfandhaus von Frau Taube wurde die Trennung durch eine angestrichene Mauer und Gitterstäbe realisiert. Herr Specht und Frau Meise arbeiten hinter Raum-

387 Ebd., S. 2.

388 Ebd., S. 3.

389 Interview Herr Kranich 2017, S. 1, Aussage von Herrn Kranichs Bruder.

390 Ebd., weitere Aussage von Herrn Kranichs Bruder.

teilern aus beschichteten Faserplatten. In einigen Filialen von Herrn Sperling, sieht es nach seiner Aussage aus, „wie vor 30 Jahren“ mit „alten Holzvertäfelungen“, die einen „Vintage-Charme“ versprühen.³⁹¹ Der modernere Ansatz, den z.B. Herr Kranich und Herr Falke verfolgen, ist möglichst die gesamte Trennwand oberhalb des Tresens aus Glas zu gestalten, um dem Kunden freie Sicht auf die Arbeitsplätze der Mitarbeiter zu gewähren. Die Kunden bedienen alle Pfandleiher an einem Schalter, an dem eine Glasscheibe mit kleiner Öffnung, ggf. mit Schubfach, die Interaktion ermöglicht.³⁹² Für Herrn Kranich ist es wichtig, dass ein Kunde die Arbeit des Pfandleihers sehen kann, während dieser mit seinem Eigentum umgeht. Deshalb steht die Maschine, mit der Herr Kranich die Echtheit von Goldlegierungen prüft (Röntgenfluoreszenzspektrometer), hinter der Scheibe im Sichtfeld des Kunden. Auch im Pfandhaus von Frau Schwalbe ist der Prüfblock absichtlich so positioniert, dass die Kunden ihr Hab und Gut nicht aus den Augen verlieren.³⁹³ Die somit geschaffene Transparenz soll ein vertrauensvolles Verhältnis zwischen Pfandleiher und Kunde fördern. Herr Zeisig gibt ebenfalls den Blick auf seinen Arbeitsplatz frei und ist sich auch über die Wirkung dessen bewusst:

„[...] deshalb ist so ein Schreibtisch auch relativ aufgeräumt. Der [Kunde] steht da, guckt da rüber und sagt ‚Was ist das denn für ein Chaos hier? Da krieg ich ja Angst, ob ich jemals meine Sachen wieder kriege. Um Gottes Willen!‘“³⁹⁴

Dem Ansatz, sich der Öffentlichkeit zu präsentieren, um zu zeigen, dass man nichts zu verheimlichen hat, folgte auch Herr Star, als er Filmteams erlaubte, in seinem Pfandhaus Aufnahmen für eine Reportage zu drehen. In seinen Augen hat sich das Ansehen der Branche durch die TV-Reportagen verbessert. Dies war nur möglich, weil er sich den Filmteams gegenüber geöffnet hat, obwohl diese, seiner Einschätzung nach, eine stereotype Darstellung des Pfandleihgewerbes beabsichtigt hatten.

„Und wir haben natürlich auch das Glück gehabt, dass viele Fernsehsender, zu einer Zeit, wo die Armut und dies und das und Schlagzeilen gebraucht haben, sich an uns gewandt haben und gefragt haben ‚Ja, können wir denn bei Ihnen drehen?‘ Und ich hab gesagt ‚Ja. Ich hab damit kein Problem, kommen Sie her. Drehen Sie! Kein Thema.‘ Und die anderen haben sich immer verschlossen. Die sagten ‚Nein, nein, nein.‘ Und dann hatten wir natürlich Fernsehsender da wie, also jetzt nicht nur diese, sag ich jetzt mal reißerischen Medien, die jetzt unbedingt irgendwie jemanden schlecht machen wollen, um ihre Zahlen zu bekommen, sondern wir hatten Galileo da, wir hatten SpiegelTV da, [...], dann RTL war mal da. Und das war

391 Vgl. Interview Herr Sperling, S. 12.

392 Alternativ zur Bedienung am Schalter bieten Herr Sperling und die Exchange AG Kunden mit erhöhtem Diskretionsbedürfnis eine Bedienung in einem abgeteilten Raum an, sofern die Filiale über einen solchen Raum verfügt. Andere Pfandhäuser, wie die von Herrn Star oder Herrn Falke haben separate Eingänge für den Pfandhausteil und den Juwelierteil des Betriebs und bieten in Einzelfällen eine Beleihung im Juwelierteil an.

393 Vgl. Interview Frau Schwalbe, S. 21.

394 Interview Herr Zeisig, S. 13f.

wirklich witzig, das war immer dasselbe Schema. Die kamen, um die Armen und das Elend vorzuführen und den, sag ich mal, ... jüdischen Geldverleiher-Hai, skrupellosen Geldverleiher, der sich dann die Sachen einverleiht. So dieses Klischee bedienen. Und die waren dann da und haben sich das angeschaut und haben das gesehen überhaupt, wie es aussieht, haben dann mit den Kunden gesprochen, die Kunden haben gesagt ‚Ja für mich ist das ganz normal so. Alles ist korrekt. Ich krieg meine Sachen.‘ Dann haben die erstmal gesehen, wie streng reglementiert das alles erstmal ist. Und alles. Und diese Beiträge wurden alle positiv und die Leute haben das gesehen im Fernsehen und haben sich gedacht ‚Hoppla, das ist ja gar nicht so, wie man immer gedacht hat. Da geh ich doch mal hin, da kann ich vielleicht ein Schnäppchen machen, da kann ich vielleicht was finden oder was auch immer.‘ Und so hat sich das gewandelt. [...] Und das ist schon Werbung. Das macht schon was aus. Muss man einfach sagen.“³⁹⁵

Der Erfolg der Fernsehsendungen für den Ruf des Gewerbes allgemein und Herrn Stars Betrieb im Einzelnen beruht nicht allein auf der Überzeugungskraft der von den Filmteams vorgefundenen Pfandleihpraxis, die in Herrn Stars Erzählung das Stereotyp widerlegt. Außer den von Herrn Star gelobten Formaten, die ausgestrahlt wurden, hat er Anfragen für Sendeformate erhalten, bei denen Schauspieler Kunden mit tragischen, Mitleid erregenden Geschichten spielen sollten oder bei denen das Geschehen im Pfandhaus dauerhaft mitgefilmt und als Reality-Serie gezeigt werden sollte. Um die Authentizität der Darstellung und die Anonymität seiner Kunden zu wahren, hat Herr Star einige Angebote abgelehnt.³⁹⁶ Herr Star sagt, dass viele seiner Kollegen sich dem Fernsehen gegenüber verschlossen zeigten. Im Sample ist er aber nicht der einzige, in dessen Geschäftsräumen gefilmt wurde.³⁹⁷ Frau Taube und ihr Chef erzählen, dass sie die großen Pfandleihbetriebe in Deutschland nur aus dem Fernsehen und nicht persönlich kennen³⁹⁸ und Herr Fink wurde bereits zitiert mit seiner Geschichte, wie er durchs Fernsehen von der Kfz-Pfandleihe erfuhr. Herr Specht erzählt, sein Pfandhaus sei beliebt bei Filmteams, die Krimis drehen wollen, weil die altmodische Ladengestaltung der Vorstellung der Fernsehzuschauer entspreche. In der Bestätigung dieser Vorstellung, die inzwischen nur noch für wenige Pfandhäuser zutrifft, sieht Herr Specht kein Problem. Er betrachtet die mediale Aufmerksamkeit, die sein Pfandhaus genießt, als positiv.³⁹⁹ Anders als Herr Star hat er die Darstellung fiktionaler Geschehnisse in seinem Pfandhaus nicht abgelehnt. Frau Meise geht in ihrer Offenheit gegenüber dem

395 Interview Herr Star, S. 3.

396 Vgl. ebd., S. 3f.

397 Die Fülle der folgenden Beispiele darf nicht als Widerleg von Herrn Stars Aussage verstanden werden. Das Sample besteht naturgemäß nur aus Pfandleihern, die bereit waren, sich für wissenschaftliche Zwecke interviewen zu lassen. Damit stellen die 16 Pfandleiher im Sample aber eine Minderheit der Pfandleiher dar, die ich um ein Interview gebeten habe. Angesichts dieses Umstands, wäre es nicht verwunderlich, wenn wirklich bis zum Zeitpunkt des Interviews die Mehrheit der Pfandleiher Anfragen zu Filmaufnahmen im eigenen Pfandhaus abgelehnt hätte.

398 Vgl. Interview Frau Taube, S. 15.

399 Vgl. Interview Herr Specht, S. 4.

Fernsehen ebenfalls einen Schritt weiter als Herr Star und ließ ihr Leihhaus zum Schauplatz einer Doku-Soap werden. In ihrer Erinnerung ist die Kooperation mit dem Fernsehen rein positiv gewesen:

„Aber wir sind ja auch schon so oft im Fernsehen gewesen. Wir haben hier jahrelang gedreht mit Vox, und wir waren ja sogar schon bei ‚Hallo Deutschland‘ und bei [...] ‚Explosiv‘, ‚Spiegel TV‘ [...] Meine Freundin, die jeden Tag hier war und ich haben das immer gedreht. Und dann als die aufgenommen haben, kamen ja auch viele Leute zu uns, die uns im Fernsehen gesehen haben. Und dann wollten die speziell von uns bedient werden. Weil, wir wären ja so nett und so lustig, und er [Fr. Meise zeigt auf einen ihrer beiden Hunde] war auch im Fernsehen hier. Da war dann ‚Warum Leihhaushund Leo sich immer im Kreis dreht – morgen kommt die Auflösung‘ und so. Also, war richtig toll. Und dann [...] haben wir ja ‚Ab ins Beet‘ gedreht mit Vox, da waren sie erst bei uns zu Hause. [...] Ja, und so war das irgendwann, dann kommen die wieder und wollen wieder drehen, ne? Und manche Leute lassen sich auch filmen. [...] Die nehmen die dann auf, wie so eine Beleuchtung von Statten geht, wie die das Geld kriegen, und dann werden die auch gefragt ‚Wieso kommen Sie denn hier ins Leihhaus?‘ Und die erzählen das dann auch. Also wirklich, in [Stadt im Ruhrgebiet], da haben wir am Tag bestimmt 12, 13, 14, 15 Kunden gehabt, die sich zum Interview bereit erklärt haben. Und die brauchten auch nicht die Augen wegmachen. Die haben [gesagt], ‚Ich hab doch kein Problem damit.‘“⁴⁰⁰

Die Reality-Serien über amerikanische Pfandleiher, die sie selbst „anrücklich“ findet, betrachtet Frau Meise nicht als Gefahr für das Ansehen der deutschen Pfandleiher. Sie sagt zwar, „[...] es ist ja wie in allen Bereichen, da sind welche, die machen das kaputt oder negativ, weil die sich so benehmen, wie ich das jetzt da im Fernsehen sehe.“⁴⁰¹, glaubt aber dass der Eindruck der amerikanischen Pfandleiher, wie sie in Reality-Serien gezeigt werden, nur sehr unbedarfte deutsche Zuschauer fehlleiten könne, weil die deutschen Zuschauer inzwischen genug Berichterstattungen über deutsche Pfandleiher zum Vergleich zur Verfügung hätten, nicht zuletzt auch weil sie selbst so oft im Fernsehen war.⁴⁰² Frau Schwalbe⁴⁰³, Herr Sperling⁴⁰⁴, und Herr Strauß⁴⁰⁵ hingegen glauben, dass die Darstellung amerikanischer Pfandleiher in Reality-Serien und Krimis zu Fehlinformationen in der deutschen Öffentlichkeit führen, die sich merklich auf das Ansehen der Branche in Deutschland auswirken. Herr Sperling hat auch Dreharbeiten in

400 Interview Frau Meise, S. 10.

401 Ebd., S. 10.

402 Ebd., S. 10.

403 Vgl. Interview Frau Schwalbe, S. 8.

404 Vgl. Interview Herr Sperling, S. 4f.

405 Vgl. Interview Herr Strauß, S. 5. Als Anwalt beobachtet Herr Strauß das gleiche Phänomen bei Gerichtsprozessen. Die Vorstellung der breiten Öffentlichkeit von einem deutschen Gerichtsprozess ist seiner Einschätzung nach, verzerrt durch die Gewohnheit, amerikanische Gerichtsprozesse im Fernsehen zu sehen, die völlig anders ablaufen als deutsche. Vgl. ebd.

Filialen seiner Leihhauskette zugelassen, hat aber wie Herr Star auf die Seriosität der journalistischen Arbeit geachtet.

„Früher haben wir das auch ganz gerne mal gemacht, ARD, ZDF oder sowas. Das war ja noch seriös, das war ja noch professionell. Da hatten wir auch mal so RTL, die einfach 10 Minuten so überbrücken müssen. ‚Machen wir was schnell, machen wir was über Leihhäuser.‘ Das geht ja nicht darum, Informationen rüber zu bringen, sondern einfach nur zum Verkauf, ne? Das ist ja sehr einfach die Qualität und dafür geb ich mich nicht her. Deshalb hab ich das auch nicht gemacht. Ich hab die Unterschiede gesehen. Aber beim ZDF, das ging eine halbe Stunde jede Reportage im Fernsehen. Da waren auch alle möglichen Informationen sachlich und sehr schön wiedergegeben, das Bild vom Betrieb in [Stadt im Rheinland].“⁴⁰⁶

Bei Frau Schwalbe im Betrieb gab es auch Anfragen von öffentlich-rechtlicher und von privater Seite. Nach anfänglicher Skepsis gegenüber dem Privatsender RTL II wurden aber beide Drehgenehmigungen erteilt. Dabei spielte auch die Vermutung, dass man über eine mediale Präsenz bei RTL II neue Kunden gewinnen könne, eine Rolle.

„Wir haben jetzt immer gesagt, im Prinzip ist das auch so ein bisschen Werbung für uns. Ich meine RTL II [erreicht] jetzt auch leider Gottes viele unserer Kundenschaft. [lacht] Samstag 20:15 Uhr RTL II, das war die Prime Time quasi und ich meine am Ende, also ich finde es immer wichtig, dass so ein Pfandleihhaus einfach in den Köpfen der Leute auch mal eine Möglichkeit wird.“⁴⁰⁷

Das Filmteam von RTL II hat in zwei verschiedenen Filialen für das Format „Armes Deutschland“ gedreht. Einmal in Frau Schwalbes Pfandhaus, aber mit (angeblich echten) Kunden eines anderen Leihhauses in Wuppertal, für das RTL II keine Drehgenehmigung erhalten hatte. Die laut Aussage des Senders wahre Geschichte des Kundenpaares handelte von der Finanzierung eines Kosmetiker-Zertifikats für die Frau, zu deren Zweck ihr Mann seinen Ehering beleihen lassen sollte. Der Kunde benötigte einen Kredit von 500 €. Der Materialwert seines Rings betrug aber nur 50 €. Der Ehering wurde für 50 € ins Pfand genommen, es wurde ein echter Pfandschein ausgestellt und die Eheleute haben den Ring später wieder eingelöst. Da das mitgefilmte Leihhaus-Erlebnis des Mannes sich aufgrund des enttäuschend niedrigen Darlehens aber in eine tragische Richtung entwickelte, fiel Frau Schwalbes Fazit des Drehtages kritisch aus:

„Ja, mit diesem ‚Armes Deutschland‘ muss ich ehrlich sagen, das war auch so ein bisschen, die haben da gedreht, und dann driftete das so ein bisschen in so eine Richtung, das war dann irgendwann auch so weit, dass ich gesagt hab: ‚Ganz ehrlich, es wäre wenigstens schön, wen sie es so schneiden könnten, dass es uns jetzt nicht schadet.“⁴⁰⁸

406 Interview Herr Sperling, S. 10.

407 Interview Frau Schwalbe, S. 10.

408 Interview Frau Schwalbe, S. 9.

Die Aufnahmen dieses Drehtages wurden letztlich nicht ausgestrahlt. In einer anderen Filiale wurde eine Beleihung mit Schauspielern nachgestellt, und Mitarbeiter von Frau Schwalbes Leihhauskette stellten eine Pfandschein-Attrappe aus. Die Ergebnisse dieser Dreharbeiten sind veröffentlicht worden. Bessere Erfahrungen machte Frau Schwalbe mit einem Filmteam des WDR, dessen Berichterstattung sie als objektiv einstuft.

„Die waren bei uns und die WDR Lokalzeit war bei uns [im Rheinland]. Das ist auch ausgestrahlt worden, das war wirklich ein guter Bericht, da haben die sich viereinhalb Stunden Zeit genommen, für fünf Minuten, glaube ich, im Ende. Aber es war schon ein guter Bericht, das muss man echt sagen, also das war sehr objektiv und sehr sachlich. Das ist ja auch immer so ein bisschen, [lacht] ein bisschen schwierig. Mit diesem ‚Armes Deutschland‘ haben wir auch lange überlegt, ob wir es machen oder nicht, aber am Ende ... das ist ja ein bisschen etwas, wo die ganze Branche mit zu kämpfen hat.“⁴⁰⁹

Abgesehen von der Aufrechterhaltung eines schlechten Rufs durch negative Berichterstattung sieht Herr Sperling eine zweite Gefahr, die von einer leichtfertigen Öffnung des Pfandhauses für Journalisten ausgehe. Ein anderer Pfandleiher, der nach Aussage von Herrn Sperling jeden in sein Geschäft lasse, ließ Fotos von seinem Tresorraum in der Zeitung abdrucken. Herr Sperling hält eine derartige Offenheit für ein „Unding“, weil sie potenziellen Einbrechern zu viele Informationen an die Hand gebe, die diese zum Schaden des Pfandleihers nutzen könnten.⁴¹⁰ Im Pfandhaus von Herrn Kranich wurden noch keine Aufnahmen fürs Fernsehen gemacht. Er versucht sein Ansehen in seinem eigenen Viertel zu verbessern, indem er an lokalen Veranstaltungen teilnimmt. Bei der lokalen Presse hat er dadurch einen guten Eindruck gemacht:

„Und was das ganze relativiert hat für mich, war, dass wir viele Veranstaltungen hier gemacht haben. Öffentliche Krimilesungen, hier gibt es so eine Gemeinschaft von [Stadtteil]ern, [...] und da machen die ganz einfach mit Geschäftstreibenden Krimi in [Stadtteil]. Und wir haben uns überall engagiert. Weil wir teilhaben wollten. Und dann kam mal eine junge Reporterin, ich glaub von [Stadtteilzeitung], kam hier rein getingelt und schreit rum, ‚Ah, da hinten ist er, der [Kranich]. Das ist der verrückte Kerl, der das Pfandleihgeschäft salonfähig macht.‘ Da hab ich mich so gefreut. Weil ich das noch nie gehört hab, und das fand ich dann wieder schön.“⁴¹¹

Frau Amsel und Herr Specht⁴¹² nutzen die lokale Presse für Werbeanzeigen, um gezielt die Leser in ihrer Umgebung als Kunden zu gewinnen. Herr Sperling macht vergleichsweise viel Werbung, wodurch es ihm gelungen ist, seinen Namen zu einer Marke „wie Tempo für Papiertaschentücher“⁴¹³ aufzubauen, wie Herr Kranich es ausdrückt. Dazu

409 Ebd., S. 7.

410 Vgl. Interview Herr Sperling, S. 14.

411 Interview Herr Kranich 2017, S. 11.

412 Vgl. Interview Herr Specht, S. 8.

413 Interview Herr Kranich, S. 9.

nutzt er Printmedien, S-Bahnen und einmal sogar eine Bande im Fußballstadion.⁴¹⁴ Für Frau Amsel stellen die Zeitungsannoncen aber nicht nur eine Form der Werbung, sondern auch einen Akt der Aufklärung zum Schutz der Kunden dar. Durch ihren aufklärerischen Ansatz, sagt sie, habe sie sich inzwischen einen Ruf als seriöse Beraterin erarbeitet.

„Ich schalte etwa alle vier bis sechs Wochen so eine Firmenpräsentation. Die sieht so aus. [zeigt Zeitungsausschnitt, etwa 10x15cm mit Bild und Text. Auf dem Bild sind Schmuckstücke und Geldscheine zu sehen.] Das dient natürlich der Werbung, also meiner Person, dient aber auch, und das ist mir besonders wichtig, der Aufklärung. Was die Leute nicht tun sollten, und wo es drauf ankommt und worauf sie achten müssen, wenn sie Gold verkaufen oder in die Pfandleihe geben. [...] Hier wird nichts geschätzt hier wird definitiv nur reell bewertet. [...] Ich hab mittlerweile einen ausgezeichneten Ruf was das angeht und der eine sagt es dem anderen.“⁴¹⁵

Die von Frau Amsel zuletzt angesprochene Mund-zu-Mund-Propaganda ist nach einzelner Meinung der Befragten der wichtigste Faktor der Kundenakquise. Angesichts Dischingers These, dass die meisten Kunden aufgrund ihres sozialen Umfelds zu Pfandhauskunden werden, ist das auch nicht verwunderlich. Herr Specht räumt ein, dass man schwer feststellen könne, ob die Werbung als Kundenakquise funktioniere. Letztlich sei die Pfandleihe ein „Bedarfsgeschäft“.⁴¹⁶ Das bedeutet, dass ein Kunde nur dann kommt, wenn er einen Kredit braucht und nicht nur, weil er eine Werbung gesehen hat. Die Werbung kann daher nur dazu dienen, potenziellen Kunden ins Bewusstsein zu rufen, dass es Pfandhäuser gibt und unter Angabe von Firmenname und Adresse dafür sorgen, dass der Kunde zum eigenen Pfandhaus geht und nicht zur Konkurrenz. Frau Taube und ihr Chef bewerben ihr Pfandhaus überhaupt nicht. Sie verlassen sich auf das gute Wort zufriedener Kunden. Allerdings betreiben sie eine Website, auf der potenzielle Kunden sich vor einem Leihhausbesuch darüber informieren können, was sie erwartet. Den Pfandkredit zu bewerben, hält Frau Taube für unmoralisch, weil sie in der leichten Verfügbarkeit von Krediten ein gesellschaftliches Problem sieht, das in manchen Fällen erst zu der Geldnot ihrer Kunden führt:

„[...] also, wer Sorgen hat, findet uns in den ‚Gelben Seiten‘, [...], der findet uns im Internet. Und darüber hinaus weiß ich auch nicht wofür jetzt genau ich Werbung machen soll. Weil die Leute, die unbedingt von jemandem Geld leihen müssen oder wollen, denn der zu leichte Zugang zu geliehenem Geld, sag ich mal, ist ja schon der Ursprung dafür, dass ... gut, wir letztendlich Kunden haben, aber es gehört jetzt nicht zu meiner Einstellung, dass ich das massiv verstärken möchte. [...] Also ich helfe gerne jemandem in einem Engpass, aber ich muss nicht jemandem, der gar kein Geld will, Geld anbieten, [...] und das wäre ja das Ergebnis von

414 Vgl. Interview Herr Sperling, S. 10.

415 Interview Frau Amsel, S. 6.

416 Interview Herr Specht, S. 2.

Werbung. Zu offerieren, kommt hierher, hier gibt es einfach Geld. Das ist auch nicht, was ich gut finde. Ich versuche eher mit auszubaden, was die, die es tun, verzapft haben, in einigen Fällen jedenfalls. Wahrscheinlich unterscheide ich mich da von vielen meiner Kollegen.“⁴¹⁷

Durch die deutliche Abgrenzung von den verführerischen Angeboten der Sofort-Kredit-Anbieter und den Kollegen, denen sie ein ähnliches Verhalten zuschreibt, macht Frau Taube sich unangreifbar für den Vorwurf, ihre Kunden in die Armut zu treiben, während sie profitiert. Stattdessen zeigt sie sich als Partnerin der Kunden, die ihnen hilft, mit der Geldnot zu leben, die andere verursacht haben.

Des schlechten Rufes ihrer Branche sind sich alle Pfandleiher bewusst. Alle verteidigen ihren Beruf gegen den Vorwurf, unseriös zu sein. Entsprechend vielfältig sind die Methoden der Verteidigung. Dass sie in ihrem eigenen Leben Ablehnung oder Kritik erfahren haben, als ihr Beruf offenbart wurde, erzählen allerdings nur 5 Pfandleiher im Sample: Herr Specht, Frau Meise, Herr Kranich, Herr Star und Herr Sperling. Herr Specht musste sich bei der Eröffnung seines Geschäfts gegen die moralische Verurteilung im eigenen Freundeskreis zur Wehr setzen: „Wie ich einem guten Freund von mir erzählt habe, ich mach ein Pfandleihhaus auf, vor vielen, vielen Jahren, hat der mir auf [rheinisch] dann geantwortet: ‚Nä! Armen Lütt dat Jeld aus de Tasche ziehen, dat is nix!‘“⁴¹⁸ Seiner Einschätzung nach kommt man vom Vorwurf, die Armen auszubeuten, nicht weg. Dennoch verteidigt sich Herr Specht mit den bekannten Argumenten.⁴¹⁹ Frau Meise wurde als Pfandleiherin und Mutter eines drogenabhängigen Sohnes zum Opfer einer doppelten Stigmatisierung. Glaubt man der Geschichte, die eine Freundin Frau Meise erzählt hat, wurde sie in Abwesenheit zum Opfer einer böswilligen Unterstellung:

„[...] Freunde von uns, [...] hatten mal Besuch, [...] und dann kamen wir dann zur Sprache, und dann sagte dann irgendein[e]: ‚Achja, das sind doch die, die das Leihhaus hatten. Ja, ist klar, der Sohn dealt mit Drogen, und dann schiebt er die, die Geldsorgen haben, zu den Alten ins Leihhaus.‘ [...] [D]ie wollte das jetzt breit treten, ich hab meinen Sohn sozusagen drogenabhängig gemacht, damit er dann auch schön mit Drogen dealt und mir die Kunden bringt.“⁴²⁰

Frau Meises Freundin soll den leihhauskritischen Besuch daraufhin vor die Tür gesetzt und Frau Meise von dem Vorfall erzählt haben. Herr Kranich bekam kurz nach der Eröffnung in seinem Pfandhaus Besuch von einem Polizisten, der die Sicherheitstechnik abnehmen sollte. Dieser bedauerte, dass ein Pfandhaus in diesem Stadtteil aufmachen musste, der seine Zeiten als „Glasscherbenviertel“ doch eigentlich hinter sich hätte.⁴²¹ In

417 Interview Frau Taube, S. 4.

418 Interview Herr Specht, S. 3.

419 Ebd., S. 3.

420 Interview Frau Meise, S. 8.

421 Interview Herr Kranich 2017, S. 11. Der Stadtteil, in dem Herr Kranich sein Pfandhaus eröffnet hat, war lange Zeit traditionell das Arbeiterviertel der Stadt. Der Ausdruck „Glas-

dieser frühen Phase traf die Kritik Herrn Kranich schwer. Herr Kranichs jüngerer Bruder stieß während des Studiums auf moralische Ablehnung durch einen Mitarbeiter an der Universität. Nach einer langen Unterhaltung über ihre eigene moralische Verantwortung haben sich die Brüder aber gegenseitig darin bestätigen können, dass sie das Richtige tun, und können Kritik inzwischen gelassen argumentativ begegnen.⁴²² Auch Herr Star sieht sich mit moralischer Ablehnung konfrontiert. In seinem Fall scheinen aber die als Leihhauskunden vermuteten Personen, nicht er als Pfandleiher, der eigentliche Schandfleck zu sein. Im Interview spielt Herr Star die moralische Empörung seiner Gesprächspartner nach, auf die er stößt, wenn er seinen Beruf erklärt.

„Wenn es heißt, ‚Was bist du von Beruf?‘, ‚Ja Leihhaus, Pfandleiher‘, [holt erschreckt Luft] Was? Was kommen denn da für Leute zu dir?‘ Das ist die Frage. Und dann, wenn ich es ihnen erkläre, dann kommt als nächstes, das ist immer so, ‚Ich würde da nie hin gehen.‘“⁴²³

Diese humorvolle Nachstellung legt nahe, dass Herr Star mit der Kritik nach Jahrzehnten Berufserfahrung gelassen umgehen kann. Wie aus seinen anderen Äußerungen deutlich wird, liegt ihm die Verbesserung des Ansehens der Branche aber am Herzen. Insofern ist es nur passend, dass er sich die Zeit nimmt, auch empörten Zuhörern seinen Beruf zu erklären. Herr Sperling musste schlechte Erfahrungen machen, als die Nachbarschaft seiner Leihhausfiliale zu einer McDonalds-Filiale die Diskretion von Pfandleiher und Kunde gefährdete.

„Wir haben einmal einen Fehler gemacht, [...], da waren wir zwar auch in der Etage, aber es gab da einen Eingang, und der ging direkt zu uns hoch, und nebenan war McDonalds. Das ging nicht. Die waren draußen im Sommer, ja und da hat sich jeder, wie gesagt, auf dem Präsentierteller gefühlt. [...] Und da sind die jungen Leute, und die sind in Gruppen da und, ne? Dann sind die natürlich auch, ... dann kommt schonmal eine Äußerung. Das war sogar mir schonmal unangenehm. Weil man dann angequatscht wird. Das will ich natürlich auch nicht und da bin ich dann auch raus.“⁴²⁴

Andere Interviewpartner haben kaum schlechte Erfahrungen mit Verurteilungen gemacht, weil sie bei der Offenbarung ihres Berufs vorsichtig sind. Nach Aussage von Herrn Strauß, der etwa 25 Pfandleiher als Rechtsanwalt vertritt und auch über seine Mitgliedschaft im ZdP einen guten Blick auf die Branche hat, könne man in Gegenwart von Pfandleihern beobachten, „dass niemand so gerne sagt, was er macht, und dass man in großem Maße mit Vorurteilen zu kämpfen hat.“⁴²⁵ Auf die Frage nach dem Beruf

scherbenviertel“ verweist laut Duden auf einen „ärmliche[n], heruntergekommene[n] Stadtteil mit schwieriger Sozialstruktur“. Duden.de, abgerufen am 27.03.2019.

422 Vgl. Interview Herr Kranich 2017, S. 11.

423 Interview Herr Star, S. 2.

424 Interview Herr Sperling, S. 6.

425 Interview Herr Strauß, S. 11.

gebe es zwei typische Reaktionen: „[...] die einen [...] sprechen am liebsten gar nicht darüber. Andere sagen das ganz offensiv und machen sich so ein bisschen über sich selbst lustig.“⁴²⁶ Die offensive, selbstironische Reaktion war in den Interviews nicht auszumachen. Frau Meises bereitwillige Kooperation mit dem Privatfernsehen, wo sie in Doku-Soaps zu sehen war, lässt sich aber als Ausdruck dieser Herangehensweise deuten. Auch die Veröffentlichung eines eigenen Buches mit humorvollen Pfandhausgeschichten durch Käfer passt in dieses Muster. Herr Zeisig beschreibt zumindest die Situation der Berufserklärung in lustiger Weise, was nicht heißen muss, dass er sich beim Erklären über sich selbst lustig macht. Dass die eigene Tätigkeit als Pfandleiher am liebsten verschwiegen wird, erzählten hingegen mehrere Interviewpartner. Wer einen Mischbetrieb führt, kann die Frage nach dem Beruf beantworten, indem er eine seiner Tätigkeiten benennt, aber das Pfandkreditgeschäft verschweigt. Herr Strauß versteht sich selbst als Rechtsanwalt, weil dies der Beruf ist, den er gelernt hat und den er hauptsächlich ausführt. Da er stellvertretender Geschäftsführer einer Pfandhauskette ist und gelegentlich auch Kunden bedient, gilt er in dieser Arbeit auch als Pfandleiher. Durch seine rechtliche Vertretung von Pfandleihern und seine Zugehörigkeit zum sozialen Umfeld des ZdP-Vorstands ist er zu einem gewissen Grad auch von der Stigmatisierung der Pfandleiher mitbetroffen. Von anderen Klienten, die keine Pfandleiher sind und auch von Bekannten wird Herr Strauß mit negativen Vorurteilen über Pfandleiher konfrontiert und weist diese entschlossen zurück. Da er sich selbst nicht als Pfandleiher versteht, bezieht er diese Vorurteile aber nicht auf sich selbst.⁴²⁷ Herr Fink versteht sich primär als Leasingunternehmer, da der Leasingbereich den größten Teil seines Unternehmens ausmacht. Dass er Überschüsse aus dem Leasingbereich als Kredit gegen Kfz-Pfänder verleiht, „ist nicht das, was [er] in den Vordergrundkehr[t]“, wenn er anderen seinen Beruf erklärt.⁴²⁸ Wie bereits erwähnt, trägt sein Pfandkreditunternehmen einen anderen Namen als sein Leasingbetrieb und steht am anderen Ende der Stadt. Vom schlechten Image der Pfandleihbranche soll seine Leasingfirma nicht betroffen sein. Herr Specht erzählt, dass er sich in der Vergangenheit oft als Goldschmied zu erkennen gegeben hat, wenn er nach seinem Beruf gefragt wurde. Somit konnte er die Frage beantworten, ohne sich der Verurteilung des Gewerbes aussetzen zu müssen. Inzwischen sei ihm die Kritik aber egal.⁴²⁹ Herr Bussard ist besonders vorsichtig, wenn er seinen Beruf erklärt, da er als Pfandleiher und Waffenhändler gleich Kritik aus zwei Richtungen erwarten muss. Meistens erzählt er nur von dem Restpostenbaumarkt und dem Fachhandel für Aluminiumprofile, die ebenfalls zum Familienunternehmen gehören. Dass er Waffen beleiht, erzählt er nur, wenn er sich sicher sein kann, dass ein ernst gemeintes Interesse am Thema besteht.⁴³⁰ Andere erwähnen den Pfandkreditbetrieb, aber relativieren seine Bedeutung. Herr Kranichs jüngerer Bruder sagt: „[W]ir sehen uns mehr als kleinen Juwelier der sich auch gerne mal mit dem Pfandleihgewerbe integriert,

426 Ebd., S. 11.

427 Vgl. ebd., S. 11f., 30.

428 Vgl. Interview Herr Fink, S. 9.

429 Vgl. Interview Herr Specht, S. 6.

430 Vgl. Notizen zum Interview Herr Bussard.

so erklär ich es auch immer, weil wir ja auch viel Goldverkauf haben, auch viele Schmuckstücke verkaufen.“⁴³¹ Wer ein Pfandhaus ohne Nebenbetrieb führt, hat keine Möglichkeit, die Frage nach dem Beruf risikofrei zu beantworten. Hier muss sich ein Pfandleiher zwischen den zwei von Herrn Strauß genannten Optionen entscheiden. Entweder man verschließt sich völlig gegenüber Uneingeweihten außerhalb der Branche oder man betreibt offensiv Imagearbeit, wie die aktiven ZdP-Mitglieder. Wer seinen Beruf anderen nicht erklären will, lässt sich auch nicht zu wissenschaftlichen Zwecken befragen. Insofern ist die verschwiegene Gruppe in meinem Sample kaum vertreten, während sich einige Beispiele für die offensive Gruppe finden lassen. Herr Zeisig gehört eindeutig zur zweiten Gruppe. Im Interview erzählt er, wie er mit der Berufsfrage umgeht:

„Aber es ist nach wie vor so, wenn wir irgendwo hinkommen in einen völlig neuen [...], oder wenn ich dann mit meinen Männern unterwegs bin, [...] da kommt immer mal wieder die Frage[...]: ‚Kannst du das nicht nochmal erklären?‘ Da sitzen wir dann beim Abendessen, und dann wird mein Essen kalt, weil ich anderthalb Stunden erkläre. [...] Aber das mach ich auch gerne, und die Leute sollen ja auch den richtigen Eindruck haben. [...] Denn es ist natürlich eine Menge Quatsch unterwegs und alte Vorurteile. [...] [B: Aber ist das nicht auch frustrierend, wenn man immer wieder gegen dieselben Vorurteile ankämpfen muss?] Nö. Nö, och, ich mach das gerne. [B: Davon lassen Sie sich nicht unterkriegen?] Ach nein, überhaupt nicht. Ganz im Gegenteil...Nein, Herr Beckmann... Ach...Da bin ich...Das weiß ich ja. Ich weiß ja, was die Leute denken, und deswegen ist es ja mein großer Vorteil. Ich erzähl das ja andauernd. Da ist ja nichts Neues, womit mich da irgendjemand mit irgendeiner Frage aufs Glatteis locken könnte.“⁴³²

Herr Storch⁴³³, Frau Amsel⁴³⁴, Frau Taube⁴³⁵, Herr Adler⁴³⁶ und Herr Ibis⁴³⁷ haben bisher keine oder kaum negative Reaktionen auf ihre Berufswahl erlebt. Allerdings geht auch aus ihren Erzählungen hervor, dass Pfandleiher ein erklärungsbedürftiger Beruf ist. Weil die Fragenden meist selbst keine Leihhauskunden sind und das Geschäft entweder gar nicht kennen oder nur das amerikanische Gewerbe aus dem Fernsehen, stellt der Beruf des Pfandleihers etwas Außergewöhnliches, nicht Alltägliches dar. Somit ist meistens wenigstens ein oberflächliches Interesse am Unbekannten vorhanden, das mit den wichtigsten Informationen in wenigen Sätzen befriedigt werden kann. Die Beantwortung von Detailfragen oder die Aufklärung von Fehlinformationen nehmen hingegen viel Zeit in Anspruch.

431 Interview Herr Kranich 2017, S. 11. Aussage von Herrn Kranichs Bruder.

432 Interview Herr Zeisig, S. 15.

433 Vgl. Interview Herr Storch, S. 13.

434 Vgl. Interview Frau Amsel, S. 18.

435 Vgl. Interview Frau Taube, S. 13.

436 Vgl. Interview Herr Adler, S. 10.

437 Vgl. Interview Herr Ibis, S. 16.

2.8 Schuld, Schulden und Moral

Spätestens seit der Einführung des kirchlichen Zinsverbots des Mittelalters steht das Verleihen von Geld gegen Zinsen in der moralischen Kritik. In der Neuzeit sollte der Lombardkredit eine moralisch überlegene Alternative zum privaten, meist jüdischen, Pfandleihgewerbe und seinen von Teilen der Bevölkerung trotz der gesetzlichen Regulierung als unmoralisch hoch empfundenen Zinsen darstellen. Die bürgerlichen Moralisten des 19. Jahrhunderts brachten das Pfandleihgeschäft in Verbindung mit dem Elend des Industrieproletariats. Obgleich sie die verarmten Arbeiter eines irrationalen, zügellosen Umgangs mit Geld bezichtigten, schrieben sie den Pfandleihern eine Teilschuld an der Verelendung ihrer Kunden zu, da erst die unkomplizierte Versorgung der Kunden mit Geld durch die Pfandleiher diesen zügellosen Umgang ermöglichte.⁴³⁸ Die Verbindung des Pfandkredits mit Armut besteht bis heute in der öffentlichen Wahrnehmung fort. Kritiker des Gewerbes sehen auch heute noch das Pfandleihgewerbe als Beförderer der Armut an. Die Pfandleiher weisen die Schuld in ihren Erzählungen zurück, betonen die Eigenverantwortlichkeit ihrer Kunden und ihre eigene Helferefunktion.

Der Pfandkredithandel ist ein Geschäft, das an mehreren Stellen vom Thema Schuld und Schulden berührt wird, nicht nur in der Frage, wer die Schuld für die Armut mancher Pfandhauskunden trägt. Da die Zuweisung und Zurückweisung von Schuld und die moralische Rechtfertigung einer umstrittenen Praxis zentral für die Selbstdarstellung von Unternehmern einer stigmatisierten Branche sind, widmet sich dieser Abschnitt speziell den Aussagen der Pfandleiher, die die moralische Beurteilung von Schuld und Schulden im Pfandkreditgeschäft betreffen. Dazu werden Schritt für Schritt entlang des Ablaufs einer Pfandkredittransaktion sieben Stellen herausgearbeitet, an denen die Beteiligten Schulden machen oder sich schuldig machen. Um zu verdeutlichen, wie die Pfandleiher die einzelnen Stellen moralisch beurteilen, wird der Gedankengang mit Aussagen aus den Interviews kontextualisiert.

An erster Stelle, noch vor Beginn der Transaktion steht die Frage, worin der initiale Geldbedarf des Kunden begründet liegt, bzw. wer die Schuld für diesen Geldbedarf trägt. Wie aus bereits zitierten Beispielen hervorgeht, ist nicht jeder Geldbedarf eines Kunden gleichbedeutend mit Geldnot, geschweige denn Armut. Die Beispiele der türkischen Unternehmerfamilie oder der Uhrenhändler zeigen, dass der Pfandkredit auch Investitionen ermöglicht. In diesen Fällen ist die Frage nach der Ursache des Geldbedarfs moralisch uninteressant, da es kein Problem gibt, für das jemand die Schuld tragen kann. Solche Fälle ohne Problem, in Abschnitt 2.3, als „Erfolgsgeschichten“ bezeichnet, dienen Pfandleihern dazu, die Klassifikation des Pfandkredits als reinen Armutskredit von der Hand zu weisen. In allen anderen Fällen, die analog als „Misserfolgsgeschichten“ bezeichnet werden sollen, entsteht der Geldbedarf des Kunden aus Geldnot – entweder durch Unglück, durch persönliches Versagen oder durch einen

438 Vgl. Hummel (2006), S. 37.

schlechten Umgang mit Geld. Ein Beispiel für Geldnot durch Unglück stellt Herrn Finks Kunde mit der krebserkrankten Frau dar, deren Krankenkasse nicht mehr für die Kosten der Therapie aufkommen wollte. Auch hier gilt weder der Kunde, noch der Pfandleiher als verantwortlich für das Problem. Der Kunde kann, entgegen dem Klischee, als frei von unmoralischen Motiven porträtiert werden. Der Pfandleiher nimmt die Rolle des Helfers ein, der einem rechtschaffenen Bürger aus unverschuldeter Not hilft. Geschichten von persönlichem Versagen sind seltener. Der Pfandleiher kann nur von ihnen erfahren, wenn der Kunde sie ihm erzählt. Der Kunde hingegen wird sein eigenes, selbstverschuldetes Versagen nur ungern zugeben. Allgemein ist er nicht verpflichtet, dem Pfandleiher einen Grund für sein Kreditgesuch zu nennen, und wenn er auf einen Mitleidsbonus hofft, ist eine ausgedachte Unglücksgeschichte weniger schambehaftet und zugleich aussichtsreicher als eine Geschichte vom Scheitern. Beim schlechten Umgang mit Geld verhält es sich anders. Pfandleiher, die zugleich einen An- und Verkauf oder eine Goldschmiedewerkstatt betreiben, erzählen von Kunden, die Wertgegenstände kaufen, die sie wenig später ins Pfand geben müssen. Im Fall von Frau Meises Kundin mit den gegelten Nägeln steht die Erzählung der Kundin von einer existenzgefährdenden Armut im Widerspruch zu einer vor Ort beobachtbaren Geldverschwendung. Die Pfandleiher haben die Möglichkeit, von Indizien auf einen schlechten Umgang mit Geld zu schließen, besonders bei Stammkunden. Zum einen bieten regelmäßige Geschäfte mehr Gelegenheiten, um Indizien zu beobachten. Zum anderen ist, Stammkunde im Leihhaus zu sein, bereits selbst ein starkes Indiz für schlechte Haushaltsplanung. Wie in Abschnitt 1.6 erwähnt, fand Dischinger zwei konträre Darstellungen seitens der Pfandleiher. Manche Pfandleiher betonen, dass ihre Kunden rational handelnde Menschen der Mittelschicht seien, um den Ruf der Branche zu verteidigen. Andere Pfandleiher sagen, ihre Kunden können nicht mit Geld umgehen. In den Interviews gibt es genügend Beispiele für beide Ansätze, um Dischingers Beobachtung zu bestätigen. Die Darstellung der Kunden als rationale Agenten, die gute Entscheidungen treffen, gehört zur typischen Sprechweise der verbandsnahen Pfandleiher, wie man sie auch schriftlichen Veröffentlichungen des ZdP oder einzelner Pfandleiher, z.B. auf deren Websites entnehmen kann. Mit der Beschränkung auf Edelmetalle und Luxusuhren, wie sie z.B. Herr Falke, aber auch die Exchange AG betreiben, kann der tatsächliche Anteil dieser rational planenden Kunden am Geschäft erhöht werden. Gerade die kleineren Pfandleiher an weniger exponierten Standorten mit weniger Laufkundschaft sind aber auf eine starke Stammkundschaft angewiesen. Andere, wie Herr Sperling und Herr Zeisig bedienen freiwillig Stammkunden mit geringwertigen Pfändern, weil sie sich in der sozialen Verantwortung sehen. Nach der selbst verursachten Geldnot durch Scheitern findet sich hier, bei der selbst verursachten Geldnot durch Verschwendung, der zweite Fall, in dem der Kunde selbst für seine Notlage verantwortlich gemacht wird. Die moralische Beurteilung durch die Pfandleiher reicht von Empörung über Mitleid bis Verständnis. Von der Empörung über die Kundin mit den gegelten Nägeln und über die Kunden, die das Taxi warten ließen, wurde bereits in Abschnitt 2.3 geschrieben. Herr Ibis erzählt von zwei Stammkundinnen, die er gut kennt. Aus persönlichen Gesprächen weiß er, dass eine der beiden eine „gute Rente“ bezieht und die andere ein „durch-

schnittliches Gehalt“. Im Verhältnis zu ihrem Einkommen haben die beiden „einen enormen Pfandbestand“, weil sie nach der Verlängerung ihrer Pfänder von ihrem restlichen Geld Schmuck kaufen, diesen sofort beleihen und von dem Darlehen noch mal ein Schmuckstück kaufen. Herr Ibis vermutet eine psychische Störung als Grund für dieses Verhalten: „Da ist eine Krankheit dadrunter. Da kann jemand nicht nur mit Geld nicht umgehen, sondern hat ganz, ganz große Ängste in irgendeiner Form. Ich bin kein Psychologe, ich kann das nicht interpretieren.“⁴³⁹ Direkt im nächsten Satz versichert er aber, dass die meisten seiner Kunden Händler oder Handwerker seien, die mit Geld umgehen können. Angesichts der Beschränkung seines Arbeitgebers auf Edelmetall und Luxusuhren können die Kunden jedenfalls nicht arm sein. Herr Bussard erzählt, dass es in seinem Geschäft nicht unüblich sei, wenn ein Kunde eine Waffe im Pfand habe und bei einer Versteigerung eine weitere Waffe kauft, statt seine Schulden zu begleichen. Er bezeichnet dieses Verhalten als „schwierige Planung des Finanzhaushalts“ und sagt, dass er es selbst nicht so machen würde, urteilt aber auch nicht.⁴⁴⁰ Nachdem er mir von Kunden erzählte, die das Taxi vor der Tür warten lassen, fragte ich Herrn Specht, ob er manchmal denke, man müsse den Kunden einen besseren Umgang mit Geld beibringen. Seine Antwort illustriert das moralische Dilemma der Pfandleiher gut:

„Da würde ich mir ja selbst mit ins eigene Fleisch schneiden. Wenn es nicht solche Leute geben würde, dann hätte ein Pfandleiher nichts zu tun – oder sehr wenig zu tun. [...] Aber ich hab schon Leuten versucht, auch zu helfen, die einfach mit ihrem Geld nicht klar kamen, eine Struktur in ihren Haushalt zu kriegen. Weil ich sehe, die sind hilflos. Es gibt Leute, die sind hilflos in finanziellen Dingen. Das gibt es, und die tun mir dann auch Leid. Und was wahrscheinlich auch viele Kollegen machen, man ist nicht so versteinert, dass man bis auf den letzten Eurocent alles zurück verlangt. Bei Menschen, die es wirklich nicht können, lässt man auch schonmal fünf gerade sein.“⁴⁴¹

Einerseits verdient ein Pfandleiher sein Geld damit, Menschen Geld zu leihen, die woanders kein Geld bekommen. Je länger, höher und häufiger die Kredite sind, desto größer ist die Gewinnspanne, aber desto irrationaler ist auch das Verhalten des Kunden, und desto größeren Schaden nimmt der Kunde durch seine Beleihungspraxis. Frau Amsel kennt Kunden, die ihr Pfand immer wieder verlängern, statt den nötigen Betrag zum Einlösen des Pfands zusammen zu sparen oder es verfallen zu lassen. Einerseits müsste sie ihren Kunden von diesem Verhalten abraten, andererseits ist es „eigentlich das, was der Pfandleiher will.“⁴⁴² Der Kunde trägt eindeutig die Verantwortung für seine Geldnot, wenn er nicht mit Geld umgehen kann. Es bleibt aber die Frage, wer die Schuld daran trägt, dass ein Kunde nicht mit Geld umgehen kann. Herr Ibis vermutet eine psychische Krankheit, Herr Specht bezeichnet solche Kunden als hilflos. Auch in

439 Vgl. Interview Herr Ibis, S. 16.

440 Vgl. Interview Herr Bussard, S. 8.

441 Interview Herr Specht, S. 13.

442 Interview Frau Amsel, S. 4.

der Schilderung von Frau Amsel scheinen die Kunden gefangen und unfähig, ihr Verhalten zu ändern.⁴⁴³ Herr Zeisig sieht die Schuld eindeutig bei den Eltern:

„[...] wir gehören hier ja [...] zu den Familien [...] in dritter Generation, ne? Weil den Kindern und Enkelkindern nicht beigebracht wird mit Geld umzugehen. Denn eins ist natürlich klar, unsere Kunden sind ja nicht dumm oder doof oder minderbemittelt [...], sondern die können einfach nicht mit Geld umgehen. Und das lernt man. Das lernt man von zu Hause übrigens. Ganz wichtig. Messer und Gabel, Schwimmen, Fahrrad fahren. [...] Und natürlich, der große Punkt, mit Geld umgehen. Und wenn das nicht klappt, na woher soll die nächste Generation das wissen? Das geht nicht. Deswegen ist ganz klipp und klar, wir brauchen uns um die Zukunft keine Sorgen machen. Bald sind wieder Kandidaten da, die das nicht können und die zu uns kommen.“⁴⁴⁴

Die Frage „Woher soll die nächste Generation das wissen?“ legt nahe, dass auch Herr Zeisig die irrationalen Kunden als hilflos in ihrer Lage gefangen betrachtet. Die Umstände haben sie geschaffen, und aus eigenem Antrieb können sie sich nicht ändern. Dennoch räumen die Pfandleiher auch diesen Kunden soviel Willensfreiheit ein, dass sie guten Gewissens Geschäfte mit ihnen schließen. Die Besonderheit des Pfandkredits gegenüber dem Bankkredit ist, dass der Kreditnehmer die aktive Rolle spielt. Um sich von seinen Schulden zu befreien, braucht ein Pfandhauskunde nichts Weiteres zu tun, als abzuwarten. Lässt er die Frist verstreichen, bis zu der er sein Pfand hätte einlösen oder verlängern können, wird das Pfand versteigert, und der Pfandleiher hat keine Ansprüche mehr gegenüber dem Kunden. Nimmt ein Kunde hingegen den Weg auf sich, um vor Ort fristgerecht seine Zinsen und Gebühren zu zahlen, ist das eine aktive, bewusste Entscheidung. Den Kunden als jemanden zu betrachten, der unfrei handelt, geschweige denn in einer Zwangslage gefangen ist, liegt den Pfandleihern daher fern.

An zweiter Stelle steht die Frage, wer die Schuld daran trägt, dass ein Kunde zum Pfandhaus gehen muss, und sich nicht aus anderer Quelle mit Geld versorgen kann. Eine Unfähigkeit mit Geld umzugehen, kann bereits Ursache dafür sein, dass einem Kunden nur noch das Pfandhaus als Geldverleiher zur Verfügung steht. Nämlich genau dann, wenn der Kunde durch seinen schlechten Umgang mit Geld einen schlechten Schufa-Eintrag erhalten hat und auch bei Freunden und Familienmitgliedern seine Kreditwürdigkeit verwirkt hat.⁴⁴⁵ Außer diesem Fall, bei dem die Pfandleiher die Schuld

443 Vgl. ebd., S. 4.

444 Interview Herr Zeisig, S. 7. Ein Beispiel für die frühe Enkulturation der Kinder in die Beleihungspraxis ihrer Eltern bringt Käfer in seinem Buch. Ein 11-jähriges Mädchen hat versehentlich eine Vase ihrer Eltern zerbrochen und will nun im Pfandhaus ihr Meer-schweinchen verpfänden, um Ersatz zu kaufen. Ihr Vater ist Stammkunde und hat sie bei seinen Pfandhausbesuchen mitgenommen. Nach dem Vorfall kam er allerdings nur noch alleine. Vgl. Käfer (2011), S. 106–109.

445 Herr Ibis vermutet, dass manche Kunden seiner Leihhausfiliale kriminelle Geschäfte über den Bargeldfluss beim Pfandkredit geheim halten. Vgl. Interview Herr Ibis, S. 7, 12. Hier

dem Kunden bzw. seinem sozialen Umfeld zuweisen, wird auch von anderen Fällen erzählt, in denen der Kunde als unschuldig Leidtragender dasteht. Kleinunternehmer, die ein aufrichtiges und gewinnbringendes Geschäft betreiben, werden von den Pfandleihern gerne als Beispiel für Kundengruppen angeführt.⁴⁴⁶ Solche Kleinunternehmer können in kurzfristige Geldnot geraten, wenn die Zahlung eines Auftraggebers noch aussteht, aber Gehälter schon bezahlt und neues Material oder neue Ware schon gekauft werden müssen. „Früher“ hätten diese Kunden noch Kredit bei der Bank bekommen, heute werden sie von den Banken abgewiesen.⁴⁴⁷ Die türkische Unternehmerfamilie, von deren Existenzgründung Herr Zeisig erzählte, gehört ebenfalls in die Kategorie von Kunden, die trotz ihrer wirtschaftlichen Kompetenz von den Banken abgelehnt werden. Andere Leihhauskunden bekommen keinen Kredit bei einer Bank, weil sie keine deutschen Staatsangehörigen sind. Aus der Perspektive der Mehrheitsbevölkerung stellt der Ausschluss vom Bankkredit ein Defizit dar. Weil ein Mensch den „normalen Weg“, d.h. den Bankkredit, nicht gehen kann, muss er auf den Pfandkredit ausweichen, der als weniger seriös gilt. Die Pfandleiher teilen zwar nicht die Auffassung, dass es sich hierbei um ein Problem handelt – schließlich lebt ihr Geschäft von diesem Umstand – dennoch lassen sie die Gelegenheit nicht ungenutzt, die Betriebspolitik der Banken zu kritisieren, und ihre eigene Branche im Kontrast als hilfsbereit darzustellen. In anderen Fällen stehen alternative Geldquellen neben dem Pfandhaus zur Verfügung, werden aber bewusst nicht genutzt. Frau Taube erwähnt Kunden, die sich in ihrem privaten Umfeld Geld leihen könnten, aber lieber darauf verzichten, damit erstens der private Umkreis nicht mitbekommt, dass man ein Geldproblem hat, und zweitens, um nicht „für einen minimalen Geldbetrag noch 30 Jahre ‚Danke‘ sagen zu müssen.“⁴⁴⁸ Beim Pfandleiher fühlen sie diese moralische Verpflichtung nicht und leihen sich daher lieber dort Geld. Frau Meise erzählt von Senioren, die mit ihrer Rente nicht auskommen und sich deshalb im Pfandhaus Geld leihen. Diese seien zwar berechtigt, zur Aufstockung ihrer Rente Sozialhilfe zu beziehen, seien aber zu stolz, die Rolle des Bittstellers einzunehmen.⁴⁴⁹ In diesen Fällen wird die Situation von den Pfandleihern mittels Kundenerzählungen so dargestellt, als sei es die Schuld des privaten Umfelds und der Sozialämter, dass sie den Bedürftigen keine Möglichkeit lassen, sich in Würde Geld zu verschaffen. Die Pfandleiher hingegen bieten einen würdevollen Kredit an, der nicht auf eine Bitte

befindet sich der Kunde ebenfalls in einer selbst verursachten Zwangslage, in der er nur beim Pfandleiher bedient werden kann. Da der Kunde aber keine Geldnot leidet, sondern kompetent ein Geschäft führt, kann man nicht von einem Problem sprechen, für das er die Schuld trägt. Weil die Motivation des Kunden als moralisch verwerflich gilt, wird auch keine dritte Partei (Familie, Freunde, Bank) dafür beschuldigt, dass sie einem Kriminellen mit Geldbedarf keinen Kredit gewährt. Auch der kriminelle Kunde wird sich nicht ungerecht behandelt fühlen.

446 Vgl. z.B. Interview Herr Ibis, S. 8, Interview Frau Schwalbe, S. 11. Vgl. außerdem Dischinger (2006), S. 45.

447 Vgl. Interview Frau Taube, S. 5, Interview Frau Schwalbe, S. 11.

448 Interview Frau Taube, S. 12.

449 Vgl. Interview Frau Meise, S.3.

hin, sondern im temporären Tausch gegen einen Wertgegenstand vergeben wird. Dabei besteht keine Pflicht, den Geldbedarf zu erklären oder sich für den Kredit zu bedanken. Schließlich stellt der Pfandkredit keinen Gefallen dar, sondern eine wirtschaftliche Transaktion, von der der Pfandleiher profitiert. Gleichzeitig bleibt die Diskretion der Kunden gewahrt. Die Pfandleiher beschreiben eine Situation, in der nur sie ihren Kunden eine Hilfe anbieten, die diese auch gewillt sind, anzunehmen. Somit erscheinen sie als barmherzige Vertraute der Kunden. Dabei gewähren die Pfandleiher eine Geschäftsbeziehung, die mit minimalem Informationsaustausch über Privatangelegenheiten des Kunden auskommt. Ein Kunde kann dem Pfandleiher Details zu seiner wirtschaftlichen Situation anvertrauen, aber er muss es nicht. Er kann außerdem darauf vertrauen, dass der Pfandleiher keine Informationen weitergeben wird, auch nicht darüber, dass überhaupt ein Geldbedarf bestand. Sofern es nicht für die Aufklärung einer laufenden polizeilichen Ermittlung erforderlich ist, wird ein Pfandleiher auch keine Informationen an staatliche Autoritäten weitergeben.

An dritter Stelle steht die Schuld des Kunden gegenüber dem Pfandleiher. Es gibt Kunden, die sich schämen, das Leihhaus aufzusuchen. Anders als die eben erwähnten Kunden stellt der Pfandkredit für sie keine würdevolle Alternative dar. Sie fühlen sich trotz Pfand als Bittsteller. Subjektiv empfinden sie es so, dass sie dem Pfandleiher eine Rechtfertigung für ihren Geldbedarf schulden. Objektiv besteht dazu keine Verpflichtung, und Herr Fink bremst solche Erklärungen inzwischen sogar aus. Die Pfandleiher benötigen keine Erklärung, und das ist den Kunden auch bewusst. Die Erklärungen für den Geldbedarf, selbst die gelogenen, dienen den Kunden allein dazu, sich in ihrer eingebildeten Rolle als Bittsteller wohler zu fühlen. Sie rechtfertigen den Leihhausbesuch vor sich selbst, nicht vor dem Pfandleiher. Ebenso gibt es bei Beendigung der Kreditbeziehungen Fälle, in denen Kunden es so empfinden, als schulden sie dem Pfandleiher Dank. Der Dank der Kunden zeigt sich z.B. in der Zahlung eines Trinkgelds oder in kleinen Geschenken. Herrn Fink wurde auch kostenfreie Werbung angeboten.

An vierter Stelle steht die Schuld des Pfandleihers gegenüber seinen Kunden. Wie bereits erwähnt, schuldet der Pfandleiher seinen Kunden Diskretion. Darüber hinaus übernimmt der Pfandleiher als lizenzierter Fachmann den größten Teil der Verantwortung im Geschäftsablauf. Er verpflichtet sich, den Wert des Pfandes ehrlich zu schätzen oder, wenn möglich, zu messen. Zum Zwecke der Transparenz erklären Pfandleiher ihren Kunden, welchen Wert ihr Pfand hat und warum. Auch bei der Verwahrung des Pfands und der Dokumentation der Transaktion spielt Transparenz eine Rolle. Wie jede andere Kreditbeziehung kommt auch die Pfandkreditbeziehung nicht ohne das gegenseitige Vertrauen von Gläubiger und Schuldner aus. Auch wenn das Pfand für den Schuldner bürgt, muss der Pfandleiher darauf vertrauen, dass das Pfand nicht beschädigt, gefälscht oder gestohlen ist. Der Kunde hingegen muss dem Pfandleiher vertrauen, den Wert seines Pfandes zuverlässig bestimmen zu können und es anschließend sicher und wieder auffindbar zu verwahren. Im Falle einer Versteigerung muss ein Kunde darauf vertrauen können, dass der Pfandleiher ihn über einen etwaigen Mehrerlös informiert

und diesen für den Kunden verwahrt. Die Bemühung um Transparenz dient dazu, einen Aufbau dieser Vertrauensbeziehung zu befördern. Der Komplex von Mitleid und Hilfe zählt ebenfalls in den Bereich der Schuld des Pfandleihers gegenüber seinen Kunden. Mit einer mitleiderregenden Geschichte versuchen manche Kunden, ein höheres Darlehen zu bekommen, als der Wert ihres Pfandes rechtfertigt. Ist die Geschichte wahr, glauben die Kunden, der Pfandleiher schulde ihnen eine altruistische Hilfeleistung. Ist die Geschichte erfunden, spekulieren sie darauf, dass der Pfandleiher ein schlechtes Gewissen bzw. ein Schuldgefühl bekomme, wenn er ihnen die Hilfe ausschlägt. Inwieweit die Pfandleiher eine mitleidige Hilfeleistung gewähren, ist subjektiv und hängt auch von Sympathie ab. Stammkunden erhalten gelegentlich höhere Darlehen. Kein Pfandleiher empfindet eine solche Hilfeleistung aber als seine moralische Verpflichtung.

An fünfter Stelle stehen die Schulden des Kunden gegenüber sich selbst bzw. gegenüber *externen Wertstiftern*. Im Gegensatz zu anderen Kreditformen kann ein Schuldner aus der Pfandkreditbeziehung jederzeit austreten. Tut er das, hat er sein Pfand endgültig gegen einen Geldbetrag eingetauscht und ist objektiv schuldenfrei. Laut Aussagen der Pfandleiher werden aber etwa 90% der Pfänder eingelöst, d.h. die überwältigende Mehrheit der Kunden steigt nicht aus, sondern zahlt ihre Zinsen und Gebühren fristgerecht vor Ort. Das Pfand wiederzuerlangen, ist für die Kunden keine Verpflichtung gegenüber dem Pfandleiher, sondern eine Verpflichtung gegenüber sich selbst. Wie aus Frau Amsels Schilderung hervorgeht, gibt es Kunden, die ihre Pfandscheine immer wieder kostenpflichtig verlängern, obwohl sie es nicht schaffen, den Darlehensbetrag für die Einlösung zusammen zu sparen. Dennoch wollen sie sich die Möglichkeit offen halten, das Pfand irgendwann wieder in ihren Besitz zu überführen. Schaffen sie dies, hätten sie dem Pfandleiher insgesamt einen Betrag gezahlt, der deutlich über dem Gebrauchtwertwert des Pfandes liegt. Über den Gebrauchtwertwert des Pfandes hinaus muss das Pfand also einen weiteren Wert enthalten, den der Kunde wiedererlangen will. Oft *repräsentieren* solche Pfänder andere Personen aus dem Umfeld des Kunden. Die Beziehung zu einer solchen Person verleiht dem Pfand einen subjektiven Wert. Eheringe und Familienerbstücke z.B. repräsentieren einen Ehepartner/Verwandten des Kunden, der somit zum *Wertstifter* des Pfandes wird. Ein Pfand kann aber auch ein personalisiertes Einzelstück oder ein Erinnerungsstück sein, mit dem der Kunde sich identifiziert. In dem Fall ist der Kunde selbst der Wertstifter. Wird ein Ding mit subjektivem Wert ins Pfand gegeben, verlässt es den Besitz (nicht das Eigentum) des Kunden und kann somit seine Funktion als *Repräsentant* nur noch schwer erfüllen. Die Beziehung zwischen Kunde und Wertstifter ist damit in einem defizitären Zustand, der behoben werden muss. Verfällt ein Pfandschein, wird das Pfand an einen Käufer versteigert, für den es diesen subjektiven Wert nicht hat. Lässt ein Kunde das zu, gibt er den Repräsentanten auf und schädigt damit die Beziehung zum Wertstifter. Einen Pfandschein zu verlängern, weil man es noch nicht schafft, das Pfand wieder einzulösen, kann eine Erfahrung des Rückschlags sein, weil man seiner Schuld gegenüber dem Wertstifter, den defizitären Zustand der Beziehung zu beheben, noch nicht nachgekom-

men ist. Einen Pfandschein verfallen zu lassen, kann von Kunden als Erfahrung des Scheiterns empfunden werden, wenn es sich um Pfänder mit subjektivem Wert handelt. Mit dem Herausgeben des Repräsentanten in die Obhut eines Fremden, hat der Kunde dem Wertstifter ein Unrecht getan, das ihm nur vergeben werden kann, indem er den Repräsentanten zurückerlangt. Gelingt dies nicht, bleibt das Unrecht unvergeben, die Beziehung zum Wertstifter ist irreparabel geschädigt, und der Kunde befindet sich in der Position eines Verräters. Entsprechend plagen ihn Schuldgefühle. Der Kunde, der ein Pfand unwiederbringlich verliert, ist erfüllt von Scham und Trauer. Je nach Geschichte wird die Verantwortung an der Misere verschiedenen Parteien zugeschrieben.⁴⁵⁰

An sechster Stelle steht daher die Frage, wer die Schuld daran trägt, dass der Kunde seinen Repräsentanten mit subjektivem Wert verloren hat und sich nun fürchterlich fühlt. In einigen Darstellungen wird die Entscheidung des Kunden, einen Gegenstand mit sentimentalem Wert als Pfand zu verwenden, als Fehlentscheidung markiert und die Eigenverantwortung des Kunden betont. In anderen Fällen wird dem Pfandleiher die Schuld gegeben, weil er den Kredit erst ermöglicht und somit den Verlust des Pfands herbeigeführt habe. Weil Menschen, die am Pfandkreditgeschäft unbeteiligt sind, die Geschehnisse in fiktionalen Geschichten auf das Pfandkreditgeschäft der Realität übertragen, sehen sich reale Pfandleiher und reale Pfandhauskunden mit eben jenen Schuldzuweisungen konfrontiert. In Fällen, in denen Kunden über lange Zeiträume Zinsen und Gebühren bezahlen und es doch nicht schaffen, ihren Kredit zurück zu bezahlen, hat der Pfandkredit seine Funktion für den Kunden verfehlt. Statt ein kurzfristiges Problem zu lösen, hat der Pfandkredit ein langfristiges Problem erzeugt, das für die Kunden zudem einen größeren Verlust bedeutet, als ein Verkauf des Pfands es am Anfang bedeutet hätte. Die Geldnot der Kunden ist in solchen Fällen durch den Pfandkredit nicht verschwunden, sondern größer geworden.

Zuletzt, an siebter Stelle, gilt es daher, die Frage zu behandeln, wer die Schuld daran trägt, dass ein irrational handelnder Dauerpfandhauskunde immer weiter verarmt. Anders als die Ursache des initialen Geldbedarfs, ist die Verantwortung des Pfandkredits an einem permanenten Geldbedarf kein Thema, über das die Pfandleiher gerne sprechen. Herr Falke erzählt, dass er von der Anzahl der irrational handelnden Stammkunden überrascht war, als er in das Geschäft der Pfandleihe eingestiegen ist.⁴⁵¹ Sein Kollege Herr Star betont, dass der Pfandkredit ein guter, seriöser und sicherer Kredit sei, „wenn man sich bewusst ist, dass es ein teurer, aber ein Kurzzeitkredit ist.“⁴⁵² Er sieht die Kunden selbst in der Verantwortung, sich in dieses Bewusstsein zu versetzen

450 Die in Abschnitt 1.4 erwähnte Handlung, die sich über mehrere Folgen von „Shameless“ hinzieht, enthält einen Verlobungsring, den die Kundin Fiona ins Pfand gibt, sich dabei aber als Verräterin gegenüber ihrem Ehemann fühlt, der ihr den Ring geschenkt hat.

451 Vgl. Interview Herr Falke, S. 3f.

452 Interview Herr Star, S. 9

und fordert sie auf, sich einen seriösen Pfandleiher auszusuchen.⁴⁵³ Bei einem Erstkunden, der keinen Grund für seinen Geldbedarf angibt, kann ein Pfandleiher nicht wissen, ob dieser einen einmaligen Geldbedarf hat oder eine chronisch schlechte Haushaltsplanung unternimmt. Bei Dauerkunden ist es anders. Hier weiß der Pfandleiher, ab einem bestimmten Punkt, dass ein Kunde irrational handelt, wenn er einen Pfandschein immer wieder verlängert. Im ersten Fall ermöglicht er einen Kredit ohne von der Wirtschaftskompetenz des Kunden zu wissen. Im zweiten Fall ermöglicht er den Kredit, obwohl er von der wirtschaftlichen Inkompetenz des Kunden weiß. Aus diesem Grund sprechen Kritiker des Gewerbes den Pfandleihern eine Teilschuld an der Verarmung von Dauerkunden zu. Herr Storch erkennt die zunehmende Verarmung von Dauerkunden als Problem an und bietet Kunden daher eine Zurückzahlung des Darlehens in Raten an, wie er in diesem Interviewabschnitt offenbart:

„Pfandgeschäft ist idealerweise nicht darauf ausgelegt, dass wir Stammkunden bekommen. Natürlich haben wir hohe Zinsen und Gebühren, und die Schuldenfalle ist schon ein Thema, auch für uns, wo wir sagen müssen, ‚Lieber Kunde, zahl bitte Zinsen und Gebühren und ein bisschen extra, damit du von deinem Darlehen runter kommst.‘ Wir wollen grundsätzlich den Kunden nicht in die Schuldenfalle zwingen.“⁴⁵⁴

Ein Schuldeingeständnis ist dies aber nicht. Im Gegenteil: Indem er sagt, er müsse den Kunden bitten, betont er die Handlungsmacht und die Entscheidungsfreiheit der Kunden. Seine moralische Pflicht sieht er damit erfüllt, dass er die Rückzahlung des Darlehens anbietet. Eine Verlängerung des Pfandscheins auf Wunsch des Kunden schmälert die gute Tat in seinen Augen nicht. Für die Pfandleiher ist die Geldnot des Kunden nach dem Pfandkredit genauso zu bewerten wie die Geldnot vor dem Pfandkredit. Die Offensichtlichkeit einer wirtschaftlichen Inkompetenz verlagert die Verantwortung nicht. Es ist immer noch der Kunde der Aktive, der regelmäßig erscheint, um seine Zinsen und Gebühren zu begleichen, obwohl er jederzeit aus der Kreditbeziehung austreten könnte. Insofern verwundert es nicht, dass sich Herr Storch im nächsten Satz über den „tollen Vorteil“ freut, dass der Kunde sich beim Pfandkredit nicht überschulden könne.⁴⁵⁵

2.9 Wie es ist, Pfandleiher zu sein

Nachdem in den vorherigen Abschnitten zahlreiche einzelne Elemente des Pfandleiherberufs zur Sprache kamen, wie der Berufseinstieg, die Kunden oder die Kollegen, behandelt dieser Abschnitt Aussagen der Pfandleiher, in denen sie sich zu ihrem Beruf als Ganzem äußern. Besondere Beachtung gilt Aussagen, in denen die Interviewten ihre Gefühle gegenüber ihrem Beruf zum Ausdruck bringen. In solchen Passagen erklären

453 Vgl. ebd., S. 9.

454 Interview Herr Storch, S. 7f.

455 Vgl. ebd., S. 7.

die Pfandleiher ihre Arbeit oft auf sehr subjektive Weise. In die Erklärungen fließen eigene Werturteile ein darüber, wie ein guter Pfandleiher sein muss. Die Pfandleiher erzählen, was ihnen Spaß macht und was ihnen Sorgen bereitet. Sie vergleichen ihren Beruf mit anderen Berufen und deuten ihre Rolle, die sie als Pfandleiher für die Gesellschaft einnehmen.

Für die Pfandleiher ohne Nebengewerbe steht die Beziehung zu den Kunden im Mittelpunkt des beruflichen Alltags. Mit den Stammkunden, die den größten Teil der Kundenschaft ausmachen, bauen Pfandleiher über die Jahre oft ein enges Vertrauensverhältnis auf. Frau Amsel erzählt, ihre Kunden „freuen sich über persönliche Gespräche“⁴⁵⁶. Frau Meise hat in ihrer langen Tätigkeit als Pfandleiherin die gleiche Erfahrung gemacht:

„[...] es gibt auch welche, die erzählen dann nicht nur vom Wetter, die erzählen dann auch ‚Mein Sohn hat dies und das‘ [...] oder die Oma sagt ‚Bei uns im Haus klauen sie.‘ Manche Kundengespräche gehen zehn Minuten, die Beleihung vielleicht zwei oder drei, aber dann wollen die Menschen sprechen.“⁴⁵⁷

Herr Bussard vermutet, dass Kunden, die ihm ihre Leidensgeschichte erzählen, sonst niemanden haben, der ihnen zuhört.⁴⁵⁸ Frau Meise geht ebenfalls davon aus.⁴⁵⁹ Auch Dischinger ist nicht entgangen, dass viele Kunden ihre Privatangelegenheiten ihrem Pfandleiher anvertrauen. Er erklärt das Verhalten der Kunden damit, dass der Pfandleiher zum „Beziehungsnetzwerk“ der Kunden gehöre und diese mit der regelmäßigen Zahlung der Zinsen für die „soziale Einbindung“ und die „Teilnahme am Gespräch“ bezahlen. Er vergleicht dieses Verhalten mit medizinisch nicht notwendigen Arztbesuchen älterer Menschen.⁴⁶⁰ Dass die Kunden sich ihren Pfandleihern anvertrauen, geht an den Pfandleihern nicht spurlos vorüber. Es verändert sie. Viele Pfandleiher empfinden die Konfrontation mit den Privatproblemen ihrer Kunden gerade zu Beginn der Karriere als Belastung. Herr Kranich steht als junger Gründer ganz am Anfang seiner Pfandleiherkarriere. Ihm ist es wichtig, auf die Sorgen und Nöte der Kunden einzugehen und jedem so gut zu helfen, wie es geht. Ein Beispiel dafür war das Fotografieren der unbeleihbaren Buddha-Statue für den Ebay-Verkauf. Herr Kranichs jüngerer Bruder arbeitet zum Zeitpunkt des Interviews seit einem halben Jahr im Laden mit. Auch er hat den Anspruch, jedem Kunden zu helfen, verinnerlicht. Wenn eine Hilfe nicht möglich ist, muss ein Pfandleiher das Pfand ablehnen und darf sich nicht von den Bitten und Ausflüchten der Kunden beeinflussen lassen. Bei Mitleid erregenden Fällen fällt es ihm noch schwer, Kunden, denen er nicht helfen kann, mit Ablehnung zu begegnen.

456 Interview Frau Amsel, S. 15.

457 Interview Frau Meise, S. 11.

458 Vgl. Interview Herr Bussard, S. 8.

459 Vgl. Interview Frau Meise, S. 11.

460 Vgl. Dischinger (2005), S. 139.

„Also das Negativste, was ich so berichten kann, ist, was mir schwer gefallen ist, ich glaube dir auch [spricht Herrn Kranich an, Anm. D.B.], dass man trotzdem, dass man jeden mit Respekt behandelt, dann sehr emotionslos sein muss. Und zwar, dass hier teilweise Frauen mit Kinderwagen und Kindern herein kommen mit gefälschten Goldarmbändern. Wo ich mir nicht sicher bin, ob die das auch wissen, dass diese Goldarmbänder gefakt sind.“⁴⁶¹

Die Ungewissheit, ob die Kundin ihn mit den gefälschten Goldarmbändern betrügen will, oder ob sie selbst Opfer eines Betrugs geworden ist, macht es umso schwieriger, den richtigen Umgangston für das Kundengespräch zu finden. Eine emotionslose und damit scheinbar urteilsfreie Behandlung stellt in seinen Augen noch die beste Möglichkeit dar, der Kundin mit Respekt zu begegnen. Auch Thomas Käfer schreibt in seinem Buch, er sei „bei den Preisverhandlungen unemotional“.⁴⁶² Unangenehm ist die Situation für beide Parteien dennoch.

Es gibt verschiedene Strategien, mit der Belastung durch die privaten Schicksale der Kunden umzugehen. Wie bereits erwähnt, lässt Herr Fink sich überhaupt keine privaten Geschichten seiner Kunden mehr erzählen, seit er einem Kunden die Krebstherapie seiner Frau finanziert hat. Die meisten der älteren Pfandleiher haben im Laufe der Jahre eine emotionale Distanz zu den Schicksalen ihrer Kunden aufgebaut. In seinem Buch beschreibt Käfer diese Distanz als „dickes Fell“ und „körpereigenen Schutzschild“.⁴⁶³ Das gelingt aber nicht allen gleich schnell. Herr Bussard ist zum Zeitpunkt des Interviews seit zehn Jahren als Pfandleiher für Jagd- und Sportwaffen tätig. Er lässt seine Kunden zwar ihre Geschichten erzählen, beachtet diese aber kaum. Für sein Geschäft sei der Grund des Geldbedarfs irrelevant, und ob die Geschichten stimmen, könne er sowieso nicht wissen.⁴⁶⁴ Herr Ibis, der schon den Wechsel vom Uhrmacherhandwerk zum Pfandleihwesen als „Flut aus Ohrfeigen“ beschrieb, ist zum Zeitpunkt des Interviews seit sechs Jahren Pfandleiher. Er nimmt stärker Anteil an den Schicksalen seiner Kunden. Als ich ihn nach besonderen Kundenerlebnissen fragte, erzählte er:

„Man hat regelmäßig, [...] die ja, klingt fast traurig, aber die Rentner, die sozusagen am Ende des Monats, die letzten fünf oder zehn Tage noch mal den Kühl-schrank füllen müssen. Und einem aus Dankbarkeit am Anfang des Monats, wenn die Rente da ist, noch eine Tafel Schokolade vorbei bringen, wenn Sie die Ehe-ringe wieder abholen. Da baut man dann schon beinahe zwischenmenschliche, ich will nicht sagen Freundschaften, aber Bekanntschaften auf. Man begrüßt die Leute auch schon mit Namen, teilweise. Natürlich hat man auch die negativen, wenn man es so nennen will, Highlights, wo dann ganze Familienerbschaften [...] an Schmuck durch eine Person, die eben vielleicht das nötige Pech gehabt hat, unter

461 Interview Herr Kranich 2017, S. 10, Aussage von Herrn Kranichs Bruder. Vom Problem, angesichts Mitleid erregender, möglicherweise lügender Kunden, distanziert zu bleiben, erzählt auch Frau Schwalbe, Vgl. Interview Frau Schwalbe, S. 6, 21.

462 Käfer (2011), S. 138.

463 Vgl. ebd., S. 125.

464 Vgl. Interview Herr Bussard, S. 5, 8.

den Hammer kommen. Also, die [...] vom Sohn, der hier am Bahnhof das Geld durchbringt, entweder in der Spielhalle oder im entsprechenden Rotlichtviertel, dass da ganze Generationen an Schmuckstücken, bei uns durch den [...] Schmelzofen gehen. Das erlebt man auch.“⁴⁶⁵

Herr Ibis arbeitet in einer Filiale, die nah am Rotlichtbezirk der Stadt gelegen ist. Wenn die Sexarbeiterinnen, die in der Nachbarschaft ihrem Gewerbe nachgehen, an einem Montag Schmuck für 500 € beleihen, macht sich Herr Ibis Gedanken, ob die Arbeit am Wochenende nicht die erhofften Einnahmen gebracht hat, oder was geschehen sein mag. Er stellt aber nie Fragen, wenn seine Kunden von sich aus nichts erzählen.⁴⁶⁶ Auf die Frage, ob er diese Gedanken auch mit nach Hause nehme, antwortete er:

„Dass man sich [...] zu volljährigen Kunden Gedanken macht weniger. [...] [I]ch bin jetzt zweifacher Vater von zwei Mädels. Da hat man schon irgendwie Bauchweh, wenn man dann mitbekommt, dass junge, sowohl deutsche, als auch ausländische Ehepaare irgendwie in der Mitte des Monats noch einmal Schmuck beleihen, damit sie Windeln und Essen fürs Baby kaufen können. Da nimmt man schon ein mulmiges Gefühl, zumindest mit bis vor die Ladentür. Ob man es bis nach Hause mitnimmt, das möchte ich in meinem Fall bezweifeln.“⁴⁶⁷

Allerdings fügt er hinzu, dass manchen seiner Kollegen in der Filiale die Schicksale der Kunden stärker „an die Nieren“ gingen als ihm.⁴⁶⁸ So ergeht es auch Frau Meise. Obwohl sie seit Jahrzehnten im Geschäft ist, habe sie keine emotionale Distanz zu den Schicksalen ihrer Kunden entwickelt. Bei Jugendlichen mache sie sich Sorgen, dass sie das Darlehen verwenden, um eine Sucht zu finanzieren. Solche Fälle belasten sie auch zu Hause noch, weil sie nicht abschalten könne.⁴⁶⁹

Dass der Beruf des Pfandleihers kein Ausbildungsberuf ist, wurde bereits mehrfach erwähnt. Fachwissen und Erfahrung in Betriebswirtschaft, Uhren, Goldschmiedekunst oder im Einzelhandel können nützlich sein. Es gibt aber keine Ausbildung oder Vorerfahrung, die einen Berufseinsteiger ausreichend auf den Beruf vorbereitet. Die wesentlichen Fertigkeiten erwirbt man erst in der Praxis. So verhält es sich auch mit den charakterlichen Eigenschaften. Es ist hilfreich, bestimmte Eigenschaften mitzubringen. Aber erst in der Arbeitspraxis entwickelt ein Pfandleiher die psychische Verfassung, die ihm seine Arbeit erleichtert. Herr Specht, der kurz vor dem Ruhestand steht, sieht daher in der persönlichen Auseinandersetzung mit seinen Kunden auch einen Lernprozess:

465 Interview Herr Ibis, S. 3–4.

466 Ebd., S. 11.

467 Ebd., S. 11.

468 Ebd., S. 11.

469 Vgl. Interview Frau Meise, S. 12.

„Praktisch jeder vierte oder fünfte erzählt mir seine Geschichte. [...] das ist eine gute Schule fürs Leben und Sie lernen, Menschen intuitiv gut einzuschätzen. [...] [D]iese Menschenkenntnis überträgt sich auch ins Private. Ist oft sehr hilfreich.“⁴⁷⁰

Allerdings erzählte mir Herr Specht auch, dass er als junger Mann während seiner Studienzeit ein eher linker Idealist gewesen sei und dann später durch seinen Beruf konservativer geworden sei.⁴⁷¹ Die Übertragung von Arbeitserfahrungen ins Privatleben kann einen Menschen persönlich verändern. Daher ergänzt Herr Specht:

„Die Dame, bei der ich gelernt hatte, vor 25, 30 Jahren, die hat immer zu uns gesagt damals, passt auf, dass ihr das Negative aus dem Beruf nicht ins Private überträgt. Das zerstört dann Vertrauen und [...] das zerstört auch Freundschaften. Und ich versuche im Privaten mich von den Erfahrungen, die ich hier im Pfandleihhaus hab, zu distanzieren. Gelingt natürlich nicht immer. Aber man darf sich nicht so verhärtet, dass man alles nur in Zahlen umrechnet, das ist eine große Gefahr.“⁴⁷²

In den behandelten fiktionalen Geschichten wird diese emotionale Distanziertheit vor allem durch die Pfandleiher Nazerman und Karuska verkörpert. Thomas Käfer greift das Thema in seinem Buch ebenfalls auf. Er nennt „übertriebene Skepsis“ als eine in seiner „Branche typisch[e] Krankheit“, die durch die häufigen Lügen der Kunden entstehe.⁴⁷³ Herr Ibis macht am Ende des Interviews darauf aufmerksam, dass es im Pfandleihgeschäft, seiner Einschätzung nach, häufiger zu Unterschlagungen und Diebstählen durch Mitarbeiter komme als in anderen Berufsfeldern, besonders im Vergleich zum Bankwesen. Sein erster Einfall zur Erklärung des Phänomens ist ein schlechter Einfluss krimineller Kunden auf die Mitarbeiter des Pfandhauses, der über Jahre den Pfandhausmitarbeiter zum Dieb werden lässt.

„Ich weiß nicht, ob das auch mit der Kundschaft zu tun hat, ob das abfärbt mit den Jahren, ob das ansteckt. [...] Also, wie gesagt, ich weiß nicht, woran es liegt, ob die Leute glauben, dass das etwas Normales ist, weil es um sie herum die ganze Zeit passiert, weil man eben auch mit Diebesgut jeden Tag konfrontiert wird. [...] Woran das liegt, ist mir nicht bekannt. Ob es durch die Kundschaft, durch schlechten Einfluss, durch schlechte Nachbarschaften kommt, weiß ich nicht.“⁴⁷⁴

Obwohl Herr Ibis sagt, dass er sich nicht sicher ist, lässt die mehrfache und alleinige Erwähnung dieser Erklärung darauf schließen, dass er sie zumindest für plausibel hält. Von stehlenden Mitarbeitern erzählen auch Herr Sperling⁴⁷⁵ und Frau Schwalbe.⁴⁷⁶ Im Gegensatz zum Angestellten Herrn Ibis sehen sie, als Geschäftsführer, die stehlenden

470 Interview Herr Specht, S. 5.

471 Vgl. Feldtagebuch zu Interview Herr Specht, S. 1.

472 Interview Herr Specht, S. 5.

473 Vgl. Käfer (2011), S. 213.

474 Interview Herr Ibis, S. 18.

475 Vgl. Interview Herr Sperling, S. 8.

476 Vgl. Interview Frau Schwalbe, S. 4.

Mitarbeiter nicht als interessantes Kuriosum, sondern primär als ernsthaftes Problem fürs Geschäft. Eine Erklärung für das Phänomen liefern sie nicht. Eine weitere Beobachtung, die Herr Ibis macht, hat ebenfalls mit der Beeinflussung des Pfandleihers durch den täglichen Umgang mit bestimmten Kunden zu tun. Im Abschnitt 2.3 wurden bereits Passagen zitiert, in denen Pfandleiher von guten und schlechten Erfahrungen mit Kunden aus der Gruppe der Roma erzählen. Noch nicht zitiert wurde dabei eine Aussage von Herrn Ibis, in der er davor warnt, die Erfahrungen mit Einzelpersonen im Pfandhaus auf gesellschaftliche Gruppen in ihrer Gesamtheit zu übertragen:

„So, wie ich vorhin auch sagte, man muss aufpassen, dass wenn man bei so einem Job arbeitet, nicht dem Klischee verfällt, dass eben das erhöhte Einbruchaufkommen, was man beobachtet, weswegen viele, wie ich vorhin berichtete, ihre Wertsachen im Pfandhaus verwahren, da erlebt man hier schon das Klischee, dass man sehr viel sichtbares Diebesgut von Rumänen oder von Bulgaren hingelegt bekommt. Das sind dann auch Klischees, denen man in diesem Job nicht verfallen darf. Das ist dann für eher labile Persönlichkeiten sehr sehr dünnes Eis. [...] Leider hat man das in dem Geschäft, in dem wir arbeiten, sehr oft. Weil eben die 1000 [Personen], die die Einbrüche und die Überfälle tätigen, zu Geschäften wie meinem kommen. Dass das vielleicht nur ein Drittelprozent aller Bulgaren, Sinti und Roma ist, das zu mir ins Geschäft kommt, das übersehen dann irgendwann viele. Also man arbeitet dann in einem Geschäftszweig, in dem man sehr leicht Dinge glaubt, die dann nicht unbedingt der Realität entsprechen.“⁴⁷⁷

Wie im Abschnitt 2.3 sichtbar wurde, sind nicht alle Pfandleiher so reflektiert in ihrer Wahrnehmung. Eine negative Erfahrung mit einem Romakunden kann dazu führen, dass ein anderer Rom gar nicht erst bedient wird, wie Herr Adler erzählt.

Herr Strauß glaubt, dass der Ausschnitt einer gesellschaftlichen Gruppe, den ein Pfandleiher in seinen Geschäftsräumen zu sehen bekommt, sehr wohl Schlüsse auf die Gesamtgruppe zulässt. Und zwar auch dann, wenn man den Ausschnitt dieser Gruppe gerade nicht im Geschäft sieht:

„Es gibt immer Berufsgruppen, die Sie häufig haben: Journalisten, Fotografen, Makler. Die haben Phasen, da verdienen Sie viel Geld. [...] Dann kaufen sie sich eine teure Uhr oder schenken ihrer Frau teures Geschmeide und auf einmal läuft es nicht mehr so, sie haben keine Aufträge, auf dem Immobilienmarkt tut sich nichts. Im Moment haben wir keine Makler als Kunden. Die Makler verdienen alle viel Geld im Moment. [...] Man kann immer so ein bisschen ablesen, wie es verschiedenen Gruppen gerade geht. Berufsgruppen, Volksgruppen, wie auch immer. Ein kleiner Ausschnitt der Gesellschaft.“⁴⁷⁸

Die Pfandleiher machen sich immer ein Bild von ihren Kunden. Ob es sich dabei um Menschenkenntnis, Vorurteile oder Erfahrungswissen handelt, soll hier nicht ent-

477 Interview Herr Ibis, S. 17.

478 Interview Herr Strauß, S. 16.

schieden werden. Interessanter in Bezug auf die Selbstdarstellung der Pfandleiher ist, wie diese von ihrem Umgang mit den Kunden erzählen. In den Interviews verraten sie, was im Kundengespräch schwierig und was einfach ist, welche Fähigkeiten man haben muss und welche man durch die Arbeit erwirbt. Schließlich sind Aussagen darüber, welche Stärken der Arbeitsalltag fördert und fordert auch Aussagen darüber, welche Stärken man selbst glaubt, zu haben oder gern hätte. Herr Zeisig zum Beispiel, sagt, er mache in seinem Beruf „von morgens bis abends Psychologie.“⁴⁷⁹ Die psychische Komponente des Berufs erwähnen auch Frau Meise⁴⁸⁰ und Frau Taube.⁴⁸¹ Auf die Frage, ob ein Pfandleiher bestimmte psychologische Voraussetzungen haben müsse, um gut mit der Kundschaft klar zu kommen, antwortet Herr Specht mit einem Berufsvergleich:

„Joa das lernt man mit den Jahren. Sie wissen, wie ein guter Polizist oder wie ein guter Kneipier, so müssen [...] Sie [...] versuchen, die [Kunden] so zu behandeln, dass die Aggression nicht überschwappt. Sie dürfen sich nicht provozieren lassen. Gelingt nicht immer, aber man versucht’s.“⁴⁸²

Der Beschreibung der eigenen Tätigkeit durch den Vergleich mit anderen Berufen oder Funktionsträgern kam in mehreren Interviews vor. Auch Thomas Käfer bezeichnet sich in seinem Buch als „Wunscherfüller, Hassfigur, Supernanny, Tierdompteur, Streitschlichter und Psychologe.“⁴⁸³

Außer der vorhin thematisierten schwierigen Trennung von Beruf und Privatleben und der von Herrn Specht als polizei- oder kneipiertypisch beschriebenen Fähigkeit zur Deeskalation, gehört vor allem die Einschätzung der Absichten des Gegenübers zu den essentiellen psychologischen Fähigkeiten der Pfandleiher. Anhand von strategischen Fragen, versuchen Pfandleiher herauszufinden, ob ein Kunde einen Wertgegenstand nur verkaufen will, oder ob er ihn wirklich wieder abholen will.⁴⁸⁴ Gerade bei Technik mit schnellem Wertverfall ist diese Information für den Pfandleiher wichtig. Andere Fragen dienen dazu, einzuschätzen, ob ein Kunde wirklich Eigentümer des angebotenen Wertgegenstands ist oder ob es sich um gestohlenen Gut handelt.⁴⁸⁵ Als „gelernter Karstädter“ brachte Herr Zeisig schon Fähigkeiten für Kundengespräche mit, als er in das Geschäft seines Vaters eingestiegen ist. Den Umgang mit den Kunden vergleicht er mit der Arbeit eines Schauspielers:

„Das ist die Kunst, [...] das ist ja wie Schauspielen da vorne, sag ich immer. Das kann auch jeder. Pfandleiher, das ist ja nur, Herr Beckmann, lassen Sie sich da

479 Interview Herr Zeisig, S. 28. Vgl. auch S. 10, 14.

480 Vgl. Interview Frau Meise, S. 7, 11.

481 Vgl. Interview Frau Taube, S. 6.

482 Interview Herr Specht, S. 13.

483 Käfer (2011), S. 7.

484 Vgl. Dischinger (2006), S. 42f.

485 Vgl. z.B. Interview Frau Amsel, S. 8f.

nichts erzählen. Das ist kein komplizierter Beruf. Das kann jeder. [...] Ne, so ein bisschen schauspielern, das gehört alles dazu. Und das wollen die Leute ja auch.“⁴⁸⁶

An Herrn Zeisigs Aussage lässt sich erkennen, dass die bewusst strategisch geführten Kundengespräche nicht nur der Absicherung der Pfandleiher gegen Betrug dienen können. Durch gezieltes Schauspielern soll einem unterstellten Bedürfnis der Kunden entsprochen werden. Der Pfandleiher muss so mit seinen Kunden sprechen, dass sie sich wohl fühlen. Bei Kunden mit Redebedarf ist das Erzeugen einer Wohlfühlatmosphäre sogar der Hauptzweck des Dialogs. Dementsprechend muss die Betreuungsarbeit als weiterer Aspekt im Umgang mit den Kunden gesehen werden. Mit viel Einfühlungsvermögen versuchen gerade Pfandleiher ohne Nebenerwerb ihren Kunden die Scham zu nehmen, sich ihre Probleme anzuhören und jeden Kunden vorurteilsfrei zu behandeln. Besondere Empathie ist auch gefragt, wenn ein Pfandleiher einem Kunden erklären muss, dass sein Wertgegenstand weitaus weniger wert ist, als der Kunde erwartet hat, z.B. weil der Wertgegenstand veraltet oder gefälscht ist. Dieser Bereich der Arbeit verleitet wiederum zu anderen Berufsvergleichen:

„Manchmal denke ich, ich bin nicht nur Pfandleiher, ich bin auch Hobbypsychologe, Kummerkasten und weiß ich nicht was alles, aber das denken sich vielleicht auch Friseure, ich weiß es nicht.“⁴⁸⁷

In ihrer Studie zu amerikanischen Pfandleihern spricht Hartnett diesen ebenfalls die Rolle von Psychologen zu, da sie Verständnis für ihre Kunden haben und deren Selbstwertgefühl stützen.⁴⁸⁸

Herr Zeisig versteht sein Pfandhaus als Wohlfühlort im Viertel. Statt Friseursalons fallen ihm Bekleidungsgeschäfte als Vergleich ein. So wie man früher in seine Lieblingsjeansboutique oder seinen Lieblingsschuhladen gehen konnte, wo man sich nur von seinem Lieblingsmitarbeiter bedienen ließ, so könne man heute noch in sein Pfandhaus kommen, sagt er.⁴⁸⁹ Aufgrund des über hundertjährigen Betriebsbestehens in Familienhand am nahezu gleichen Fleck, vergleicht Herr Zeisig sein Pfandhaus außerdem mit einer alten Kneipe:

„Und deswegen hat sich das vielleicht auch über die Jahre so gehalten und ist irgendwann immer größer geworden, weil sich das einfach herumspricht, dass das hier alles in Ordnung ist und der einfach dazu gehört, wie so eine alte [Stadtteiler] Kiezkeipe, die es ja auch immer weniger gibt, muss man ja sagen.“⁴⁹⁰

486 Interview Herr Zeisig, S. 27.

487 Interview Frau Taube, S. 6.

488 Vgl. Hartnett (1978), S. 84.

489 Vgl. Interview Herr Zeisig, S. 27f.

490 Interview Herr Zeisig, S. 29.

In Zeiten des Wandels vom lokalen Händler des Vertrauens hin zu einem anonymeren Geschäftsleben in großen Kaufhäusern oder im Internethandel stellt Herr Zeisig sein Pfandhaus als Reservat der Vertraulichkeit dar. Bei ihm könne man noch auf seine Lieblingsmitarbeiterin warten, auch wenn die andere Schlange kürzer ist.⁴⁹¹ Hinzu kommt, dass die Stammkunden in vielen Pfandhäusern mit Namen begrüßt werden, weil die Pfandleiher sich an sie erinnern. Durch die Teilnahme an lokalen Events versucht auch Herr Kranich sich als bekannter Ansprechpartner in seinem Großstadtviertel zu etablieren. Herr Strauß hingegen hält das „Kiezpfandhaus“ für nicht mehr zeitgemäß, da die Kunden in Ballungsräumen mittels U- und S-Bahnen sehr mobil seien und daher nicht nur im eigenen Stadtteil zum Leihhaus gehen.⁴⁹²

Frau Meise ist ebenfalls vom Handel zur Pfandleihe gekommen und schätzt an ihrem Berufsalltag vor allem den Kontakt zu den Kunden. „Mir macht das auch sehr viel Spaß, weil ich habe ja Verkäuferin gelernt. Und ich rede gern mit Leuten [...]“⁴⁹³. Herr Zeisig sagt, er verkaufe alles.⁴⁹⁴ Das Schauspielern helfe ihm, gute Geschäfte mit zufriedenen Kunden zu führen. Der Reiz des Spiels mache für ihn die Freude am Beruf aus. Für Frau Meise steht hingegen der Betreuungsaspekt im Vordergrund. Sie mag es, über die Geschäftsbeziehung hinaus eine private, informelle und vertrauliche Beziehung zu den Kunden aufzubauen.

„Nein, also ich finde das, ich mach das auch sehr gerne und wenn die Leute dann auch merken, das ist hier nicht so starr, man macht auch mal einen Scherz, es gibt Leute, die erzählen dann auch mal etwas. Man erfährt auch viel aus deren Leben.“⁴⁹⁵

„Man möchte ja diese zwischenmenschlichen Beziehungen, die sind ganz, ganz wichtig. Und ich finde, das ist so ein Teil auch Psychologie, was man hier so macht, und deswegen macht mir das auch so viel Spaß.“⁴⁹⁶

Selbst nachdem Frau Meise erzählt, dass sie sich um manche junge Kunden auch zu Hause noch Sorgen mache und dass diese Sorgen sie belasten, führt sie nach kurzem Innehalten fort: „Aber [es] ist ein schönes Geschäft. Also macht Spaß, sehr vielseitig.“⁴⁹⁷ Die Vielseitigkeit des Berufs nennen auch Herr Strauß⁴⁹⁸, Herr Storch⁴⁹⁹, und Frau Schwalbe als Grund, warum sie ihren Beruf gerne ausüben. Diese Vielseitigkeit entsteht durch die Verschiedenheit der Kunden, die Verschiedenheit der Pfänder und

491 Vgl. ebd., S. 28.

492 Vgl. Interview Herr Strauß, S. 13.

493 Interview Frau Meise, S. 2.

494 Interview Herr Zeisig, S. 14.

495 Interview Frau Meise, S. 3.

496 Ebd., S. 7.

497 Ebd., S. 12.

498 Interview Herr Strauß, S. 30.

499 Interview Herr Storch, S. 11, 13

durch Neuerungen auf dem Markt, wie in diesem Ausschnitt aus dem Interview mit Frau Schwalbe deutlich wird:

„Jeden Tag kommt irgendwas, womit man nicht rechnet. Also es ist immer irgendwas. Also die Gesellschaft an sich ändert sich, es kommen neue Geräte auf den Markt, es kommt neuer Schmuck auf den Markt, es kommen neue Fälschungen auf den Markt. Also in jedem Bereich hat man eigentlich immer irgendwas. Und es kommt auch eigentlich jeden Tag ein Kunde mit irgendwas, was man vielleicht noch nicht gesehen hat oder wo man denkt ‚Hm, das sieht merkwürdig aus.‘ Also, man muss bei jedem Kunden wieder ganz aufs Neue rangehen, sag ich mal. Wir haben Stammkunden, wir haben Neukunden, wir haben Kunden, die kommen das erste Mal hier rein und man hat eigentlich jeden Tag irgendwas neues, irgendwas Unerwartetes so.“⁵⁰⁰

Wie in Abschnitt 2.4 bereits dargelegt wurde, erfreut die Pfandleiher Ibis, Strauß und Falke besonders die Vielfalt der oft seltenen und in ihren Augen schönen Pfänder. Ebenso geht es Herrn Kranich. Glaubt man seiner Aussage, speist sich seine Freude am Dasein als Pfandleiher und Schließfachanbieter daraus, die Schätze seiner Kunden verwahren zu dürfen.

„Das ist schön, Ich liebe meinen Job. Das ist für mich der schönste Job der Welt. Ich hab mit Leuten zu tun, [ich] sehe hier ständig irgendwelche Schätze. Ich gehe damit auch sehr behutsam um.“⁵⁰¹

Herr Sperling arbeitet als Geschäftsführer einer bundesweiten Kette kaum noch am Tresen und hat daher nicht mehr viel Kundenkontakt. Aus seiner Anfangszeit, als er noch Angestellter seines Vaters war, hat er zwar zahlreiche Erinnerungen an die Belei-
hungspraxis am Tresen. Seiner Aussage zufolge ist der Spaß am Beruf aber mit zunehmender Verantwortung gestiegen.

„Das war damals nicht mein Traumberuf, ich wollte, wie gesagt, LKW-Fahrer werden. [...] [A]ber dann macht man das und dann wächst man auch da rein. Und mit der Verantwortung, die man natürlich auch übernimmt, macht es natürlich auch immer mehr Spaß. Macht nicht immer Spaß, aber im Großen und Ganzen haben wir einen sehr interessanten Beruf.“⁵⁰²

Wie die zuvor genannten Interviewpartner sieht Herr Sperling seinen Beruf als eine Tätigkeit an, die durch die Vielseitigkeit an Kunden und Pfändern sehr interessant ist. Herr Star resümiert sogar: „Wenn Sie mit Menschen zu tun haben, das ist das Interessanteste, was es gibt.“⁵⁰³ Obwohl Pfandleiher nicht sein Traumberuf war, ist Herr

500 Interview Frau Schwalbe, S. 11.

501 Interview Herr Kranich 2017, S. 10.

502 Interview Herr Sperling, S. 2.

503 Interview Herr Star, S. 8.

Sperling heute zufrieden mit seiner Berufswahl. Gleichzeitig ist die hohe Verantwortung als Chef auch die Ursache für die Sorgen, die ihn umtreiben.

„Ich hab ja auch viele Schicksalsschläge mitmachen müssen in der Firma. Ich hab zwei Überfälle, also nicht persönlich, Gott sei Dank, aber in meiner Verantwortungsfrage abwickeln müssen. Katastrophe sag ich, Katastrophe. Da haben Sie keinen Bock mehr, da wollen Sie gar nicht mehr aus dem Bett raus und sich nur noch verkriechen. Die Kunden und alles verloren dann, auch Pfänder, und das Geschäft [...] mit dem Betrieb, den wir da neu aufgebaut haben, müssen Sie mal überlegen, so eine Filiale fangen Sie von Null an, ja? [...] Und wenn Sie einem dann für 40.000 € Pfänder raus holen, die sind für immer flöten. Die gibt's nie wieder, diese Pfänder. [...] Bis sich so eine Filiale erholt hat. Das sind Sachen, da macht es überhaupt keinen Spaß. Das ist das Schlimmste. Und dann so Umzüge, also, das ist dann auch ein stressiger Job. Also, wenn ich da nur an der Theke stehe und bedienen muss, dann hat man ja sonst keine Sorgen. Aber jetzt hab ich 22 Filialen und 222 Sorgen, wenn nicht noch mehr, ja? Das belastet schon ein bisschen, wenn man das so ewig macht wie ich.“⁵⁰⁴

Herr Specht ist Geschäftsführer eines Einzelbetriebs und in etwa im gleichen Alter wie Herr Sperling. Er steht noch täglich am Tresen und bedient seine Kunden persönlich. Wie Herr Sperling ist er rückblickend zufrieden mit seiner Berufswahl, erwähnt aber auch die Schattenseiten. Auf die Frage, ob er seinen Beruf gerne ausführt, antwortete er:

„Ja und Nein! Es ist kein Traumberuf, absolut nicht. Es kommen Menschen zu Ihnen, nur aus irgendwelchen finanziellen Engpässen. Und allein diese Voraussetzung schafft oft nicht das freundliche und nette Umfeld. Es ist aber auch nicht so schlimm, dass wir nur mit Trauerhut hier sitzen. Dadurch, dass wir hier so lokal begrenzt sind und viel Stammkundschaft haben, kennen wir unsere Kunden. Ganz viele [kennen wir] schon seit Jahren mit Namen, persönlichen Geschichten und so weiter. Da entwickelt sich dann auch ein sehr freundschaftliches Verhältnis. Und das ist wiederum schön.“⁵⁰⁵

Wie Frau Meise bezieht Herr Specht die Freude an seinem Beruf aus dem engen Verhältnis mit den Stammkunden. Er sieht sich als Vertrauter und Helfer der Pfandhauskunden in seiner Stadt. Weil er sich der Dankbarkeit seiner Kunden bewusst ist, kann er negativen Vorurteilen gegen Pfandleiher mit reinem Gewissen begegnen:

„Ich glaube, wenn ich eines Tages aufhöre und geh durch [meine Stadt], ich hab keinen, der sauer auf mich sein könnte. Ich glaub ganz viele Leute würden mit mir Schwätzchen halten und stehen bleiben und sprechen. Diese Begriffe von früher, die man da benutzt hat von Halsabschneider und Wucherer oder so, die stimmen ja auch gar nicht. Ich glaub das trifft auf mich auf gar keinen Fall zu.“⁵⁰⁶

504 Interview Herr Sperling, S. 16f.

505 Interview Herr Specht, S. 5.

506 Ebd., S. 13.

Herr Specht sagt, Pfandleiher sei kein Traumberuf. Als Akademiker fehlt ihm manchmal der intellektuelle Anspruch bei der Arbeit, weshalb er überlegt, im Ruhestand noch einmal ein Studium aufzunehmen.⁵⁰⁷ Er genießt die enge Beziehung zu den Stammkunden und glaubt, einen ehrenwerten Beruf auszuführen. Die Vorurteile, die ihn früher dazu veranlasst haben, sich nur als Goldschmied, aber nicht als Pfandleiher zu erkennen zu geben, sind ihm inzwischen egal. Frau Amsel steht im Vergleich zu Herrn Sperling und Herrn Specht noch ganz am Beginn ihrer Pfandleiherkarriere. Sie hat erst vor wenigen Jahren die Pfandleihe als Zuverdienst zur Goldschmiedearbeit aufgenommen. Der Einstieg in das Pfandleihgeschäft war für sie verbunden mit einem sozialen Aufstieg.

„Ja, wenn jemand mir vor zehn Jahren gesagt hätte oder vor fünf Jahren, wo es uns wirklich wirtschaftlich richtig schlecht gegangen ist, wo wir fast unser Haus verloren hätten, wenn mir das jemand gesteckt hätte und hätte gesagt ‚So hör mal, in vier Jahren bist du selbst in der Lage, anderen Menschen finanziell aus der Klemme zu helfen‘, da hätte ich denen den Puls gefühlt.“⁵⁰⁸

Ihre Fähigkeit, anderen Menschen zu helfen, erfüllt sie heute mit Stolz. Erstens, weil sie weiß, dass sie das Richtige tut, und zweitens, weil sie sich selbst in diese Lage emporgehoben hat. Frau Meise und Herr Sperling, die schon lange im Geschäft sind, präsentieren sich selbstsicher als erfahrene Pfandleiher. Die Gewissheit, dass sie ihren Job gut machen, beziehen sie aus einem langen Lernprozess. Frau Meises prägende Erfahrungen mit der örtlichen Drogenszene wurden bereits thematisiert. Herr Sperling erinnert sich an eine sehr arbeits- und lehrreiche Zeit am Anfang seiner Pfandleiherkarriere:

„Ich hab von morgens bis abends gearbeitet, und dann abends [...] musste ich ja einbuchen, musste ich addieren. Das hab ich dann bis halb eins gemacht und dann am nächsten Morgen ging's weiter. [...] Und da hab ich gelernt! Da hab ich gelernt! Das weiß ich. Also, mir macht heute keiner mehr was vor.“⁵⁰⁹

Die lange Arbeit hat ihn nicht nur sein Handwerk selbst gelehrt, sondern ihm auch die Fähigkeit verliehen, mit großem Druck umzugehen. Heute als Chef einer großen Kette kommt ihm die Lektion der frühen Lehrzeit zu Gute.

Viele meiner Interviewpartner erzählten von Lebenslektionen, die sie im Umgang mit Fälschungen gemacht haben. Die älteren Pfandleiher können sich erinnern, dass gefälschte Luxusuhren früher viel leichter zu erkennen waren als heute.⁵¹⁰ Zudem kommen heute gefälschte Elektronikartikel hinzu. Autopfandleiher sehen sich konfrontiert mit professionell gefälschten Fahrzeugpapieren. Die Seriennummern von geleasteten oder zu Probefahrten entliehenen Fahrzeugen werden in echten Blancoformulare für Fahr-

507 Vgl. Interview Herr Specht, S. 5 und Feldtagebuch zu Interview Herr Specht, S. 1.

508 Interview Frau Schwalbe, S. 18.

509 Interview Herr Sperling, S. 8.

510 Vgl. ebd., S. 8.

zeugscheine eingetragen und mit den Personalien eines gefälschten Personalausweises ergänzt. Für Pfandleiher gibt es nun keine Möglichkeit mehr, das Fahrzeug als unterschlagen zu erkennen.⁵¹¹ Im Goldbereich werden Fälschungen erzeugt, die im Kern aus unedlen Metallen bestehen und eine mehr oder weniger starke Vergoldung als äußere Hülle aufweisen. Wenn die Legierung im Kern dieselbe spezifische Dichte aufweist wie Gold, ist die Fälschung mit einer Dichtewaage nicht erkennbar. Feilt man die äußere Schicht an, kann man per Säuretest bestimmen, ob das freigelegte Material im Inneren Gold ist oder nicht. Es gibt aber keine Möglichkeit zu wissen, ob man tief genug gefeilt hat, oder ob man nur eine sehr dicke Außenschicht prüft. Aus diesem Grund hat Herr Zeisig bereits, mit Einverständnis des Kunden, eine Königskette zu Prüfzwecken durchgesägt und anschließend vom Juwelier wieder zusammenlöten lassen.⁵¹² Da so ein Verfahren teuer und zeitaufwendig ist, lohnt es sich für den Pfandleiher nur bei wertvollen Pfändern. Weil aber auch die Kunden nicht immer ihr Einverständnis geben, kommt es nur selten zum Einsatz. Schonender für das Pfand und deutlich schneller und bequemer ist die Prüfung der Legierung durch ein Röntgenfluoreszenzspektrometer, wie Herr Kranich es tut. Diese Geräte sind allerdings sehr teuer, weshalb nicht jedes Pfandhaus über eins verfügt. Wer keins zur Hand hat, muss sich darauf verlassen, tief genug gefeilt zu haben bzw. den Kunden richtig eingeschätzt zu haben. Nicht immer schätzen die Pfandleiher die Lage richtig ein und begehen so Fehler, die sie nachher teuer zu Stehen kommen. Frau Meise betrachtet die Fehler der Vergangenheit aber auch als wichtige Lektion, die sie zu der Expertin gemacht haben, als die sie sich heute versteht.

„Ich mach hier meinen Job. Und den mach ich gut. Das weiß ich. Mal bringen sie einem falsche Ketten, die sind so dick vergoldet, dass man es nicht [sieht], das hatten wir auch schon. Aber aus Fehlern lernt man ja auch. Lehrgeld zahlt man immer.“⁵¹³

Trotz der psychischen Belastung und der Betrugsgefahr fühlt sich Frau Meise im richtigen Beruf angekommen. Wenn sie von ihren Erfahrungen mit Kunden erzählt, gibt sie sich als Pfandleiherin aus Leidenschaft zu erkennen. Wenn sie ihren Beruf gegen Vorurteile verteidigt, erkennt man in ihr auch eine Pfandleiherin aus Überzeugung. Frau Taube ist zum Zeitpunkt des Interviews seit 13 Jahren als Angestellte in einem Pfandhaus tätig. Auf die Frage, ob sie froh sei, in ihrem jetzigen Beruf angekommen zu sein, gibt sie eine sehr spezielle Antwort: „Ich bin zufrieden, sagen wir es so. Das Berufsbild passt zu mir. Ich unterscheide mich unter Umständen von andern, die diesen Beruf machen [...]. Das ist ja, glaub ich, letztlich auch sehr individuell, wie man diesen Beruf ausübt.“⁵¹⁴ Das Pfandhaus, in dem Frau Taube arbeitet, liegt außerhalb des Innenstadt-

511 Vgl. Interview Herr Strauß, S. 22.

512 Vgl. Interview Herr Zeisig. Den gleichen Vorgang schildert Käfer für Silberbarren. Er nennt außerdem Wolfram als gängiges Surrogat für Gold im Kern gefälschter Goldwaren. Vgl. Käfer (2011), S. 84f.

513 Interview Frau Meise, S. 6.

514 Interview Frau Taube, S. 2.

rings, abseits der Haupteinkaufsstraßen. Da es nur wenig Laufkundschaft gibt, verzichten Frau Taube und ihr Chef auf auffällige Schaufenster- oder Fassadengestaltung. Die Innengestaltung ist ebenfalls schlicht und funktional. In der Verkaufsauslage sieht man Spielekonsolen, die zugehörigen Spiele, Silber und geringerwertige Schmuckstücke. Wenn sie sagt, dass sie sich von anderen unterscheidet, meint sie damit die großen Unternehmen im Verband, die über Hochglanzfilialen in den Einkaufsstraßen der Innenstädte verfügen, Luxuswaren im Schaufenster auslegen und geringerwertige Pfänder nicht annehmen. Folgt man Frau Taubes Aussage, bedeutet Pfandleiher sein nicht, sich einer Schablone anzupassen. Es gibt Freiraum für eine individuelle Interpretation des Berufs. Für sie zählt dazu, keine Werbung zu machen, um nicht unnötig Menschen in die Schulden zu treiben. Stattdessen will sie Menschen helfen, mit den Schulden umzugehen, mit denen sie sich schon vor dem Leihhausbesuch belastet haben. Hinter dem Satz „Das Berufsbild passt zu mir“ verbergen sich zwei Aspekte, von denen sie an anderer Stelle erzählt hat. Frau Taube hat in ihrer Beschäftigung als Pfandleiherin einen Beruf gefunden, der erstens ihrer Vorstellung von einem fairen Finanzdienstleister entspricht. Die Geschäftspraxis im Bankwesen konnte diesem moralischen Anspruch nicht gerecht werden, wie sie in ihrer Ausbildung lernen musste. Zweitens fand Frau Taube im Pfandleiherdasein einen Beruf, der sich gut mit der Erziehung ihrer zwei Kinder in Einklang bringen ließ. Sie schwärmt nicht von der Aufregung des täglich Neuen und sie hält kein Plädoyer für die moralischen Vorzüge des Pfandkreditwesens. Der Gang zum Pfandhaus war für sie eine individuelle Lösung für ein individuelles Lebensproblem, so wie er es für ihre Kunden auch ist. Mit negativen Reaktionen auf ihre Berufswahl musste sie zwar im Alltag bisher keine Erfahrungen machen. Wenn einer ihrer Kunden sie im Supermarkt laut für alle hörbar als seine Pfandleiherin anspricht, ist ihr die Situation aber doch unangenehm.⁵¹⁵ Als Pfandleiher ist man es gewöhnt, in der Öffentlichkeit die Diskretion der Kunden zu wahren. Mit einem Kunden zusammen im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit zu stehen, ist nicht vorgesehen. Thomas Käfer wurde einmal auf dem Münchner Oktoberfest von einem Stammkunden erkannt und mit lauter Stimme als dessen Pfandleiher vorgestellt. Aus Dankbarkeit für das „Retten in der Not“ lud er Käfer an seinen Tisch ein. Wie Frau Taube fühlte auch er sich unwohl, mit einem Kunden in der Öffentlichkeit entblößt zu stehen.⁵¹⁶

Das Diskretionsbedürfnis der Kunden verleitet die Pfandleiher oft zu einem weiteren Berufsvergleich. Sie sagen, das Pfandhaus sei wie ein Bordell.⁵¹⁷ Der Vergleich ergibt sich nicht aus der Ähnlichkeit der Tätigkeit, wie sie die Pfandleiher noch bei Psychologen, Friseuren, Boutique-Verkäufern, Wirten und Polizisten gesehen haben. Kein Pfandleiher hat sich selbst mit Sexarbeitern verglichen, wenngleich letztere auch über

515 Vgl. Interview Frau Taube, S. 13.

516 Vgl. Käfer (2011), S. 54.

517 Der Vergleich ist durchaus angebracht, weil er von der anderen Seite bestätigt wird. Bei Girtler (2004) kommt eine Sexarbeiterin zu Wort, die davon erzählt, dass sie ihre Bekanntschaft mit Kunden nicht zeigen darf, wenn sie diese in der Öffentlichkeit trifft, vgl. dort S. 163.

ihre eigentliche Geschäftsbeziehung hinaus ein offenes Ohr für die Sorgen mancher Stammkunden haben.⁵¹⁸ Stattdessen ergibt sich der Vergleich aus der Perspektive des Kunden. Das Pfandleihhaus und das Bordell sind beides Orte, an denen man als Kunde nicht gesehen werden will, weil der schlechte Ruf des Hauses auf die eigene Person abfärben könnte. Zugleich kann der Besuch beider Orte als Versagen gedeutet werden. Der Bordellbesuch als Resignation in der Partnersuche und der Pfandhausbesuch als Indiz für die Unfähigkeit, mit dem vorhandenen Geld zu haushalten. Thomas Käfer bringt den Ansatz der Pfandleiher folgendermaßen auf den Punkt: „Wie im Puff, verlangt der Kunde im Pfandhaus Diskretion, außerdem ist der Pfandleiher wie der Puffbetreiber in der Stadt bekannt und darf nicht erkennen lassen, wer zu seinen Kunden zählt.“⁵¹⁹ Zwar sind die wenigsten Pfandleiher in ihrer Stadt so bekannt wie Herr Käfer in München, weil ihnen dazu der stadtbekannteste Cousin fehlt.⁵²⁰ Dennoch verhalten sie sich in der Öffentlichkeit genauso. Erkennt ein Pfandleiher in der Öffentlichkeit einen Kunden, wird er so lange so tun, als kenne er ihn nicht, bis der Kunde das Gespräch eröffnet.⁵²¹ Herr Fink erwähnt eine zusätzliche Facette des Pfandgeschäfts: „Ich sag mal so, das ist so, als wenn man ins Bordell geht. Die Leute gehen ja dann auch in [die] Nachbarstadt. Man könnte ja gesehen werden. Oder viele, wenn sie in die Sauna gehen. Man geht dann nicht um die Ecke, denn man könnte ja den Nachbarn treffen.“⁵²² Die Sauna hat keinen schlechten Ruf, wie das Pfandhaus und das Bordell ihn genießen. Niemand schämt sich dafür, gesehen zu werden, wie er eine Sauna betritt oder verlässt. In der Sauna hingegen offenbart ein Besucher seine Nacktheit, so wie ein Pfandhauskunde sein Geldbedürfnis offenbart (oder zu offenbaren scheint)⁵²³. Die eigene Nacktheit und den eigenen Kontostand empfinden viele Menschen als zu intim, um sie mit ihren Nachbarn oder Bekannten zu teilen. Anonymen Fremden hingegen kann man sich gefahrlos öffnen, da diese die nötige Distanz wahren. Frau Taube⁵²⁴ und Frau Meise⁵²⁵ erzählen, dass sie es schon erlebt haben, dass Bekannte sich unbeabsichtigt in ihren Pfandhäusern getroffen haben. Die Reaktionen der Kunden aufeinander reichen von

518 Girtler (2004) berichtet von einer österreichischen Sexarbeiterin, die von einem Stammkunden nur fürs Zuhören und Trösten bezahlt wird (vgl. dort S. 160).

519 Käfer (2011), S. 13, weiterer Vergleich mit Bordell S. 15. Vgl. außerdem Flögel (1970), S. 25, wo ein Leihhauskunde den Bordellvergleich macht.

520 Thomas Käfer ist der Cousin des Münchner Gastronoms Michael Käfer. Vgl. Käfer (2011), S. 8, 122, 147.

521 Diese Herangehensweise erklärten mir mehrere Pfandleiher in den Interviews. Sie wird bestätigt durch Hummel (2006), S. 109. Die Autorin weist an dieser Stelle außerdem darauf hin, dass Goffman (1963), S. 98 das gleiche Verhalten für „professionelle Callgirls“ beschreibt. Goffman beruft sich auf Greenwald, H. (1958): *The Call Girl* (New York: Ballantine Books), S. 24.

522 Interview Herr Fink, S. 7.

523 Da viele Pfandhäuser außer dem Pfandkredit auch andere Dienste anbieten, ist es für einen Beobachter von außerhalb der Geschäftsräume, z.T. aber auch von innen, nicht ersichtlich, ob ein Kunde für einen Pfandkredit das Geschäft aufsucht oder aus einem anderen Grund.

524 Vgl. Interview Frau Taube, S. 12.

525 Vgl. Interview Frau Meise, S. 4.

beschämt bis erfreut. Für die Pfandleiher ist die Situation jedenfalls meist amüsant. Angesichts des hohen Stellenwerts der Mund-zu-Mund-Propaganda in der Kundenakquise, muss es aber einige Kunden geben, die sich nicht dafür schämen, ihren Bekannten von ihren Leihhausbesuchen zu erzählen.

Es gibt noch eine andere Gemeinsamkeit, die das Leihhaus und das Bordell miteinander verbinden. Beide dienen dazu, Geschäfte abzuwickeln, die sich bis in die Antike zurückverfolgen lassen. Frau Meise sagt daher bestimmt: „Es ist das zweitälteste Gewerbe der Welt. Nach der Prostitution.“⁵²⁶ Die Formulierung ist unter Pfandleihern verbreitet und wird so auch von anderen verwendet. Herr Specht bezeichnet das Pfandleihgeschäft mit Verweis auf die antike Tradition als „ältesten Kredit“ und „archaischen Markt.“⁵²⁷ Während die Selbstbezeichnung als „Bank des kleinen Mannes“ oder „Bank der kleinen Leute“ den sozialen Charakter unterstreichen soll, verleiht der Titel „zweitältestes Gewerbe der Welt“ dem Pfandkredit einen Hauch von Ewigkeit bzw. Unsterblichkeit. Natürlich enthält er auch einen augenzwinkernden Verweis auf die Sexarbeit, mit dem der Pfandkredit seinen schlechten Ruf teilt. Aber der hohe Stellenwert des ehrwürdigen Alters ist durchaus ernst gemeint. Der Rechtsanwalt Herr Strauß sieht den Pfandkredit als Relikt einer früheren Rechtskultur, deren Normen inzwischen überkommen seien. Der Trend der Regulierung, dem der Pfandkredit in Deutschland seit Jahrhunderten ausgesetzt ist, wird sich seiner Einschätzung nach fortsetzen, bis der Pfandkredit von den Banken völlig vom Markt verdrängt worden ist.⁵²⁸ „Es gibt Pfandkredit in Deutschland eben nur, weil es das zweitälteste Gewerbe der Welt ist.“⁵²⁹, lautet sein Urteil. Das bedeutet, sein epochenüberspannendes Alter beweist eine Hartnäckigkeit, die dem Pfandkredit noch heute in einer Zeit, zu der er eigentlich nicht mehr passt, ein Dasein ermöglicht. Herr Zeisig schätzt die Lage zuversichtlicher ein. Wie an anderer Stelle bereits zitiert wurde, macht er sich über die Kunden der Zukunft keine Sorgen, weil er glaubt, dass sich die schlechte Haushaltsplanung der Eltern auf die Kinder übertragen wird. Im hohen Alter des Pfandkredits sieht er kein Anzeichen für Überalterung, sondern für Unsterblichkeit: „Also, das wird es schon immer geben. Und wie gesagt, wir sind ja auch das älteste Gewerbe oder das zweitälteste, also insofern, ja?“⁵³⁰ Was die Zukunft des Pfandkredits angeht, sind die Pfandleiher meines Samples geteilter Meinung. Die Betrugsversuche werden angeblich mehr und die Fälschungen werden besser. Somit wird das Geschäft auf jeden Fall schwieriger, auch wenn es bestehen bleibt. Die Konkurrenz durch die Banken wird unterschiedlich eingeschätzt. Herr Adler beobachtet, dass die Banken seit Beginn der Niedrigzinsphase bereitwilliger Kredite an Privatkunden herausgeben, auch an Ausländer. Hinzu komme das Angebot der 0%-Finanzierung, mit der Investitionskredite beim Pfandleiher einen weiteren Konkurrenten bekom-

526 Ebd., S. 3.

527 Interview Herr Specht, S. 12.

528 Vgl. Interview Herr Strauß, S. 26.

529 Ebd., S. 26.

530 Interview Herr Zeisig, S. 37.

men.⁵³¹ Andere sprechen von neuen Pfandhauskunden, die zuvor bei der Bank bedient wurden, nun aber dort abgewiesen werden.⁵³² Eine weitere Gefahr sieht Herr Adler in der Digitalisierung. Online-Kreditangebote konkurrieren mit dem Pfandkredit in der Nische des schnellen, bequemen Geldes.⁵³³ Allerdings werben die Onlinekredite den Pfandleihern wohl kaum die Stammkunden ab, die für das persönliche Gespräch kommen, und auch nicht die, die mit dem Pfandkredit enkulturiert sind. Ein mögliches Gefahrenthema, das unter den Großen im Verband diskutiert wird, ist die schrittweise Abschaffung des Bargeldes. Herr Strauß,⁵³⁴ Herr Sperling⁵³⁵ und Herr Ibis⁵³⁶ sehen darin ein Problem. Herr Zeisig will an die Abschaffung des Bargeldes nicht glauben. Selbst wenn sie eintreten sollte, glaubt er, könne der Pfandkredit über das Aufladen von anonymen Geldkarten am Automaten fortbestehen.⁵³⁷ Die wohl größte Gefahr der nächsten Jahre sehen die Pfandleiher im Sample in der Veränderung der Pfänderstruktur. Die jungen Nachwuchskunden investieren ihr Geld nicht mehr in Goldschmuck, wie frühere Generationen es getan haben. An Wertgegenständen verfügen sie daher oft nur über Elektronik, die aber schnell an Wert verliert. Herr Sperling hat in seiner langen Pfandleiherkarriere noch eine Zeit erlebt, in der man Pelze, Teppiche und Lederjacken beleihen konnte. Seine Sorgen über die Zukunft formuliert er so: „[A]lso ich weiß auch nicht, ob es das Leihhaus noch ewig geben wird. Das fragt man sich natürlich auch, [...] wenn das Gold weg bricht. Ich weiß nicht, ob man nur mit reiner Technik überleben kann.“⁵³⁸ Herr Star gehört ebenfalls zu den älteren Pfandleihern im Sample und sagt, dass sich alle Pfandleiher Sorgen um die Pfänder der Zukunft machen würden, selbst wenn sie etwas anderes behaupten:

„Natürlich, man muss sich dran anpassen. Man muss sich dran halten, aber das ist etwas, was uns allen am meisten zu schaffen macht. Und ich glaube nicht, dass meine Kollegen, wenn sie etwas anderes behaupten, glaub ich nicht, dass das der Wahrheit entspricht. Also, wir merken schon, dass wir keine Ware bekommen.

531 Vgl. Interview Herr Adler, S. 2f.

532 Vgl. Interview Frau Taube, S. 5; Interview Frau Schwalbe, S. 11; Interview Herr Strauß, S. 5.

533 Vgl. Interview Herr Adler, S. 15. Allerdings wird auch bei Online-Kredite seit 2009 eine Bonitätsprüfung durchgeführt. Außerdem bekommen Verbraucher, die sich zuvor mit Onlinekrediten überschuldet haben und kein Geld im Familien- oder Freundeskreis leihen können oder wollen, nur noch vom Pfandleiher Kredit. Sollten diese noch über beleihbare Wertgegenstände verfügen, können sie durch den Onlinekredit zu potenziellen Leihhauskunden gemacht werden. Zum Konsumverhalten mit Sofortkrediten im Internet vor der Bonitätsprüfungspflicht, siehe Meyer (2007).

534 Vgl. Interview Herr Strauß, S. 24.

535 Vgl. Interview Herr Sperling, S. 18.

536 Vgl. Interview Herr Ibis, S. 14.

537 Vgl. Interview Herr Zeisig, S. 36f.

538 Interview Herr Sperling, S. 19.

Und wir sind verzweifelt auf der Suche nach ‚Was könnten wir denn noch be-
leihen?‘⁵³⁹

Die Frage, die Herr Star hier am Ende stellt, hat Herr Bussard für sich bereits beim Einstieg ins Pfandleihgeschäft beantwortet. Er beleiht in erster Linie Jagd- und Sportwaffen. In geringerem Umfang akzeptiert er auch Fahrzeuge oder Technik. Von Edelsteinen hält er sich fern. Selbst Gold nimmt er fast gar nicht und nur von bereits bekannten Kunden an.⁵⁴⁰ Eine Besonderheit seines Geschäftsmodells ist außerdem, dass sein Pfandgeschäft mit Waffen überwiegend über den Versand stattfindet, wodurch er aus der bayerischen Provinz heraus Kunden in ganz Deutschland und einigen Nachbarländern bedienen kann.⁵⁴¹ Mit der Situation auf dem Gebrauchtmart für legale Waffen ist er zufrieden, weshalb er zuversichtlich in die Zukunft schaut. Wenn er an eine mögliche Bedrohung für sein Geschäft denkt, dann in Form von EU-Verordnungen, die den Waffenhandel regulieren, nicht an eine Bedrohung von der Marktseite her.⁵⁴² Es sind aber nicht alle so besorgt über die Zukunft des Goldschmucks. Herr Storch geht z.B. davon aus, dass das Pfandgeschäft mit Gold in 25 Jahren genauso aussehen werde wie vor 25 Jahren. Dass die jungen Leute weniger Goldschmuck besitzen als die älteren, hält er nicht für ein historisches Phänomen, sondern für ein biographisches. Wenn diese jungen Leute älter sind und mehr Geld zur Verfügung haben, werden sie in langlebigere Werte investieren wollen und dann auch Goldschmuck kaufen, meint er.⁵⁴³ Herr Ibis und Herr Falke glauben, dass sie mit der richtigen Strategie den Wandel überstehen werden. Beide gehen davon aus, dass Goldschmuck als Massenphänomen der Vergangenheit angehört und sich das Gold in den Händen von Besserverdienern konzentrieren wird. Für die „Bank des kleinen Mannes“, die Technik und andere geringwertige Pfänder beleiht, sehen sie keine Zukunft. Herr Falke hat sein Pfandhaus bereits auf eine kaufkräftigere Zielgruppe ausgerichtet, die er auch als Juwelier bedient. Das Leihhaus, in dem Herr Ibis arbeitet, nimmt ebenfalls nur hochwertigere Pfänder an. Außerdem besteht das Geldwechselgeschäft als zusätzliches Standbein. Er geht davon aus, dass Menschen immer verpfändbare Luxusgegenstände kaufen werden und finanzielle Engpässe jedem zustoßen können. Der Leihhauskunde der Zukunft wird also ein höheres Einkommen haben, aber er wird das Leihhaus dennoch brauchen.⁵⁴⁴ Herr Falke fühlt sich sogar gut abgesichert für den Fall, dass der Pfandkredit in Deutschland komplett verboten wird.

„Ich habe hier vier Standbeine. Die anderen haben nur das Pfandleihgeschäft. Also, ich will es mal einfach so sagen: Wenn das eine Bein bald nicht mehr funktioniert, weil die Pfandleihverordnung abgeschafft wird, dann ist das halt so aus

539 Interview Herr Star, S. 7.

540 Vgl. Interview Herr Bussard, S. 3.

541 Vgl. ebd., S. 1.

542 Vgl. ebd., S. 10.

543 Feldtagebuch zu Interview Herr Storch, S. 1.

544 Vgl. Interview Herr Falke, S. 3, 7; Interview Herr Ibis, S. 14f.

meiner Sicht, dann hab ich aber meine Geschäftsbetriebe noch, die funktionieren auch noch.“⁵⁴⁵

Herr Ibis und Herr Falke sind beide keine Pfandhauserben. Sie sind gelernte Goldschmiede und sind später ins Pfandleihgeschäft eingestiegen. Die Pfandhäuser in denen sie arbeiten, gehören ihnen auch nicht. Herr Ibis ist Angestellter in einer Kette, und Herr Falke ist vom Eigentümer als Geschäftsführer eingestellt worden. In den Aussagen von Herrn Falke wird deutlich, dass er die Nostalgie und die Zukunftssorgen der alten Pfandhauserben nicht teilt. Sein Blick auf die Geschäftsentwicklung ist pragmatisch. Er war in der Vergangenheit schon einmal etwas anderes als Pfandleiher und er kann es auch in der Zukunft wieder sein. Obwohl er sich über die Zukunft des Pfandkredits in Deutschland unsicher ist, glaubt er, dass der Pfandkredit allgemein ein Erfolgsmodell ist. „Also, ich glaube, dass das Geschäft immer wieder funktionieren wird, weil es einfach und simpel ist.“⁵⁴⁶ Die Herausforderung für die Pfandleiher bestehe allerdings darin, sich stets neue Kunden und Pfändergruppen zu erschließen, um sich gesellschaftlichen Veränderungen anzupassen. Entsprechend sieht Herr Falke darin seine Hauptaufgabe für das Jahr 2018.⁵⁴⁷ Der Rechtsanwalt Herr Strauß ist zuversichtlich, dass es den Pfandkredit auch in Zukunft noch geben wird. Er macht in seiner Erzählung das hohe Alter des Pfandkredits stark. In seinen Augen sind die Bedingungen für den Pfandkredit kulturelle Konstanten, die die Menschheit auf ihrem Weg durch die Geschichte begleiten.

„Diese Goldtradition, besondere Wertgegenstände, die zieht sich eigentlich so durch die Menschheitsgeschichte. Also, ich habe gesehen, das erste Schmuckstück war, glaube ich, aus Kupfer gemacht. Also das erste Edelmetall. Und davor hat man schon Steine bearbeitet. Also sich zu schmücken steckt im Menschen, und irgendwas wird man da immer beleihen können.“⁵⁴⁸

Beleihbare Pfänder wird es auch in der Zukunft geben, weil Menschen sich mit wertvollen Gegenständen schmücken wollen. Der Verweis auf frühen Schmuck aus Stein und Kupfer zeigt, dass Herr Strauß davon überzeugt ist, dass der Pfandkredit der Zukunft auch ohne Gold seine Pfänder haben wird. Das Vorhandensein von beleihbaren Gegenständen allein reicht jedoch nicht aus. Damit der Pfandkredit existieren kann, muss er gebraucht werden. Das bedeutet, es muss Menschen mit Kreditbedarf geben. Die Nachfrage nach Kredit hält Herr Strauß ebenso für im Menschen angelegt und daher ewig: „Aber das Bedürfnis, mal mehr Liquidität zur Verfügung zu haben, als man tatsächlich hat, das hat es immer gegeben, und ich glaube, das wird es in Zukunft auch geben.“⁵⁴⁹ Gegen Ende der Interviews habe ich die Pfandleiher oft gefragt, wie sie sich

545 Interview Herr Falke, S. 1.

546 Ebd., S. 7.

547 Vgl. ebd., S. 7.

548 Interview Herr Strauß, S. 24.

549 Ebd., S. 25.

eine Gesellschaft ohne Pfandleihe vorstellen, z.B. nach einem Verbot der Geschäftspraxis. Aus den Szenarien, die die Befragten entwarfen, ließ sich ablesen, welche Rolle sie dem Pfandkredit in der Gesellschaft beimessen. Herr Storch hält ein Ende der Pfandleihe für „keinen Weltuntergang“⁵⁵⁰, da dem Kunden immer der Verkauf als Alternative bleibe. Dinge, die beliehen werden, werden deshalb beliehen, weil sie entbehrlich seien und könnten somit auch verkauft werden. Mit dieser Einschätzung steht er allein da. Das menschliche Verlangen, mehr zu haben, als man sich leisten kann, ohne dafür andere Besitztümer endgültig aufzugeben, schätzen Herr Zeisig und Herr Ibis als so stark ein, dass sie sich eine Welt ohne Pfandkredit nicht vorstellen können.

„Kann man sich gar nicht vorstellen, weil die gibt's seit tausenden von Jahren. Das ist ja nicht eine Erfindung der Neuzeit. Wenn man es richtig sieht. ... Dann würden sich die Leute anders helfen. Man müsste dann fast im Umkehrschluss sagen, dann dürften die Leute keine Schulden machen. Dann müssten die Leute mit dem, was sie einnehmen, auskommen. Insofern wird es immer Banken geben, die Kredite geben, und immer Leihhäuser. Denn das Leihhaus ist Bank des kleinen Mannes. Geld gegen Pfand, bar auf die Hand!“⁵⁵¹

Die Annahme, dass Menschen nie mit dem auskommen werden, was sie einnehmen, und deshalb immer Schulden machen wollen, setzt Herr Zeisig implizit voraus. Die schlechte Haushaltsführung der einen erschafft eine Nachfrage nach Kredit, die zur Geschäftschance der anderen wird. Weiterhin setzt Herr Zeisig voraus, dass es immer einen „kleinen Mann“ geben wird, dem die Kreditwürdigkeit fehlt und dem daher niemand Geld leiht, ohne dafür ein Pfand als Gewährleistung zu verlangen. Der Pfandkredit sei eine unverzichtbare Lösung für ein unvermeidliches Problem. Auf die Frage, was nach einem Verbot des Pfandgeschäfts geschehen würde, antwortete Herr Ibis:

„Ja, dann würde es im Privaten weiter bestehen. ‚Ich brauch zwei Kilo Brot, ich brauch das Geld dafür, bis ich dir das Geld zurückzahlen kann, kriegst du meinen Löffel.‘ Ich glaube, das würde im kleinen Rahmen, [...] weiter bestehen. Im Freundes-, im Bekanntenkreis, und ich vermute mal, dadurch sehr schnell wieder institutionalisiert werden. [B: Das heißt, es würde dann im Untergrund stattfinden?] Ja, ich glaube, dass der Bedarf vorhanden ist und zwar so stark vorhanden ist, dass es, wenn man von heute auf morgen sagen würde: ‚Das Pfandgeschäft in Deutschland ist verboten.‘, dann würde es, glaube ich, innerhalb von einem Jahr sichtbare und greifbare Strukturen geben, die das abfangen.“⁵⁵²

Herr Strauß erwartet ebenfalls, dass im Falle eines Verbots das Pfandleihgeschäft außerhalb des Gesetzes fortbestehen würde. Er glaubt, dass der Bedarf nach Kredit abseits der Banken so hoch ist, dass illegale Geldverleiher Kredite vergeben werden und sich mittels Pfändern oder Gewaltandrohung vor ausbleibenden Rückzahlungen schüt-

550 Feldtagebuch zu Interview Herr Storch, S. 2.

551 Interview Herr Zeisig, S. 36.

552 Interview Herr Ibis, S. 14.

zen.⁵⁵³ Andere Pfandleiher ließen ihre Einschätzung zur gesellschaftlichen Rolle des Pfandkredits schon vorher im Interview erkennen, wenn sie von der Wichtigkeit ihrer Arbeit für die Kunden erzählten. Frau Amsel sagt, dass sie vor ihrem Einstieg ins Geschäft nichts über Pfandhäuser wusste, außer, dass es sie gibt. Inzwischen ist sie aber davon überzeugt, dass ein Pfandhaus „eine sehr gute Einrichtung“⁵⁵⁴ ist. Aus eigener Erfahrung weiß sie, dass ein finanzieller Engpass auch völlig unerwartet auftreten kann, selbst bei guter Haushaltsplanung. Daher sagt sie: „[...] bin ich froh, dass ich das hier anbieten kann, damit gerade auch junge Leute nicht auf dumme Gedanken kommen.“⁵⁵⁵ Diesen jungen Leuten eine Chance zu geben, abseits von der Bank und dem privaten Umfeld ohne Erklärungsbedarf an Geld zu gelangen, stellt in ihren Augen auch eine Verbrechensprävention dar. Herr Storch hält den Pfandkredit ebenfalls für ein Angebot an Kunden, die sonst durch Überschuldung in die Kriminalität gezwungen würden, wie aus einer seiner Aussagen in Abschnitt 2.6 hervorgeht. In den Fällen, wo ein Kunde schon vor dem Leihhausbesuch auf einen dummen Gedanken gekommen ist und der Pfandleiher unwissentlich ein gestohlenen Gut angenommen hat, kann der Pfandleiher hinterher manchmal bei der Aufklärung des Diebstahls helfen. Frau Meise weist nicht ohne Stolz auf diese gesellschaftliche Funktion der Leihhäuser hin,⁵⁵⁶ da sie selbst auch schon an der Aufklärung von Verbrechen beteiligt war. Wie an anderer Stelle bereits gezeigt wurde, findet der Großteil des Diebesguts in Deutschland allerdings nicht den Weg zum Pfandleiher, sondern wird möglichst schnell und anonym im In- oder Ausland verkauft. Weiterhin kann eine Aufklärung eines Diebstahls nur dann gelingen, wenn der Gegenstand als gestohlen gemeldet wurde und die Kriminalpolizei im richtigen Zeitfenster, zwischen Beleihung und Versteigerung im richtigen Pfandhaus fahndet. Die Pfandleiher müssen außerdem für jede Verbrechensaufklärung auch ein Opfer bringen, da sie für das beschlagnahmte Pfand nicht entschädigt werden. Allzu häufige Fahndungserfolge im eigenen Pfandhaus liegen daher nicht im Interesse der Pfandleiher. An anderen Stellen wurde bereits gezeigt, welche Rolle Pfandleiher sich und ihrem Geschäft zuschreiben. Herr Zeisig z.B. sieht sein Pfandhaus als Wohlfühlort im Viertel. Andere porträtierten sich als die Helfer derjenigen, die zu Unrecht keinen Kredit mehr bei der Bank bekommen oder als Vertraute der schamhaften Kunden, die ihr Ansehen verlieren würden, wenn sie anderswo nach Geld fragen würden. Zu dieser Kategorie der ehrbaren Kunden zählen auch die Kleinunternehmer, deren unregelmäßige Einnahmen dazu führen, dass sie ohne Pfandkredit gar nicht überlebensfähig seien, wie Frau Schwalbe erklärt:

„Auch diese Kleingewerbetreibenden. Ich glaube, da wären einige pleite, wenn die nicht zu uns kommen könnten und ... Wir haben zum Beispiel einen Büdchenbesitzer, der muss zwischendurch immer einkaufen, und wenn der dann

553 Vgl. Interview Herr Strauß, S. 29.

554 Interview Frau Amsel, S. 1.

555 Ebd., S. 16.

556 Vgl. Interview Frau Meise, S. 12.

noch nicht genug verkauft hat, dann kann er nicht genug einkaufen, wie soll der Laden dann laufen?“⁵⁵⁷

Eine andere Schicht ehrbarer Kunden erwähnt Frau Meise. Ihnen hilft der Pfandkredit, weil sie durch ihn Geld bekommen, ohne dabei Bittsteller sein zu müssen. Es ist ihnen wichtig, Teilnehmer an einer Tauschbeziehung zu sein und nicht Empfänger einer Transferleistung.

„[...] oder wie viele gibt es hier, die sind ungewollt in eine Frührente gegangen und wollen jetzt nicht zum Sozialamt gehen? Und die haben aber, ich sag mal, Krügerand-Münzen gesammelt oder eine goldene Uhr von der RAG, der Ruhr-Kohle-AG. Und dann sagen die: ‚Ich geh doch nicht zum Sozialamt, ich hab 40 oder 45 Jahre gearbeitet, ich stell mich da jetzt nicht hin und bettle um Geld.‘“⁵⁵⁸

Ihr Gold haben besagte Frührentner während ihrer berufstätigen Zeit gekauft, sie sind die Früchte ihrer Arbeit. Das Gold als Pfand einzusetzen, stellt gewissermaßen eine Fortführung der Lebenssicherung durch die Arbeit dar, obwohl die Arbeit nicht mehr ausgeführt wird. Auf diese Weise erhalten die Frührentner das nötige Gefühl, immer noch für sich selbst sorgen zu können und nicht auf andere angewiesen zu sein. Frau Meise stellt sich als Verbündete der Frührentner dar, weil sie ihnen dieses Gefühl ermöglicht. Gleichzeitig geht es in ihrer Erzählung darum, wie der Pfandkredit Menschen hilft, denen anders nicht geholfen werden kann. Aus ihrer Perspektive können die Frührentner also nicht ohne Hilfe für sich selbst sorgen, weil sie dazu auf den Pfandkredit angewiesen sind. Thomas Käfer erwähnt in seinem Buch ebenfalls verarmte Rentner als Kunden seines Pfandhauses. Deren Rente sei so niedrig, dass sie Anspruch auf Sozialleistungen hätten. Da sie einsam leben, seien sie aber im Alter mit der Beantragung von Leistungen überfordert und würden daher oft wertlose Gegenstände in sein Pfandhaus bringen.⁵⁵⁹ Ein Extremfall ist dem Kfz-Pfandleiher Herrn Fink passiert, als er, laut Aussage seines Kunden, das Leben einer Frau gerettet hat, indem er ihre Krebstherapie mittels Pfandkredit zu finanzieren geholfen hat. Sein Resümee „Die Frau lebt heute noch, dank Pfandleihe.“⁵⁶⁰ stellt zwar unmissverständlich die positive Wirkung heraus, die der Pfandkredit haben kann. Er selbst nutzt das Szenario aber nicht, um sich als Held darzustellen. Das Schicksal des Kunden ging ihm so nah, dass er von diesem Geschäft an keine Hintergründe seiner Kunden mehr erfahren mochte.

Zuletzt soll in diesem Abschnitt noch darauf eingegangen werden, was aus der Sicht der Interviewten einen guten Pfandleiher auszeichnet. Wie zuvor schon deutlich wurde, halten die Befragten Menschenkenntnis für hilfreich, um die Absichten des Kunden im Gespräch besser einschätzen zu können. Die Fähigkeit hilft den Pfandleihern, ihren Job

557 Interview Frau Schwalbe, S. 10f.

558 Interview Frau Meise, S. 3. Ob der Fall realistisch ist, ist für diese Arbeit nicht entscheidend.

559 Vgl. Käfer (2011), S. 159.

560 Interview Herr Fink, S. 12.

besser zu machen, weil dadurch geschäftliche Fehlentscheidungen reduziert werden können. Psychologische Fähigkeiten, zu denen auch etwas Schauspielertalent gehört, helfen, eine gute Verbindung zu den Kunden aufzubauen. Die gute Verbindung zu den Kunden macht schließlich für viele Pfandleiher die Freude am Beruf aus. An dieser Stelle soll es nicht nur um die Eigenschaften gehen, die es einem selbst erlauben, seinen Beruf besser auszuüben. Stattdessen sollen hier Aussagen aus den Interviews gezeigt werden, aus denen der moralische Anspruch der Pfandleiher an andere Pfandleiher und implizit an sich selbst hervorgeht. Frau Schwalbe zählt zu den jungen Einsteigern im Sample, ist aber Co-Geschäftsführerin einer Kette. Da sie auch für Personalentscheidungen verantwortlich ist, hat sie genaue Vorstellungen davon, welche Anforderungen sie an ihre Mitarbeiter, aber auch an sich selbst stellt. Mit Hinblick auf die Veränderung in der Pfänderstruktur, legt sie großen Wert auf Anpassungsfähigkeit:

„[...] ich glaube, man muss sehr flexibel sein, muss sich immer wieder an die neuen Gegebenheiten anpassen, auf jeden Fall. Man muss offen für alles sein, man muss offen für sämtliche Bevölkerungsschichten sein, man muss offen für neue Beileihungsgegenstände sein. Also, dass man da auch einfach immer wieder guckt, wie verändert sich die Zeit, was haben die Leute so. [...] Dass man sich da immer auch so ein bisschen selbstkritisch hinterfragen kann.“⁵⁶¹

Konkret bedeutet die Anpassung an neue Gegebenheiten, dass die Mitarbeiter sich über neue Pfänder, z.B. im Technikbereich, weiterbilden. Daher hält Frau Schwalbe Lernbereitschaft für eine wichtige Eigenschaft eines guten Pfandleihers. Da sie als Chefin auch mit dem Problem stehender Mitarbeiter konfrontiert ist, nennt sie außerdem Zuverlässigkeit und Ehrlichkeit.⁵⁶² Der Waffenpfandleiher Herr Bussard hält Menschenkenntnis für eine zentrale Fähigkeit im Beruf. Darüber hinaus sagt er: „Ein guter Pfandleiher muss einfach auf allen Gebieten, die er beleiht, ein gutes Fachwissen haben, sonst bezahlt er das irgendwann teuer.“⁵⁶³ Seine Spezialisierung auf das ihm bekannte Feld der Jagd- und Sportwaffen statt Schmuck als Hauptpfand zeigt, dass er diesem Anspruch selbst folgt. Im Bereich Technik, in dem er in geringem Maße auch Pfänder beleiht, musste er selbst erfahren, dass sein Wissen unzureichend war, als er ein iPhone angenommen hat, bei dem die iCloud nicht gelöscht war. Die zuvor erwähnte Menschenkenntnis zum Selbstschutz vor Fehlentscheidungen, wird auch von Herrn Ibis als wichtige Eigenschaft genannt, wenngleich er dafür das Wort „Bauernschläue“ wählt.⁵⁶⁴ Darüber hinaus nennt er Empathie als Eigenschaft eines guten Pfandleihers. Anders als die Bauernschläue, dient die Empathie nicht nur dem geschäftlichen Nutzen des Pfandleihers, sondern auch dem Wohlbefinden der Kunden.

B: „Was würden Sie sagen, macht einen guten Pfandleiher aus?“

561 Interview Frau Schwalbe, S. 21.

562 Vgl. Interview Frau Schwalbe, S. 4.

563 Interview Herr Bussard, S. 10.

564 Vgl. Interview Herr Ibis, S. 20

I: „In aller erster Linie Empathie seinen Kunden gegenüber. [Denn] ich glaube im Pfandgeschäft, wie auch in anderen Kreditgeschäften, ist es wichtig zu wissen: ‚Wie fasse ich meinen Kunden an, damit ich ihm als Kreditgeber nicht sofort unsympathisch werde?‘“⁵⁶⁵

Den Anspruch, seinen Kunden empathisch zu begegnen, formuliert Herr Ibis nicht nur in Bezug auf Pfandleiher, sondern weitet ihn auf die gesamte Kreditbranche aus. Diesen Ansatz erklärt er im nächsten Satz, der das moralische Problem des Kreditwesens im Kern trifft:

„[Denn] ein Kredit ist nie etwas, was den Kreditgeber sympathisch macht. Ich stehe bei jemandem in der Schuld. [...] Ich als Pfandleiher habe grundsätzlich das Gefühl, der, dem ich den Kredit gewähre, dem bin ich in dem Moment unsympathisch, weil er mir etwas schuldet. Und in dem Moment noch schlimmer: [...] ich bin ihm nicht nur unsympathisch, weil ich ihm [einen] Kredit gewähre, den er bei mir zurückzahlen muss mit Zinsen. Ich habe auch noch sein persönliches Eigentum.“⁵⁶⁶

Mithilfe der Empathie, soll es gelingen, die Kunden nicht „vor den Kopf [zu] stoßen.“⁵⁶⁷ Mittelbar dient sie aber auch dazu, Kundschaft zu binden und neue Kunden zu gewinnen, indem ein zufriedener, weil empathisch behandelter Kunde das Pfandhaus weiterempfiehlt. Somit ist die moralische Verpflichtung, den Kunden gut zu behandeln, zugleich eine eigennützige Geschäftsstrategie. Herr Falke beantwortet die Frage, was einen guten Pfandleiher auszeichnet, zuerst aus Perspektive der Kunden. Dann spricht er aus seiner Perspektive als Geschäftsführer, der die Eignung seiner Angestellten beurteilt.

„Also [man] muss natürlich [...] Vertrauen haben, dass er ehrlich ist, muss er auch sein. Ich sag mal, bössartig darf er auch nicht sein. Aber das Wichtigste ist, dass man in den Mitarbeiter das Vertrauen hat, dass er die Kunden ehrlich berät und den Kunden den richtigen Preis mitteilt. [...] Ehrlichkeit und den richtigen Wert ermitteln, für den Kunden in seinem Interesse, ist ein wichtiger Punkt. Also ja und natürlich den Willen und die Konzentration konstant genau zu arbeiten. [...] Ruhe, Konzentration, Genauigkeit, sind auch wichtige Merkmale, die dazu gehören. Sonst funktioniert das nicht. Und natürlich, dass man im Gespräch den Kunden richtig abholt und mit ihm richtig kommuniziert. Man kann ja nicht hochnäsiger sein oder herablassend. Dass man da einfach die menschliche Komponente drin hat.“⁵⁶⁸

Neben dem richtigen Umgang mit dem Kunden, „in seinem Interesse“, aber natürlich auch im eigenen, nennt Herr Falke Konzentration und Genauigkeit im Umgang mit dem Pfand. Fachkenntnis allein reicht nicht aus, da jährlich neue Fälschungen auf den Markt

565 Interview Herr Ibis, S. 19.

566 Ebd., S. 19.

567 Ebd., S. 19.

568 Interview Herr Falke, S. 6f.

gelangen und das Fachwissen vom Vorjahr schon wieder veraltet sein kann. Außer der von Frau Schwalbe genannten Lernbereitschaft benötigt ein Pfandleiher deshalb die Ausdauer, auch die Wertgegenstände, die er glaubt zu kennen, jedes Mal genau in Augenschein zu nehmen. Diesen Anspruch vertritt auch Herr Sperling:

„Sie dürfen nicht leichtgläubig sein, hundertprozentig korrekt arbeiten, jeder Fehler ist sofort bares Geld. Aber gut, da gibt es viele Berufe. Ärzte und so etwas dürfen auch keine Fehler machen. Das ist bei uns auch so, ja? Man muss schon sehr genau arbeiten.“⁵⁶⁹

Zu Beginn des Interviews erzählte mir Herr Sperling von einem Kollegen, der in seinen Augen kein richtiger Pfandleiher sei, weil er Kunden mit geringerwertigen Pfändern abweise und nur hochwertige Pfänder beleiht. Herr Sperling hingegen sei sich „nicht zu schade dafür“ auch Kleinpfänder mit 10 € zu beleihen, weil er sehe, dass das Geldbedürfnis der besser und schlechter verdienenden Kunden gleich wichtig sei. Einen Kunden abzulehnen, der einen Kredit braucht, nur weil man an dem Kredit nicht viel verdienen könne, widerspricht seinem Selbstanspruch.⁵⁷⁰ Seine Mitarbeiter und sich selbst betrachtet er als richtiger Pfandleiher, wie er in dieser Aussage verrät:

„Also ein richtiger Pfandleiher, also ich denke, das können Sie wirklich meine Mitarbeiter fragen, die sehen sich auch in der sozialen Verantwortung. Da gibt jeder auch mal einen 10er mehr, weil der es einfach braucht und weil wir wissen, der holt es einfach ab.“⁵⁷¹

Als ich ihn am Ende des Interviews fragte, welche Eigenschaften man haben muss, wenn man ein guter Pfandleiher sein will, nannte er, wie oben gezeigt, Genauigkeit als Kernkompetenz. In scheinbarem Widerspruch zur Aussage am Anfang des Interviews sagte Herr Sperling außerdem:

„Ich würde jetzt nicht sagen, einer muss unbedingt sozial engagiert sein oder so was. Dass er jetzt noch ein [Helfer-]Syndrom hat, das ist nicht er Fall. So weit würde ich auf gar keinen Fall gehen. Das ist ein Job wie jeder andere auch, aber wenn man wirklich dann auch Verantwortung übernehmen will, dann muss man Menschenkenntnis mitbringen und Bauchgefühl.“⁵⁷²

Der Widerspruch lässt sich auflösen, wenn man sich die Funktionsweise des Pfandkredits vor Augen führt. Der Pfandkredit wird gewährt im Rahmen eines Tauschgeschäfts. Die Gewährung des Darlehens ist kein Gefallen, noch besteht ein Anspruch darauf. Pfandleiher und Kunde tauschen Pfand gegen Darlehen zum gegenseitigen Nutzen. Der Kunde kann seinen Geldbedarf decken und der Pfandleiher macht einen

569 Interview Herr Sperling, S. 17.

570 Vgl. ebd., S. 1.

571 Interview Herr Sperling, S. 2.

572 Ebd., S. 17.

Gewinn mit den Zinsen (sofern er es nicht versteigern lassen muss). Ein Kleinpand mit einem Beleihungswert von 10 € bringt natürlich wenig Zinsen und wird auf einer Versteigerung nicht gekauft werden. Wenn man darauf vertrauen kann, dass es nicht zu einer Versteigerung kommt und eine große Menge Kleinpänder beleiht, kann man als Pfandleiher auch auf diesem Wege ein erfolgreiches Geschäft betreiben. In der moralischen Verurteilung des Kollegen geht es nicht darum, dass er dem Kunden einen Gefallen verwehrt oder zu herzlos sei, um dem Kunden aus Mitleid zu geben, was er braucht. Soziales Engagement ist nicht nötig, wie Herr Sperling sagt. Der Vorwurf besteht vielmehr darin, dass Kunden, die einen Kredit brauchen, abgelehnt werden, obwohl man mit ihnen ein erfolgreiches Geschäft zu beiderseitigem Nutzen führen kann. Das Problem in der Beleihung von Kleinpändern deutet Herr Sperling im letzten Satz aber selbst an. Wenn man als Inhaber mit dem eigenen Geld dafür aufkommen muss, wenn ein Pfand nicht abgeholt wird und sich nicht versteigern lässt, muss man extrem gut darin sein, abzuschätzen, ob ein Kunde sein Pfand wieder abholen wird oder nicht. Bei den Kunden, bei denen abzusehen ist, dass sie ihre Kleinpänder nicht wieder abholen, würde eine Beleihung aus Mitleid sich auf Dauer sehr schädlich auf die Geschäftszahlen auswirken.

Herr Star findet auf die Frage nach den Eigenschaften eines guten Pfandleihers eine Antwort, die einen neuen Aspekt ins Spiel bringt, der von den anderen noch nicht genannt wurde. „Was macht einen guten Pfandleiher aus? Charakterstärke, Rückgrat und die Besonnenheit nicht gierig zu werden.“⁵⁷³ Aus seiner Erklärung zu dieser Antwort geht hervor, dass Herr Star überzeugt ist, mit seiner Geschäftspraxis diesem Anspruch auch gerecht zu werden.

„Einige Pfandleiher denken, wenn Sie unüberlegt hohe Darlehen geben, dann kriegen sie mehr Gebühren und mehr Zinsen und so weiter und sofort. Das ist nicht richtig. Und dann gibt es Pfandleiher, die versuchen Kunden etwas abzukaufen, anstatt es zu beleihen, weil sie das unbedingt haben wollen. Sie müssen so viel Rückgrat haben und so viel Seriosität haben, dass Sie sagen können: ‚Das ist das und das ist das.‘ Sie können dem Kunden anbieten, dass er es verkauft. Aber wenn er es nicht verkaufen will, dann müssen Sie es beleihen. Ich persönlich bin mehr dran interessiert, mehr Kunden zu haben, die etwas beleihen und die es auch wieder holen auf Dauer gesehen, als auf ein kurzfristiges Geschäft, dass mir jemand was verkauft und ich mach meinen Gewinn dran. Das ist meine Meinung.“⁵⁷⁴

Herrn Stars Einschätzung, dass hohe Darlehen nicht zu hohen Zinseinnahmen führen, verwundert zunächst. Entscheidend ist hierbei wieder die Frage, ob ein Kunde ein Pfand abholen wird oder nicht. Erhält ein Kunde ein Darlehen, das weit über dem Wert seines Pfandes liegt, kann er sich überlegen, ob er die Transaktion als guten Verkauf betrachten soll. In dem Fall deckt er seinen Geldbedarf mit einem Teil des Darlehens und kauft sich später das gleiche Pfand woanders noch mal zu einem Preis, der deutlich unter dem

573 Interview Herr Star, S. 8.

574 Ebd., S. 9.

einstigen Darlehen liegt und kann diesen Kauf anteilig schon von dem restlichen Darlehen finanzieren. Die Gefahr, dass dieser Fall eintritt besteht natürlich nur bei Pfänderarten, die nachgekauft werden können, weil es sich um industrielle Massenwaren handelt. Unikate oder Pfänder mit sentimentalem Wert können nicht nachgekauft werden. Bei Handys gibt es einen besonders schnellen Wertverfall durch die kurze Abfolge von neuen Modellen, die auf den Markt gebracht werden. Wer z.B. ein gebrauchtes Handy hoch beleiht, muss damit rechnen, dass der Wert während Beleihungszeit sinkt, ebenso wie die Motivation des Kunden sein inzwischen nicht mehr aktuelles Modell auszulösen. Aus diesem Grund ist die beste Strategie für den Pfandleiher, bei Technik deutlich unter dem aktuellen Gebrauchtwert zu beleihen.

Moralisch wichtiger ist Herrn Star aber die Qualität, einem Kunden sein Pfand nicht unter Wert abkaufen zu wollen. Dieses Phänomen ist bekannt aus fiktionalen Darstellungen amerikanischer Pfandleiher und ist maßgeblich für das Bild vom Pfandleiher als Ausbeuter der Armen verantwortlich. Der Gier als Motiv „einiger Pfandleiher“ stellt Herr Star Rückgrat und Seriosität gegenüber, die er selbst beweise, indem er Pfänder mit der richtigen Summe beleiht und somit langfristige Kundenbeziehungen aufbaut.

Kapitel 3: Erzählte Identität

3.1 Goffmans Theater

Die Selbstdarstellung der Pfandleiher gegenüber ihren Kunden wird von Hummel als Schauspiel im Goffman'schen Sinne interpretiert. Dazu zählen die bewusste Gestaltung der Kundenräume des Pfandhauses als Vorderbühne, die Wahl der Berufskleidung als Kostüm sowie bestimmter Fragen und Aussagen im Beleihungsablauf als Skript. Die in Kapitel 2 wiedergegebenen Zitate zeigen beispielhaft wie verschiedene Pfandleiher dieses Schauspiel gestalten. Die Gesprächssituation zwischen Pfandleiher und Forscher unterscheidet sich in vielen Punkten von der zwischen Pfandleiher und Kunde, aber nicht in allen. In beiden Fällen ist der Pfandleiher Träger eines Stigmas, weil er einen gesellschaftlich schlecht angesehenen Beruf ausübt. In beiden Fällen weiß der andere vom Stigma des Pfandleihers, und in beiden Fällen weiß der Pfandleiher, dass der andere davon weiß. Somit weiß der Pfandleiher ferner, dass die Erwartungen, die der andere an ihn hat, von diesem Stigma beeinflusst sind. Während der Pfandhauskunde durch den Besuch des Pfandhauses jedoch selbst stigmatisiert ist, betritt der Forscher das Pfandhaus unbelastet. Des Weiteren hat der Pfandleiher keine andere Möglichkeit, Informationen über seinen Kunden einzuholen, als über den Personalausweis und über das, was der Kunde von sich aus über sich erzählt. Ein Neukunde ist daher zunächst ein Unbekannter und bleibt dies solange, bis er dem Pfandleiher freiwillig Einblicke in sein Leben gewährt. Was vom Kunden zu erwarten ist, was der Kunde vom Pfandleiher erwartet und welche Rolle der Pfandleiher am besten spielen sollte, kann er nur aus der äußeren Erscheinung des Kunden, seinem Auftreten und seinem Personalausweis erahnen. Die Kunst, anhand der spärlichen Informationslage ein erfolgreiches Kundengespräch zu führen, nennen die Pfandleiher in den Interviews „Bauchgefühl“ oder „Menschenkenntnis“⁵⁷⁵. Die Begegnung mit dem Forscher (sowie Journalisten) geschieht unter völlig anderen Bedingungen. Mit ihm tätigt der Pfandleiher kein Geschäft. Ihn abzuweisen, stellt keinen wirtschaftlichen Nachteil dar. Im Gegensatz zum Kunden, kann der Pfandleiher den Forscher fragen, was ihn bewegt, sein Leihhaus aufzusuchen. Davon haben alle Pfandleiher auch Gebrauch gemacht, sodass ich jedem Interviewpartner meine Rolle als Doktorand der Kulturanthropologie, meine Forschungsabsicht und mein Interesse am Thema Pfandleihe erklärt habe. Anhand des gewonnenen Wissens konnten die Pfandleiher eine informierte Entscheidung darüber treffen, ob sie sich interviewen lassen wollen oder nicht. Die strategischen Fragen, die Pfandleiher ihren Kunden stellen, um deren Absichten besser einschätzen zu können, waren während der Interviews nicht nötig. Die von mir kontaktierten Pfandleiher konnten, mit Goffman gesprochen, die Erwartungen des Forschers an sie selbst und ihre Erwartungen an den Forscher so gut einschätzen, dass sie wissen konnten, wie sie sich verhalten

575 Vgl. Interview Herr Sperling, S. 17.

müssen, um die gewünschte Reaktion hervorzurufen.⁵⁷⁶ Daher darf es nicht verwundern, dass 11 von 16 Pfandleihern mich zum Gespräch in die hinteren Geschäftsräume eingeladen haben, die im Umgang mit den Kunden als Hinterbühne gelten, und vor diesen geheim gehalten werden müssen. Entsprechend wurde mir dort Wissen anvertraut, das im Gespräch mit den Kunden „destruktive Informationen“ enthalten hätte, d.h. solche, die ein Schauspieler vor dem Publikum verheimlichen muss, um das Schauspiel aufrecht zu erhalten.⁵⁷⁷ Auf der Hinterbühne ist es möglich, „schlechte Kunden“ moralisch zu verurteilen oder sich über „kuriose Kunden“ lustig zu machen. Man kann dem Forscher auch erklären, wie man mit welchen Kunden umgeht, welche strategischen Fragen man stellt und welche Pfänder man besser ablehnt. Kurz: Man kann den Forscher in die Methoden des Schauspiels einweihen. Für den Besuch des Forschers werden natürlich nicht die Fassade und die Innengestaltung umgestaltet. Genauso wenig glaube ich, dass sich ein Pfandleiher fürs Interview umgezogen hat, d.h. sein „Kostüm“ abgelegt hat. Die Vorderbühne ist also nach wie vor präsent und wirkt auch auf den Forscher. Die bewusste Gestaltung von Vorderbühne und Kostüm kann aber mit dem Forscher besprochen werden, wie es manche Pfandleiher auch getan haben. Aus dieser relativen Offenheit darf nicht geschlossen werden, dass der interviewte Pfandleiher nun nicht mehr „Schauspieler“ sei. Wir alle sind es, in jedem Moment. Der Ort des Interviews ist für das Interview genauso Vorderbühne wie der Vorraum für das Kundengespräch und nach dem Interview mag ein Pfandleiher mit seinen Mitarbeitern destruktive Informationen austauschen, die dem Forscher verborgen bleiben. In den Interviews mit Frau Taube, Herrn Kranich und Herrn Storch nahm je ein weiterer Mitarbeiter am Interview teil, sodass beide Pfandleiher gemeinsam ein „Ensemble“⁵⁷⁸ bildeten. Die Pfandleiher bilden aber auch über die Grenzen des eigenen Betriebs hinaus in gewisser Weise ein Ensemble. Goffman bezeichnet Menschen einer Gruppe, die oft als Angehörige und Repräsentanten ihrer Gruppe angesprochen werden, als „Kollegengruppen“.⁵⁷⁹ Der Begriff beschreibt die Pfandleiher sehr gut, da sie wissen, dass sie als Angehörige einer stigmatisierten Berufsgruppe angesprochen werden und daher als Sprachrohr für die Gruppe einen Lobbyverband gegründet haben. Bei einigen Interviews ist sogar eine ZdP-typische Sprechweise zu bemerken, wenn es um die Abwehr von Vorurteilen geht. Manchmal ermöglichten die Interviewten mir einen Blick auf die Hinterbühne der gemeinsamen Performance als Kollegengruppe, z.B. als Herr Zeisig mich aufforderte, mir von den anderen Pfandleihern nicht einreden zu lassen, Pfandleiher sei ein schwieriger Beruf. Die (angenommene) gemeinsame Performance zu enttarnen, bedeutet jedoch noch nicht, dass ein Interviewter seine Einzelperformance nicht ernst nehme. Ich bin davon überzeugt, dass alle Interviewten meines Samples

576 Vgl. Goffman (2009), S.5. Mit Hinblick auf das Stigma des Pfandleiherberufs ist das Verschwinden des Stigmas in den Augen des Gegenübers die zentrale, wenn auch nicht einzige, gewünschte Reaktion, die die Erzähler auslösen wollen. Wie Pfandleiher diese Reaktion herbeizuführen versuchen, wird in Abschnitt 3.5 ausführlich behandelt.

577 Vgl. ebd., S. 129.

578 Vgl. ebd., S. 75.

579 Vgl. ebd., S. 155f.

aufrichtige Darsteller sind, zumindest ab dem Punkt, an dem die Erzählung von einer ZdP-typischen Sprechweise in eine subjektive, persönliche Deutung der eigenen Lebenswelt übergeht. Aus diesem Grund sind die Erzählungen der Pfandleiher dazu geeignet, sie einer rekonstruktiven Analyse der in ihnen erzeugten narrativen Identität zu unterziehen, was in Abschnitt 3.4 auch geschehen wird. Zunächst wird die Analyse ihren Blick jedoch auf Erzählelemente richten, die in mehreren Interviews auftraten und sich inhaltlich oder formal ähneln.

3.2 Von sich selbst erzählen

Wiederkehrende Erzählelemente werden in der Erzählforschung als narrative Muster⁵⁸⁰, Geschichtenmuster⁵⁸¹ oder Topoi⁵⁸² bezeichnet. Die Form einer Geschichte ist häufig abgeleitet von Schablonen, mit denen der Sprecher enkulturiert wurde. Kraus (1996) spricht daher von der „Verwendung von Erzählkonventionen einer spezifischen Kultur oder Subkultur“. ⁵⁸³ Damit können z.B. Geschichten eines bestimmten Typs, der Vergleich mit früheren Zuständen oder Formen des Belegs gemeint sein. Die ZdP-typischen Argumente gegen den schlechten Ruf der Branche wurden bereits im Forschungsstand behandelt. Sie tauchen auch in einigen Interviews auf. Weitere gemeinsame Muster werden in diesem und im nächsten Abschnitt behandelt. Dabei fokussiert dieser Abschnitt auf Erzählungen des Interviewten über sich selbst, während der nächste Abschnitt sich auf das Erzählen über andere Menschen oder Dinge konzentriert.

Für den Beruf des Pfandleihers gibt es keine passende Ausbildung. Wie in Abschnitt 2.2 gezeigt wurde, gibt es unter den Vertretern dieser Berufsgruppe Einsteiger, Erben und ein paar wenige Gründer. Alle Pfandleiher in meinem Sample haben eine Ausbildung oder ein Studium absolviert, das auf einen anderen Beruf ausgerichtet ist, bevor sie Pfandleiher geworden sind. Bei den Einsteigern geht der Beginn der Pfandleiherkarriere einher mit einer beruflichen Umorientierung. Diese stellt einen Bruch im Lebenslauf dar, der erklärungsbedürftig ist. Bei berufsbiographischen Interviews machte die Erzählforschung die Beobachtung, dass Erzähler dazu neigen, die Abfolge der verschiedenen Stationen im Lebenslauf als sinnhafte und sinnstiftende Kausalkette zu erzählen.⁵⁸⁴ Dabei seien Menschen, die sich ihren Beruf frei aussuchen können, sich einer hohen Verantwortung für die Berufswahl bewusst und betonen ihre aktive Rolle in der Gestaltung ihrer Lebensgeschichte.⁵⁸⁵ Schamhafte Episoden, wie die Mitgliedschaft in der Hitlerjugend in einem Interview Albrecht Lehmanns, werden entschuldigt oder nur

580 Vgl. Meyer (2014b), S. 261.

581 Vgl. Lucius-Hoene, Deppermann, (2002), S. 66–68, 129.

582 Vgl. Schröder (2005), S. 17–43.

583 Kraus (1996), S. 171.

584 Vgl. bspw. Lehmann (1980), Lehmann (1983), Corsten (1997).

585 Vgl. Herlyn (2007), S. 167, 174–176, 178.

angerissen.⁵⁸⁶ Bleibt der berufliche Erfolg der Interviewten hinter ihrem eigenen Anspruch zurück, entwickeln diese Rechtfertigungen.⁵⁸⁷

Ausgehend von diesen Befunden sollte man erwarten, dass das Streben nach Kohärenz⁵⁸⁸ im Lebenslauf dazu führt, dass die Einsteiger ihren Berufswechsel als selbstbestimmten Lebensschritt erzählen, und die Erben den familiär vorgegebenen Lebensweg als quasi-natürliche Entwicklung ohne Umwege stehen lassen. Oft ist das Gegenteil der Fall. Einsteiger erzählen, wie sie in den Beruf hineingerutscht sind, und Erben erzählen, was sie außer Pfandleiher schon waren und hätten werden können.⁵⁸⁹ Vier von den Einsteigern (Frau Amsel, Herr Falke, Frau Taube und Herr Strauß) bezeichnen es als Zufall, dass sie Pfandleiher geworden sind. Die Zufallsgeschichte soll daher als erstes narratives Muster behandelt werden. Die Formulierungen „wie die Jungfrau zum Kinde kommen“ und „ins kalte Wasser springen“ tauchen unter den Einsteigern je zweimal auf (Frau Amsel, Herr Fink und Herr Falke, Herr Ibis). Herr Ibis sagt, er sei in das Abenteuer Pfandleihe „hereingepurzelt“ und Frau Amsel erzählt, dass sie erst „auf Drängen [ihres] Mannes“ den Juwelier- und Pfandleihbetrieb übernommen habe, den sie jetzt führt. Die Ausdrucksweise legt eine Fremdsteuerung durch andere oder durch das Schicksal nahe. Ein Erzähler, der Wert darauf legt, als selbstbestimmter Lenker seiner Lebensgeschichte wahrgenommen zu werden, würde auf diese Sprechweise verzichten. Betrachtet man die Aussagen im Kontext der restlichen Erzählung, wird deutlich, dass der jeweilige Weg zum Pfandleihberuf allerdings nicht so zufällig oder fremdbestimmt gewesen sein kann, wie man aufgrund der genannten Aussagen zu glauben verleitet wird. Widerspruchslos fügen sich im Narrativ bewusstes Planen, mutige Entscheidungen und eine erfolgreiche Verbesserung der eigenen Lebenssituation in die unerwartete Entwicklung der äußeren Umstände ein. Was in den Erzählungen fehlt, ist die Befolgung eines Karriereplans, bei dem das Pfandleihgewerbe von Anfang an als Zielberuf feststeht und am Ende auch erreicht wird. Angesichts der Stigmatisierung des

586 Vgl. Lehmann (1980), S. 63–65.

587 Vgl. ebd., S. 60–63.

588 Beim Begriff der Kohärenz orientiere ich mich an der Definition von Lucius-Hoehne und Deppermann (2002), der zufolge das Streben nach Kohärenz im Lebenslauf als „*das Streben nach der Einheit der Person als Frage nach der inneren Stimmigkeit*“ verstanden wird, und „*die Herstellung und Aufrechterhaltung von Kohärenz [...] als wesentliche Aufgabe des Individuums betrachtet [wird], mit der es dem sozialen Anspruch und seinem eigenen Bedürfnis nach Authentizität und Einheitlichkeit seiner Person nachkommt.*“ Vgl. dort S. 48. Vgl. außerdem Kraus (1996), S. 61–65, 169 und 231–233. Kraus wirft die Frage auf, ob das Bedürfnis nach Kohärenz nicht eher einer gesellschaftlichen Forderung als einem inneren Verlangen der Erzähler entspringe. Des Weiteren identifiziert er die „Interiorisierung der Kohärenzproduktion“ seitens der Erzähler als „Preis der gesellschaftlichen Individualisierung“ im Zeitalter der Spätmoderne, vgl. dort S. 63.

589 Damit widersprechen sie Hummels Idealtypen vom Traditionalisten, der keine alternative Berufswahl erwägt. In den 1980er Jahren mögen manche von ihnen als junge Modernisierer gegolten haben. In Bezug auf den damals festgelegten Kurs verhalten sie sich nun im Alter aber traditionell.

Berufs wäre eine frühe Formulierung des Pfandleihwesens als Karriereziel auch ungewöhnlich und würde eine Erklärung, wenn nicht sogar eine Rechtfertigung erfordern. Die Betonung des Zufalls dient den Erzählenden daher zum einen als moralische Entlastung. Zum anderen bietet sie eine Deutungsmöglichkeit für einen Lebenslauf an, der keinem allumfassenden Karriereplan folgt. In Wirklichkeit sind die beruflichen Entwicklungen der Pfandleiher meines Samples sowohl von eigener Planung, als auch von äußeren Umständen geprägt. Erzählungen von purer Selbstbestimmung und purem Zufall sind daher ebenso selten wie ungeschönte Geschichten des Scheiterns und makellose Erfolgsmärchen. Die gesammelten Narrative des Samples lassen sich mit Hinblick auf die Schönung des Geschehenen besser als unterschiedliche Werte in einem kontinuierlichen Spektrum beschreiben, dessen Extremwerte unrepräsentiert bleiben.

Einen hohen Grad von Selbstbestimmtheit vermittelt z.B. die Erzählung vom Kfz-Pfandleiher Fink. Zwar nennt Herr Fink es einen Zufall, dass er Pfandleiher geworden ist, weil er im Fernsehen von dem Prinzip Kfz-Pfandleihe erfahren hat. Seinen beruflichen Werdegang vor diesem Zeitpunkt erzählt er hingegen als Abfolge von Ausbildungen, Weiterbildungen, Arbeitsverhältnissen und Unternehmensgründungen, die wie eine Erfolgsgeschichte von ungebremstem persönlichem Wachstum klingt. Die Formulierung der Handlung ist dabei stets aktiv („Ich bin dann parallel zur Arbeit zur Uni Freiburg gegangen, [...]“), („[...] 2001 hab ich mich im Leasingbereich selbstständig gemacht [...]“), („Also haben wir eine GmbH gegründet“).⁵⁹⁰ Warum er nach der ersten eigenen Firma wieder ein Angestelltenverhältnis aufnimmt, erklärt er nicht. Für einen Betriebswechsel mit Umzug von Heilbronn zurück ins heimische Rheinland findet er die Begründung: „[...] weil die Schwaben mir dann gereicht haben [...]“.⁵⁹¹ Ob es einen Streit gab oder ob er es bereut hat, nach Schwaben gezogen zu sein, erzählt er nicht. Nach der Entdeckung der Kfz-Pfandleihe im Fernsehen nimmt Herr Fink Kontakt zum dort gezeigten Unternehmen auf und steigt als Franchisepartner ins Geschäft ein. Nach wenigen Jahren will er die Zahlung der Franchisegebühren jedoch nicht mehr erdulden und gründet seine eigene Kfz-Pfandleihfirma. Selbstbewusst und trotzig beendet er die Episode, die in 2.2 vollständig wiedergegeben ist, mit den Worten: „Dann hab ich das durchgezogen, hab gesagt ‚OK wir machen uns selbstständig‘“.⁵⁹² Der Ausstieg aus dem Franchiseverhältnis und die Gründung einer eigenen Firma lassen sich als Erzählung vom Typ „Selbstbehauptungsgeschichte“ beschreiben, deren Handlungen dem Muster „Dem hab ich’s gezeigt“ folgen. Im Verlauf dieses Kapitels werden noch einige Beispiele für diesen Typ folgen.

Auf Seiten der Erben lässt sich der Trend beobachten, die eigene Handlungsmacht und Individualität zu unterstreichen, indem man von Ausbildungen und Berufen vor der Pfandleihertätigkeit erzählt. Dieser Trend im Sample der Pfandleiher bestätigt, was auch Stall (2013) und Murawska (2015) bei Interviews mit Erben von Familienunternehmern

590 Interview Herr Fink, S. 1f.

591 Ebd., S. 1.

592 Interview Herr Fink, S.3.

beobachtet haben. Stall betont, dass die Übernahme des elterlichen Betriebs keine Selbstverständlichkeit darstelle und stattdessen als „berufliche Entscheidung von Individuen“ betrachtet werden müsse.⁵⁹³ Entsprechend stellen die Interviewpartner ihre Berufswahl auch als bewusste Entscheidung dar und nicht als vorgezeichneten Weg. Nachdem Stall auf das Aufwachsen der Kinder im elterlichen Betrieb und auf strukturelle Faktoren eingeht, die auf eine Übernahme des Betriebs hinwirken⁵⁹⁴, hält sie fest:

„Trotz der herausgearbeiteten Selbstverständlichkeiten und Zwangsläufigkeiten im Leben der Familienunternehmer findet sich ein starkes Narrativ der ‚freien Entscheidung‘ für diesen Lebensweg.“⁵⁹⁵

Analog dazu beobachtet Stall, dass die Eltern sich im Interview nicht als autoritäre Lenker der Karrieren ihrer Kinder darstellen, sondern den Freiraum betonen, den sie ihren Kindern bei der Berufsfindung lassen bzw. gelassen haben. Diese Betonung der Freiheit im Narrativ der Eltern, wie der Kinder, hält Stall für eine Anpassung des Lebenslaufs an geltende Normen:

„Nachfolger betonen ihre Autonomie und argumentieren gegen ein Stereotyp des ‚ins gemachte Nest Setzens‘. Narrative Muster, die sich auf Tradition berufen, scheinen nicht als legitim erachtet zu werden. Beide Generation bringen ihre Vorstellungen von Nachfolge in Einklang mit den kulturellen Skripten von Erfolg, Individualität, Selbstbestimmtheit und Autonomie.“⁵⁹⁶

Jene kulturellen Skripte bedienen auch die meisten Pfandleiher in den Interviews. Herr Bussard, der von seinen Eltern den Mischbetrieb aus Baumarkt und Waffenhandel übernimmt und Herr Star, der den väterlichen Pfandleihbetrieb erbt, bilden hier die Ausnahme. Zwar haben beide eine eigene Ausbildung absolviert. Jedoch erzählen beide nichts von anderen Berufsoptionen außer der Übernahme des Familienbetriebs, um ihre Unabhängigkeit vom familiären Gewerbe zu betonen. Anders verhält es sich bei Herrn Zeisig, Herrn Adler, Herrn Sperling und Frau Schwalbe. Bei ihnen lässt sich die Relativierung der Vorgegebenheit des Berufs durch die Familie als narratives Muster ausmachen. Herrn Zeisig z.B. war eine Karriere als Pfandleiher nicht unbedingt vorherbestimmt, wie diese Interviewpassage zeigt:

B: „War das für Sie schon von Kindheit an klar, dass Sie den Laden mal übernehmen wollen?“

Z: „Ne von Kindheit an nicht. Ne, das war, also wir sind eine etwas größere Familie, sozusagen, und meine Cousins und Cousinen die sollten das eigentlich ma-

593 Stall (2013), S. 99. Die Behauptung wird durch Stalls empirische Ergebnisse gestützt. An dieser Stelle im Text verweist die Autorin jedoch auf Ergebnisse früherer Studien von Breuer (2000), S. 475 sowie Timmermann und Vonderach (1993), S. 144.

594 Stall (2013), S. 187, 218–221.

595 Ebd., S. 223.

596 Stall (2013), S. 225.

chen. [...] [D]ie sind aber alle so nacheinander haben die gesagt ‚Nö!‘, ‚Wir haben keinen Bock‘, [...] Ja und dann war irgendwann: ‚So jetzt bist du aber mal eigentlich.‘ Ich sag, ‚Ja ich bin ja eigentlich gelernter Karstädter‘ sozusagen, ich war bei Karstadt jahrelang und bin dann da eigentlich auf dem richtigen Ast gewesen, und dann irgendwann ist dann ‚So jetzt kannst du mal langsam kommen, ne?‘ [...] Da hab ich gesagt, ‚Wir müssen das anders machen, also nicht mehr oben auf der Etage und nicht mehr drei Tage die Woche zu, sondern dann machen wir richtige Öffnungszeiten, und dann machen wir das vernünftig, ziehen auch nach unten und so‘ und dann ja, haben mir meine Eltern da komplett freien Lauf gelassen.“⁵⁹⁷

Weil Herr Zeisig jünger ist als seine Cousins und Cousinen, stand er in der Erbfolge nicht an erster Stelle und hat sich daher auch einen eigenen Beruf als Verkäufer gesucht. Erst auf Bitten seiner Eltern und unter der Bedingung, den Betrieb maßgeblich verändern zu dürfen, tritt er das Erbe an, das ihm nun als einzig übrig gebliebenem zufällt. An einer späteren Stelle im Interview betont Herr Zeisig, dass er auch vor der Übernahme des elterlichen Betriebs beruflich erfolgreich war:

„Naja, wie gesagt, ich verkauf ja alles. Ich hab auch schon Fleisch- und Wurstwaren vom LKW runter verkauft, hab ich auch schon gemacht. Ja, weil ich da viel Geld verdient habe. Da hab ich gesagt: Vater, ich brauch nicht zu dir, ich verdien so viel Geld. Wir hatten immer zu essen. Ja das fällt dann natürlich weg, wenn ich zu dir komme.“⁵⁹⁸

Dass Herrn Zeisig sein Beruf als Verkäufer Spaß gemacht hat, erscheint als sehr glaubhaft. Wie an anderen Interviewstellen deutlich wird, spielt der Kundenkontakt für ihn eine große Rolle. Sein Rede- und Verkaufstalent nützen ihm auch als Pfandleiher, und die Filiale, in der ich ihn besucht habe, soll für die Kunden wie ein Lieblingsladen im Viertel oder eine alte Kiezkeipe sein. Sein Dasein als Pfandleiher und gelernter Karstädter empfindet er nicht als widersprüchlich. Wenn er auf die über hundertjährige Tradition des Familienbetriebs verweist, ist er sogar stolz darauf, Pfandleiher im geerbten Unternehmen seiner Eltern zu sein. Herr Sperling erzählt, dass Pfandleiher nicht sein Traumberuf war, und dass er stattdessen lieber LKW-Fahrer werden wollte. Erst nachdem die älteren potenziellen Erben absagten, habe er sich für die „vernünftige“ Option entschieden und ist in den elterlichen Betrieb eingestiegen, um ihn schließlich zu übernehmen.⁵⁹⁹ Auch er bereut seine Entscheidung nicht. Für Herrn Adler stand vor dem Pfandleihberuf das Studium:

„Ich hab mir mein ganzes Studium ein bisschen dual aufgebaut, [...] ich hab ja Betriebswirtschaft studiert, [so]dass ich auch in einen ganz anderen Bereich hätte gehen können. Bevorzugt im Bankbereich [...] [so]dass ich das wirklich noch offen hatte, damit noch ein bisschen pokern konnte. [...] Ich hab [...] als Schüler und Student eben schon in den Bereich hinein gerochen, eben durch den Familien-

597 Interview Herr Zeisig, S. 9f.

598 Ebd., S. 14.

599 Vgl. Interview Herr Sperling, S. 2.

betrieb, [so]dass ich wusste, was da passiert. B: Also das war sozusagen immer die sichere Option? A: Eine Option! Ich hätte genauso gut was anderes machen können. Ich bereu es nicht, dass ich den Weg gegangen bin. Ja, so wird man Pfandleiher.“⁶⁰⁰

Dass Herr Adler von seinem Studium erzählt und sagt, er hätte „genauso gut was anderes machen können“, zeigt deutlich, dass das Bedürfnis individuell und facettenreich zu wirken, wichtiger sein kann als das Bedürfnis, einen widerspruchslösen Lebenslauf ohne Umwege zu präsentieren.

Einen wirklichen Umweg hat Frau Schwalbe gemacht, als sie zuerst eine Banklehre absolviert und dann bis zum Master studiert hat, bevor sie in den elterlichen Betrieb eingestiegen ist. Die Entscheidung für das Pfandleihwesen begründet sie damit, dass die Arbeit im elterlichen Betrieb ihr genug Zeit für den Reitsport lasse, den sie in einer anderen Firma hätte aufgeben müssen. Für die Berufswahl der Pfandleiherin erntete Frau Schwalbe oft Unverständnis („Sie glauben nicht, wie oft ich mit so Augen angeguckt wurde: ‚Und dafür hast du studiert?‘ [lacht] Also, um in so einem unseriösen Gewerbe zu arbeiten?“⁶⁰¹). Für sie stellt der Einstieg in den Familienbetrieb, der kein Studium erfordert hätte, jedoch keinen Rückschritt dar. Im Laufe des Interviews erzählt sie von vier weiteren Familienmitgliedern, die ebenfalls im Betrieb arbeiten und vorher studiert haben. Stall umreißt drei typische Begründungen für die Übernahme des Familienunternehmens, die sie in biographischen Interviews mit Familienunternehmern ausmacht.⁶⁰² Die erste Begründung stellt die inhaltliche Liebe zum Beruf in den Vordergrund. Der Unternehmenserbe zeigt einen hohen Grad der Identifikation mit dem hergestellten Produkt bzw. der angebotenen Dienstleistung und gibt an, auch in derselben Branche arbeiten zu wollen, wenn es das Familienunternehmen nicht gebe. Wie in Abschnitt 2.4 gezeigt, gab es auch in meinen Interviews Liebesbekundungen für die Pfänder. Diese wurden aber nicht als Grund für die Übernahme des Familienbetriebs angegeben. Auch die Einsteiger, die eine Leidenschaft für ihre Pfänder zeigten, gaben diese nicht als Grund für die Berufswahl an. In der zweiten Begründung geht es darum, dass die Arbeit im Familienbetrieb im Gegensatz zu einem Angestelltenverhältnis ein flexibel selbst bestimmtes Verhältnis von Arbeitszeit und Freizeit erlaubt. In meinem Sample wird dieser Typ durch Frau Schwalbes Aussage exemplifiziert. Kennzeichnend für den dritten Typ ist, dass der Interviewte seine Entscheidung für das Familienunternehmen damit begründet, dass er gerne Verantwortung übernehmen wolle. Damit kann sowohl die Chance auf eine leitende Position früh im Lebenslauf gemeint sein, wie auch das Antreten einer gefühlten Verpflichtung gegenüber den Vorfahren. Beide Lesarten werden durch Herrn Sperling vertreten. Die zweite außerdem durch Herrn Zeisig. Die drei Begründungen sind von Stall keineswegs als vollständige Liste aller Begründungen gemeint und so verwundert es auch nicht, dass im Sample alternative Begründungen

600 Interview Herr Adler, S. 1.

601 Interview Frau Schwalbe, S. 8.

602 Vgl. Stall (2013), S. 223f.

auftauchen sowie Lebensläuferzählungen, die völlig ohne Begründung auskommen. Letztlich war es jedoch für jeden meiner Gesprächspartner eine bewusste Entscheidung, Pfandleiher zu werden – sowohl bei den Einsteigern, die „durch Zufall“ zum Beruf kamen, als auch bei den Erben, die „im gemachten Nest“⁶⁰³ saßen.

Nach den Zufallsgeschichten im Kontext der Berufswahl soll nun auf Selbstbehauptungsgeschichten eingegangen werden. Das Erzählen von Geschichten kann unterschiedliche Funktionen haben. Selbstbehauptungsgeschichten z.B. geben dem Erzähler eine Möglichkeit, Unabhängigkeit, Kompetenz und Stärke auszudrücken. Darüber hinaus kann der Erzähler eine Person anprangern, die ihm oder einer dritten Partei einst Unrecht getan hat. In der Erzählung des Gegenschlags, der letztlich zum Triumph führt, kann der Erzähler sich der Angemessenheit seiner Tat vergewissern, indem er den Tathergang in der Erzählung den in der Gesprächssituation geltenden moralischen Regeln anpasst. Gelingt es, mit der Erzählung die moralische Zustimmung des Zuhörers zu gewinnen, werden die Schuld des anderen und die Rechtmäßigkeit des Gegenschlags zusätzlich ratifiziert. Nicht jede Selbstbehauptungsgeschichte enthält eine ernste Handlung von Unrecht und Vergeltung. Meistens geht es um die Überzeugung von Zweiflern oder die Belehrung Unwissender, an die sich die Erzähler stolz erinnern. Im Interview mit Herrn Zeisig gibt es gleich vier Selbstbehauptungsgeschichten. Dabei handelt es sich um drei Kundengespräche und ein Gespräch mit Journalisten, die der Erzähler in direkter Rede nachstellt. Im ersten Fall beweist das erzählte Ich Autorität gegenüber ausländischen Kunden, deren Zahlungsmoral ihm zweifelhaft scheint.

„Beim Abholen [Z. klopft auf den Tisch] zahlt ihr genau das, was Chef sagt. ‚Wer Chef?‘ Ich sag ‚Mein Chef: Finanzminister.‘ ‚Ja gut, dann zahl ich.‘ Ja ist so!“⁶⁰⁴

Mit dem Verweis auf den Finanzminister stellt sich das erzählte Ich in die Nähe staatlicher Gewalt, um seine eigene Autorität soweit zu erhöhen, dass der Kunde seinen Anweisungen folgt. In der Geschichte geht der Plan auf, und der Kunde ist bereit zu zahlen. Für den Erzähler dient die Geschichte somit auch als Beweis der eigenen Kompetenz im Umgang mit schwierigen Kunden. Im zweiten Fall klärt das erzählte Ich einen Kunden über den Unterschied zwischen Ladenpreis und Materialwert eines Wertgegenstands auf.

„[...] weil die Kunden sich nicht vorstellen, dass das Schmuckstück, dass sie gerade für 1000 € gekauft haben, nicht einmal 100 wert ist. ‚Ach, so hab ich das noch nie gesehen!‘, ‚Ja sehen Sie?‘ Man muss das nur plastisch erklären!“⁶⁰⁵

603 Interview Herr Sperling, S. 2.

604 Interview Herr Zeisig, S. 21.

605 Ebd., S. 30.

Die These, dass die Kunden sich falsche Vorstellungen machen, wird hier durch den kurzen Einschub einer passenden Kundenaussage in direkter Rede belegt. Die Aussage „so hab ich das noch nie gesehen!“ ist zu verstehen als Reaktion auf eine Erklärung, die Herr Zeisig mir gab und die er auch in Kundengesprächen verwende: Im KaDeWe gebe es eine Stoffabteilung, in der man das Material für einen originalen Hugo-Boss-Anzug kaufen könne, der in der Anzugabteilung des Kaufhauses für ein Vielfaches des Materialwerts verkauft werde. Genauso verhalte es sich bei Markenschmuckstücken. Bei beiden sei der Materialpreis sehr gering, der Preiszuschlag für den Markennamen jedoch hoch. Das Kundenzitat soll ferner belegen, dass die Kunden den wahren Wert ihres Schmuckstücks, dank des Vergleichs, nun verstehen, und anerkennen, dass Herr Zeisig Recht hat. Der dritte Fall handelt davon, dass Herr Zeisig einer Gruppe Journalisten unterschiedliche Konsumgewohnheiten vorrechnet, um diesen zu erklären, warum Menschen bei ihm Kleinstkredite von 10 € aufnehmen.

„Nun frage ich allen Ernstes, und das mach ich meist mit Journalisten, die hier drehen, ‚Wenn ich jetzt jedem von Ihnen, dem Kameramann, dem Reporter und dem Tontechniker, jedem von Ihnen 10 € gebe, Sie sind in der Redaktion und der Zehner ist alle.‘ ‚Wie kommen Sie darauf?‘ Na, ich sag, ‚Ihr fahrt erstmal zu Starbucks und trinkt für 3,99 € Kaffee [und] esst dann noch ein[en] Donut dazu. Der kostet jeweils auch 2,99 €. So, dann sind schon 7 € weg. Das ist noch keine Schachtel Zigaretten, keine kleine Packung Kaugummis, da ist noch nicht Zeitung, wenn jetzt noch einer einen Focus oder Spiegel kauft, drin, dann sind wir schon bei 12 €. Und ihr seid immer noch nicht in der Redaktion.‘ Hallo! Hallo! Hallo! Und es gibt Menschen, für die sind 10 € wahnsinnig viel Geld. Die können damit Scheibenbrot, Margarine, Teebeutel, was auch immer [kaufen], Spaghetti Bolognese, Miraculi, im Aldi kostet’s 1,79 €, kannste auch 2 bis 3 Tage von essen.“⁶⁰⁶

In diesem Fall bleibt die Einsicht des Gegenübers aus, sodass der Erzähler für die moralische Bestätigung seiner Handlung auf die Zustimmung des Zuhörers angewiesen ist. Dabei verlässt sich der Erzähler darauf, dass die Verschwendung der Journalisten als lasterhaft, die Sparsamkeit der armen Kunden hingegen als tugendhaft bewertet wird. Die vierte Selbstbehauptungsgeschichte handelt von einer Gruppe Erben, die die gesammelten Pfandscheine ihrer verstorbenen Mutter finden und empört darüber sind, dass ihre Mutter zur Schuldnerin geworden ist.

„Die Kinder kommen dann plötzlich, die [Mutter] ist gestorben und die finden einen Pfandschein in den Unterlagen. [...] Und dann tauchen die hier auf und machen hier ein Fass auf: ‚Herr [Zeisig], wie kommen Sie denn dazu ...?‘ [...] Also das ist doch nicht meine Schuld, ‚Ihre Mutter ist doch zu mir gekommen. Und ich hab ihr geholfen. Und übrigens nicht nur einmal, sondern ein paar Jahre.‘ ‚Ja wie kommen Sie denn dazu? Unserer [Mutter] ging’s ganz gut!‘ Ich sag, ‚Kann ich Ihnen sagen: Wo waren Sie voriges Jahr in Urlaub?‘ ‚In Amerika.‘, drei Kinder. Ich sag: ‚Und Sie? Sie haben neue Möbel gekriegt und der dritte [eine] Anzahlung für ein Auto.‘ Die waren ruhig! Die haben den Mund nicht mehr zu gekriegt. Ich

606 Interview Herr Zeisig, S. 12.

sag, ‚Erzählen Sie mir jetzt keine Geschichten! Ihre Mutter, die hat so viel Rente gehabt, die hat Witwenrente gehabt, die hat eine Zusatzrente gehabt, die hat drei Renten gehabt.‘ Ich glaube, die hat fast 4000 € an Rente gehabt, ich sag, ‚Wissen Sie was, Ihre Mutter hat in einer Anderthalb-Zimmer-Wohnung gelebt. Die war so sparsam, das haben alles Sie gekriegt. Und jetzt macht ihr mir den Vorwurf, ich hätte eure... Jetzt ist aber Schluss hier!‘ Die haben mich angeguckt wie ein Auto. Ich wusste genau, die Familiengeschichte dieser Familie. Dann war Ruhe, die haben wir auch nie wieder gesehen, die haben dann alles hier abgeholt und dann haben wir die nie wieder gesehen.“⁶⁰⁷

Wieder geht es um die moralische Gegenüberstellung von Sparsamkeit und Verschwendung. Der Vorwurf der Kinder lautet, Herr Zeisig habe ihre Mutter ausgenutzt und damit ihr und auch den nun zahlungspflichtigen Erben geschadet. Souverän weist das erzählte Ich den Vorwurf zurück, indem es offen legt, dass es als Pfandleiher erst die Konsumausgaben der Kinder ermöglicht, ihnen also genützt hat. Zusätzlich schwingt im Subtext eine Verurteilung der Verschwendung und Undankbarkeit der Erben mit, während die Sparsamkeit und Selbstlosigkeit der Mutter gelobt werden. Zugleich nimmt das erzählte Ich eine Position als Vertrauter der Mutter ein, während die Kinder über die Finanzen ihrer eigenen Mutter im Unklaren bleiben. In der Geschichte zeigen die Erben sich fügsam und räumen widerspruchslos das Feld, auf dem das erzählte Ich nun als Triumphator stehen bleibt.

Eine Selbstbehauptungsgeschichte kann schnell wie oberflächliches Protzgehabe wirken. Außer der Funktion, nach außen Stärke zu signalisieren, erfüllt sie jedoch zwei weitere Funktionen. Eine eher nach innen gerichtete Funktion ist die, dass der Erzähler sich seiner eigenen Standhaftigkeit vergewissert. Mit anderen Worten: Der Erzähler stellt für sich eine narrative Identität als standhafte Person her. Außer der Darstellung dieser Identität nach außen besteht eine zweite nach außen gerichtete Funktion darin, beim Zuhörer moralische Zustimmung für das eigene Handeln einzuholen. Das dient einerseits dem Aufbau von Sympathie zwischen Erzähler und Zuhörer, ist andererseits aber auch notwendig für die Identifikation des erzählenden Ichs mit dem erzählten Ich. Würde der Zuhörer das erzählte Ich moralisch verurteilen, kann das erzählende Ich sich nicht mit dem erzählten Ich identifizieren, ohne das Selbstverständnis als rechtschaffener Mensch zu gefährden.

Von Momenten der Selbstbehauptung erzählt auch Frau Meise. Wie sie sich souverän gegen freche Kunden durchsetzt, ist in Abschnitt 2.3 wiedergegeben. Die Geschichte, in der eine Freundin von Frau Meise ihren Besuch herauswirft, nachdem dieser die Familie von Frau Meise diskreditiert (Abschnitt 2.7), erfüllt eine ähnliche Funktion. Zwar ist der Rauswurf nicht Frau Meises eigene Tat. Aber auch hier soll sich der Zuhörer mit Frau

607 Ebd., S. 8. An drei Stellen spricht Herr Zeisig von der „Oma“ statt der „Mutter“. Da an den übrigen fünf Stellen von „Mutter“ und „Kindern“ und nie von „Enkeln“ die Rede ist, wurde an den zwei zitierten der drei „Oma“-Stellen im Sinne der Konsistenz der Geschichte „Mutter“ eingefügt.

Meises Partei solidarisieren und die Gegenpartei, d.h. den Besuch, moralisch verurteilen.

Wie schon in den Aussagen der Erben bezüglich ihrer alternativen Berufsoptionen deutlich wurde, gibt es seitens der Erzähler ein Bedürfnis, als individuell wahrgenommen zu werden. Im Gegensatz zu den zuvor genannten Passagen folgen die Individualitätsgeschichten mit den Aussagen vom Typ, „Ich bin etwas Besonderes“ keiner gemeinsamen narrativen Form. Aufgrund der inhaltlichen Übereinstimmung und der gemeinsamen Funktion sollen hier dennoch drei Beispiele wiedergegeben werden. Herr Storch fühlt sich als Pfandleiher mit abgeschlossenem Studium als untypisch, wie man an der Rekapitulation seines beruflichen Werdegangs sieht:

S: „[...] dann wieder zurück nach Berlin zum Studium, drei Jahre als Bachelor of Science und danach hab ich bei der Exchange angefangen.“

B: „Was haben Sie studiert dann im Bachelor?“

S: „Wirtschaft, und zwar Volkswirtschaft. Bachelor of Science... mit Abschluss.“
[...]

B: „Da sind Sie ja schon ganz schön rum gekommen, bevor Sie hier gelandet sind.“

S: „Ja. Das ist ein bisschen untypisch, ich bin ein bisschen überqualifiziert für den Job als Bachelor of Science, normalerweise haben wir, in unserer Filiale Quereinsteiger, Leute aus dem Verkauf oder Bankkaufleute. Aber keine, also relativ wenige mit nem Studium.“⁶⁰⁸

In Wirklichkeit sind Pfandleiher mit abgeschlossenem Studium in meinem Sample keine Seltenheit. Diesen Umstand führe ich auf den hohen Anteil von Inhabern im Vergleich zu Angestellten zurück. Als Angestellter ist Herr Storch nur schwach vernetzt mit anderen Pfandleihern und kann zum Vergleich nur die übrigen Angestellten in der eigenen Filiale heranziehen. Dass Inhaber anderer Betriebe, wie die oben genannten Erben, akademische Ausbildungen haben, muss ihm daher verborgen bleiben. Einen Beruf auszuüben, für den man überqualifiziert ist, kann zweierlei Gefühle auslösen. Ein Arbeitnehmer kann sich dafür schämen, dass er keine Einstellung gefunden hat, die seiner Qualifikation entspricht. Es kann ihn aber auch mit Stolz erfüllen, höher qualifiziert zu sein als seine Kollegen. Bei Herrn Storch ist letzteres der Fall. Die Arbeit als Pfandleiher ist für ihn kein Karriererückschritt. Das macht er an einer anderen Stelle deutlich, an der er erzählt, dass der Gang von der Bank zum Pfandhaus mit Blick auf die faire Behandlung der Kunden ein Fortschritt war (vgl. Abschnitt 2. 6.). Das Studium zwischen der Bankierstätigkeit und dem Pfandleiherberuf kann genauso als moralische Abkehr von der Bank gedeutet werden, wie als Vorbereitung auf einen Beruf mit höherer Qualifikation. Den Widerspruch von Studium und Beruf löst Herr Storch also mit der Übereinstimmung vom jetzigen Beruf als Pfandleiher mit dem moralischen Selbstanspruch als fairer Dienstleister. Der moralische Selbstanspruch spielt auch bei Frau Taube eine Rolle. Sie versteht sich als Partnerin der Kunden, die ihnen hilft, ihre

608 Interview Herr Storch, S. 1.

Probleme zu lösen, die andere Dienstleister mit dem Angebot des schnellen Geldes verursacht haben („Ich versuche eher mit auszubaden, was die, die es tun, verzapft haben, [...] Wahrscheinlich unterscheide ich mich da von vielen meiner Kollegen“⁶⁰⁹). In diesem Zusammenhang muss ihre Aussage wenig später verstanden werden, in der sie sich als Ausnahmepfandleiherin einstuft:

„Das Berufsbild passt zu mir. Ich unterscheide mich unter Umständen von andern, die diesen Beruf machen, aber äh ja. Das ist ja glaub ich letztlich auch sehr individuell, wie man diesen Beruf ausübt. [B: Ja, da gibt es große Unterschiede]. Ja, denk ich schon, ich würde mich jetzt nicht für den Durchschnittspfandleiher halten.“⁶¹⁰

Mit ihrem Verweis auf die soziale Absicht ihres beruflichen Handelns begegnet Frau Taube dem Vorwurf, Pfandleiher würden ihre Kunden ausbeuten und ihnen schaden. Interessanterweise tut sie dies jedoch nicht im Namen aller Pfandleiher, sondern wälzt die Schuld auf ihre Kollegen ab. Ihr Chef hat sich dem Zentralverband nicht angeschlossen und pflegt auch keinen Kontakt zu seinen Mitgliedern. Die ZdP-typischen Argumente gegen den Vorwurf der Ausbeutung verwenden Frau Taube und ihr Chef nicht. Im Interview bildeten sie zu zweit ein Ensemble, waren aber nicht Teil des großen Ensembles der „Kollegengruppe“ ZdP.

Anders verhält es sich bei Herrn Strauß. Er ist aktives Mitglied im ZdP und berät Pfandleiher in Rechtsfragen. Obwohl er hauptberuflich Rechtsanwalt ist, ist er in die Gruppe der vorstandsnahen Pfandleiher im ZdP sozial eingebunden und führt gelegentlich auch stellvertretend einen Pfandleihbetrieb. In meiner Forschung zählt er daher auch als Pfandleiher. Er selbst versteht sich als Rechtsanwalt und nicht als Pfandleiher. Von anderen Rechtsanwälten grenzt er sich allerdings durch seinen Expertenstatus in der Pfandleihnische ab. Herr Strauß bezeichnet sich als einen von bundesweit drei Anwälten, die auf Pfandleihe spezialisiert seien, von denen einer auch schon nicht mehr aktiv sei. Innerhalb der Branche sei er daher sehr gefragt und vertritt von Hamburg aus 25 Pfandleiher in Deutschland.

„Mir muss ja niemand erklären, wie eine Pfandleihe läuft. Das ist der Vorteil. [...] Das ist der Grund, warum mich jemand aus Saarbrücken anruft, obwohl es in Saarbrücken auch Anwälte gibt.“⁶¹¹

Herr Strauß stellt nicht nur als Rechtsanwalt unter den Pfandleihern eine Ausnahmeerscheinung dar, sondern auch als Pfandleihprofi unter den Rechtsanwälten. Seine Spezialisierung hat ihn zu einem von bundesweit zwei aktiven Experten gemacht. Auf den beruflichen Erfolg, der damit einhergeht, ist er stolz.

609 Interview Frau Taube, S. 4. Vgl. auch längeres Zitat in Abschnitt 2.7

610 Ebd., S. 5.

611 Interview Herr Strauß, S. 2f.

Einem Aufsatz Albrecht Lehmanns zufolge, kann das alltägliche Erzählen eigener Erlebnisse für den Erzähler drei Funktionen erfüllen: die individualisierende, die solidarische und die sedative Funktion.⁶¹² Auch wenn die Interviewsituation kein Alltag ist und es sich bei den Zitaten in diesem Abschnitt nicht immer um eigene Erlebnisse handelt, sondern auch z.B. um eine Zusammenfassung des beruflichen Werdegangs, der bereits eine starke Deutung beinhaltet, lassen sich die drei Funktionen dort gut nachweisen. Beim Erzählen vom eigenen Lebenslauf nehmen die Erzähler eine Deutung vor, die den Lebenslauf von Widersprüchen befreit. Ausbildungen, die nicht wichtig für den Beruf waren, waren wichtig für die persönliche Entwicklung, Pfandleiher war niemandes Traumberuf, lässt sich aber gut mit dem Hobby oder dem Gewissen vereinbaren. Die Deutung wirkt sedativ auf die Erzähler, d.h. sie erstellen von der Vergangenheit eine Version, mit der sie gut leben können, weil sie dem gegenwärtigen Selbstanspruch gerecht wird. Auch bei den Selbstbehauptungsgeschichten kann es sich um beruhigende Umdeutungen von Konfrontationen handeln, in denen das erzählte Ich in Wirklichkeit nicht die Oberhand hatte. Auf jeden Fall erfüllen die Selbstbehauptungsgeschichten eine solidarische Funktion. Lehmann stellt die solidarische Funktion fest, wenn in einer Gruppe von gemeinsamen positiven Erlebnissen erzählt wird, sodass eine Gemeinsamkeit der Mitglieder im Vordergrund steht.⁶¹³ Das Erzählen gemeinsamer Erlebnisse stellt meines Erachtens aber nur eine von mehreren Möglichkeiten der Solidarisierung dar. Antizipiert der Erzähler, dass der Zuhörer ihm in einer bestimmten Auseinandersetzung Recht geben wird, kann er durch das Erzählen des Vorfalls, z.B. Herrn Zeisigs Geschichte von der verstorbenen Mutter und ihren Erben, einen gemeinsamen Gegner von Erzähler und Zuhörer heraufbeschwören, wodurch eine Gemeinsamkeit zwischen beiden hergestellt wird und sie sich solidarisieren. Dem gegenüber steht die individualisierende Funktion. Sie wird erfüllt, wenn der Erzähler sich selbst zum Fokus der Erzählung macht und Unterschiede zu anderen Menschen betont. Die Funktion lässt sich in den zuletzt zitierten Individualitätsgeschichten feststellen. Sie lässt sich aber auch bei den Lebensläuferzählungen der Erben beobachten, die eine selbstständige Karriere hervorheben und sie einer vom Zuhörer mutmaßlich angenommenen unspektakulären familiär vorherbestimmten Laufbahn gegenüberstellen.

Andere Geschichten lassen sich weniger leicht einer dieser drei Funktionen zuordnen. Zum Beispiel erzählten einige Interviewpartner von eigenen Fehlern, aus denen sie gelernt haben. Geschichten dieser Form sollen im Folgenden als Lektionen bezeichnet werden.

Herr Sperling z.B. erzählt von einer Filiale, die er, wie sich nachher herausstellte, an einem ungünstigen Standort eröffnet hat.

S: „Weil, je anonym der Eingang ist, [desto] wohler fühlen sich die Kunden. Wir haben einmal einen Fehler gemacht, das war [...] in der Altstadt, da waren wir

612 Vgl. Lehmann (1980), S. 56f.

613 Vgl. Lehmann (1980), S. 56f.

zwar auch in der Etage, aber es gab da einen Eingang und der ging direkt zu uns hoch und nebenan war McDonalds. Das ging nicht. Die waren draußen im Sommer, ja, und da hat sich jeder, [...] auf dem Präsentierteller gefühlt. Das war das erste Mal, wo ich umgezogen bin, wo es nicht war, weil der Mietvertrag ausgelaufen war oder sonstwas, sondern weil ich umziehen wollte. Das war der einzige Umzug in meinem Leben, der von mir aus gewollt war.“

B: „Ja McDonalds ist natürlich hoch frequentiert, ne?“

S: „Definitiv. Und da sind die jungen Leute, und die sind in Gruppen da, und, ne? Dann sind die natürlich auch ... dann kommt schonmal eine Äußerung. Das war sogar mir schonmal unangenehm. Weil man dann angequatscht wird. Das will ich natürlich auch nicht, und da bin ich dann auch raus.“⁶¹⁴

Die Aussage von Herrn Sperling zeigt nicht nur, dass unterschiedliche Pfandleiher unterschiedliche Strategien in Bezug auf die Sichtbarkeit ihres Geschäfts verfolgen, sondern auch, dass nicht alle negativen Erlebnisse in der Erzählung geschönt werden. Herr Sperling spricht zwar nicht von „Ich“, sondern von „Wir“, es ist aber unmissverständlich, dass er die damalige Entscheidung als Fehler einstuft.⁶¹⁵ Er erklärt, wie die Nachbarschaft zum Fastfood-Restaurant den Betrieb gestört hat, und wie er das Problem behoben hat. Die Lösung besteht darin, den Standort aufzugeben und einen anderen zu suchen. Das Geschehnis lässt sich somit nur schwer als Selbstbehauptungsgeschichte erzählen. Durch das Erzählen einer Lektion kann ein Erzähler sich nicht als stark, schlagfertig oder kompetent darstellen. Meistens ist es ganz im Gegenteil fehlende Kompetenz aufgrund von fehlender Erfahrung, die zum Fehler führt. Geschichten, die eine Lektion enthalten, werden erzählt, weil der Erzähler aus dem Fehler gelernt hat. Der Fehler in der Vergangenheit wird durch den anschließenden Lernprozess zum Beleg für heutige Erfahrung und Kompetenz. Erst wer Fehler gemacht, kann sich als erfahrener Fachmann bezeichnen, so die inhärente Logik. Frau Meise ist in Abschnitt 2.9 im Kontext von Fälschungen und Betrug mit der Aussage zitiert worden, Lehrgeld zahle man immer. Die Fehler werden als unvermeidlich dargestellt, was einerseits den Erzähler in seiner Verantwortung entlastet. Andererseits kann ein leidgeprüfter Erzähler auf Anerkennung hoffen, wenn er signalisiert, er habe sich seine Kompetenz auf dem harten Weg verdient. In Abschnitt 2.4 handelt eine Passage davon, dass Herr Bussard ein iPhone angenommen hat, in dem die iCloud nicht gelöscht war, sodass das Handy sich selbst gesperrt hat und damit unverkäuflich wurde. Auch er wird diesen Fehler nicht noch einmal begehen. Anders als Herr Sperling erzählt er seinen Fehler scherzhaft, indem er das nutzlose iPhone als elektronischen Briefbeschwerer bezeichnet. Außerdem äußert er die Vermutung, dass jeder Pfandleiher diesen Fehler begangen habe. Die Überzeugung, auch nicht unbedarfter zu sein, als die Kollegen, senkt zwar den entstandenen Verlust nicht, spendet aber Trost. In der Selbstdarstellung einem Zuhörer gegenüber, kann die Kollektivierung des Fehlers zudem verhindern, dass der Zuhörer den

614 Interview Herr Sperling, S. 6.

615 Da er zu der Geschichte keine Jahreszahl angibt, ist auch denkbar, dass noch nicht er, sondern sein Vater die Firma leitete.

Erzähler für besonders inkompetent hält. Von gesperrten und unverkäuflichen Applegeräten erzählten tatsächlich mehrere Pfandleiher.⁶¹⁶

In jedem Interview stellte das Erzählen über sich selbst den Beginn des Gesprächs dar. Die Einstiegsfrage nach dem persönlichen Weg zum Pfandleihberuf bewegte meine Gesprächspartner dazu, eine Zusammenfassung ihres Lebenslaufs wiederzugeben. Wie an den obigen Beispielen deutlich wurde, nahmen die Interviewten dabei bereits eigene Deutungen und Schwerpunktsetzungen vor. Nach der Einstiegsfrage verliefen die Interviews unterschiedlich. Manche Interviewpartner erzählten viel von sich selbst, andere gaben nur kurze passende Antworten auf meine Fragen, sodass ich entsprechend viele Fragen stellen musste. Naturgemäß bestimmt im ersten Fall der Interviewte die Gesprächsthemen, im zweiten Fall der Interviewer. In beiden Fällen wurden neben der Person des Interviewten auch andere Themen in der Erzählung behandelt. Gewöhnlich wechselte die Gesprächsform innerhalb von Minuten zwischen Anekdote, sachlicher Erklärung, argumentativer Stellungnahme und Momenterinnerungen hin und her. Die in diesem Abschnitt wiedergegebenen Interviewfragmente wurden aufgrund ihrer formalen oder inhaltlichen Ähnlichkeit ausgewählt sowie aufgrund ihrer Funktion für die Erzähler. Da es in diesem Abschnitt um die Thematisierung des Selbst ging, standen Erinnerungen an bestimmte Erlebnisse und die Erzählung des eigenen Lebenslaufs bzw. das Erklären des beruflichen Werdegangs im Vordergrund. Durch die Erzählungen entwarfen die Erzähler ein Bild von der Vergangenheit, das ihrem jetzigen Dasein Sinn verleiht. Außerdem erzeugten sie eine positive Selbstdarstellung gegenüber dem Zuhörer. Es kann für den Erzähler allerdings auch von Nutzen sein, über etwas anderes als sich selbst zu erzählen, wie der nächste Abschnitt zeigen wird.

3.3 Nicht von sich selbst erzählen

Neben dem direkten Bericht über die beruflichen Eckdaten und der Erinnerung an bestimmte Erlebnisse waren die Gespräche von einer Vielzahl weiterer Themen geprägt. Dazu zählt zum einen die historische, wirtschaftliche, rechtliche und gesellschaftliche Lage der Pfandleihbranche als Sachthema, das für gewöhnlich in Form eines Experteninterviews behandelt wurde. Die Ausführungen waren selbstverständlich motiviert durch meine Fragen oder da wo Fragen nicht nötig waren, durch vermutetes Interesse. In einigen Interviews zeichnete sich die gezielte Richtigstellung von Fehlinformationen als weitere Motivation ab. Durch die Verschiedenheit der Pfänder ergaben sich darüber hinaus Expertenausführungen zu verschiedenen Unterthemen wie Goldschmuck, Fälschungen, Technik, Waffen oder Edelsteinen. Wertneutrale Erklärungen waren oft eng verwoben mit persönlichen Stellungnahmen zu bestimmten Sachverhalten. Bei Ausführungen über die Branche wurde zudem auch über unbestimmte, seltener auch bestimmte Kollegen erzählt und moralisch geurteilt. Dienstleister die dem Pfandleiher funktionell nahe stehen, wie An- und Verkaufshändler, Edelmetallhändler und Banker waren eben-

616 Vgl. z.B. Interview Herr Sperling, S. 3f. und Interview Herr Bussard, S. 9.

falls Gegenstand der Erklärung und Beurteilung. In den Ausführungen der Erzähler lässt sich meist herauslesen, wie sie sich selbst zum Gegenstand der Ausführung verorten, sodass auch hier eine Aussage über das Selbst analysiert werden kann. Besonders interessant sind darüber hinaus Passagen, die eigentlich vom Erzähler selbst handeln, in denen der Erzähler jedoch den Fokus von sich selbst weglent und auf etwas anderes, z.B. die Gesellschaft als Ganzes rückt. Ein häufiger Indikator dieses Verhaltens ist die Verwendung des Wortes „man“ anstelle von „ich“ oder „wir“. Silke Meyer nennt diese Erzähltechnik Versachlichen und beschreibt die Funktion folgendermaßen:

„Mit diesem Mittel der Versachlichung erreichen Sprecher/-innen eine positive Distanzierung, Objektivierung und damit zusätzlich Legitimierung ihrer Ansichten und Haltungen, gerade weil diese nicht mehr oder nur noch indirekt selbstbezüglich ist.“⁶¹⁷

Als Frau Taube von ihrem beruflichen Werdegang erzählte, verwendete sie diese Technik, als es darum ging, ihre berufliche Umorientierung nach der zweiten Schwangerschaft zu erklären.

„Wie das bei Frauen so ist, man macht sein Referendariat und wird schwanger. Nach Kind 2 hieß es: Weiter Referendariat oder kündigen? Da ist der Staat ja sehr unflexibel sag ich mal und mit zwei kleinen Kindern das Referendariat durchzustehen, erschien mir als persönlicher Supergau und daraufhin hab ich halt zwangsläufig das Handtuch geworfen [...]“⁶¹⁸

Wendet man Meyers Theorie auf die Aussage von Frau Taube an, distanziert Frau Taube sich von ihrer eigenen Entscheidung, das Referendariat zugunsten der Kinder aufzugeben zu haben. Indem sie den Fall „Schwangerschaft“ auf Frauen im Referendariat allgemein überträgt, objektiviert sie ihre Situation. Die implizite Annahme, dass viele schwangere Referendarinnen sich ebenso entscheiden, wie sie es getan hat, verleiht ihrer Entscheidung Legitimation. Der Verweis auf den Staat als öffentliche Institution, die nicht nur sie persönlich angeht, sondern viele, dient zur weiteren Objektivierung. Durch die Aussage, der Staat sei unflexibel, verlagert sie außerdem einen Teil der Verantwortung von sich auf den Staat. Ihre Abkehr vom Berufsweg der Lehrerin erfolgt entsprechend nicht eigenverantwortlich, zufällig oder freiwillig, sondern „zwangsläufig“. Meyers Theorie beruht auf der Beobachtung der Erzähltechniken Überschuldeter, die im narrativen Interview die Entstehung ihrer Verschuldung und schließlich Überschuldung nacherzählen. Da sie es von der Schuldnerberatung und von der Bank her gewohnt sind, für ihre Schulden moralisch verurteilt zu werden, nehmen sie bei der Nacherzählung ihrer Schuldenkarriere eine defensive Haltung ein. In ihrer Erzählung

617 Meyer (2017), S. 229.

618 Interview Frau Taube, S. 1 (Die Hervorhebungen dienen der analytischen Markierung und geben keine stimmliche Betonung im Interview wieder).

bauen sie daher auf geteilte Werte und Überzeugungen, um einer erneuten Verurteilung zu entgehen.

„... die sachliche Rahmung lässt den Wertekodex als objektiv und damit sozial ratifiziert erscheinen. In der moralischen Ökonomie der Verschuldung kommt dieser narrativ hergestellten Objektivität ein besonderer Platz zu, denn durch sie kommt das zum Ausdruck, was die jeweiligen Sprecher/-innen für diskursfähig und gesellschaftlich anschlussfähig halten.“⁶¹⁹

Mit „diskursfähig“ und „gesellschaftlich anschlussfähig“ muss nicht unbedingt mehr gemeint sein, als dass der Zuhörer vermutlich zustimmen wird. Sofern es sich aber um eine Befragung im Rahmen einer Forschungsarbeit handelt, die auch veröffentlicht werden soll, kann aber davon ausgegangen werden, dass der Erzähler seine Darstellung auch für anschlussfähig an den Diskurs einer breiteren Öffentlichkeit betrachtet. Die Gesprächssituation ähnelt in gewisser Weise den Interviews mit Pfandleihern, da auch diese einer moralischen Verurteilung ausgesetzt sind, die mit der Stigmatisierung des Berufs einhergeht. Im letzten Beispiel wird eine Aussage von Herrn Fink betrachtet, die die Parallele veranschaulicht. Im Fall von Frau Taube geht es aber nicht primär darum, die Entscheidung für den Pfandleihberuf zu verteidigen, sondern die eigene Niederlage („Handtuch geworfen“) zu entschuldigen. Die zugrunde liegenden, für anschlussfähig gehaltenen Überzeugungen lauten: „Im Referendariat werden Frauen schwanger“ und „Der Staat ist unflexibel“. Die Priorisierung einer guten Kindererziehung gegenüber einer Lehrerkarriere legitimiert der gesellschaftlich geteilte Wert der Fürsorglichkeit. Eine weitere Objektivierung taucht im Interview mit Herrn Falke auf. Er ist vom Schmuckgroßhandel zum Pfandleihgewerbe gekommen und hatte in den ersten Jahren Schwierigkeiten, sich an die fehlende „kaufmännische Orientierung“ und die mitunter tragischen Umstände zu gewöhnen, die seine Kunden ins Pfandhaus treiben.

„Und das hab ich zum Beispiel völlig unterschätzt. Da war natürlich das eine oder andere Schicksal, da kommt man auch nicht so richtig gut mit klar. Das kann man auch nicht einschätzen, wie gut man damit klar kommt.“⁶²⁰

Inhaltlich geht es in der Aussage darum, dass Herr Falke „nicht so richtig gut“ mit der neuen Situation klar kam. Er hat sich auf die Stelle des Leihhausgeschäftsführers beworben, ohne vorher einschätzen zu können, wie der Beruf psychisch auf ihn wirken würde. Dennoch verwendet er die Formulierung „man“ statt „ich“. Die psychische Belastung durch den Beruf steht offenbar im Widerspruch zu Herrn Falkes Selbstanspruch als psychisch belastbarer Mensch. Durch die Objektivierung macht er deutlich, dass es anderen in seiner Lage genauso ergangen wäre. Durch den Hinweis, man habe es vorher nicht einschätzen können, entschuldigt er zudem, dass er hinter seinen Erwar-

619 Meyer (2017), S. 229.

620 Interview Herr Falke, S. 3 (Die Hervorhebungen dienen der analytischen Markierung und geben keine Betonung im Interview wieder).

tungen zurückgeblieben ist. Im nun folgenden letzten Beispiel geht es um eine besondere Form der Objektivierung, die Albrecht Lehmann „Theorisieren“ nennt. Dabei legitimiert ein Erzähler sein erzähltes Verhalten, indem er es in eine gesellschaftlich anerkannte Theorie einbettet. So hat einer seiner Interviewpartner seinen einstigen Eintritt in die Hitlerjugend damit begründet, dass am Ende der Weimarer Republik Arbeitslosigkeit und politische Straßenkämpfe herrschten. Angesichts der gesellschaftlichen Unruhen habe er sich selbst auch nur „kopflös verhalten“ können.⁶²¹ Die Technik des Theorisierens verwendet Herr Fink in einer Aussage, die auch in Abschnitt 2.6 wiedergegeben wurde. Auf den Vorwurf gegen die Pfandleiherbranche „Guck mal, die verdienen Geld an der Not anderer Leute.“⁶²² antwortet Herr Fink mit einer Aussage über die Gesellschaft im Allgemeinen:

„Und das ist nun einmal leider so. Natürlich nutze ich das aus, aber nicht weil ich das will, sondern weil die Leute keine andere Chance haben in unserer gesellschaftlichen Struktur, in der wir uns hier befinden. Ja?“⁶²³

Durch die Positionierung der Autopfandleihe in einen Kontext der prekären Lebensumstände, in dem die Gesellschaft dem Kunden keine bessere Option anbietet, als sein Auto zu verpfänden, erreicht Herr Fink, dass der Kfz-Pfandbetrieb als Lösung dasteht und etwas anderes, nämlich „unsere gesellschaftliche Struktur“ als eigentliches Problem. Auf diese Weise will er sich selbst frei vom Vorwurf der Ausnutzung machen. Die Technik dient natürlich zum einen dazu, die Selbstdarstellung an die öffentlich geltenden Werte anzupassen. Zum anderen dient das Theorisieren Herrn Fink in diesem Fall auch dazu, seinen Beruf vor seinem eigenen moralischen Selbstanspruch zu rechtfertigen. Das wird deutlich, wenn man eine Aussage kurz vor dem Zitat hinzuzieht: „Das ist auch das, was mein moralisches Problem am Anfang war. Ja? Aber mir ist mittlerweile klar, die haben keine andere Chance“.⁶²⁴ Die Behauptung, dass manche Kunden keine andere Chance haben als den Pfandkredit, bestätigen schon Dischingers Ergebnisse aus dem letzten Jahrzehnt. Inwieweit dies das Ausnutzen der Kunden durch den Pfandleiher relativiert, ist eine andere Frage.

Die Beispiele für Objektivieren und Theorisieren in den Interviews meines Samples sind gering. Diese Technik ist weder häufig in den hier beispielhaft herangezogenen Interviews mit Herrn Falke, Frau Taube und Herrn Fink, noch in den Interviews mit anderen Pfandleihern. Viel häufiger beim Erzählen über etwas anderes als sich selbst sind Vorträge über Sachthemen und das Erzählen über andere Menschen. Jeder Experte spricht gerne über sein Spezialgebiet. In dieser Hinsicht unterscheiden sich Pfandleiher nicht von anderen Menschen, gewiss nicht von Volkskundlern. Stellt ein Zuhörer Fragen über das Spezialgebiet, kommt dies einer Anerkennung des Expertenstatus des

621 Vgl. Lehmann (1980), S. 64.

622 Interview Herr Fink, S. 9.

623 Ebd., S. 9.

624 Ebd., S. 9.

Erzählers gleich. Der Erzähler kann durch seine Ausführungen sein Wissen zur Schau stellen und gegebenenfalls sogar Sympathie aufbauen, indem er ein gemeinsames Interessenfeld mit dem Zuhörer etabliert. Wenn der Erzähler sich mit seinem Spezialgebiet identifiziert, wird er Interesse am Spezialgebiet auch als Interesse an seiner Person verstehen. Passagen, in denen Pfandleiher ihr Fachwissen einsetzen, um mir ihren Beruf zu erklären, waren in den Interviews sehr häufig. Sofern die Ausführungen Antworten auf von mir gestellte Fragen waren, ist darin nichts Ungewöhnliches zu sehen. Da in diesen Fällen die Gesprächsführung bei mir lag, eignen sich diese Interviewabschnitte auch nur in wenigen Fällen zur Narrationsanalyse, wenngleich die gewonnenen Sachinformationen für die Forschung insgesamt sehr wertvoll sein konnten. Interessanter aus erzähltheoretischer Sicht sind solche Passagen, in denen die Erzähler sich selbst ihr Thema suchten. Nach dem Gesprächseinstieg über die Frage nach dem persönlichen Weg zum Pfandleihberuf, erzählt Herr Falke angeregt über die Geschichte des Betriebs und findet von dort zum Gesprächsthema des historischen Wandels der typischen Pfänder. Als er den Vorteil des Goldes erklärt, aus dem die heute typischen Pfänder bestehen, berichtet er noch nebenbei vom derzeitigen Stand der industriellen Edelsteinsynthese:

„Das ist ja der Vorteil von Gold aus meiner Sicht, es ist nicht vermehrbar. [...] [B]ei Brillanten [sind die] ja inzwischen [...] mit Synthesen gut dabei. Da weiß keiner, wie das in 30 Jahren aussieht. Die Industrie wird da immer fitter und immer besser, also das sollte man nicht unterschätzen und wenn Sie das nicht mehr unterscheiden können, bei Rubinen und Saphiren ist das zum Beispiel so, die werden schon seit 100 Jahren synthetisch hergestellt, die kann man gut unterscheiden.“⁶²⁵

Diese Art des angeregten Berichtens von Inhalten des eigenen Fachgebiets war in den Interviews häufig festzustellen. Auf diesem Weg wurde mir als Zuhörer ungeahntes Nischenwissen über die verschiedenen Pfänder, über wirtschaftsrechtliche Fragen und vieles Weitere zuteil. Im Interview mit Herrn Adler trat der Fall auf, dass der Erzähler das vom Zuhörer gewählte Thema „Familie“ verließ und in den Bereich „Finanzwirtschaft“ wechselte. Dem zitierten Interviewabschnitt ging meine Frage voraus, ob Herrn Adlers Kinder Interesse haben, in den Familienbetrieb einzusteigen:

„Ja gut bei der Tochter ja auf jeden Fall die hat Wirtschaft studiert und ist jetzt zwei Jahre dabei und begeistert, obwohl wir schwierige Zeiten im Moment haben. Herr Draghi macht uns das Leben schwer. [...] Wie die Commerzbank gerade bekannt gegeben hat, sie haben seit 2012 ihr Privatkundengeschäft erfolgreich ausgebaut um 27%. Milliarden sind es, die die in den Privatsektor hineingedrückt haben. Die Sparkassen und die anderen Banken ja genauso und dadurch kriegen ne

625 Interview Herr Falke, S. 2.

Menge Menge Leute noch Geld, die vor ein paar Jahren kein Geld von der Bank bekommen haben.“⁶²⁶

Ein solches Erzählverhalten kann als Strategie gedeutet werden, das eigene Privatleben unter Verschluss zu halten, indem der Expertenbericht als Ablenkung eingesetzt wird. In Herrn Adlers Fall ist das aber unwahrscheinlich, da er selbst vor Beginn des eigentlichen Interviews seine Tochter erwähnt hat und auch später von selbst das Thema „Familie“ wählte. Im zitierten Interviewabschnitt muss es sich also eher um eine Entscheidung *für* das Thema Finanzwirtschaft und nicht *gegen* das Thema Familie gehandelt haben. Auch die anderen Interviewpartner erweckten nicht den Eindruck, als wollten sie mit Expertenberichten der Thematisierung des Privatlebens oder der eigenen Person ausweichen. Das bedeutet jedoch nicht, dass jeder Expertenbericht nur durch die Leidenschaft fürs eigene Fachgebiet begründet wird. Vielfach griffen die Erzähler auch ohne Hinweise meinerseits verbreitete Fehlinformationen über das Pfandleihwesen auf, um diese mit Sachinformationen zu widerlegen. Der Rechtsanwalt Herr Strauß verteidigt Pfandleiher nicht nur beruflich im Gerichtssaal, sondern auch im Interview. Zum Vorwurf der niedrigen Darlehenshöhe erklärt er:

„Das ist also auch, was nie verstanden wird. Also der Laie glaubt immer, der Pfandleiher hat ein Interesse daran, wenig anzubieten. Das ist unsinnig, denn wenn sie 95% Verlängerung oder Einlösung haben und sie haben 5% Versteigerungen, ja? Dann verschenken Sie, wenn Sie grundsätzlich niedrig beleihen, verschenken Sie wahnsinnig viel Zinsen und Gebühren.“⁶²⁷

In Aussagen, die der Richtigstellung von Fehlinformationen dienen, scheint gelegentlich eine Frustration über die anhaltende Fehlinformation der Öffentlichkeit durch, wie hier an den Formulierungen „was nie verstanden wird“ und „der Laie glaubt immer“ deutlich wird. Eine weitere häufig anzutreffende Vorstellung ist die, dass Pfandleiher gestohlenen Gut annehmen würden. Wie zuvor, erklärt Herr Strauß, dass diese Praxis dem Pfandleiher mehr schaden als nützen würde:

„Etwas beleihen, was gestohlen ist, das müssen Sie in jedem Falle vermeiden, denn Sie müssen [im Falle der Verbrechensaufklärung, Anm. D.B.] die Sache raus geben und Sie bekommen von dem Verpfänder das Geld niemals wieder. Und das will keiner. Aber das ist etwas, was die Öffentlichkeit natürlich nicht versteht. Ne? Da sind halt andere Vorstellungen da. Naja. Also das nur mal so.“⁶²⁸

Wie in Abschnitt 1.3 geschildert, sind Durchsuchungen des Pfandbestands durch die Kriminalpolizei häufig und die Wahrscheinlichkeit einer Verbrechensaufklärung ent-

626 Interview Herr Adler, S. 2, Anmerkung: Zum Zeitpunkt des Interviews im Sommer 2016 ist der italienische Wirtschaftswissenschaftler Mario Draghi Präsident der EZB, der Leitzins liegt bei 0%.

627 Interview Herr Strauß, S. 7.

628 Ebd., S. 20.

sprechend hoch. Hinter der Abschlussformel „das nur mal so“ verbirgt sich das Bedürfnis den Sachverhalt zu erklären, auch wenn nicht danach gefragt wurde. Daraus lässt sich schließen, dass die Richtigstellung von Fehlinformationen über Pfandleiher Herr Strauß ein wichtiges Anliegen ist. Frau Schwalbe setzt sich ebenfalls gegen die Vorstellung der absichtlich niedrigen Beleihung zur Wehr. Der hintere Teil des Zitats waren schon in Abschnitt 2.6 zu lesen, weil die hier enthaltene Gleichsetzung von Pfandkredit und Bankgeschäft ebenfalls relevant für die Darstellung des Gewerbes ist. Davor erklärt Frau Taube was sie glaubt, wie Außenstehende sich die Geschäftsstrategie eines Pfandleihers vorstellen.

„Ne, das konnten die gar nicht verstehen, das ist ja auch so ein bisschen, ich weiß nicht, wie weit sie sich damit schon befasst haben. [Am] Ende des Tages ist es ja so: Wenn ein Kunde ein Pfand nicht abholt, kommt es zur Versteigerung. Die meisten glauben, wir geben dem Kunden grundsätzlich etwas weniger. Also statt 300 € kriegt er jetzt nur 100 und dann nehmen wir es mit zur Versteigerung und verkaufen es für 500 €. Und diese 400 €, die jetzt Differenz dazwischen sind, die stecken wir uns ein. Davon leben wir. Also im Prinzip sind wir die Halsabschneider vor dem Herrn, die quasi den Kunden verarschen, um gut leben zu können. Das ist so in den Köpfen der Leute und das ist ja totaler Quatsch [am] Ende. Wir wollen ja gar nicht versteigern, aber das habe ich auch immer sehr ausführlich erklärt, dass wir im Ende einfach arbeiten, wie eine Bank.“⁶²⁹

Die Einleitung der Erklärung „ich weiß nicht, wie weit sie sich damit schon befasst haben“ gibt wie Herrn Strauß' Abschlussformel „das nur mal so“, zu erkennen, dass die Aufklärung von Irrglauben Frau Schwalbe wichtig ist. Die Gefahr, den Zuhörer mit etwas zu langweilen, das er schon weiß, ist unbedeutend gegenüber der Gefahr, den Zuhörer in einem falschen Glauben über das Pfandleihgeschäft zu lassen. Als eine mögliche Quelle der Fehlinformationen macht Frau Schwalbe das Privatfernsehen aus. Als sie mir von Filmaufnahmen in Filialen ihrer Leihhauskette erzählte, ging sie auch auf das Problem seriöser und unseriöser Berichterstattung ein. Mit Filmteams habe sie unterschiedliche Erfahrungen gemacht. Ein Kurzbericht des WDR über ihr Leihhaus erschien ihr sachlich und objektiv. Als RTL II für Dreharbeiten anfragte, die in der Doku-Soap „Armes Deutschland“ verwendet werden sollten, waren Frau Schwalbe und ihr Team zögerlich:

„Mit diesem ‚Armes Deutschland‘ haben wir auch lange überlegt, ob wir es machen oder nicht, aber am Ende...das ist ja ein bisschen etwas wo die ganze Branche mit zu kämpfen hat. [...] Also, das ist irgendwie faszinierend, was da in den Köpfen von den Leuten ist. Aber das [der Ruf als unseriöses Gewerbe, Anm. D.B.] ist auch glaub ich so diesen DMAX-Sendungen aus Amerika und sowas geschuldet, die sind ja völlig absurd. Ich mein in Amerika laufen die auch mit ner Waffe in der Hosentasche auf der Straße herum. Ich meine, das tut hier auch keiner. Ich meine in Deutschland haben wir einfach ganz andere Gesetzesgrundlagen. Also

629 Interview Frau Schwalbe, S. 8.

das hat einfach überhaupt nichts hiermit zu tun. Aber das ist leider in den Köpfen der Leute sehr präsent. Definitiv.“⁶³⁰

Frau Schwalbe stuft die Vorstellung, das Pfandleihgewerbe sei unseriös, nicht nur als falsch ein, sondern liefert auch eine Erklärung ab. In den USA gebe es andere Gesetze, daraus resultiere eine andere Leihhauskultur über die dann auch Sendungen entstehen, die vor dem Hintergrund der deutschen Leihhauskultur absurd erscheinen. Zur Veranschaulichung vergleicht sie die Situation mit dem unterschiedlichen Umgang mit Schusswaffen in Deutschland und den USA, dem ebenfalls eine unterschiedliche Gesetzeslage zu Grunde liegt. Erklärungen und Begründungen sind nur eine Möglichkeit mit dem Vorwurf des unseriösen Gewerbes umzugehen. Eine andere Möglichkeit ist es, den Vorwurf von sich selbst abzulenken, indem man auf unseriöse Kollegen verweist oder den Vorwurf von der Branche insgesamt abzulenken, indem man auf unseriöse andere Dienstleister verweist. Das Stigma des unseriösen Gewerbes wird damit scheinbar weitergegeben, wie der schwarze Peter im Kartenspiel. Frau Meise nutzt diese Technik, indem sie sich von An- und Verkaufhändlern abgrenzt, die sie nicht für vertrauenswürdig hält. Ihre Abgrenzung wird deutlich als sie eine, zugegeben mehrdeutige, Frage meinerseits falsch versteht:

B: „Sie haben ja auch hier in der Nähe noch zwei An- und Verkaufäden, ne?“

M: „*Wir nicht!*“

B: „Nein, also nicht Sie als Besitzer, sondern es gibt ja [M: „Achso, ja“] hier noch einen und da noch einen.“

M: „Ja. Klar. Das ist wahr, das stimmt. Aber dann ist es [der Wertgegenstand, Anm. D.B.] weg. Das kommt nie wieder, ne?“⁶³¹

Obwohl sie mit ihrem damaligen Ehemann früher selbst mal einen An- und Verkaufladen betrieben hat, lässt ihre entrüstete Antwort „Wir nicht!“ erkennen, dass sie mit diesem Gewerbe heute nicht mehr assoziiert werden möchte – jedenfalls nicht mit den beiden An- und Verkaufhändlern in ihrer Nachbarschaft. Auf meine Frage, ob Pfandleiher ein Beruf ist, den jeder machen kann, oder ob er besondere Fähigkeiten erfordere, antwortete Frau Meise, dass der Beruf ihr am Anfang schwer fiel. An dieser Stelle beginnt sie den Pfandkredit als Institution zu loben, indem sie seine Vorzüge aufzählt.

„Ich finde das ist ein Job wie jeder andere auch. Also da gibt’s viel, viel schlimmere Sachen, viel schlimmere Sachen. [B: Zum Beispiel?] An- und Verkäufe, die nehmen 20% Zinsen. [...] Und dann bringt da einer was hin für 100 €, und der zahlt 120 € zurück am nächsten Tag. Ker, das ist doch Betrug. Oder diese ganzen Kredithaie, die gibt es ja auch. Das ist für mich alles illegal. Aber so was hier ist

630 Interview Frau Schwalbe, S. 7f.

631 Interview Frau Meise, S. 2.

ein Geschäft, das ist in keinsten Weise krumm. Ich find das [ist] ein super, super Geschäft. Also ein super Geschäft, ich mach es gerne.“⁶³²

Pfandleiher sind oft dem Vorwurf ausgesetzt, dass sie zu hohe Zinsen verlangen. Im Vergleich zum Bankkredit sind die Zinsen in der Tat sehr hoch. Frau Meise begegnet dem Vorwurf, indem sie dem Vergleich von Bank und Pfandleiher einen dritten Wert hinzufügt, der „viel, viel schlimmer“ sei: Den An- und Verkaufshändler mit Zinsen von 20% bei einer Laufzeit von einem Tag. Der Pfandkredit mit ca. 3% pro Monat wirkt dagegen niedrig und steht nun dem Bankkredit verhältnismäßig nahe. Den An- und Verkaufshändler hingegen rückt sie in die Nähe von „Kredithaien“. Bietet ein An- und Verkaufshändler Rückkaufgeschäfte an, macht er sich tatsächlich strafbar, weil § 34 IV der Gewerbeordnung Rückkaufgeschäfte verbietet. Für Herrn Star sind es die Kfz-Pfandleiher, die sich zum Weitergeben eines negativen Stereotyps eignen. Die Vorstellung, Pfandleiher seien unseriös, überträgt er auf Autohändler, die in den letzten Jahren einen Kfz-Pfandleihbetrieb als Zusatzwerb eröffnet haben. Ihnen unterstellt er auch, an schnellem Profit interessiert zu sein, statt an einer langen Beziehung zum Kunden, die beiden Parteien nützt. Diese Eigenschaft sieht er außerdem in Edelmetallhändlern, die sich als Pfandleiher versuchen.⁶³³ Die etablierten Schmuck- und Technikpfandleiher sind in seinen Augen die richtigen Pfandleiher und seine Kollegen. Doch auch von ihnen grenzt er sich ab. Dem verbreiteten Bild vom Zwielfichtgewerbe tritt Herr Star durch Offenheit entgegen. Wer nichts zu verbergen hat, kann und sollte sich in der Öffentlichkeit zeigen, so seine Devise. Wer sich hingegen nicht in der Öffentlichkeit zeigt, macht sich auch bei Herrn Star verdächtig, zwielfichtig zu sein:

„Viele der Pfandleiherkollegen von mir die waren immer verschlossen und haben gesagt ‚Ich will niemanden bei mir reinschauen lassen‘ und sowas. Ich war von Anfang an der Meinung, wir bauen unser Geschäft. Also ich kann hier jetzt nur von mir sprechen, ich rede jetzt nicht für die Branche oder für die anderen, ich rede nur von mir. Ich war immer der Meinung, man muss sein entsprechendes Äußeres Auftreten, Erscheinungsbild so machen, dass Sie das auch jemandem zeigen können.“⁶³⁴

Bei allem Einsatz für das gemeinsame Image gibt es nur bedingt Vertrauen unter den Pfandleihern. Die Mitgliedschaft im ZdP wird von vielen als Bekenntnis zu gemeinsamen Werten und Standards gesehen. Frau Amsel hält Pfandleiher außerhalb des Verbands für nicht seriös.⁶³⁵ Aber auch innerhalb des Verbands gibt es Misstrauen und Antipathien. Sofern Pfandleiher sich nicht persönlich kennen, wissen sie übereinander auch nur so viel, wie sie durch die Berichterstattung in den Medien oder durch Erzählungen von Kunden erfahren können. Die Treffen des Verbands bieten eine Möglichkeit, sich kennen zu lernen. Es werden sogar Tagungsbände an Mitglieder verschickt, in

632 Interview Frau Meise, S. 8.

633 Interview Herr Star S. 4, direkte Zitate sind in Abschnitt 2.5 und 2.6 wiedergegeben.

634 Ebd., S. 3.

635 Interview Frau Amsel, S. 2.

denen alle formellen und informellen Geschehnisse des Treffens zusammengefasst werden. Dieses Angebot wird aber nicht von allen Pfandleihern angenommen.

Der moralischen Verurteilung der Pfandleiher liegen einzelne Werturteile zu Grunde: Ausnutzung der Kunden ist schlecht, Raffgier ist schlecht, unseriöses Auftreten ist schlecht, ein Dasein im Verborgenen ist schlecht. Nach meiner Einschätzung, teilen die Pfandleiher im Sample diese Positionen. Täten sie das nicht, hätten sie sich auch nicht zu einem Interview bereit erklärt, sondern wären im Verborgenen geblieben. Eine Verteidigung gegen die Vorwürfe kann daher nicht darin bestehen, die zu Grunde liegenden Werturteile anzugreifen. Sie kann nur darin bestehen, zu bestreiten, dass die verurteilten Handlungen und Eigenschaften auf einen selbst zutreffen. Gerade weil die Pfandleiher die Werturteile unterstützen, darf das Weiterreichen des schwarzen Peters nicht als Heuchlerei oder rein taktischer Zug zur Verbesserung der Selbstdarstellung verstanden werden. Bei den Pfandleihern meines Samples handelt es sich, in Goffmans Worten, um „aufrichtige Darsteller“, d.h. sie sind davon überzeugt, wirklich fairer, seriöser und sozialer zu sein, als die, die sie kritisieren. Nur unter dieser Voraussetzung kann die Erzählung auch dazu dienen, im Gespräch eine eigene Identität herzustellen, die dem moralischen Selbstanspruch des Erzählers gerecht wird.

3.4 Narrative Identität

In den vorangegangenen beiden Abschnitten dieses Kapitels wurden kurze Passagen aus den Interviews behandelt, die sich in inhaltlicher oder formeller Hinsicht ähneln. Aufgrund ihrer Ähnlichkeit wurden sie zu Gruppen zusammengefasst, die einem narrativen Muster oder einem bestimmten Geschichtentyp entsprechen. Die Passagen erfüllten jeweils eine oder mehrere Funktionen für die äußere Selbstdarstellung der Erzählenden, aber auch für ihr inneres Selbstverständnis. Dabei wurde deutlich, dass Erzählpassagen derselben Gruppe unterschiedliche narrative Funktionen erfüllen können.

In diesem Abschnitt werden drei längere Passagen genauer betrachtet, in denen die Erzähler ein eigenes Erlebnis zusammenhängend in der ersten Person rekapitulieren. Dabei wird unter Berücksichtigung der Erzählsituation analysiert, welche narrative Funktion einzelnen Elementen der Erzählung zukommt. Es wird nicht nur danach gefragt, *was* erzählt wird, sondern auch *wie* und *warum*. Speziell wird herausgearbeitet, auf welche Art und Weise die Erzähler durch die Narration eine bestimmte Identität herstellen und diese dem Zuhörer gegenüber darstellen.

Ein Erzähler verfolgt mit seiner Narration stets ein kommunikatives Ziel, bzw. mehrere kommunikative Ziele. Ein kommunikatives Ziel besteht in einer Wirkung, die beim Zuhörer erzeugt werden soll, z.B. Unterhaltung, Solidarisierung oder moralische Bestätigung. Um diese Wirkung zu erzielen, verwenden Erzähler verschiedene sprachliche Mittel, wie farbenfrohe Adjektive, direkte Rede oder Objektivierung. Die Nacherzählung einer Handlung kann begleitet werden durch Situationsbeschreibungen oder

argumentative Sequenzen. Um die Glaubwürdigkeit der Erzählung zu steigern, setzen Erzähler Belege ein. Im Prozess des Erinnerns und Erzählens eigener Erlebnisse erzeugt der Erzähler eine Identität, die er anhand der Erzählung auch dem Zuhörer vermittelt. Sie offenbart, wie der Erzähler vom Zuhörer gesehen werden will und spielt eine entscheidende Rolle beim Erreichen kommunikativer Ziele. Was erzählt wird und wie erzählt wird hängt ab von der Erzählsituation. Sie wird dadurch bestimmt, in welcher Beziehung Erzähler und Zuhörer zueinander stehen, in welchem lokalen, sozialen und institutionellen Kontext das Gespräch stattfindet. Diese Faktoren nehmen Einfluss darauf, welche Erwartungen der Erzähler an den Zuhörer hat und welche Erwartungen des Zuhörers an ihn er vermutet. Abhängig von der Gesprächssituation können Erwartungen Dritter eine Rolle spielen, z.B. dann, wenn Dritte mittels späterer Veröffentlichung der Gesprächsinhalte ebenfalls zu Zuhörern werden. An diesen Erwartungen wird der Erzähler seine Erzählmethode ausrichten, mit denen er sein kommunikatives Ziel erreichen möchte. Die Herstellung einer narrativen Identität dient jedoch nicht nur der Selbstdarstellung gegenüber einem Adressaten. In der Erzählung aktualisiert der Erzähler seine Identität entsprechend seines gegenwärtigen Selbstanspruchs.⁶³⁶ Sollte ein Widerspruch zwischen erzähltem Ich und dem Selbstanspruch des erzählenden Ich bestehen, z.B. in Geschichten vom Scheitern, muss dieser Widerspruch aufgelöst werden, da sonst die personale Identität des Erzählers bedroht wäre. Eine negative Erfahrung kann als positiv umgedeutet werden oder die eigene Verantwortung daran relativiert werden. Beispiele dafür wurden im Zusammenhang mit dem Geschichtentyp der Lektion und den Methoden des Objektivierens und Theorisierens genannt, die auch in den folgenden Erzählungen Anwendung finden. Oft werden Erlebnisse im Rückblick auch verharmlost, wie in den ersten beiden der nun folgenden drei Erzählungen.

In Abschnitt 2.3 wurde die Geschichte vom Trickdieb, der Herrn Kranich einen Goldring stahl, bereits als untypisches Beispiel für Erzählungen von schlechten Kunden erwähnt. An dieser Stelle soll sie erneut behandelt werden, weil sie sich aus mehreren Gründen gut für die Analyse narrativer Identität eignet. Abgesehen von Herrn Strauß' Schilderung eines Gerichtsprozesses stellt sie die längste zusammenhängende Geschichte in den Interviews dar. Während Herr Strauß hauptsächlich vom Angeklagten und vom Kläger erzählt und selbst nur am Rande der Handlung auftritt, ist Herr Kranich der Protagonist seiner Geschichte. Ferner erzählt er die Geschichte nicht als direkte Antwort auf eine meiner Fragen, sondern aus eigenem Antrieb. Daran wie er seine eigenen Handlungen im Umgang mit dem Dieb erzählt, lässt sich rekonstruieren, wie Herr Kranich sich in dieser Geschichte selbst sieht und wie er gesehen werden möchte. Was erzählt wird und wie es erzählt wird, hängt davon ab, welches Verhältnis Erzähler und Zuhörer zueinander haben und in welcher Atmosphäre die Erzählung erfolgt. Daher gilt es, als erstes die Gesprächssituation zu erläutern. Herr Kranich ist der einzige Pfand-

636 „So wird in diesen Ansätzen auch nicht ‚die Identität‘ eines Menschen als monolithischer und ontologischer Block beschrieben, sondern es werden die vielfältigen Formen von Identitätskonstruktionen als alltägliche ‚Identitätsarbeit‘ in den unterschiedlichen Domänen der Lebenswelt dargestellt.“ Lucius-Hoehne, Deppermann (2002), S. 49.

leiher im Sample, den ich während der Gespräche geduzt habe. Wir begegneten uns zuerst bei der Jahreshauptversammlung des ZdP im Jahr 2016. Er hatte sein Masterstudium abgeschlossen, ein Unternehmen gegründet und war nun seit etwas über einem Jahr Pfandleiher und Schließfachanbieter. Ich hatte ebenfalls im Vorjahr mein Masterstudium beendet und arbeitete nun als freier Doktorand mit eigenen Mitteln an meinem eigenen Forschungsvorhaben. Wir waren beide auf der Tagung, um Kontakt zu den etablierten Pfandleihern aufzubauen. Aufgrund des geringen Altersunterschieds und der ähnlichen Lebenslage stellte sich schnell eine gute Beziehung ein. Bereits während der Tagung konnte ich ihn zu seiner Unternehmensgründung interviewen und auch informelle Gespräche führen. Bei unserem zweiten Treffen im Jahr 2017 in seinem Geschäft waren wir uns also schon bekannt. Aus diesem Interview stammt die Erzählung vom Trickdieb. Die Stimmung beim Interview war herzlich und informell. Herr Kranichs Bruder zeigte mir alle Geschäftsräume, sodass ich auch einen Blick auf das werfen konnte, was für den Kunden die Hinterbühne darstellt. Auch beim Interview war der Bruder anwesend, wodurch sich gelegentlich ein Gespräch zu dritt einstellte. So richtete ich auch an beide Brüder die Frage, ob sie in ihrer kurzen Zeit als Pfandleiher bereits negative Erfahrungen mit Vorurteilen gemacht hatten. Daraufhin begann Herr Kranich eine Geschichte zu erzählen, die zwar auch mit Vorurteilen zu tun hat, aber nicht primär mit Vorurteilen gegen Pfandleiher:

„Wir wurden einmal hier beklaut. Das kann ich mal kurz erzählen. Da ist ein Kunde hier rein gekommen, der war Mitte 30, hatte einen Migrationshintergrund, war tätowiert im Gesicht, aber ich hab mir gedacht, ‚Naja ich behandle den wie jeden anderen‘“⁶³⁷

Hier geht es zunächst um Vorurteile, die ein Pfandleiher gegenüber einem Ausländer mit Gesichtstätowierung haben könnte. Pfandleiher haben natürlich viele ausländische Kunden und möchten möglichst jeden Interessenten als Kunden gewinnen. Gerade in den ersten Jahren nach Geschäftseröffnung begegnen sie aber auch vielen Kunden mit betrügerischen Absichten. Grundsätzlich muss ein Pfandleiher einen Kunden, der ihm verdächtig erscheint, nicht bedienen. Für sein Urteil stehen ihm aber nur die äußere Erscheinung des Kunden und sein Personalausweis als Grundlage zur Verfügung. Seine Entscheidung, den Kunden zu bedienen, erklärt Herr Kranich, indem er auf den moralischen Grundsatz: „Gleiches Recht für alle“ hinweist. Wie sich später zeigt, hätte er den Kunden besser nicht bedient. Als Fehler kann die Entscheidung aber nun nicht mehr gelten, da sie moralisch geboten war. Im nächsten Teil beginnt der Ablauf des Diebstahls und der Verfolgung, der lebendig und detailreich von Herrn Kranich in Szene gesetzt wird. An dieser Stelle findet auch ein Wechsel von Perfekt zu Präsens statt und es kommt direkte Rede vor.

„[...] [I]ch hatte früher ein Ringdisplay im Schaufenster stehen und der wollte die Ringe sehen. Und ich bin dann mit dem Ringdisplay, das war ja auch erstmal eine

637 Interview Herr Kranich 2017, S. 9.

Erfahrung, bin mit dem Ringdisplay zu dem Kunden heraus gegangen, hab dem das gezeigt, was ihn interessiert. Und der hat mich abgelenkt. Der hat dann auf einen Ring gezeigt, hat gemeint, ‚Was ist das für eine Punze?‘ Das war Glück, dass ich das unter der Kamera gemacht hab. Die Kamera war nämlich direkt da. In dem Moment, wo ich die Punze geschaut habe, das hat man schön auf der Aufnahme gesehen, greift der in einer irren Geschwindigkeit, das hat eine Sekunde gedauert, den größten massiven Goldring, steckt sich den ein und drei Sekunden später zu einem weniger wertvollen Ring, und steckt sich den auch ein, und nachdem er mir gesagt hat, [...] er überlegt sich das dann, ist für seine Freundin – also der ist ganz normal aus dem Laden heraus gegangen – schau ich auf mein Ringdisplay und sehe: ‚Schau, da fehlt ein Ring.‘⁶³⁸

Der Einschub, „das war ja auch erstmal eine Erfahrung“ verweist darauf, dass Herr Kranich heute nicht mehr mit Wertgegenständen aus seinem Arbeitsbereich hinter der Glasscheibe zum Kunden in den Vorraum hinaustritt. Die Erfahrung des Diebstahls war ihm eine Lektion, die ihn einen vorsichtigeren Umgang mit seinen Schmuckwaren gelehrt hat. Mit den Worten „das hat man schön auf der Aufnahme gesehen“ und „in einer irren Geschwindigkeit“ drückt Herr Kranich seine Bewunderung für die Kunstfertigkeit des Diebes aus. Die Geschichte enthält weder Reue über das eigene unvorsichtige Verhalten, noch eine Beschuldigung des Diebes. Im Fokus steht nicht die moralische Bewertung des Geschehenen, sondern die Unterhaltungswirkung. So erklärt sich auch die Lebhaftigkeit, mit der die Geschichte weiter erzählt wird.

„Beziehungsweise, also zuerst habe ich nur gesehen, dass der große Goldring fehlt. Renn raus, da geht er die Straße entlang. Vorher hab ich natürlich das Ringdisplay rein gestellt hinter die Tür, damit da nichts passieren kann. Hab ihn direkt am Arm genommen und zurück ins Geschäft. Hab gesagt: ‚Da ist...‘, also ‚There is a ring missing. Where is the ring? Tell me! I don’t call the police. Just tell me, where is the ring?‘ Und er hat gesagt: ‚Oh no.‘, er weiß von nix, und so standen wir drinnen. Aber er hat sich dann gedacht: ‚Mensch, dann geb ich ihm halt den weniger wertvollen Ring, dann gibt der Ruh.‘ Ich wusste aber davon gar nichts, dass er den auch geklaut hat. Ich sag ihm ‚Wo ist der Ring?‘ Er: ‚Weiß ich nicht.‘ Er geht vor, zur Kamera, wo wir das Display [an]geschaut haben, beugt sich runter unter den Tisch, zaubert diesen Citrining hervor und sagt ‚There is the ring.‘ ‚Ah OK. This is another ring, but this is not the ring what is missing. Where is the gold ring? Just give me the gold ring!‘ Und in diesem Moment rennt der los. Rennt an mir vorbei, rumpelt mich zur Seite.“⁶³⁹

Die Erzählweise wechselt zwischen direkter Rede und indirekter Rede, zwischen Deutsch und Englisch und die Handlung wird unterbrochen von erklärenden Einschüben („Vorher hab ich...“, „er hat sich dann gedacht“). Offenbar gibt es einen Zielkonflikt zwischen Authentizität, die durch die Wiedergabe der Originalsprache erreicht werden soll und Verständlichkeit, die eine Übersetzung ins Deutsche und die Sichtbar-

638 Ebd., S. 9.

639 Interview Herr Kranich 2017, S. 9f.

keit von Kausalketten erfordert. Authentizität und Verständlichkeit dienen beide dazu, die Geschichte glaubhaft zu machen. Daran erkennt man, dass das kommunikative Ziel des Erzählers über die Unterhaltung des Zuhörers hinausgeht. Wer eine gute Geschichte erzählt, kann sich als guten Geschichtenerzähler darstellen. Aber nur wer eine glaubhafte Geschichte über sich selbst erzählt, kann dabei eine bestimmte Identität von sich selbst erzeugen und dem Zuhörer vermitteln. Im Fall von Herrn Kranich zählen zu dieser Identität Toleranz und Gerechtigkeit, wie in der Bedienung des Kunden zum Ausdruck kam. Mit dem Angebot, nicht die Polizei zu rufen, wenn der Dieb den Ring zurückgibt, demonstriert er darüber hinaus Großzügigkeit und Nachsicht. Indem das erzählte Ich den Dieb auf der Straße beim Arm nimmt, zurück in den Laden führt und mit dem Fehlen des Rings konfrontiert, demonstriert der Erzähler allerdings auch Mut und Durchsetzungsvermögen. Diese Eigenschaft kommt im nächsten Teil der Geschichte verstärkt zum Vorschein.

„Dann ist der aus der Tür gestürmt, ich hinter ihm her. Ich bin jetzt auch nicht unsportlich. Ich bin dann schreiend hinter ihm her gerannt. Das lustige war, dass das jemand gefilmt hat sogar. Da war ich dann eine Zeitlang auf YouTube. Ich hab ihn gebeten, dass er das raus nimmt. Weil das ist natürlich, also typischer fürs Geschäft geht's ja gar nicht im negativen Sinne. Bin dann raus, hab ihn dann gestellt, hab ihn zurück hier ins Ladengeschäft gebracht. Der Ring ist nie wieder aufgetaucht. Der hat ihn gegessen [oder] weggeschmissen. Die Kriminalpolizei war dann da. Er war dann sehr provozierend, hier im Geschäft. Also er hat sich dann ständig die Hose mit Unterhose ausgezogen bei der Durchsuchung, während dann auch Kunden herein kamen. Die Kunden haben aber gelacht.“⁶⁴⁰

Im Perfekt erzählt Herr Kranich vom Stellen und der anschließenden Festnahme des Diebes. Der Hinweis „Ich bin jetzt auch nicht unsportlich“, legt die Deutung nahe, dass Herr Kranich davon überzeugt ist, dass nicht jeder den Dieb hätte stellen können und auf seine Leistung stolz ist. Die eigentliche Überwältigung des Diebs ist mit den Worten „Bin dann raus, hab ihn dann gestellt, hab ihn zurück hier ins Ladengeschäft gebracht.“ jedoch sehr kurz zusammen gefasst und nicht zu einer abenteuerlichen Kampferzählung oder einer rühmenden Selbstbehauptungsgeschichte ausgebaut. Seine Bitte an den Filmer der Verfolgungsjagd, das Video von YouTube zu löschen, zeigt, dass sich Herr Kranich Sorgen darum gemacht hat, dass der Zwischenfall seinem Ruf schadet. Die Aussage „typischer fürs Geschäft geht's ja gar nicht im negativen Sinne“ unterstreicht dabei, dass Herr Kranich sich des Stereotyps seines Berufs bewusst ist, das in der Bevölkerung vorherrscht. Vor diesem Hintergrund kann es überraschend wirken, dass Herr Kranich die Geschichte überhaupt erzählt, erst recht aus eigenem Antrieb. Der Umstand lässt sich mit der Gesprächssituation erklären. Ein verbandsnaher Besitzer eines großen Betriebes, der von einem privaten Fernsehsender interviewt wird, hätte die Geschichte verschwiegen. Erzähler und Zuhörer hätten hier wenig übereinander gewusst und ein distanziertes, von Misstrauen geprägtes Verhältnis gehabt. Ein verbandsnaher

640 Interview Herr Kranich 2017, S. 10.

Großpfandleiher wäre außerdem als Repräsentant seiner Gruppe angesprochen worden und hätte sich vor dieser Gruppe für jede Aussage verantworten müssen. Innerhalb der Darbietung der ZdP-typischen Branchendarstellung wäre die Geschichte vom Trickdieb eine destruktive Information gewesen, die im Widerspruch zum Bild von den gewöhnlichen Leihhauskunden aus der Mittelschicht steht. Im Gespräch mit Herrn Kranich hingegen war die Geschichte angemessen, weil er Gründer eines jungen Einzelbetriebs nicht die gesamte Branche vertritt und von mir als zuhörendem Forscher keine literarische Fortführung alter Stereotype erwarten musste. Diesen Vertrauensstatus haben Kunden, Passanten und YouTube-Zuschauer aber nicht. In diesem Kontext ist Herrn Kranichs Sorge um die rufschädigende Wirkung des Ereignisses zu verstehen. Die Kunden, die im Laden Zeugen der Festnahme wurden, sollen jedoch gelacht haben und Herr Kranich bezeichnet die Dokumentation der Verfolgungsjagd auf Video als „das lustige“ an der Geschichte. Die Ausdrucksweise lässt auf eine nachträgliche Verharmlosung schließen, nachdem die beruhigende Gewissheit eingetreten ist, dass aus der Veröffentlichung des Videos kein weiterer Schaden entstanden ist. Hätte Herr Kranich sein Dasein als schreiender Verfolger in einem YouTube-Video von Anfang an lustig gefunden, hätte er den Uploader wohl kaum um Löschung gebeten. Im Schlussteil der Erzählung erfährt der Zuhörer von der anschließenden Gerichtsverhandlung und dem Fazit, das Herr Kranich aus der Geschichte zieht.

„Dementsprechend war es nicht so schlimm, aber seitdem bin ich bei diesen Sachen vorsichtiger geworden. Ich war dann auch bei der Gerichtsverhandlung. Es war ein armer Kerl, der aus Ungarn [kam] mit Beschaffungskriminalität. Der hat das für seine Drogen gebraucht, und ... und ich war nicht der einzige Betroffene. Also da war da hinten am Kiosk noch eine Dame, der er eine verpasst hat sogar und dann die Kasse genommen hat. Dann hat er bei einem größeren Juwelier hier in [Stadt], da möchte ich jetzt nicht den Namen nennen, hat er einen Gold- also einen Brillenring, keinen Goldring, einen Brillenring geklaut im Wert von 15.000 €, und eigentlich ging es bei der ganzen Verhandlung um diesen Ring. Ich war da einfach nur. Lustig war, dass ich ihn gestellt hab. Also durch mich kam er im Endeffekt ins Gefängnis, ja? [klatscht] Bringt mir auch nichts, [der] Ring ist weg, der [Dieb] tut mir mehr leid.“⁶⁴¹

Der Schlussteil beginnt mit einer Lektion. Seit der öffentlich gewordenen Verfolgungsjagd und der Leibesvisitation vor den Augen der anderen Kunden sei der Erzähler vorsichtiger geworden. Es folgt ein Fazit, das Herr Kranich aus der Gerichtsverhandlung zieht. Sein Festhalten des Diebes im Laden hat zur Verhaftung und letztlich auch zur Inhaftierung geführt. Da Herr Kranich aber für seinen Schaden keine Reparatur erhalten hat, stellt der Ausgang der Geschichte für ihn keinen Sieg dar. Auch von einer moralischen Verurteilung des Diebs sieht er ab. Stattdessen bekundet er sein Mitleid für den Verbrecher, der seine Drogensucht mit Beschaffungskriminalität finanzieren muss. Wieder verwendet der Erzähler das Wort „lustig“, um die Bedeutung eines Details herabzuspielen. Wie zuvor gezeigt, liegt die Deutung nahe, dass Herr Kranich stolz

641 Interview Herr Kranich 2017, S. 10.

darauf ist, den Dieb gestellt zu haben, was auch als ein Grund für das Erzählen der Geschichte überhaupt angesehen werden kann. Durch die Klassifizierung des Stellens als „lustig“ und den Zusatz „bringt mir auch nichts“, relativiert er die eigene Leistung und demonstriert damit Bescheidenheit. Die Nachsicht, die schon beim Angebot durchschien, die Polizei nicht zu rufen, wird am Ende noch gesteigert, als Herr Kranich dem Täter mitleidig vergibt.

Die Geschichte, dient dem Erzähler dazu, sich an den Diebstahl zu erinnern und dabei eine Version davon zu entwerfen, in der das erzählte Ich die Eigenschaften verkörpert, die das erzählende Ich selbst anstrebt. Gleichzeitig dient sie dazu, ein negatives Erlebnis so zu verarbeiten, dass man beruhigt damit abschließen kann. Die Eigenschaften, die das erzählte Ich im Verlauf der Geschichte verkörpert sind Toleranz, Gerechtigkeitssinn, Nachsicht, Sportlichkeit, Mut, Durchsetzungsvermögen, Gelassenheit, Bescheidenheit und Großmut. Hierin besteht die dargestellte Identität. Abhängig vom Zuhörer kann das kommunikative Ziel des Erzählers auch anders ausfallen, als hier im Interview. Während hier die Unterhaltung im Vordergrund stand, wird Herr Kranich den Tathergang bei seiner Zeugenaussage vermutlich sachlicher formuliert haben. Wollte er eine Person mit der Geschichte beeindrucken, würde er die Überwältigung und die Verurteilung des Diebes in den Vordergrund rücken. Es gibt ferner eine direkte Selbstdarstellung des Erzählers, die nicht über das erzählte Ich vermittelt wird. Durch die Verwendung direkter Rede und die Wiedergabe des Dialogs auf Englisch sowie durch den Einschub erklärender Bemerkungen, macht Herr Kranich seine Geschichte glaubhaft, wodurch er selbst als authentischer und vertrauenswürdiger Erzähler erscheint. Neben der Darstellung einer narrativen Identität gegenüber dem Zuschauer dient die Erzählung der Verarbeitung des erlebten Geschehens. Das bedeutet, die Identität, die der Erzähler herstellt, geht über das hinaus, was er darstellt. Der nicht-kommunikative Teil der hergestellten Identität beantwortet Fragen des Erzählers an sich selbst, wie „Habe ich mich richtig verhalten?“ oder „Bin ich mit meiner Situation zufrieden?“. Die Frage, ob es ein Fehler war, den Kunden trotz seiner Herkunft aus Ungarn und seiner Gesichtstätowierung zu bedienen, wird verneint. Als Argument dient ein moralischer Grundsatz. Damit entlastet sich der Erzähler ein Stück weit von der eigenen Schuld am entstandenen Schaden. Mit dem Ringdisplay in der Hand in den Vorraum zu treten, erkennt der Erzähler hingegen als Fehler an. Indem er seine Handlung und den darauf folgenden Diebstahl als Lektion zur Vorsicht begreift, verleiht er dem Fehler einen positiven Sinn. Genauso verhält es sich mit der Bloßstellung auf YouTube und der Provokation während der Festnahme. Auch sie werden als Lektionen in Vorsicht gedeutet und gelten damit als mental abgeheftet. In dieser Form geben sie keinen Anlass zum Selbstzweifel. Die nachträgliche Deutung des Filmens als lustig dient der Verharmlosung der potenziell rufschädigenden Wirkung des Videos, die sich erst nach der Löschung desselben ausschließen ließ. Soweit aus der Geschichte hervorgeht, hat der Ruf von Herrn Kranich und seinem Geschäft nicht unter den Vorfällen gelitten. Der gestohlene Ring ist jedoch nicht wiedergefunden worden und war auch nicht Gegenstand der Gerichtsverhandlung. Herrn Kranichs Erklärung „Ich war da einfach nur“ legt nahe, dass er nicht als Kläger aufge-

treten ist und keinen Schadensersatz erhalten hat. Der entstandene Schaden ist nicht beglichen worden, und auch die von Herrn Kranich bewirkte Festnahme des Diebes hat in seinen Augen keinen gerechten Ausgleich geschaffen, wie an der kurzen Stellungnahme „Bringt mir auch nichts, [der]Ring ist weg“ zu erkennen ist. Das Ungleichgewicht zwischen Täter und Opfer löst Herr Kranich auf, indem er den Dieb ebenfalls zum Opfer umdeutet. Der ihm entstandene Schaden wird aufgewogen durch den Schaden, den der Dieb sich mit seiner Drogensucht selbst zugefügt hat. Die Relativierung des erfahrenen Unrechts durch Vergleich mit den anderen, stärker geschädigten Klägern bei der Gerichtsverhandlung dient ebenfalls dem Zweck, beruhigt mit dem Erlebnis abschließen zu können.

Als zweites soll die Geschichte von Herrn Ibis' Berufseinstieg näher beleuchtet werden. Wie Herrn Kranichs Geschichte vom Trickdieb ist sie in unterhaltender Form erzählt, lässt aber auch erkennen, dass durch die Erzählung ein negatives Erlebnis verarbeitet wird. Das Interview, in dem Herr Ibis die Geschichte erzählt hat, wurde in einem Café in der Nähe von Herrn Ibis' Arbeitsplatz geführt. Da er Angestellter einer Kette ist, hat er kein eigenes Büro, in dem er während der Geschäftszeiten Besucher empfangen kann, wie viele der geschäftsführenden Interviewpartner es getan haben. Sein Arbeitgeber, die Exchange AG, pflegt keinen engen Kontakt zum ZdP. Herr Ibis als Angestellter hat ohnehin kaum mit dem Verband zu tun. Wie im Interview mit Herrn Kranich ist daher nicht zu erwarten, dass der Erzähler sich bei seinen Aussagen der Imagepolitik des ZdP verpflichtet fühlt. Entsprechend offen erzählte er von Sexarbeiterinnen, mutmaßlich Kriminellen und verarmten Rentnern, die zu seinen Kunden zählen. Trotz des lauten und öffentlichen Intervieworts war die Situation freundlich, vertrauensvoll und relativ entspannt. Um eine völlig freie und spontane Redesituation handelte es sich beim Interview mit Herrn Ibis dennoch nicht. Zu Beginn des Interviews beginnt eine seiner Antworten mit den Worten: „Schöne Frage, auf die ich in der eigenen Vorbereitung überhaupt nicht gekommen bin.“⁶⁴² Trotz des Versuchs der Vorbereitung auf das Interview seitens des Erzählers, weist die hier zitierte Passage jedoch viele Nebensätze auf, die offensichtlich aus spontaner Assoziation entstanden sind.

B: „Können Sie sich noch an ihren ersten Arbeitstag bei der Exchange erinnern?“

I: „Ziemlich vital, ja.“

B: „Was ist da so passiert?“

I: „Waren Sie schonmal bei richtig schlechtem Hagelwetter vor der Tür? [B: „Ja.“] So etwa hat sich das angefühlt. Also, Sie müssen sich vorstellen, ich komme aus einem Bereich, der ein Handwerk ist, was schon mal von dem Geschäft ganz fremd ist. Und es ist ein Handwerk, dem eine meditative Ruhe zu Grunde liegt. Also der Kfz-Meister, der Straßenbauer, der Klempner, die haben einerseits mir roher Kraftanwendung zu tun, zweitens mit lauten Flüchen, die dem Uhrmacher auch nicht fremd sind, und drittens [...] haben diese Handwerker auch mit sehr viel Lärm zu tun. Die Uhrmacherei, die sich in eigener Arroganz auch Uhrmacherkunst nennt, ist ein meditatives Handwerk, und von dem Handwerk in einen Geschäfts-

642 Interview Herr Ibis, S. 2.

bereich, der – und ich wurde in Berlin in der Friedrichsstraße eingearbeitet, da haben wir eben nicht die wilde Klientel, wie ich vorhin erzählt habe, eines Bahnhofsviertels und noch eine Pfandhausklientel, – und aus einer meditativen Werkstatt-ruhe und sehr, sehr zivilisierten und entspannten und hoch spezialisierten Kundengesprächen von Leuten, die glauben, wenn sie eine Uhr kaufen, dann tätigen sie eine Anschaffung für die nächsten fünf Generationen der Familie, überzugehen in Gespräche mit Menschen, denen man für dieses Stück Gold nur 30 € beleihen kann, die aber 50 brauchen, weil sonst der Rest des Monats nicht mehr auskommt, und in solche Debatten zu gehen täglich und die Kollegen mitzuerleben, wie sie absolut beruhigt und absolut routiniert immer die gleichen Sätze jedem Kunden an den Kopf werfen mussten, weil es anders eben nicht funktioniert, das war für mich, wie eine Flut aus Ohrfeigen, eins nach dem anderen. Ich bin in meinem Wesen ein sehr neugieriger und aufnahmefreudiger Mensch. An dem Tag war ich irgendwann nicht mehr aufnahmefähig. Also, es war so viel, was da auf einen eingelätschert ist, und obwohl ich eben zu Teilen aus dem Bereich Schmuck und Uhren komme, hab ich in den ersten zwei, drei Tagen, also nicht nur an dem ersten Tag, sondern in der ersten Woche eigentlich, unglaublich viel über Schmuck und Uhren gelernt, besonders was eins betrifft: [...] [Den] realen Wert den eine Uhr oder ein Schmuckstück inne hat verglichen mit dem, was bis dahin auch ich persönlich, als auch mein Gegenüber als Kunde im Pfandgeschäft an Wert für dieses Stück tatsächlich [angenommen hat].“⁶⁴³

Während Herr Kranichs Geschichte eine Abfolge von Ereignissen ist, in der sich ein Protagonist und ein Antagonist gegenüber stehen, handelt es sich bei Herrn Ibis' Erzählung um die Beschreibung einer Situation und des in dieser Situation empfundenen Gefühls. Daher beginnt Herr Ibis auch nicht damit, wie er an seinem ersten Arbeitstag aufgestanden ist oder wie er das Geschäft betreten hat, sondern mit einem Vergleich. Durch die Gegenfrage „Waren Sie schon mal bei richtig schlechtem Hagelwetter vor der Tür?“ stimuliert er den Zuhörer, sich an eigene Erlebnisse mit Hagel zu erinnern und verstärkt so die emotionale Wirkung seines Vergleichs. Im folgenden Teil erläutert Herr Ibis die Eigenschaften des Uhrmacherhandwerks. Damit will er den Zuhörer befähigen, die Perspektive eines Uhrmachers auf das Pfandleihgeschäft einzunehmen, damit dieser Herrn Ibis' Gefühl nachempfinden kann. Wie zuvor mit der Gegenfrage, regt er hier die Vorstellungskraft des Zuhörers an, indem er ihn direkt anspricht und seine Beschreibung mit den Worten „Sie müssen sich vorstellen“ einleitet. Gleichzeitig objektiviert Herr Ibis sein Erlebnis, indem er seine Perspektive als die typische Perspektive eines Uhrmachers darstellt. Die Beschreibung beginnt mit der Klassifizierung des Uhrmachens als Handwerk und wird fortgesetzt mit einer Abgrenzung zu anderen Handwerken. Dabei verwendet der Erzähler Adjektive, die die Nomen kaum um Informationen bereichern und primär der Verstärkung ihrer Wirkung dienen („*meditative* Ruhe“, „*rohe* Kraftanwendung“, „*laute* Flüche“). An anderen Stellen werden Adjektive durch Intensivierer⁶⁴⁴ in ihrer Wirkung verstärkt („*richtig* schlechtem Hagelwetter“, „*sehr* viel Lärm“, „*sehr, sehr* zivilisierten [...] *hoch* spezialisierten Kundengesprächen“, usw.).

643 Interview Herr Ibis, S. 12f.

644 Vgl. Paar (2009).

Die Werkstattruhe des Uhrmachers kontrastiert der Erzähler nun mit dem Geschäftsablauf im Pfandleihhaus. Hauptunterschied sei die Art der Kundengespräche. Die Vorbedingungen beider Geschäfte sind gegensätzlich. Der Uhrmacherkunde hat einen Überschuss an Geld, der Pfandhauskunde einen Mangel. Dadurch entsteht hier eine entspannte sachliche Beratung und dort ein emotional anstrengendes Konfliktmanagement. Für die ganztägige Konfrontation mit den Kunden, die für ihr Gold mehr Kredit haben wollen, als der Materialwert rechtfertigt, findet der Erzähler die Metapher „Flut aus Ohrfeigen“. Dass er am ersten Tag nach einer Weile nicht mehr aufnahmefähig war, deutet Herr Ibis als untypisch für ihn, da er normalerweise neugierig und aufnahmefreudig sei. Hierin offenbart sich ein Widerspruch zwischen erinnertem Verhalten und eigenem Selbstbild. Die Kollegen hingegen gehen mit der Situation „*absolut* beruhigt und *absolut* routiniert“ um. Obwohl er selbst Fachmann für Uhren und Schmuck ist, lernt Herr Ibis in der ersten Arbeitswoche viel über sein Fachgebiet hinzu, speziell, dass die Kunden ihre Besitzstücke für wertvoller halten, als sie sind. Wie die Geschichte von Herrn Kranich enthält Herr Ibis' Erzählung eine Lektion. Durch das nun erworbene Wissen, um die Werterwartungen der Kunden kann er deren Enttäuschung genauso routiniert begegnen wie seine Kollegen. Der Gegensatz zwischen ihnen ist aufgehoben. Da er die Zeit des „Einplätscherns“ von Eindrücken auf die erste Woche begrenzt, darf gedeutet werden, dass die Gewöhnung an den Arbeitsalltag dazu geführt hat, dass Herr Ibis wieder zu sich selbst zurück gefunden hat, indem er wieder neugierig und aufnahmefreudig wurde. Die Erzählung ähnelt Konversionsgeschichten⁶⁴⁵, bei denen das erzählte Ich sich von sich selbst entfremdet, im Laufe der Handlung wieder zu sich zurückfindet und am Ende mit dem erzählenden Ich identisch ist. In Herr Ibis' Erzählung ist die Vereinigung mit dem erzählenden Ich jedoch ausgespart und kann nur vermutet werden. Die zitierte Passage ist hauptsächlich beschreibender Art. Es gibt kaum Handlung, aus der Eigenschaften abgeleitet werden können, die eine narrative Identität konstituieren. Es gibt jedoch drei Selbstaussagen in der Erzählung. Zum einen die berufliche Herkunft („ich komme aus einem Bereich, der ein Handwerk ist“), dann den Gegensatz zwischen dem eigentlich aufnahmefreudigen Wesen und der Aufnahmeunfähigkeit in der ersten Arbeitswoche und zuletzt das Fazit, demzufolge das erzählte Ich in der ersten Arbeitswoche viel gelernt habe. Auf diese drei Selbstaussagen beschränkt sich die durch das erzählte Ich dargestellte Identität. Die Selbstdarstellung des erzählenden Ichs als Erzähler ist hier völlig auf überzeugende Unterhaltung ausgerichtet. Glaubhaftigkeit ist angesichts der bildhaften Sprache als Ziel auszuschließen. Die inhärente Nachricht an den Zuhörer lautet: „Ich bin eine humorvolle und wortgewandte Person.“ Im nach innen gerichteten Teil der hergestellten Identität geht es vor allem um die Verarbeitung der eigenen Überforderung im neuen Beruf. Die malerische Beschreibung der unterschiedlichen Arbeitsatmosphären im Uhrmacherhandwerk und im Pfandleihwesen dient dazu, die Überwältigung des erzählten Ichs zu erklären und zu entschuldigen. Ferner dient der Verweis auf die Uhrmacherbranche als Gesamtheit, genau wie die spätere Formulierung „auf einen eingeplätschert“ statt „auf mich einge-

645 Vgl. Meyer (2017), S. 141.

plätschert“ der Objektivierung der Erfahrung. Damit wird die Aufnahmeunfähigkeit in den ersten Arbeitstagen weiter entschuldigt, die auch ein Zurückbleiben hinter dem eigenen Anspruch als neugierig und aufnahmefreudig darstellt. Der bunte, humorvolle Charakter der Erzählung drückt die nachträgliche Verharmlosung einer Erfahrung aus, die im ersten Moment aufreibend und anstrengend gewesen sein muss. Durch die Verharmlosung wird die Erinnerung in eine Form überführt, die für das gegenwärtige erzählende Ich nicht mehr belastend ist. Wie im vorherigen Beispiel wird der negativen Erfahrung auch hier durch den Lerneffekt ein positiver Wert beigemessen.

Die dritte Erzählung, die in diesem Abschnitt analysiert wird, stammt von Herrn Sperling. Dieser erfuhr wie viele andere Interviewpartner auf der ZdP-Tagung 2016 von meiner Forschung über Pfandleiher. Im darauffolgenden Jahr kontaktierte ich ihn und vereinbarte ein Telefoninterview. Nachdem Herr Sperling sich von der Seriosität meines Forschungsvorhabens überzeugen konnte, war die Stimmung beim Interview entspannt und vertrauensvoll. Auch verließ er den engen Pfad der ZdP-Selbstdarstellung und gab offen Einblicke auf persönliche Gefühle und Überzeugungen sowie positive und negative Erlebnisse. In seiner langen Zeit als Pfandleiher hat Herr Sperling den Rückgang der Teppiche, Pelze und Lederjacken in der Beleihung und den Aufstieg der Handys, Tablets und Notebooks selbst miterlebt. Als ich ihn fragte, ob er sich an ein besonderes Pfand erinnern könne, fiel ihm eine Sammlung naturkundlicher Exponate ein:

„Ja, ach wir haben schon interessante Pfänder. Aber am interessantesten muss ich sagen, also manche Mitarbeiter, die verblüffen mich ja immer wieder. Ich fordere, dass man sich um jedes Pfand bemüht. Und die hatte angerufen und gesagt ‚Herr [Sperling], hier ist einer, der will seine Bernsteinsammlung beleihen.‘ Ich sag; ‚Wie kann ich mir das denn vorstellen?‘ ‚Ja, Bernstein, da sind ja so Tierchen drin, ne? Von vor Millionen Jahren, ne? Und der hat eine ganze Sammlung davon, und die ist auch bekannt in [Stadt] und da reiben sich die Museen schon die Hände nach. Der wollt’ 30.000 € haben. Und die Sammlung ist 500.000 € wert.‘ Ich sagte: ‚Der kann uns ja viel erzählen.‘ Ja, dann haben wir aber tatsächlich mal recherchiert, den Namen und die Sammlung und wer das ist, und dann gab’s auch ein Museum. Der sagte: ‚Rufen Sie doch da an, da kennt man mich.‘ Wir natürlich direkt die Nummer aus dem Telefonbuch raus, haben da angerufen, und ja, ne super Sammlung und alles. Da hatten wir dann natürlich Interesse dran, und da haben wir 30.000 € drauf beliehen. Und ich hab mir das mal angeguckt, war ganz interessant. Ein paar Sachen waren auch langweilig, aber da waren super Spinnen und sowas drin, da war schon faszinierend. Und das hat der zweimal verlängert, und dann ist es versteigert worden für, weiß ich nicht, 40.000 €. Also wir haben dann auch unser Geld bekommen. Das war mal was Außergewöhnliches. [B: Aber war ja dann auch ein gutes Geschäft.] War ein sehr gutes Geschäft, ja. Und wissen Sie, da habe ich mich über meine Mitarbeiterin gefreut, weil jeder andere hätte gesagt ‚Was? Ne Bernsteinsammlung? Ne, das können wir nicht annehmen, tut mir leid.‘ Aber die: ‚Hm. Kann man ja vielleicht mal gucken.‘ Chef angerufen, mich, ja?

Und hatte ja vorher selber schon ein bisschen recherchiert, weil sie es unbedingt machen wollte. Hab ich mich sehr gefreut.“⁶⁴⁶

Das kommunikative Ziel, das Herr Sperling mit der Geschichte verfolgt, ist zum Teil durch die Interviewfrage vorgegeben. Da in der Frage nach einem besonderen Pfand verlangt wurde, wurde die Geschichte so erzählt, dass der Zuhörer davon überzeugt wird, dass es ein besonderes Pfand gab. Der erste Satz „Wir haben schon interessante Pfänder“ deutet aber bereits an, dass besondere Gegenstände immer wieder in Herrn Sperlings Betrieb oder in der Pfandleihbranche allgemein (je nachdem, welche Gruppe mit „wir“ gemeint ist) als Pfänder in Erscheinung treten. Der Satz muss daher nicht nur als Antwort auf die Frage, sondern auch als Aussage über den Pfandleiherberuf verstanden werden. Wer interessante Pfänder beleiht, hat einen interessanten Beruf und ist damit eine interessante Person. In Bezug auf die narrative Identität bedeutet das, dass die Geschichte für den Erzähler den Zweck erfüllt, sich als Mensch mit interessantem Beruf zu konzipieren. Über die Beantwortung der Frage hinaus besteht ein zweites kommunikatives Ziel darin, den Zuhörer von diesem Konzept zu überzeugen. Interessant wird die Beleihung erstens durch den Gegenstand selbst. Das heißt, eine naturkundliche Bernsteinsammlung ist nicht nur in der Beleihung, sondern auch im Alltag ein ungewöhnliches Besitzstück. Herr Sperling, beschreibt manche Stücke der Sammlung als „langweilig“, spricht aber auch von „super Spinnen“ und findet die Sammlung insgesamt „faszinierend“ und „außergewöhnlich“. Die Geschichte weist den Pfandleiherberuf zweitens als interessantes Metier aus, weil die Bernsteinsammlung auch als Pfand ungewöhnlich ist. Durch den anfänglichen Zweifel des erzählten Ichs („Der kann uns ja viel erzählen“), die Recherche nach dem Museum und die Bestätigung des Werts durch das Museum, baut der Erzähler einen Spannungsbogen auf, der den im Vergleich zur Goldbeleihung außergewöhnlichen Aufwand der Wertermittlung widerspiegelt.

Herr Sperling erzählt die Begebenheit aber nicht nur als Geschichte von einer Bernsteinsammlung, sondern als Geschichte von einer engagierten Mitarbeiterin, durch die erst die Beleihung der Bernsteinsammlung zu Stande kam. Indem er zusätzlich zum Thema „interessante Pfänder“ das Thema „Mitarbeiter-Chef-Beziehung“ in die Geschichte einfließt, offenbart er ein drittes kommunikatives Ziel. Neben der Darstellung des eigenen Berufs als interessant, demonstriert die Geschichte die Qualität der Mitarbeiterin. Die Konstruktion einer narrativen Identität dreht sich hier um die Frage „Was für eine Art Chef bin ich?“ Die Antwort darauf gibt zum einen die Selbstaussage „ich fordere, dass man sich um jedes Pfand bemüht“. Zum anderen zeigen der Einsatz der Mitarbeiterin und der wirtschaftliche Erfolg der Transaktion, dass die Forderung erfüllt werden kann und ihre kaufmännische Berechtigung hat. Indem er sagt, sich über die Mitarbeiter zu freuen, unterstreicht der Erzähler ihr richtiges Handeln. Ebenfalls verrät die Aussage, dass er die Arbeit seiner Mitarbeiter wertschätzen kann, was für die Qualität der Beziehung zwischen Chef und Mitarbeitern spricht. Gleichzeitig belegt der

646 Interview Herr Sperling, S. 9.

wirtschaftliche Erfolg der Beleihung die Kompetenz des Chefs, da seine Arbeitsanweisung, sich um jedes Pfand zu bemühen, sich als kaufmännisch richtig erwiesen hat. Der Themenstrang „Mitarbeiter-Chef-Beziehung“ ergänzt die narrative Identität vom interessanten Beruf um die Eigenschaften Wirtschaftskompetenz, Führungskompetenz und die Fähigkeit, die Leistungen anderer wertzuschätzen. Im Gegensatz zu den beiden anderen Geschichten enthält diese keine negativen Erlebnisse, die der Erzähler durch das Erzählen verarbeitet. Es gibt daher auch keinen Widerspruch zwischen erzähltem Ich und erzählendem Ich, der durch die Erzählung aufgelöst werden muss. Für den Selbstanspruch des Erzählers, dass in seinem Unternehmen jedem Pfand eine Chance gegeben werden muss, wirkt die Geschichte bestätigend, auch ohne dass dieser Selbstanspruch in Gefahr ist. Den Pfandleiherberuf anhand der spannenden Pfänder als interessant zu porträtieren, dient selbstverständlich auch dem Ansehen der Branche. Herrn Sperlings Geschichte von der Bernsteinsammlung ist jedoch nicht gekennzeichnet von den narrativen Methoden, mit denen Pfandleiher in anderen Erzählungen dem schlechten Ansehen ihres Gewerbes begegnen. Diese werden im nächsten Abschnitt erklärt und anhand von Beispielen erläutert.

3.5 Stigma-Management

Wenngleich nicht in allen Interviews das Stigma, das Pfandleiher tragen, eine große Rolle spielte, so war in jedem Interview deutlich, dass der Erzähler sich des Stigmas des Berufs bewusst ist und sich darüber hinaus bewusst ist, dass der Zuhörer ebenfalls damit vertraut ist. Herr Star spricht vom „jüdischen Geldverleiher-Hai“⁶⁴⁷ und vom „älteren Mann mit Brille und Ärmelschonern im Hinterhof“⁶⁴⁸, Frau Schwalbe sagt, Pfandleiher gelten als „Halsabschneider vor dem Herrn“⁶⁴⁹ und so weiter. Formulierungen wie „der Laie glaubt“ oder „was nie verstanden wird“⁶⁵⁰ zeugen von einem großen Unverständnis der Bevölkerung, das die Pfandleiher fühlen. Ebenso sind sie vertraut mit Darstellungen von Pfandleihern im Fernsehen, die sie für auf die reale Situation in Deutschland nicht übertragbar halten. Das Stereotyp vom zwielichtigen Hinterhofausbeuter, das zur Stigmatisierung der Pfandleiher führt, war nicht jedes Mal Teil des Gesprächs. Es war aber jedes Mal Teil der Gesprächssituation. Die Erzähler konnten somit von mir erwarten, mit dem Stereotyp vertraut zu sein und es gegebenenfalls auch anzusprechen. Was sie nicht sicher wissen konnten, war, inwiefern ich es für wahr halte. Ich als Forscher wiederum konnte erwarten, dass die Interviewpartner mit Stigmatisierung Erfahrung gemacht hatten und dem Thema somit nicht völlig unvorbereitet begegnen würden. Wie die Imagepolitik in Veröffentlichungen des ZdP zeigte, gibt es bereits eine routinierte Sprechweise. Im Verlauf der Datensammlung zeigte sich aber, dass diese nicht von allen geteilt wird, weil nicht alle ein enges Verhältnis zum ZdP pflegen. Für die Zeit des

647 Interview Herr Star, S. 3.

648 Ebd., S. 1.

649 Interview Frau Schwalbe, S. 8.

650 Interview Herr Strauß, S. 7.

Interviews war das Stigma offensichtlich, d.h. eine Verheimlichung (Passing) war für die Interviewten ausgeschlossen. Erwartbare Methoden des Stigma-Managements waren, nach Goffman, Covering, d.i. die Reduktion der Aufdringlichkeit des Stigmas und Normifizierung, d.i. die Betonung der eigenen Normalität trotz stigmatisierter Eigenschaft. Die Analyse der Interviewtexte förderte eine Vielfalt von Methoden zu Tage, die sich als Subkategorien von Covering und Normifizierung verstehen lassen, wie auch weitere Methoden darüber hinaus. In Erzählungen von Begegnungen mit Fremden waren außerdem Beispiele von Passing in der Vergangenheit zu finden.

Die bewusste Gestaltung der Ladenräume zur Verbesserung des Rufs wurde in Abschnitt 2.7 erläutert und Abschnitt 3.1 als Bühnengestaltung im Goffman'schen Sinne interpretiert. Die zugrunde liegende Imagepolitik des ZdP sieht eine Abkehr von den Eigenschaften vor, die das Stereotyp vom zwielichtigen Hinterhofausbeuter konstituieren. Die verborgene Lage der Geschäfte in Kellergeschossen, auf der Etage und in den viel erwähnten Hinterhöfen soll aufgegeben werden zugunsten einer sichtbaren Positionierung im Erdgeschoss mit Schaufenster am Bürgersteig, also in der Nachbarschaft der „normalen“⁶⁵¹ Geschäfte, deren Inhaber nicht stigmatisiert sind. Das Gewerbe wird noch immer mit seiner Hochphase im 19. Jahrhundert, zumindest aber mit der Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg assoziiert, wie auch Herrn Stars Äußerungen über Ärmelschoner und jüdische Geldverleiher zeigen. Diese Facette des Stereotyps soll durch eine moderne Gestaltung der Geschäftsräume widerlegt werden. Das Lagerpfand, also große Mengen geringwertiger Alltagsgegenstände, das für die proletarische Pfandleihkultur des 19. Jahrhunderts typisch war, soll ganz verschwinden, zugunsten von Edelmetallen und hochwertiger Technik. Der ebenfalls stigmatisierte, verarmte und dem Stereotyp zufolge lasterhaft lebende Pfandhauskunde soll auf diese Weise vom Geschäft ausgeschlossen werden und einer bürgerlichen Kundenschicht Platz machen, die sich Edelmetall und hochwertige Technik auch leisten kann. Durch Berufsbekleidung im Stil business casual soll der Zielkonflikt zwischen Seriosität und Kundennähe gelöst werden. Hierbei ist anzumerken, dass Pfandleiher eine geschärfte Wahrnehmung für äußeres Auftreten haben, da sie die Vertrauenswürdigkeit ihrer Kunden nur aufgrund jenes äußeren Auftretens einschätzen müssen, um sich vor Betrug, Diebesgut und Fälschungen zu schützen. Außer der Kleidung zählt dazu eine gewählte Ausdrucksweise, mit der sie bei Neukunden Hemmnisse abbauen, Vertrauen aufbauen und bei respektlosen Kunden Autorität durchsetzen. Die aktive Selbstveränderung, um das Stigma los zu werden, die die Imagepolitik des ZdP vorsieht, stellt Goffman zufolge kein Stigma-Management dar. Ferner merkt er an, dass Betroffene, die sich erfolgreich ihres Stigmas

651 Goffman konzipiert alle, die eine bestimmte stigmatisierte Eigenschaft nicht tragen im Gegensatz zu den Betroffenen als die „Normalen“. Dabei ist zu bemerken, dass der Autor außerdem davon ausgeht, dass jeder Mensch eine Eigenschaft trägt, die in bestimmten Situationen als stigmatisiert gilt. Die Stigmatisierten und die Normalen sind somit keine absoluten Mengen in der Gesellschaft, sondern nur Kategorien die jeweils in Bezug auf eine bestimmte Eigenschaft Gültigkeit haben. Vgl. Goffman (1963), S. 137f.

entledigt haben, sich anschließend oft nicht als „normal“ fühlen, sondern als ehemals Stigmatisierte.⁶⁵²

Nur wenige Interviewpartner in meinem Sample erzählten, Erfahrungen mit direkten Anfeindungen gegen Pfandleiher gemacht zu haben. Man mag dies als Anzeichen für den Erfolg der Imagepolitik des ZdP sehen. Herr Adler, der dem ZdP nahe steht und die Imagepolitik befürwortet, bemängelt: „Viele wissen auch immer noch gar nicht, was ein Pfandleiher überhaupt ist und wie es im Pfandleihgewerbe zu geht [...]“.⁶⁵³ Es ist auch denkbar, dass die Feindseligkeit gegenüber Pfandleihern im Vergleich zur Hochphase abgenommen hat, weil der Pfandkredit seit Ende des Ersten Weltkrieges nach und nach aus dem Alltag verschwunden ist und heute nur noch von wenigen gekannt und genutzt wird. Entsprechend einhellig ist die Meinung im Sample darüber, dass der Pfandkredit der Mehrheit der Bevölkerung zwar dem Namen nach bekannt, aber in seinen Einzelheiten völlig unbekannt ist. Dieser Status führt einerseits zu einem Interesse der Bevölkerung am Thema Pfandleihe, was sich in der medialen Berichterstattung widerspiegelt, aber auch in persönlichen Gesprächen der Pfandleiher mit Fremden. Andererseits macht es die Uneingeweihten anfällig dafür, Darstellungen von Pfandleihern in den Medien, die oft fiktional sind oder sich auf andere Orte oder Zeiten beziehen, unreflektiert auf die heutige Situation in Deutschland zu übertragen. Angesichts dieser Situation, habe ich die Interviewpartner, sofern sie nicht von selbst davon erzählt haben, im Verlauf des Interviews gefragt, wie sie antworten, wenn sie im privaten Umfeld neue Menschen kennen lernen und von diesen nach ihrem Beruf gefragt werden. Wie Herr Strauß erklärt (vgl. Abschnitt 2.7), gibt es verschiedene Herangehensweisen. Während die einen am liebsten nicht über ihren Beruf reden, gehen andere sehr offen damit um. Als Beispiele für den ersten Typ wurden in Abschnitt 2.7 Herr Specht, Herr Bussard und Herr Fink genannt, die ihr Nebengewerbe nutzen, um sich beruflich vorzustellen bzw. dies in der Vergangenheit getan haben. Herr Strauß beschreibt sich selbst als Rechtsanwalt, obwohl er auch im Leihhaus arbeitet und sich im ZdP engagiert. In Goffmans Terminologie können die obigen Beispiele als Formen des Passing verstanden werden – mit Ausnahme von Herrn Strauß. Da er sich als Verbündeter der Pfandleiher zu erkennen gibt und diese, beruflich wie privat, gegen Vorbehalte verteidigt, ist sein Verhalten nach Goffman als Normalisierung zu bezeichnen. Am Ende des Interviews nutzte er die Gelegenheit auch mir gegenüber Partei für sie zu ergreifen:

„Also, bei mir ist es ja so, ich bin kein Pfandleiher, aber an der Zusammenarbeit mit Pfandleihern gefällt mir sehr, sehr gut, dass es sich um ehrliche, klare Menschen handelt, die zu ihrem Wort stehen. Also, ich bin als Anwalt in verschiedenen Branchen tätig, die ich berate und an den Pfandleihern schätze ich wahnsinnig, dass sie unkomplizierte, gerade und sehr kaufmännisch denkende Menschen sind. [...] [M]an gibt sich die Hand auf eine Vereinbarung, und dann wird die eingehalten. Und in der Angst ein Klischee zu bedienen, dass Ihnen Ehrlichkeit abspricht

652 Vgl. Goffman (1963), S. 9.

653 Vgl. Interview Herr Adler, S. 10.

sind sie alle ganz ehrliche Häute. Das ist ganz interessant. Also da stimmt das Fremdbild überhaupt nicht mit dem, wie sie tatsächlich sind, überein.“⁶⁵⁴

Für die übrigen Interviewpartner gilt, dass sie zum zweiten Typ gehören, sich also als Pfandleiher zu erkennen geben und ihren Beruf geduldig erklären und, wenn nötig, verteidigen. Das bedeutet jedoch nicht, dass sie genauso offen mit ihrem Beruf umgehen, wenn sie nicht danach gefragt werden. Frau Taube erzählt von dem unangenehmen Gefühl, in der Öffentlichkeit von einem Kunden als Pfandleiher identifiziert zu werden, auch Thomas Käfer erwähnt es in seinem Buch. Das Erklären und Verteidigen kann im Goffman'schen Sinne als Covering verstanden werden. Sie verschweigen ihre Eigenschaft, Pfandleiher zu sein, nicht, sind aber bemüht, die aufgrund der Stigmatisierung entstandene Spannung abzubauen, indem sie auf verschiedene Weise mit dem Stereotyp umgehen, das der Stigmatisierung als Fundament dient. Das Ziel besteht oft darin, sich als normaler darzustellen, als das Stereotyp (Normifizierung), jedoch nicht immer. Herr Zeisig gibt an, dass er beim gemeinsamen Essen mit Freunden gerne seinen Beruf erklärt, auch wenn dabei sein Essen kalt wird (vgl. Abschnitt 2.7). Herr Strauß begegnet oft Klienten, die von seiner Nähe zu den Pfandleihern erfahren und dies negativ kommentieren. In seiner Erfahrung ist eine offene Herangehensweise meistens erfolgreich:

„Also insofern, ich erklär immer was ich da mache, und wie das Geschäft ist, und auf einmal finden die Leute es auch ganz interessant und wollen auch einmal eine Versteigerung angucken, und [das] hat auch viel mit Vorurteilen und Unkenntnis zu tun, denk ich.“⁶⁵⁵

Herr Star verfolgt die gleiche Strategie mit offenbar weniger Erfolg:

„Wenn es heißt, ‚Was bist du von Beruf?‘ ‚Ja Leihhaus, Pfandleiher‘, [holt erschreckt Luft] ‚Was? Was kommen denn da für Leute zu dir?‘ Das ist die Frage. Und dann, wenn ich es ihnen erkläre, dann kommt als nächstes, das ist immer so, ‚Ich würde da nie hin gehen.‘“⁶⁵⁶

Im Interview mit Herrn Storch erzählte ich, dass manche Pfandleiher ihren Beruf verheimlichen. Darauf reagierte er überrascht, da er lieber von seinem jetzigen Beruf als Pfandleiher erzähle, als von seinem früheren Beruf als Banker.

„Echt? Also ich finde das wirklich überhaupt nicht schwierig oder schlecht, weil Pfandleiher ist wirklich ein sehr aufregender, sehr spannender, sehr abwechslungsreicher Job. Ich find's eher schwierig zu sagen ‚Ich bin Bankkaufmann‘, musste ich damals sagen, als ich quasi gerade meine Lehre zu Ende hatte und da auch

654 Interview Herr Strauß, S. 30.

655 Interview Herr Strauß, S. 11f.

656 Interview Herr Star, S. 2.

noch gearbeitet habe. Dann wollten die Leute immer irgendwelche Tipps und Tricks und Insiderwissen haben.“⁶⁵⁷

Obwohl es in der Passage inhaltlich darum geht, ob man Fremden, die noch nicht davon wissen, seinen Beruf eröffnet oder nicht, ist sein Lob für den Pfandleiherberuf hier direkt an den Zuhörer gerichtet. Damit bildet sein Zitat eine Überleitung zu den im Folgenden aufgeführten Methoden, die im Interview zum Covering genutzt wurden, um die Spannung zu senken, die das Stigma zwischen Erzähler und Zuhörer verursacht hat.

Eine Möglichkeit, mit dem Stereotyp umzugehen, ist Normifizierung. Dabei werden den im Stereotyp enthaltenen negativen Eigenschaften neutrale oder positive Eigenschaften gegenübergestellt, sodass das Bild vom Pfandleiher insgesamt verharmlost wird. Die Selbstdarstellung des ZdP als Vertreter einer Branche mit geregelten Zinsen und wirtschaftlich kompetenten Kunden aus der Mittelschicht, die mit ihrer Treue dafür bürgen, dass sie zufrieden sind und nicht ausgebeutet werden, ist eindeutig als Normifizierung zu identifizieren. Auch in Interviews mit eher ZdP-fernen Pfandleihern wie Frau Meise ist diese Methode zu beobachten, wie an Aussagen wie „das ist ein Job wie jeder andere auch“⁶⁵⁸ zu erkennen ist. Dischinger beobachtet bei der Selbstdarstellung der Pfandleihbranche die Methode, von „freundlich-skurrielen Pfandhauskunden“⁶⁵⁹ zu erzählen. Diese seien zwar fremd und damit nicht normal, sie seien aber auch nur skurril und nicht zwielichtig, kriminell, gefährlich oder lasterhaft, kurz gesagt: Sie sind harmlos. Durch Erzählungen von solchen Kunden, kann der Pfandleiher seinen Arbeitsalltag zwar nicht als wirklich normal porträtieren, aber er kann der Fremdheit seine abschreckende Wirkung nehmen. In Abschnitt 2.3 sind Beispiele von Erzählungen von kuriosen Kunden aufgeführt, die dem freundlich-skurrielen Typ entsprechen. Ein weiteres gutes Beispiel stellt Herrn Zeisigs Erzählung von einem Stammkunden namens Sultan dar:

„Und so wie der, als der gerade drinne war, mit der Uhr, das ist auch ein Rumäne und Sultan heißt der auch noch. Der schachelt auch und handelt auch und macht dann da wieder und kauft da wieder und so, und der kommt dann immer erstmal zu mir und fragt, ob das es das auch wert ist, ob er das geben kann. [B: Wenn der woanders was einkaufen geht?] Ja genau. [B: Und dann zeigt er ein Foto oder was?] Ja dann kommt der her. ‚Ich hab Kette genommen und der will verkaufen, kannst du gucken?‘ ‚Ja dann gucken wir mal. Denk dran an die Provision!‘ ‚Was du kriegen Provision?‘ ‚Ja du bringst ein Paket Kaffee mit für die Frau.‘ Ja gut, und dann bringt er ein Pfund Kaffee mit. Und naja der freut sich dann auch wie ein Kullerkeks, [...], wenn er seinen Gewinn gemacht hat. Naja und der lernt auch jeden Tag dazu.“⁶⁶⁰

657 Interview Herr Storch, S. 13.

658 Interview Frau Meise, S. 8.

659 Vgl. Dischinger (2006), S. 57.

660 Interview Herr Zeisig, S. 23f.

Als ernstgemeinte Methode zur Verharmlosung des Berufsalltags gegen das Stereotyp können Geschichten von freundlich-skurrielen Kunden aber nur dann angesehen werden, wenn derselbe Interviewpartner nicht gleichwertig von schlechten Kunden erzählt oder solchen, die jedenfalls nicht harmlos sind. Obwohl jeder Pfandleiher bekundet, dass die Mehrheit seiner Kunden harmlos sei, werden Geschichten von nicht harmlosen Kunden aufgrund ihres höheren Unterhaltungswerts, gerade von den jüngeren Pfandleihern Kranich, Ibis und Schwalbe doch erzählt. Was als harmlos gilt und was nicht, wird jeder Erzähler, aber auch jeder Zuhörer, potenziell unterschiedlich beurteilen. In den Interviews konnten die Erzähler darüber hinaus nur ahnen, welchen Eindruck ihre Erzählungen beim kaum bekannten Zuhörer hinterlassen werden. Eine scharfe Trennung zwischen Geschichten von harmlosen kuriosen Kunden und nicht harmlosen kuriosen Kunden ist daher schwer zu ziehen. Somit lässt sich nicht in jedem Fall beurteilen, ob eine Geschichte erzählt wurde, um das negative Stereotyp des Pfandhauskunden vom Rand der Gesellschaft in seiner Fremdheit zu erhalten, aber in Bezug auf seine rufschädigende Wirkung abzumildern oder ob ein Erzähler die Gefahr der rufschädigenden Wirkung im Vertrauen auf den Zuhörer einging, um eine spannende Geschichte zu erzählen.

Hummel zufolge, lassen sich bei der Darstellung von Pfandleihern drei Typen unterscheiden. Die karitative Verklärung, die sozialromantische Verklärung und die kritische Verklärung. Die karitative Verklärung ordnet sie der Selbstdarstellung der Pfandleiher zu, die sozialromantische Verklärung fiktionalen Werken und die kritische Verklärung wirtschaftswissenschaftlichen Sachtexten. Bei der sozialromantischen Verklärung wird durch Erzählungen von Menschen am Rande der Gesellschaft eine Fremdheit erzeugt, die auf den Zuhörer spannend und unterhaltsam wirkt. Sie bedient den Voyeurismus derjenigen, die sich als normal konzipieren und neugierig auf die Stigmatisierten blicken. Thomas Käfer rekapituliert in seinem Buch viele Erinnerungen an kuriose Kunden und Situationen, um seinen Adressaten zu unterhalten. Ebenso taten es Frau Schwalbe, Herr Ibis und Herr Kranich. Frau Schwalbes Erzählungen von ihrem Kunden mit der Schildkrötenkette, der Mitglied eines Motorradclubs sei, stellen die Begegnung mit einem Menschen vom Rand der Gesellschaft als abenteuerliches Erlebnis dar. Herr Kranich erzählte von einem Handwerker, der ihm sein halbes Gebiss auf die Theke knallte (vgl. Abschnitt 2.7) und von Kunden, die nach Alkohol und Schweiß stinken.⁶⁶¹ Auch die Geschichte vom bewundernswert geschickten Trickdieb kann als sozialromantische Geschichte verstanden werden. Da Herr Ibis in einer Filiale in der Nähe des städtischen Rotlichtviertels arbeitet, tauchen in seinen Erzählungen vom Alltag im Pfandhaus Sexarbeiterinnen, Freier und Zuhälter auf, deren Gebaren auf den Zuhörer aus der bürgerlichen Mitte, zu der sich auch die Erzähler zugehörig fühlen, fremdartig und unterhaltsam wirken („Give money for fucking“). Ebenso erzählt er von Roma mit saisonal abwechselnden Lügengeschichten, von Schwarzgeldgeschäften und von Kunden vom arabischen Golf, die Luxusuhren am Zoll vorbei ins Land geschmuggelt

661 Vgl. Interview Herr Kranich 2017, S. 8.

haben, um ein lohnendes Geschäft zu machen.⁶⁶² Dabei unterziehen die Erzähler die deviant handelnden Figuren ihrer Geschichten keiner Verurteilung, sondern beschreiben sie lediglich als normalen Teil ihres sozialen Umfelds am Arbeitsplatz. Die Beispiele zeigen, dass das sozialromantische Element nicht nur in fiktionalen Darstellungen des Pfandleihwesens zu finden ist, sondern auch in narrativen Interviews mit echten Pfandleihern. Es ist allerdings zweifelhaft, dass die Pfandleiher damit die Absicht verfolgen, ihren Arbeitsalltag zu erklären. Frau Schwalbe sagt zuerst, Außenstehende stellen sich die Pfandhauskunden spannender vor, als sie seien⁶⁶³ und erzählt erst später von einem bestimmten Kunden, der ihr im Gedächtnis geblieben ist. Herr Kranich erzählt von den stinkenden Kunden, die er in über zwei Jahren nur „ein bis zweimal“ hatte, nur als Ausnahme von der Regel. Er ist sogar stolz darauf, dass die stigmatisierten Kunden so selten im Geschäft seien, weil er den anderen Pfandleihern damit gezeigt habe, dass ein Pfandleihbetrieb und ein Schließfachbetrieb (mit zahlungskräftiger Kundschaft) gut an einem Ort vereinbar seien.⁶⁶⁴ Herr Ibis macht ebenfalls darauf aufmerksam, dass die eben erwähnten Kundengruppen nicht repräsentativ seien. Das Gros der Kunden entstamme der Mittelschicht, wie in der Aussage „Ich sehe unsere Kundschaft mehr im Bereich des Händlers, des Handwerkers, der noch Gehälter und Löhne zu bezahlen hat [...]“⁶⁶⁵, deutlich wird. Es wäre falsch, das Erzählen von Geschichten mit sozialromantischer Einfärbung als Strategie der Selbstdarstellung einer Berufsgruppe zu deuten. Alle Interviewten vertraten die Überzeugung, dass die Darstellung vom Pfandhauskunden vom Rand der Gesellschaft falsch sei, weil die Mehrheit ihrer Kunden diesem Bild nicht entspreche. Indem die Erzähler am lebhaftesten und eindrucksvollsten von den Extremsituationen und den Ausnahmekunden erzählen, stellen sie jedoch sicher, den Zuhörer zu unterhalten und sich selbst als interessante Person vorzustellen. Es gibt an dieser Stelle offenbar einen Zielkonflikt, der darin besteht, seinen Beruf als harmloser darzustellen, als das Stereotyp, sich selbst aber als Mensch, dem spannende Dinge widerfahren und der unterhaltsam davon erzählen kann. Behält der Zuhörer nur die Erzählungen von den Ausnahmen im Gedächtnis und gibt nur diese weiter – sei es in alltäglichen Gesprächen, in wissenschaftlichen Publikationen oder Werken der Literatur – kann dadurch mittelfristig eine verklärende Wirkung entstehen.

Die Art der Verklärung, die von den Pfandleihern selbst ausgeht, ist Hummel zufolge jedoch die karitative Verklärung. Sie beschreibt eine Sprechweise, in der die Pfandleiher die selbstlosen Helfer sind, die keine Schuld an der Armut ihrer Kunden tragen und diesen stattdessen helfen, mit ihrer Armut zu leben oder diese sogar zu überwinden. In den Interviews gibt es zahlreiche Beispiele für diese Sprechweise. Herr Kranich versteht sein Geschäft und sich als „die helfende Hand“ für die Menschen in seinem Stadtteil und erzählt vom Fall der Buddha-Statue, die nicht beliehbar war, aufgrund seiner Hilfe aber bei Ebay verkauft werden konnte. Pfandleiher mit jahrzehntelanger Berufserfah-

662 Vgl. Interview Herr Ibis, S. 4, 14.

663 Vgl. Interview Frau Schwalbe, S. 5.

664 Vgl. Interview Herr Kranich 2017, S. 8.

665 Interview Herr Ibis, S. 16.

rung, wie Frau Meise, Herr Specht und Herr Zeisig sagen, dass sie Stammkunden freiwillig einen Bonus geben, der den Wert des Pfands übersteigt und erzeugen so ein Bild von der Pfandleihpraxis, in der es karitative Momente gibt. Frau Taube beschreibt sich als Partnerin der Kunden, die ihnen hilft, Schulden zurückzuerstatten, die sie bei anderen Gläubigern gemacht haben. Darin sieht sie allerdings eine Besonderheit ihrer eigenen Herangehensweise und keine Eigenschaft der Branche allgemein. Frau Amsel erzählt stolz, dass sie nicht geglaubt hatte, einst Menschen helfen zu können, da sie selbst einmal Geldprobleme hatte. Die hergestellte Identität als Helferin hält sie nicht davon ab, Geschäfte abzuschließen, die dem Kunden zum Nachteil geraten, etwa wenn diese ihren Pfandkredit irrational lange laufen lassen:

„Und die meisten Leute die kommen, kommen ja aus Geldnot. Und eigentlich haben die das Geld gar nicht übrig im Monat, um die Zinsen und Gebühren zu zahlen und halten aber trotzdem daran fest. Wir haben Tüten die sind so dick, da sind über Monate, über Jahre die Pfandscheine angewachsen für ein Teil, was vielleicht 300 € wert ist. Und das hat das längst gefressen.“⁶⁶⁶

Da der Kunde von den Pfandleihern als aktiver Part der Geschäftsbeziehung konzipiert wird, liegt es an ihm, seinen Pfandschein verfallen zu lassen oder Hilfe einzufordern. Herr Specht sieht sich dem moralischen Dilemma ausgesetzt, dass er einerseits von den Verlängerungen seiner Kunden profitiert, andererseits als deren langjährige Vertrauensperson nicht ihren wirtschaftlichen Ruin herbeiführen will. Aus demselben Grund habe Herr Storch schon Kunden angeboten, ihr Darlehen in Raten abzuzahlen, damit sie nicht zu lange in den Schulden stehen.⁶⁶⁷ Zu Hummels These lässt sich anmerken, dass eine karitative Selbstdarstellung in den Interviews zweifellos vorkommt. Bei der Erzählung dieser Passagen sprechen die Erzähler aber meistens von ihrer eigenen Herangehensweise und nicht von der Branche allgemein. Dass ein karitativer Ansatz im Widerspruch zur Geschäftslogik des zinsmäßigen Geldverleihens steht, ist den Erzählern klar und wird auch von diesen nicht verschwiegen. Herr Star bezieht sogar selbstbewusst eine Gegenposition, da er sich in keinster Weise zur Fürsorge verpflichtet fühlt:

„Ich will sie [drogenabhängige Kunden, Anm. D.B.] auf jeden Fall nicht, weil ich bin dann kein so sehr sozial veranlagter Mensch, der sagt ‚Ja die können ja nichts dafür, sie sind halt auf die schiefe Bahn geraten und sind drogenabhängig.‘ Ne. Ich hab dafür kein Verständnis, wenn einer die Nase schniefend und tropfend und auf Entzug hier bei mir hier an der Theke steht. Ne. Da hab ich kein Interesse dran. Bin ich auch nicht so sozial, wie sagt man, veranlagt, um dann zu sagen ‚Dem muss ich helfen.‘ Ne muss ich nicht.“⁶⁶⁸

Das Zitat zeigt, dass es außer den individuellen Bekenntnissen zu karitativen Momenten im Geschäftsalltag auch individuelle Bekenntnisse dagegen gibt. Stigma-Management

666 Interview Frau Amsel, S. 4.

667 Vgl. Interview Herr Storch, S. 7.

668 Interview Herr Star, S. 6.

in Form der Überschreibung des Stereotyps mit karitativen Eigenschaften findet nicht flächendeckend und nicht systematisch statt. Die Vielfalt der Geschichten zeigt, dass jeder Pfandleiher Kunden hat, die ihm sympathisch sind und denen er gerne hilft und andere mit denen er nur seine Geschäfte macht oder die er sogar des Ladens verweist. Sozialromantische Elemente tauchen in einzelnen Erzählungen auf. Diese werden aber zuvor als Ausnahmen kenntlich gemacht. Sie dienen primär weder der Bestätigung noch der Widerlegung eines Stereotyps der Pfandleiherbranche sondern der Unterhaltung des Zuhörers. Sekundär können sie in gewissem Maße der Selbstdarstellung als Person mit interessantem Arbeitsalltag dienen.

Die Pfandleiher zeigten im Umgang mit dem Stereotyp, das der Stigmatisierung zugrunde liegt, außer karitativen und sozialromantischen Narrativen weitere Methoden, die im Folgenden erläutert werden. Herr Kranichs jüngerer Bruder begegnet dem Vorwurf, Pfandleiher profitieren von der Not ihrer Kunden, mit Trotz.

„Klar, es gibt immer Menschen, die einen sagen wir helfen denen, die anderen sagen ‚Du lebst von deren Leid.‘ Aber meiner Meinung nach, mir persönlich wär das schon zu blöd, wenn das einer so sieht, [...]“⁶⁶⁹

Statt dem Stereotyp einen Gegenentwurf zur Seite zu stellen oder es argumentativ zu zerlegen, lehnt der Erzähler eine Erwiderung an dieser Stelle einfach ab und signalisiert damit, dass er sich nicht in der Verantwortung sieht. Herr Kranich unterstützt die Position seines Bruders, indem er dem Geschäft mit der Not der Kunden weitere Profiteure hinzufügt und somit die Verantwortung der Pfandleiher relativiert.

„Also wenn man nach der Logik heran gehen würde, dann würde ja jeder von dem Leid leben, der sozusagen diesen Gegenstand kauft, der dann zwangsläufig verschachert werden muss. [Bruder: Genau!] Also, ‚Wo fängt man an?‘ ist die Frage.“⁶⁷⁰

Frau Meise bedient sich derselben Methode. Sie macht hingegen andere Geldverleiher zu den Mitschuldigen: „Manche haben mir einmal gesagt, man lebt von der Not anderer Menschen. Aber dann würde jeder, der Geld verleiht, von der Not anderer [leben], es ist halt so.“⁶⁷¹ Wie in Abschnitt 2.6 deutlich wurde, ist das Verhältnis der Pfandleiher zu den Banken zwiespältig. Einerseits wissen sie um das bessere Image, das die Bank genießt, und stellen ihr Geschäft als bankenähnlich dar, um von diesem Image zu profitieren. Andererseits grenzen sie sich von den Banken ab, um den Pfandkredit als faire, menschlichere Alternative zu portraituren. Die Gleichsetzung von Pfandkredit und Bankkredit taucht in den Interviews in zwei Varianten auf. Die positive Variante folgt dem Muster „Wir sind genauso gut wie die“, die negative Variante dem Muster

669 Interview Herr Kranich 2017, S. 11. Aussage von Herrn Kranichs Bruder.

670 Ebd., S. 11.

671 Interview Frau Meise, S. 4.

„Die sind genauso schlecht wie wir.“ Beide Varianten dienen dem Zweck, den Pfandkredit in der Vorstellung des Zuhörers zu normifizieren. Herr Specht setzt die negative Variante ein, um die angebliche Schlechtigkeit der Pfandleiher durch ihre Ähnlichkeit zu den Banken zu relativieren: „Dabei ist es [das Geschäft, Anm. D.B.] gar nicht so negativ. Jede Bank macht das im Großen.“⁶⁷² In den Abschnitten 2.6 und 3.3 wurden zahlreiche Beispiele dafür gegeben, dass Pfandleiher sich von angrenzenden Gewerben wie den Edelmetallhändlern, den An- und Verkaufshändlern, Kredithaien, aber auch Kfz-Pfandleihern abgrenzen und dabei die negativen Eigenschaften des Stereotyps, allen voran das Prädikat „unseriös“, auf diese übertragen. Innerhalb der Gruppe von Berufen, die das Stigma „unseriöser Halsabschneider“ teilen, positionieren die Pfandleiher sich als die normaleren, in dem sie die schlechten Eigenschaften der anderen hervorkehren. Goffman beobachtet das gleiche Verhalten bei Menschen mit körperlichen Behinderungen. Diese zeigen deutliche Bestrebungen, sich von jenen abzugrenzen, deren Stigma offensichtlicher und aufdringlicher sei:

„The stigmatized individual exhibits a tendency to stratify his ‘own’ according to the degree to which their stigma is apparent and obtrusive. He can then take up in regard to those who are more evidently stigmatized than himself the attitudes the normals take to him. Thus do the hard of hearing stoutly see themselves as anything but deaf persons, and those with defective vision, anything but blind.“⁶⁷³

Die Frage, wer noch zur eigenen Gruppe zählt und wer ausgeschlossen wird, wird nicht von allen Pfandleihern gleich beantwortet. Die Kfz-Pfandleiher haben einen ambivalenten Status, weil sie im Hauptgewerbe einem anderen Beruf als dem Pfandgeschäft nachgehen. Die Exchange AG ist aufgrund ihrer Herkunft aus dem Geldwechsellgeschäft beim ZdP nicht hoch angesehen. Pfandleiher außerhalb des Verbands bezeichnet Frau Amsel pauschal als nicht seriös. Aber auch innerhalb des Verbands wollen die Befragten nicht für jeden Kollegen die Hand ins Feuer legen. Stellenweise gibt es sogar deutliche Abgrenzungen zwischen Kollegen, wie in Abschnitt 2.5 gezeigt wurde. Die Interviewpartner befinden sich in der Lage, dass sie von außenstehenden „Normalen“ mit ihren Kollegen aber auch mit den Ausübenden anderer Gewerbe assoziiert werden, sodass sich deren Verhalten auf ihr eigenes Ansehen auswirkt. Durch Abgrenzung von unliebsamen Mitstigmatisierten versuchen sie ihre eigene Normalität zu betonen. Gleichzeitig soll die Imagepolitik des ZdP als Verhaltenskodex dienen, um die Anzahl der Pfandleiher zu reduzieren, die dem Stereotyp stärker entsprechen oder Außenstehenden gegenüber jedenfalls einen solchen Eindruck erwecken. Goffman bezeichnet ein solches Verhalten der Stigmatisierten zur eigenen Gruppe als gruppeninterne Bereini-gung:

672 Interview Herr Specht, S. 5.

673 Goffman (1963), S. 107.

„The phrase ‘concern with in-group purification’ is used to describe the efforts of stigmatized persons not only to ‘normify’ their own conduct but also to clean up the conduct of others in the group.“⁶⁷⁴

Während die Abgrenzung der Interviewten von anderen Stigmaträgern noch als Methode des Stigma-Managements im Gespräch gezählt werden muss, geht die Bereinigung der Gruppe bereits einen Schritt weiter. Sie geht auch über das gemeinsame Schauspiel einer Kollegengruppe hinaus, die dazu dient, dem Stereotyp argumentativ zu widersprechen. Vielmehr stellt sie eine Form der organisierten Selbstveränderung in der Gruppe dar, die dem Zweck dient, das Stigma abzulegen.

Als Methoden im Umgang mit dem Stereotyp wurden in diesem Abschnitt das Passing erwähnt, das nur in Erzählungen von vergangenen Begegnungen auftauchte und Normalisierung im Fall von Herrn Strauß. Das Erzählen von Geschichten mit karitativem Charakter, die Gleichsetzung des Pfandkredits mit dem Bankkredit, die Abgrenzung von anderen Stigmaträgern und das Weiterreichen des Stereotyps, wie einen Schwarzen Peter an andere wurden als Formen der Normifizierung ausgemacht. Darüber hinaus erzählten manche Pfandleiher Ausnahmegeschichten mit sozialromantischen Elementen, um ihren Beruf als spannend darzustellen, nachdem sie das Stereotyp zuvor abgelehnt hatten. Außerdem begegneten manche Pfandleiher dem Stereotyp mit Trotz. Dazu zählt auch die Abwertung der Gegenposition durch den Hinweis auf die Unwissenheit ihrer Vertreter in Bezug auf die deutsche Pfandleihbranche.

3.6 Arbeit und Identität

Eine Forschung, die erzählte Identität von Menschen einer bestimmten Berufsgruppe analysiert, muss außer den Verhältnissen der Identität zu Narration und Stigma, auch der Frage nachgehen, welcher Zusammenhang bei den Interviewten zwischen Identität und Beruf besteht. Die Idee, dass berufstätige Menschen aus ihrer Arbeit eine Identität für sich beziehen, d.h. sich mit ihrer Arbeit und über ihre Arbeit identifizieren, wird allerdings in den Sozialwissenschaften seit langem als problematisch betrachtet, weshalb sich an dieser Stelle eine genauere Auseinandersetzung mit den relevanten Thesen empfiehlt.

Der Übergang von der Vormoderne zur Moderne ging einher mit einem Anstieg der abhängigen Beschäftigung gegenüber der familiären Selbstversorgung. Marx und die marxistische Schule nach ihm sahen darin die Quelle für eine Entfremdung des Arbeiters von seiner Arbeit. Diese Arbeiter wurden allerdings eingestellt von einer ebenfalls wachsenden Zahl von Unternehmern. Abels (2010) macht die Spezialisierung der Arbeitskräfte im Zuge der zunehmenden Arbeitsteilung verantwortlich für einen Anstieg der Individualität. Als Startpunkt dieser Entwicklung wählt er schon den Aufstieg

674 Ebd., S. 108.

der Städte im Hochmittelalter, in denen ehemalige Bauern und deren Nachfahren als spezialisierte Handwerker eine Ware für den Markt produzierten. Das Bewusstsein für die gegenseitige Abhängigkeit der Tauschpartner auf dem Markt, lasse „ein Gefühl der Individualität“ entstehen.⁶⁷⁵ Der Spezialist in der Stadt leite aus seiner Arbeit seine Rolle in der Gemeinschaft ab. „In dem Maße, wie spezialisierte Dienste und Produkte von anderen abgenommen wurden, wuchs das Gefühl der *sozialen Bedeutung* der eigenen Arbeit.“⁶⁷⁶ Daran zeigt sich, dass es in der Debatte um die Schöpfung von Identität aus Arbeit von Anfang an zu beachten gilt, ob man sich auf abhängig Beschäftigte oder selbstständige Unternehmer bezieht. Arbeitssoziologen betrachteten den Industriearbeiter der Hochmoderne als ein von seiner Arbeit entfremdetes Wesen. Volmerg (1978) geht dabei so weit, Identität im industriellen Produktionsprozess für unmöglich zu erklären. Zum einen können die Arbeiter während der Arbeit nicht in soziale Beziehungen mit ihren Kollegen treten:

„Die industrielle Arbeitssituation ist gekennzeichnet durch Herrschaft und soziale Isolierung. Hier kann Identität nicht mehr als struktureller Bestandteil von Interaktionen aufgefaßt werden.“⁶⁷⁷

Zum anderen könnten sie im Marx'schen Sinne keine Identität aus ihrer Arbeit gewinnen, da sie ihre Arbeitskraft nicht zur Bearbeitung der Natur zwecks Befriedigung ihrer eigenen Bedürfnisse einsetzen, sondern für einen fremden Zweck, wobei sie einen Lohn erhalten, mit dem sie dann ihre Bedürfnisse decken müssen.

„Wir haben dargelegt, daß Identität durch Aneignung äußerer und innerer Natur gebildet wird. Unter den Bedingungen industrieller Lohnarbeit ist diese Form der unmittelbaren Identitätsfindung jedoch nicht möglich. Identität und Arbeit treten in einen Widerspruch. Arbeit ist nicht mehr die Weise der Identitätsbildung. Angeeignet werden nicht die bearbeiteten Produkte, sondern das Äquivalent für die verausgabte Arbeitskraft, das selbst wiederum nur ein Mittel ist, Bedürfnisse zu befriedigen, die mit der Art der Tätigkeit in der unmittelbaren Produktion in keinem inhaltlichen Zusammenhang stehen.“⁶⁷⁸

Da die berufliche Tätigkeit selbst keine Identitätsbildung erlaube, müssen Arbeiter sich durch psychologische Bewältigungsstrategien und widerständiges Verhalten am Arbeitsplatz ihre Identität sichern.⁶⁷⁹ Die volkskundliche Forschung, die bis in die 1960er Jahre hauptsächlich auf das bäuerliche Leben auf dem Land ausgerichtet war, nahm schließlich ebenfalls Industriearbeiter in den Blick.⁶⁸⁰ Gegenstand der Forschung waren

675 Abel (2010), S. 50, 56.

676 Abel (2010), S. 50. Kursiv im Original.

677 Volmerg (1978), S. 20

678 Ebd., S. 42.

679 Vgl. ebd., S. 117–145. Von der Autorin ausgemachte „Widerstands- und Abwehrformen“ sind: Strukturieren von Raum und Zeit, Verbale und averbale Kommunikation, Identifikation, Personalisierung, Progressive und regressive Phantasie, Aggression und Angstlust.

680 Assion (2001), S. 259.

auch das Verhalten am Arbeitsplatz, vor allem aber die Arbeiterbewegung und die Gestaltung der Freizeit. Sie böten den abhängig Beschäftigten, trotz ihrer beruflichen Situation, die Möglichkeit, eine Identität auszubilden.⁶⁸¹ Während anfangs die Erforschung bzw. die Suche nach einer spezifischen Arbeiterkultur vorherrschte, durchlebte das Fach in den 1980er Jahren eine Transformation von der Arbeiterkulturforschung zur Arbeitskulturforschung. Ein Grund dafür stellt die „Pluralisierungs- und Individualisierungsdebatte“ dar, die schon vorher in der Soziologie Einzug gehalten hatte.⁶⁸² Die Debatte in den sozialwissenschaftlichen Disziplinen ist als Reaktion auf gesellschaftliche Veränderungen zu verstehen, die rückblickend als Übergang von der Moderne in die Postmoderne bzw. von der Hochmoderne in die Spätmoderne zusammengefasst wurden. Die zeitgleiche Transformation in der Arbeitswelt wird als Übergang vom Fordismus zum Postfordismus bezeichnet. Die Identität der Arbeitnehmer gilt durch die gesellschaftlichen Veränderungen erneut als gefährdet. Eickelpasch (2004) umreißt die Situation wie folgt:

„Erhöhte Mobilitätsanforderungen des entwickelten Kapitalismus, die Dynamik des Arbeitsmarktes, wachsende Bildungsabhängigkeiten, die ‚Durchmarktung‘ aller Lebensbereiche und ein durchschnittlich hohes Niveau der Existenzsicherung führen dazu, dass die Menschen aus den vertrauten Bindungen von Klasse, Beruf, Nachbarschaft, Familie und Geschlechterverhältnissen freigesetzt und in ihren Lebenswegen und Lebenslagen durcheinander gewirbelt werden. Über Generationen als ‚Notgemeinschaften‘ unverzichtbare Klassensolidaritäten lösen sich auf; der Beruf verliert durch die Flexibilisierung der Arbeitswelt, das Schwinden der Erwerbsarbeit und die Zerstückelung von Erwerbsbiografien seine traditionelle Bedeutung als Rückgrat der Lebensführung und zentraler Sinn- und Identitätsanker der Individuen.“⁶⁸³

Die Pfandleiher meines Samples sind diesen Phänomenen des Postfordismus nur zum Teil ausgesetzt. Zum einen sind nur vier der befragten Pfandleiher Angestellte; die übrigen elf sind entweder Inhaber des Unternehmens oder sonstige Geschäftsführer. Zum anderen sind die Unternehmen meist sehr klein. Nur zwei Interviewte sind Angestellte einer Kette. Herr Strauß wurde hier zu den Angestellten gerechnet, nimmt als Rechtsanwalt, Auktionator und stellvertretender Geschäftsführer aber eher eine ambivalente Position zwischen Beschäftigtem und Partner ein. Frau Meise wurde zu den Inhabern und Geschäftsführern gerechnet, da sie das Unternehmen mit ihrem damaligen Ehemann gegründet hat. Heute leitet sie eine von zwei Niederlassungen, ist aber nicht mehr Eigentümerin. Frau Taube ist eindeutig als Angestellte im inhabergeführten Einzelbetrieb ihres Chefs auszumachen. Weil sie die einzige Angestellte in einem Zweipersonenbetrieb ist, ist ihre Arbeitssituation jedoch nur schwer mit der zu vergleiche-

681 Krömmelbein (1996) beschreibt z.B. Subkulturelle, gesellschaftspolitische und alltagszentrierte Identitätswürfe von Beschäftigten in den neuen Bundesländern, vgl. dort, S. 171–197.

682 Warneken (2001), S. 280f.

683 Eickelpasch (2004), S. 6.

chen, der Arbeiter und niedere Angestellte in größeren, stärker diversifizierten und stratifizierten Betrieben ausgesetzt sind. Die beiden Angestellten einer Kette sind Herr Ibis und Herr Storch. Mit 22 Filialen ist die Exchange-AG die größte Pfandhauskette Deutschlands.⁶⁸⁴ Die einzelnen Filialen haben aber nicht mehr als zehn Mitarbeiter. Die Forderung nach „erhöhter Mobilitätsbereitschaft“, wie Eickelpasch schreibt, ist in ihren autobiographischen Erzählungen nachweisbar. Herr Ibis wurde wenigstens zeitweise in zwei verschiedenen Städten eingesetzt und musste dazu lange Fahrzeiten in Kauf nehmen.⁶⁸⁵ Herr Storch hat vor seinem Dasein als Pfandleiher schon ausbildungsbedingt in vier verschiedenen Bundesländern gelebt. Nach dem Studium in Berlin fing er dort auch bei der Exchange A.G. an, unter der Voraussetzung nach der Einarbeitung in ein anderes Bundesland versetzt zu werden.⁶⁸⁶ Die „Zerstückelung von Erwerbsbiographien“ lässt sich hier ebenfalls beobachten. Die Einsteiger haben meistens einen anderen Beruf erlernt und stoßen dann im mittleren Lebensalter zur Pfandleihe. Da es für den Beruf des Pfandleihers keine Ausbildung gibt, ist das Arbeiten in einem anderen als dem erlernten Beruf bzw. dem studierten Feld, jedoch auch für die jungen Gründer oder Erben normal. Es handelt sich also nicht immer um einen wirklichen Berufswechsel. Die Prekarisierung von Arbeit, gekennzeichnet durch niedrige Löhne, befristete Arbeitsverhältnisse und schlechte Planbarkeit, die ebenfalls als Charakteristikum des Postfordismus gilt,⁶⁸⁷ zeigt sich in den Interviews nicht. Stattdessen erzählen Unternehmer von der schwierigen Suche nach Mitarbeitern und deren Abwerbung durch die Konkurrenz.⁶⁸⁸ Frau Taube bezeichnet den Beruf als familientauglich und Frau Schwalbe als kompatibel mit dem Reitsport. Eine besondere Situation liegt außerdem bei Erben vor, die lange in einem anderen Beruf gearbeitet haben und dann ihren Beruf wechseln, um einer familiären Verpflichtung nachzukommen, wie bei Herrn Zeisig. In Bezug auf die gesamtgesellschaftliche Entwicklung der Arbeitswelt stellen die Pfandleiher meines Samples eher die Ausnahme dar. Die Pfandhauserben weisen jedoch typische Merkmale von Familienunternehmern auf, die die volkskundliche Arbeitskulturenforschung inzwischen ebenfalls in ihren Blick genommen hat. In den Abschnitten 2.2 und 3.2 wurde anhand der Studien von Stamm (2013) und Murawska (2015) aufgezeigt, um welche Merkmale es sich dabei handelt. Im Zusammenhang mit dem Übergang von der Vormoderne in die Moderne und von der Moderne in die Spätmoderne beschreibt Stamm eine Veränderung der typischen Familienform. Die Arbeits-, Lebens- und Wohngemeinschaft des „Ganzen Hauses“, also der bäuerlichen Familie aus Eltern und Kindern, weiteren Verwandten und unverwandten Mitarbeitern, die typisch für die Vormoderne sei, werde beim Übergang in die Moderne abgelöst von der Kernfamilie, die nur noch aus Eltern und ledigen Kindern bestehe. Diese entwickle sich beim Übergang zur Spätmoderne in eine „multilokale Mehrgenerationenfamilie“. Unternehmerfa-

684 Vgl. exchange-ag.de, abgerufen am 18.03.2019.

685 Vgl. Interview Herr Ibis, S. 8.

686 Vgl. Interview Herr Storch, S. 1.

687 Vgl. Sutter (2013).

688 Vgl. Interview Herr Strauß, S. 7, Interview Frau Schwalbe, S. 4, Interview Herr Sperling, S. 1.

milien widersprechen dem Modell der modernen Kernfamilie und können Stamm zufolge entweder als konservierte, nun anachronistische Familien vom vormodernen Typ des ganzen Hauses gedeutet werden oder aber als Pioniere der spätmodernen multilokalen Mehrgenerationenfamilie.⁶⁸⁹ Zur zweiten Hypothese führt sie aus:

„Es scheint, überspitzt formuliert, als ob ein einst als anachronistisch betrachtetes Lebensmodell, das in der Verbindung von Unternehmen und Familie aufgeht, gar zum Pionier spätmoderner Lebensformen wird. Diese Entwicklung dürfte zu einer Entspannung von generationalen Konflikten in Unternehmerfamilien beitragen und auch den Rechtfertigungsdruck der eigenen Biografie reduzieren. Neue Konfliktlinien lassen sich hingegen im Geschlechterverhältnis vermuten. Es ist fraglich, inwiefern in einer Struktur, die seit Generationen mit einer autoritären Führungsrolle des Firmen- und Familienpatriarchen verbunden ist, Mütter und Töchter nun zu gleichberechtigten Eigentümerinnen und Geschäftsführerinnen aufsteigen können.“⁶⁹⁰

Die Verbindung von Unternehmen und Familie ist bei den Pfandleihern meines Samples unterschiedlich gestaltet. Deshalb soll an dieser Stelle auch keine Aussage dazu gemacht werden, ob Pfandleiherfamilienbetriebe im frühen 21. Jahrhundert anachronistisch oder avantgardistisch sind. Die Traditionsbetriebe von Herrn Adler, Herrn Zeisig, Herrn Sperling und Frau Schwalbe können als typische Familienunternehmen verstanden werden, wobei nicht immer beide Ehepartner des Elternpaares im Betrieb arbeiten. Im kleineren Maßstab gilt das auch für die Betriebe von Herrn Star, Frau Meise und ihren Ex-Mann sowie Herrn Bussard. Herr Kranich machte seinen Bruder und seine Mutter zu Co-Geschäftsführern und will, dass sein Betrieb ebenfalls ein traditionsreiches Familienunternehmen wird. Im Juwelierbetrieb mit Pfandleihe von Frau Amsel arbeitet kein weiteres Familienmitglied, ihr Mann und deren gemeinsame Tochter besuchen aber mit ihr die Tagungen des ZdP. Ob die Tochter einst ins Pfandleihgeschäft einsteigen wird und ob sie den Betrieb der Mutter einst übernehmen wird, war zum Zeitpunkt des Interviews aber noch nicht entschieden. Herrn Spechts Frau und Kinder haben am Pfandleihberuf kein Interesse. In den Betrieben von Herrn Fink spielt das Thema Familie ebenfalls keine Rolle. Die von Stamm erwähnten generationalen Konflikte, von denen Herr Star und Herr Zeisig erzählen, kommen bei den jüngeren Erben wie Herrn Bussard und Frau Schwalbe tatsächlich weniger vor, obwohl beide studiert haben und neue Ideen mit in den Betrieb brachten. Für eine belastbare Beurteilung der Entwicklung wäre aber eine repräsentative Studie nötig. Der Druck, die eigene Biographie zu rechtfertigen, konnte in fast allen Interviews festgestellt werden, bei Erben ebenso wie bei Einsteigern, bei Alten und Jungen, bei Geschäftsführern und Angestellten. Was die Geschlechterverhältnisse angeht, lässt sich anmerken, dass die großen Traditionsbetriebe bisher in der Tat von Männern geführt wurden. Der Pfandleihberuf ist aber keine Männerdomäne und es ist vorstellbar, dass außerhalb meines Samples

689 Vgl. Stamm (2013), S. 44.

690 Ebd., S. 49.

auch große Betriebe von Frauen geführt oder gleichberechtigt mitgeführt werden. Bei kleineren Einzelbetrieben ist das ohnehin der Fall, wie die Beispiele von Frau Amsel und Frau Meise zeigen und wie ich bei den Anfragen für Interviews feststellen konnte. Frau Schwalbe ist als Co-Geschäftsführerin mit Aussicht auf die Chefposition ins Unternehmen ihres Vaters eingestiegen. Bei Frau Amsel und Herrn Bussard wurde deutlich, dass eine Tochter als Erbin erwogen wird. Auch wenn die Pfandleiher nicht typisch postmodernen Arbeitssituationen ausgesetzt sind, wirken sich gesellschaftliche Veränderungen, wie das Ende der Normalbiographie und die Emanzipation der Frau auf ihr Arbeitsfeld aus, auch bei den Erben von Familienunternehmen. Es bleibt die Frage, inwieweit das Dasein als Familienunternehmer die Identifikation mit der Arbeit beeinflusst. Anders als in den Erzählungen der Werfterben in Murawskas Forschung, hat keiner meiner Interviewten sich als Kind viel im elterlichen Betrieb aufgehalten oder wollte schon als Kind den Beruf der Eltern ausüben. Einen „natürlichen Einverleibungsprozess“⁶⁹¹ hat es, wenigstens bei den Pfandhauserben in meinem Sample, nicht gegeben. Bei den Cousins von Frau Schwalbe, deren beide Eltern im Betrieb arbeiten und über dem Betrieb wohnen, ist ein solcher Prozess hingegen anzunehmen. Die Vertrautheit der Angestellten mit den Kindern und die Heranführung der Kinder an die Arbeit durch die Ausbildung im elterlichen Betrieb sprechen dafür.⁶⁹² Wie in Abschnitt 3.2 bereits dargelegt wurde, ist jeder meiner Interviewpartner durch eine bewusste und reflektierte Entscheidung zu seinem Beruf gekommen. In der Erzählung hingegen kann das Element des Zufalls stark gemacht oder ein alternativer Berufsweg angedeutet werden. Einsteiger, Gründer und Erben haben zuerst einen anderen Beruf erlernt oder studiert und sind zum Teil erst spät und zum Teil unerwartet zu Pfandleihern geworden. Die Familie als Faktor der Identifikation mit der Arbeit führt also nicht weit. Stamm stellt bei Familienunternehmern hingegen andere Faktoren fest, die diese zu Besitzern einer Berufsidentität machen.

„Es lässt sich festhalten, dass Familienunternehmer in ihren Selbstdarstellungen mit anderen Familienunternehmern eine spezifische Erfahrungswelt, ein Selbstverständnis, ein spezialisiertes Wissen ebenso wie eine Art und Weise, Probleme wahrzunehmen, teilen. Gemäß der Definition von Hughes (wie in Evetts 2003 zitiert) verfügen sie damit über eine Berufsidentität.“⁶⁹³

691 Vgl. Murawska (2015), S. 76.

692 Vgl. Interview Frau Schwalbe, S. 12. Zitat in Abschnitt 2.2

693 Stamm (2013), S. 251 verweist auf Evetts (2003), S. 400f., wo es heißt: „This shared professional identity is associated with a sense of common experiences, understandings and expertise, shared ways of perceiving problems and their possible solutions.“ Mit „Hughes“ meint Stamm Hughes (1958). Eine Seitenangabe macht Evetts nicht und ihre Formulierung taucht auch im Originaltext bei Hughes nicht auf. Eine Definition für Berufsidentität, wie Stamm schreibt, findet sich weder bei Evetts noch bei Hughes. Dennoch gibt das Zitat einen Hinweis auf einen wichtigen Aspekt beruflicher Identität: Die Identifikation mit einer Kollegengruppe, mit der man gemeinsame Erfahrungen teilt.

Was Evetts an dieser Stelle mit „shared professional identity“ meint ist ein Verständnis vom eigenen Beruf, das Angehörige desselben Berufs miteinander teilen. Hervorgerufen werde dieses gemeinsame Berufsverständnis durch eine gemeinsame Ausbildung, Weiterbildung oder den späteren Austausch in Gruppen, in denen eine gemeinsame Arbeitskultur gelebt werde.⁶⁹⁴ Stamm zufolge, werde dieses geteilte Berufsverständnis für den Forscher deutlich in der Ähnlichkeit der bei der Selbstdarstellung in Interviews offenbarten Erfahrungen und Perspektiven. Sollten Familienunternehmer sich also untereinander über diese Erfahrungen und Perspektiven austauschen, müssten sie auch zu der Erkenntnis gelangen, dass sie eine Berufsgruppe bilden und sich mit dieser Gruppe identifizieren. Bei Pfandleihern tritt dieser Fall ein, allerdings nicht bei allen Interviewpartnern im Sample. Die Kollegengruppe ZdP ist eine solche berufsbezogene Gruppe, in der Pfandleiher eine gemeinsame Kultur leben können, auch wenn sie nicht im selben Betrieb arbeiten und verschiedene Ausbildungen haben. Über den Austausch der Mitglieder kann sie ein Identitätsstifter sein. Der ZdP vermittelt Kontakte der Pfandleiher untereinander und erzeugt bei manchen Interviewpartnern den Eindruck eines Gemeinschaftsgefühls. Die Bewusstwerdung darüber, dass andere ähnliche Erfahrungen in ihren Geschäften machen wie man selbst, dass sie ähnlichen Risiken und Gefahren ausgesetzt sind und sich ähnliche Sorgen und Hoffnungen machen, begünstigt die Überzeugung, ein Pfandleiher nach dem Verständnis des ZdP zu sein. Auf diese Weise wird das vom ZdP vertretene Berufsbild zum eigenen Berufsbild und Teil der Identität. Überwiegen in der Wahrnehmung des Einzelnen hingegen die Unterschiede zu den Kollegen gegenüber den Gemeinsamkeiten, sodass er sich nicht für den ZdP interessiert oder eine Mitgliedschaft sogar ablehnt, fällt das Gemeinschaftsgefühl als Stifter einer beruflichen Identität aus. Auch dafür gibt es Beispiele im Sample. Wie sehr ein Pfandleiher sich mit seiner Arbeit identifiziert, konnte in den Interviews auch daran abgelesen werden, wie sehr ein Gesprächspartner seine eigenen Interessen und Überzeugungen im Arbeitsleben wiederfindet bzw. sie darauf anwenden und darin ausleben kann. In Abschnitt 2.4 wurden Beispiele dafür gegeben, welche Leidenschaft manche Pfandleiher für die Pfänder aufbringen, die ihnen angeboten werden. Die Vielfalt der Kunden empfinden viele ebenfalls als spannend. Anderen Pfandleihern ist die persönliche Beziehung zu den immer gleichen Stammkunden am wichtigsten. Eine Entfremdung von der Arbeit oder eine sozial isolierte Arbeitssituation können daher für den Pfandleiherberuf ausgeschlossen werden. Bei Inhabern wie Herrn Star, Herrn Sperling und anderen wurde deutlich, dass sie ihr Unternehmen als etwas betrachten, das sie nach ihren eigenen Werten von Aufrichtigkeit und Solidarität gestaltet haben und nun entsprechend führen. Auch bei Angestellten kann eine normative Identifikation mit dem Beruf nachgewiesen werden. Die ehemaligen Bankangestellten Herr Storch und Frau Taube sehen ihre eigenen Überzeugungen im Pfandkredit besser anwendbar als in ihrem vorherigen Beruf und sind nun Pfandleiher aus Überzeugung. Allerdings muss angesichts der Pluralisierung von Identität in der Spätmoderne bzw. Postmoderne auch gefragt werden, wie wichtig die Erwerbsarbeit des Einzelnen im Vergleich zur Nicht-

694 Vgl. Evetts (2003), S. 401.

erwerbsarbeit und Freizeit für die persönliche Identität überhaupt ist. Für Frau Schwalbe und Frau Taube musste die Erwerbsarbeit kompatibel mit dem Reitsport bzw. der Kindererziehung sein. Daran lässt sich bereits erahnen, dass die Erwerbsarbeit nicht die erste Priorität im Leben einnimmt. Frau Taube sagt, sie sei mit dem Beruf zufrieden und er passe zu ihr, ließ aber keine große Leidenschaft für Pfänder oder Kunden erkennen. Herr Specht ist als Pfandleiher ebenfalls zufrieden, sagt aber auch, es sei kein Traumberuf und dass er bei der Arbeit den intellektuellen Anspruch vermisste, den er vom Studium her kannte. Letztlich darf auch nicht vergessen werden, dass viele im Sample nicht nur oder nicht einmal vorrangig Pfandleiher sind. Herr Fink begreift sich in erster Linie als Leasingunternehmer, in zweiter Linie als Versicherer und erst in dritter Linie als Kfz-Pfandleiher. Im Betrieb von Herrn Bussard tritt das Pfandgeschäft gegenüber dem Baumarkt und dem Waffenhandel zurück und viele Inhaber von Kleinbetrieben sind vorrangig Juweliere und Edelmetallhändler.

Die Frage nach der Selbstverortung der Gesprächspartner im alltäglichen sozialen Feld ihrer Arbeit, auf dem sie mit Mitarbeitern, Kollegen/Konkurrenten, Kunden, Mitstigmatisierten, Journalisten und der Öffentlichkeit mehr oder weniger stark interagieren, kann ebenfalls Aufschluss über die arbeitsbedingte Identität der Befragten geben. Im Verhältnis zu Mitarbeitern kann eine Spezialisierung auf einen bestimmten Arbeitsbereich prägend sein. Aufgrund der geringen Größe der Einzelbetriebe und der Filialen findet Spezialisierung nur im geringen Umfang statt, kann aber dennoch als elementar wahrgenommen werden, wenn man der einzige Spezialisierte für einen Fachbereich ist. Im Zweipersonenbetrieb von Frau Taube und ihrem Chef z.B. übernimmt Frau Taube die Beleihungen am Tresen, während ihr Chef in den hinteren Geschäftsräumen die Büroarbeit erledigt. Entsprechend machen der enge Kontakt zu den Kunden und das Selbstverständnis als Helferin einen großen Teil ihrer narrativen Identität aus. Möchte ein Kunde hingegen Apple-Produkte oder Rolex-Uhren beleihen, ist das Spezialwissen des Chefs gefragt, sodass auch dieser gelegentlich Beleihungen durchführt. Obwohl beide typische Pfandleiherfähigkeiten besitzen und für ihren Beruf einsetzen, unterscheidet sich ihr Arbeitsalltag enorm aufgrund der innerbetrieblichen Arbeitsteilung. In den Interviews ließ sich insgesamt feststellen, dass der Kundenkontakt in den Erzählungen der Angestellten und Inhaber von Einzelbetrieben eine viel größere Rolle spielte als in den Erzählungen der Chefs von größeren Betrieben mit mehreren Filialen, die schon lange keine oder nur noch wenig Beleihungen durchführen. Die Selbstverortung im Verhältnis zu den mitstigmatisierten Edelmetallhändlern und An- und Verkaufshändlern sowie das ambivalente Verhältnis zu den Banken wurde bereits ausführlich thematisiert, ebenso das Verhältnis zu anderen Pfandleihern innerhalb und außerhalb des Verbands, die entweder als Kollegen, als Konkurrenten oder als Scharlatane konzipiert werden. Innerhalb der Gruppe von Pfandleihern, die sich gegenseitig als Kollegen anerkennen, gibt es weitere Abgrenzungen. Herr Sperling versteht sich als sozialer, Herr Falke als weitsichtiger, Herr Star als offener und Herr Kranich als innovativer als die Anderen. Die Vernetzung innerhalb des ZdPs ermöglicht also nicht nur eine Identität als Zugehöriger zu einer Gruppe von Gleichen, sondern darüber hinaus eine Identität als Besonde-

rer innerhalb einer Gruppe von Ähnlichen. Die größte identitätsstiftende Wirkung, die in den Interviews feststellbar war, ging jedoch von der engen Beziehung zu den Kunden aus. Das Selbstverständnis vieler Pfandleiher als Helfer oder Partner, als Vertraute oder Problemlöser verleiht ihrer Arbeit eine soziale Funktion und ihnen als Individuum eine Rolle in der Gemeinschaft. Herrn Spechts Aussage

„Ich glaube, wenn ich eines Tages aufhöre und geh durch [meine Stadt], ich hab keinen, der sauer auf mich sein könnte. Ich glaub ganz viele Leute würden mit mir Schwätzchen halten und stehen bleiben und sprechen.“⁶⁹⁵

steht exemplarisch für ein Selbstverständnis als angesehener Teil einer Gemeinschaft in der eigenen Stadt. Herr Zeisig und Herr Kranich zeigen ebenfalls eine Selbstverortung als Teil der Gemeinschaft in ihrem jeweiligen Großstadtviertel, auf die sie eine positive Wirkung auszuüben glauben. Frau Schwalbe erzählt von lokalen Kleingewerbetreibenden, wie dem Büdchenbesitzer, der ohne ihr Pfandhaus nicht überlebensfähig sei.

Wie dieser Abschnitt gezeigt hat, ist die Ausbildung einer arbeitsbezogenen Identität für Pfandleiher im frühen 21. Jahrhundert möglich, trotz erhöhten Mobilitätsanforderungen oder beruflichen Umorientierungen, die zu einem zerstückelten Lebenslauf führen. Aufgrund des Fehlens einer passgenauen Berufsausbildung und der Stigmatisierung des Berufs ergeben sich jedoch Besonderheiten im Vergleich zu den meisten anderen Berufen. Die kleine Betriebsgröße und die Nischenhaftigkeit der Tätigkeit führen für die Angestellten zu anderen Arbeitsbedingungen, als sie für eine große Anzahl von Beschäftigten in der Industrie und im Dienstleistungssektor inzwischen typisch sind. Für die Inhaber treffen oft Phänomene zu, die typisch für Familienunternehmer sind. Diese Phänomene sind jedoch ebenfalls von sozialhistorischen Veränderungen geprägt. Für die Identität eines Menschen nimmt die Erwerbsarbeit nicht zwangsläufig die wichtigste Stellung im Leben ein, was auch für Pfandleiher gilt. Der Beziehungen zu den Kunden und die Arbeit mit bestimmten Wertgegenständen des eigenen Interessengebiets bieten vielen Angestellten und Kleinunternehmern die Möglichkeit, sich mit ihrer Arbeit zu identifizieren. Für Großunternehmer stehen die Vernetzung im ZdP und die bewusste Gestaltung des eigenen Unternehmens im Vordergrund. Das Fortführen einer familiären Tradition kann ein weiterer identitätsstiftender Faktor sein. Eine Identität als Pfandleiher war aber bei keinem meiner Interviewpartner familiär vorgegeben.

3.7 Der Pfandkredit als Tauschbeziehung

Der nun folgende Abschnitt schließt an den vorherigen Abschnitt thematisch an, weil hier erneut auf soziale und wirtschaftliche Veränderungen zu Beginn und zu Ende der Moderne Bezug genommen wird. In Abschnitt 2.9 wurde gezeigt, dass der Pfandkredit von manchen Vertretern der Branche als zweitältestes Gewerbe der Welt bezeichnet

695 Interview Herr Specht, S. 13. Vgl. Abschnitt 2.9 für eine längere Version des Zitats.

wird. Nachweisbar ist er jedenfalls seit der Antike, was bedeutet, dass er schon lange existiert hat, bevor die gesellschaftlichen Umwälzungen begannen, die in Europa die Moderne einleiteten. Außer dem hohen Alter und der Beständigkeit des Pfandkredits machen die Pfandleiher in den Interviews die persönliche Seite des Geschäfts stark und betonen die Unmittelbarkeit beim Austausch von Sachkapital gegen Bargeld zwischen zwei Tauschpartnern, die sich direkt physisch gegenüberstehen. In den Sozialwissenschaften hingegen wird für die allgemeine, gesamtgesellschaftliche Entwicklung vom Beginn der Moderne bis zur Spätmoderne oder Postmoderne eine Desozialisierung der Tauschbeziehungen festgestellt, bei der das Persönliche unpersönlich und das Unmittelbare mittelbar werden. Diese sozialwissenschaftliche Perspektive setzt mit Marx und Engels als Zeitzeugen der Modernisierung in Deutschland ein und setzt sich über Simmel und Polanyi bis zu gegenwärtigen empirischen Studien in unsere Zeit fort. Angesichts dieses Widerspruchs, lohnt es sich, den Pfandkredit in seiner Eigenschaft als Tauschbeziehung genauer zu betrachten und zu überprüfen, inwiefern er den allgemeinen gesellschaftlichen Entwicklungen folgt oder widersteht.

„Eine zentrale Eigenschaft des Austauschs beim Pfandkredit ist die, dass der Austausch unter dem Schutz der Diskretion stattfindet. Abhängig davon, wie die Kunden entscheiden, diesen Schutz zu nutzen, kann sich die Beziehung zwischen Pfandleiher und Kunde unterschiedlich gestalten. Es gibt daher nicht nur *eine* Pfandkreditbeziehung, wie Neuner sie beschreibt, sondern eine Skala der Vertraulichkeit, auf der der trostsuchende Stammkunde und der betrügerische Einmalkunde nur die Extremwerte repräsentieren. Dazwischen befinden sich verschwiegene Stammkunden, redselige Gelegenheitskunden mit und ohne persönliche Probleme, Feilscher, Randalierer und andere.“⁶⁹⁶ Diskretion hat zwei Seiten. Sie bedeutet zum einen, dass der Pfandleiher nichts weitererzählt, was der Kunde ihm erzählt und nicht über ihn urteilt. Viele Stammkunden nutzen diese Seite der Diskretion aus, um den Pfandleihern ihre persönlichen Probleme und Sorgen anzuvertrauen. Zum anderen bedeutet Diskretion, dass der Pfandleiher nur wenige Fragen stellt. Besonders die zwei Fragen, die für den Kunden am unangenehmsten sein können, „Warum sind Sie in Geldnot?“ und „Wozu wollen Sie das Darlehen verwenden?“, stellen Pfandleiher nie. Diese Seite der Diskretion nutzen andere Kunden, um dem Pfandleiher bewusst möglichst wenig über ihre Beweggründe zu erzählen. Dazu zählen die schamhaften Kunden, aber auch Kunden mit kriminellen Absichten. Die trostsuchenden Kunden sind in den Interviews am prominentesten und sie sind es auch, zu denen andere Autoren am meisten geschrieben haben. Wie in Abschnitt 1.6 dargelegt, erkennen Dischinger und Hummel die soziale Funktion des Pfandleihers für jene Stammkunden. Die Teilhabe am Tausch verleihe den Kunden Anerkennung, Würde und Vertrauen. Für Neuner besteht in dieser sozialen Funktion sogar die Logik der Pfandkreditbeziehung. Die Kunden nehmen mit den hohen Zinsen einen ökonomischen Nachteil auf sich, um einen sozialen Vorteil zu erlangen.⁶⁹⁷ Mit Bourdieu gesprochen,

696 Ebd.

697 Vgl. Dischinger (2005), S. 150f, Hummel (2006), S. 109f., 113f.

wandeln die trostsuchenden Stammkunden dabei ökonomisches Kapital in soziales Kapital um.⁶⁹⁸ Diese Funktion erfüllen Pfandleiher nicht nur durch ein offenes Ohr, sondern auch dadurch, dass sie ihren Kunden Kredit gewähren. Allein das Bewusstsein, kreditwürdig zu sein, verschafft den Kunden höheres Selbstwertgefühl. Meyer machte die gleiche Beobachtung bei Kunden von Banken, die nach kurzer und oberflächlicher Bonitätsprüfung einen Sofort-Kredit erhielten.⁶⁹⁹ Auf den ersten Blick scheinen Pfandkredit und Sofort-Kredit ähnlich. Beide kommen ohne eine Bonitätsprüfung aus⁷⁰⁰, was der Sofortkredit durch hohe Zinsen kompensiert und der Pfandkredit durch das einbehaltene Pfand. Die ausbleibende Bonitätsprüfung führt dazu, dass Kunden Kredit gewährt wird, die sonst nicht als kreditwürdig gelten. Mit dem Pfandkredit teilt der Sofortkredit außerdem die zweite Seite der Diskretion. Der Kreditgeber stellt keine Fragen zur Ursache des Geldbedarfs und zur Verwendung des Darlehens. Darüber hinaus sind die beiden Kreditformen jedoch sehr verschieden. In Bezug auf die Sozialität und Unmittelbarkeit des Tauschs stellen sie sogar Gegenteile dar. Das Verhältnis von Kreditgeber und Kreditnehmer bei Vertragsabschluss charakterisiert Meyer folgendermaßen:

„Die Überprüfung des Schuldners geschieht entweder in rasant kurzer Zeit oder gar nicht. Eine Interviewpartnerin bestätigte dies mit den Worten: ‚Ich habe mich schon gewundert und hab’s dann aber auch gar nicht so ernst genommen. Es ging ja auch sehr schnell, die wollten gar nicht viel wissen.‘ Bei Auskunft per Telefon oder Online lernt der zukünftige Schuldner seinen Vertragspartner nicht einmal kennen, die Beziehung zwischen Geldgeber und Schuldner bleibt anonym und die ‚kulturelle Bonitätsprüfung‘ findet nicht statt.“⁷⁰¹

Das anfängliche Gefühl der Anerkennung kann ins Gegenteil umschlagen, wenn irgendwann die Ratenzahlungen ausbleiben. Von einem unbekanntem Bankmitarbeiter zur Verantwortung gezogen, für ein Konsumverhalten, das anfangs noch als legitim galt, fühlen die Schuldner sich betrogen. So schreibt Meyer:

„Meine bisherigen Interviews zeigen, dass gerade im Falle der Überschuldung der persönliche Partner gesucht wird. Die Befragten monieren die fehlende Betreuung beim und nach Abschluss des Kreditvertrags: ‚Es geht halt alles auch sehr schnell und hinterher ist eh keiner mehr da für einen. So eine Versicherung haben die mir noch aufgedrückt, dafür war Zeit. Und jetzt tun die so, als ob man mir nicht ver-

698 Vgl. Bourdieu (1983), S.6.

699 Vgl. Meyer (2011), S. 178f.

700 Für Konsumentenkredite wurde erst durch einen Beschluss des EU-Parlaments von 2009 die Bonitätsprüfung obligatorisch, nachdem sich viele Kunden überschuldet hatten und sich damit als zahlungsunfähig, also rückblickend betrachtet nicht kreditwürdig ausgewiesen hatten. Vgl. Meyer (2011), S. 184f.

701 Meyer (2007), S. 117. Das Zitat, hier in einfachen Anführungszeichen, steht im Original kursiv.

trauen könnte.⁴ Die Überschuldung wird als Gesichtsverlust, als moralische Unterlegenheit erlebt.⁷⁰²

Eine andere Interviewpartnerin Meyers suchte sogar auf eigene Initiative eine Filiale der Bank auf, die ihren Kredit auch telefonisch oder online anbietet, denn:

„da hatte ich ein besseres Gefühl, wenn man die Leute mal mit eigenen Augen sieht und dann auch die Bank mal sehen kann. [SM: Die Bank?] Ja, also den Laden, meine ich, wo er liegt und wie er aussieht und ob man zum Gespräch kommen kann oder nicht (-) dann hat man alle Informationen, die Zahlen, ganz objektiv, und den persönlichen Eindruck von Preis und Leistung.“⁷⁰³

Das persönliche Gespräch ist nicht nur ein subjektives Bedürfnis der Kunden, sondern verhindert offenbar auch ein Tauschverhältnis, das als unverbindlich wahrgenommen wird, was sich in einer schlechten Zahlungsmoral der Schuldner niederschlägt.

„Schuldnerberatungen geben an, dass besonders hohe Zahlungsausfälle bei den neuen Kreditprodukten wie beispielsweise bei Kartenzahlungen, bei Sofortkrediten oder Online-Krediten auftreten.“⁷⁰⁴

Entsprechend stellt Meyer fest, dass bei telefonisch oder online abgeschlossenen Kreditverträgen „der Charakter der langfristigen Verpflichtung“ fehlt, wodurch der Kredit „zur reinen Konsumoption ohne eine soziale Dimension“ werde.⁷⁰⁵ Der Austauschbeziehung bei den „neuen Kreditprodukten“ stellt die Autorin eine Praxis privaten Geldverleihens gegenüber, die für die Neuzeit typisch war und mancherorts noch bis ins frühe zwanzigste Jahrhundert praktiziert wurde.

„Eine zentrale Rolle spielt im historischen Kreditwesen die persönliche Begegnung von Schuldner und Gläubiger als Akt der Bekräftigung und Begegnung. Beim gemeinsamen Treffen. An einem bestimmten Ort und an bestimmten Tagen gingen Schuldner und Gläubiger Vereinbarungen und Rechnungsbücher durch, beglichen Außenstände oder handelten neue Bedingungen aus.“⁷⁰⁶

Wenn man von wenigen Ausnahmen absieht, wie Herrn Storchs Angebot an einen Kunden, sein Darlehen in Raten abzahlen,⁷⁰⁷ verhandeln Pfandleiher keine neuen Bedingungen mit ihren Schuldnern aus. Die gesetzliche Regulierung erlaubt ohnehin nicht viel Spielraum. In den übrigen Punkten entspricht der Pfandkredit der historischen Praxis. Das Pfandhaus bildet einen festen Ort, an dem Kunde und Pfandleiher persön-

702 Ebd., S. 120. Das Zitat, hier in einfachen Anführungszeichen, steht im Original kursiv.

703 Ebd., S. 231.

704 Meyer (2011), S. 181.

705 Ebd., S. 183.

706 Ebd., S. 172.

707 Vgl. Interview Herr Storch, S. 7.

lich zusammen kommen. Nur durch physische Anwesenheit kann ein Pfandschein eingelöst oder verlängert werden. Der Zeitpunkt dafür ist nicht festgesetzt, unterliegt aber einer Dreimonatsfrist ab Vertragsschluss. Bei Stammkunden stellt sich somit oft eine Regelmäßigkeit ein, die entweder einem einkommensbedingten Monatsrhythmus oder einem fristbedingten Dreimonatsrhythmus folgt. Bei den Treffen zahlt der Kunde seine Außenstände, also seine Zinsschulden und wenn er sich entscheidet, den Pfandschein zu verlängern, bekräftigt er damit die Beziehung der Tauschpartner zueinander. Über diese ökonomisch notwendigen Handlungen hinaus, wird diese Beziehung von Stammkunden außerdem mit Trinkgeld, kleinen Geschenken und vor allem mit informellen Gesprächen gepflegt. Der persönliche Kontakt dient also wie im „historischen Kreditwesen“ dazu, eine Atmosphäre des Vertrauens und der Verbindlichkeit zu schaffen. Paradoxiertweise hat sich diese „soziale Dimension“ der Tauschbeziehung gerade beim Pfandkredit erhalten, obwohl das Darlehen hier eben nicht auf Vertrauen vergeben werden muss, sondern auf eine Sicherheit, nämlich den Wiederverkaufswert eines Pfands, gegeben werden kann. Ebenfalls ist der Pfandkredit nicht in der gleichen Weise verbindlich wie ein Bankkredit. Ein Schuldner kann sich jederzeit entscheiden, sein Darlehen nicht zurück zu zahlen und wird dafür nicht zur Rechenschaft gezogen, außer durch die Pfändung dessen, was er ohnehin schon hergegeben hat.

Von dem Umstand, dass Vertrauen und Verbindlichkeit keine notwendigen Bestandteile der Tauschbeziehung beim Pfandkredit sind, profitieren jene Kunden, die am anderen Ende der Vertraulichkeitsskala stehen. Die Kunden, die aufgrund von falscher Staatsangehörigkeit, Schufa-Eintrag oder anderen Gründen bei Banken und Privatpersonen als kreditunwürdig gelten, aber einen beleihbaren Wertgegenstand besitzen, profitieren davon, dass ein Pfandleiher kein Vertrauen in ihre Zahlungsfähigkeit oder Zahlungswilligkeit haben muss. Entscheidend ist das Vertrauen in das Pfand, nicht in den Kunden. Die zweite Seite der Diskretion, der zufolge Pfandleiher nur wenige Fragen stellen, verschafft außerdem denjenigen Zugang zum Finanzmarkt, die das Darlehen für illegale Zwecke zu verwenden gedenken. Ein Pfandleiher macht sich nicht strafbar, wenn er durch ein Darlehen ein illegales Geschäft ermöglicht. Da die Pfandkreditgeschäfte mit Bargeld abgewickelt werden, finden sie unter dem Radar der Finanzämter und Steuerbehörden statt. Herr Ibis vermutet, dass der Pfandkredit daher für Steuerhinterziehung, Schwarzgeld und Drogenhandel verwendet wird.⁷⁰⁸ Kunden mit illegalen Absichten können Stammkunden sein, da sie darauf vertrauen können, dass der Pfandleiher nicht nach der Verwendung des Geldes fragt. Voraussetzung dafür ist jedoch, dass die Echtheit und die Herkunft des Pfandes in den Augen des Pfandleihers unzweifelhaft sind. Ein Kunde, der ein Plagiat eines Markenprodukts, einen Goldbarren mit Wolframkern oder ein gestohlenen Gut beleiht, sollte den Eindruck erwecken, dass der Gegenstand echt ist und wirklich sein Eigentum ist. Gelingt ihm das nicht, wird ein Pfandleiher Fragen stellen und schriftliche Belege, wie Kaufbestätigungen, verlangen. Auch hier macht sich ein Pfandleiher nicht strafbar, wenn er ein gefälschtes oder gestohlenen

708 Vgl. Interview Herr Ibis, S. 4, 7, 14.

Pfand annimmt, aber er macht Verlust. Das Vertrauen des Pfandleihers in den Kunden ist also dann gefährdet, wenn der Pfandleiher dem Pfand nicht mehr vertraut (echt oder gefälscht) bzw. der Beziehung zwischen Pfand und Kunde (Eigentum/Eigentümer oder Diebesgut/Dieb). Eine besondere Beziehung besteht außerdem zwischen Pfandleihern und solchen Kunden, die im privaten Umfeld Kredit bekommen könnten, aber ihre privaten Beziehungen nicht durch Schulden belasten wollen. Der Pfandkredit ermöglicht ihnen ein distanzierendes, beinahe anonymes Verhältnis zwischen Schuldner und Gläubiger. Obwohl ihre Pfänder und ihre Absichten einwandfrei sein können, profitieren sie von der Verschwiegenheit und Urteilsfreiheit der Pfandleiher und besonders davon, dass sie nichts über den Kontext ihres Geldbedarfs oder ihrer Rückzahlungsmoral erklären müssen. Kurzum: Sie müssen sich nicht rechtfertigen. Die Freiheit von der Rechtfertigungspflicht wird auch dadurch begünstigt, dass der Kunde beim Pfandleiher nicht um eine freie Leistung bittet, sondern ein Pfand abgibt, das ihn zu einem Darlehen berechtigt. Nach Vertragsabschluss ist der Kunde dem Pfandleiher gegenüber zu nichts verpflichtet bzw. er muss nicht „noch 30 Jahre ‚Danke‘ sagen“, wie Frau Taube es ausdrückt.⁷⁰⁹ De facto werden ihm nicht einmal die Rückzahlung des Darlehens und die Zahlung der Zinsen in Rechnung gestellt, sofern er auf sein Pfand (bzw. den zur Tilgung des Betrags notwendigen Anteil des Werts) verzichtet.

Der Schutz der Diskretion ermöglicht Tauschbeziehungen, die von sehr viel Informationsaustausch geprägt sind, genauso wie solche, die von sehr wenig Informationsaustausch geprägt sind sowie zahlreiche Zwischenformen. Das Vertrauen des Pfandleihers in den Kunden ist dabei abhängig von seinem Vertrauen in das Pfand. Stimmt das Pfand, können langfristige enge Beziehungen entstehen, die dem Pfandleiher sein Geschäft sichern und dem Kunden zu Anerkennung, Würde und sozialer Teilhabe verhelfen. Das potenziell persönliche und direkte Verhältnis zwischen Schuldner und Gläubiger unterscheidet den Pfandkredit von Sofort-Kredit-Angeboten, die sonst kreditunwürdigen Kunden jahrelang als Alternative zur Verfügung standen. Kunden, die ein distanzierendes Verhältnis ohne Erklärungsdruck zwischen Schuldner und Gläubiger wünschen, ziehen das Pfandhaus der Bank oder dem privaten Umfeld vor. Genauso ermöglicht die Diskretion kriminelle Absichten von Kunden. Abhängig davon, wie die Kunden sich entscheiden, die Diskretion des Pfandleihers zu nutzen, kann die Tauschbeziehung langfristig, persönlich und verbindlich sein oder sie kann kurzfristig, anonym und unverbindlich sein. Damit stellte der Pfandkredit sowohl die persönlichere Alternative zum Sofort-Kredit dar und wird immer noch von Frau Taube und Herrn Storch als würdevollere Alternative zum heutigen Konsumentenkredit angesehen. Er stellt aber genauso die unpersönliche und erklärungsfreie Alternative zum Geldleihen im privaten Umfeld dar, die ohne „soziale Bindung“ auskommt. Im Vergleich zum Bankkredit kann der Pfandkredit kurzfristiger und unverbindlicher sein, vor allem verlangt er den Kunden weniger Informationen ab und gibt davon auch noch weniger weiter.

709 Interview Frau Taube, S. 12.

Nachdem nun die Diskretion als ambivalentes Element im Verhältnis zwischen Pfandleiher und Kunde ausgemacht wurde, soll der Pfandkredit als besondere Tauschbeziehung im Kontext der wirtschafts- und sozialhistorischen Entwicklung beleuchtet werden. Wie eingangs erwähnt, stellten sozialwissenschaftliche Autoren eine Desozialisierung der zwischenmenschlichen Beziehungen in der Wirtschaft beim Übergang von der Vormoderne zur Moderne fest. Für Marx und Engels steht diese Entwicklung im Zusammenhang mit dem politischen Aufstieg des Bürgertums. So heißt es im Manifest der kommunistischen Partei:

„Die Bourgeoisie, wo sie zur Herrschaft gekommen, hat alle feudalen, patriarchalischen, idyllischen Verhältnisse zerstört. Sie hat die buntscheckigen Feudalbande, die den Menschen an seinen natürlichen Vorgesetzten knüpften, unbarmherzig zerrissen und kein anderes Band zwischen Mensch und Mensch übriggelassen als das nackte Interesse, als die gefühllose ‚bare Zahlung.‘ Sie hat die heiligen Schauer der frommen Schwärmerei, der ritterlichen Begeisterung, der spießbürgerlichen Wehmut in dem eiskalten Wasser egoistischer Berechnung ertränkt. Sie hat die persönliche Würde in den Tauschwert aufgelöst [...]. [...] Die Bourgeoisie hat dem Familienverhältnis seinen rührend-sentimentalen Schleier abgerissen und es auf ein reines Geldverhältnis zurückgeführt.“⁷¹⁰

Die feudale Beziehung zwischen Lehnsman und Lehnsherr assoziieren die Autoren mit Natur, Gefühl und Idylle. Im Kapitalismus sei dieses „Band zwischen Mensch und Mensch“ nun nicht mehr vorhanden. Die neue Ordnung sei geprägt durch „egoistische Berechnung“. Das Geld als allgemeiner Tauschwert stelle ein Mittel dar, dass einen rein pragmatischen, „gefühllosen“ Austausch ermögliche, in dem die „persönliche Würde“ der Tauschpartner nicht mehr benötigt werde.

Die Rolle des Geldes für die Transformation menschlicher Beziehungen im Verlauf der Geschichte wurde am prominentesten von Georg Simmel behandelt. In seinen Augen ist es das Geld, das „durch sein indifferentes und objektives Wesen die Entfernung des personalen Elementes aus den Beziehungen zwischen Menschen begünstigt.“⁷¹¹ In seinem Hauptwerk zur „Philosophie des Geldes“ grenzt er entwickelte Geldwirtschaften, in denen jeder von einer Vielzahl von fremden Menschen abhängt von früheren Wirtschaftsformen ab, in denen die Menschen nur von wenigen, eng vertrauten Menschen abhängen:

„Nun aber war der relativ ganz enge Kreis, von dem der Mensch einer wenig oder gar nicht entwickelten Geldwirtschaft abhängig war, dafür viel mehr personal festgelegt. Es waren diese bestimmten, persönlich bekannten, gleichsam unauswechselbaren Menschen, mit denen der altgermanische Bauer oder der indianische Gentilgenosse, der Angehörige der slavischen oder der indischen Hauskommunion, ja vielfach noch der mittelalterliche Mensch in wirtschaftlichen Abhängigkeits-

710 Marx; Engels (1972), S. 464f.

711 Simmel (1900), S. 294.

verhältnissen stand; um je weniger aufeinander angewiesene Funktionen es sich handelt, um so beharrlicher und bedeutsamer waren ihre Träger. Von wie vielen ‚Lieferanten‘ allein ist dagegen der geldwirtschaftliche Mensch abhängig! Aber von dem einzelnen, bestimmten derselben ist er unvergleichlich unabhängiger und wechselt leicht und beliebig oft mit ihm.“⁷¹²

Neben der Einführung des Geldes als Tauschmittel sind für Simmel auch der Grad der Arbeitsteilung und die damit einhergehende größere Anzahl an Tauschpartnern wesentlich für die soziale Distanzierung der Akteure voneinander beim Austausch in einer modernen Geldwirtschaft.

Polanyi beschreibt in seinem Hauptwerk „The Great Transformation“ eine „Entbettung“ der Wirtschaft aus dem Sozialen. Als historischen Startpunkt dieser Entwicklung identifiziert er die Entstehung eines sich selbst regulierenden Marktes in Großbritannien ab ca. 1815, der sich dann im Verlauf eines „hundertjährigen Friedens“⁷¹³ bis 1914 in ganz Europa durchsetzt. „Bis zu diesem Zeitpunkt, so Polanyi, hatte die Gesellschaft Dominanz und Kontrolle über die Wirtschaft – oder anderes ausgedrückt: Die Wirtschaft war in die Gesellschaft eingebettet.“⁷¹⁴ Nach diesem Zeitpunkt seien die ökonomischen Beziehungen weniger von Reziprozität, Redistribution und häuslicher Eigenwirtschaft geprägt, und mehr vom freien Austausch von Waren auf dem Markt.⁷¹⁵ Während zuvor gesellschaftliche Faktoren, wie Politik, Religion und soziale Beziehungen die Wirtschaft dominierten, dominiere nun die Wirtschaft die Gesellschaft. Diese Dominanz der Wirtschaft über die Gesellschaft stellt für Polanyi jedoch keinen absoluten Ist-Zustand dar, sondern einen nicht abgeschlossenen Prozess, ein utopisches Projekt klassischer bzw. formalistischer Wirtschaftswissenschaftler wie Malthus und Ricardo.⁷¹⁶ Der Prozess der Entbettung führte zu einem Auseinanderdriften der Art und Weise, wie Menschen in modernen Marktgesellschaften und Menschen in traditionellen, bzw. marktlosen Gesellschaften ihre alltäglichen wirtschaftlichen Beziehungen pflegen.

„Das Individuum solch marktloser Gesellschaften, fährt Polanyi fort, handle aus einer Verbindung von sozialen und ökonomischen Motiven. Materieller Egoismus sei nur ein Motiv unter vielen, der immer dann gesellschaftlichen Motiven untergeordnet wird, wenn er mit ihnen inkompatibel ist. Als Primärmotiv sei materieller Egoismus dagegen nur charakteristisch für Gesellschaften mit entbetteten Wirtschaften. Natürlich basiere jede Gesellschaft auf materieller Produktion und Verteilung, aber nur die Marktgesellschaft basiere auf dem Prinzip des Eigennutzens.“⁷¹⁷

712 Simmel (1900), S. 294.

713 Polanyi (2001), S. 5.

714 Schrader (1995a), S. 5, Fettdruck im Original.

715 Vgl. Polanyi (2001), S. 59f.

716 Vgl. Fred Blocks Einleitung zu Polanyi (1944/2001), S. xxiii–xxv.

717 Schrader (1995a), S. 7f.

Heiko Schrader, der auch zu Pfandhäusern in Russland geforscht hat, wendet Polanyis These, wenn auch kritisch, auf sich entwickelnde Marktgesellschaften an der Wende zum 21. Jahrhundert an. Er vertritt die Position, dass die substantivistische Perspektive auf die Wirtschaft, d.h. jene, die „auf der Beziehung des Individuums zur Natur und zu seinen Mitmenschen“⁷¹⁸ basiere, die Polanyi – in Abgrenzung zur klassischen bzw. formalistischen Theorie – für das Verständnis marktloser Gesellschaften vorgeschlagen hatte, auch auf heutige Dualwirtschaften entstehender Marktgesellschaften⁷¹⁹ angewendet werden sollte und sogar auch auf die entwickelten Marktgesellschaften westlicher Länder, da auch hier noch die vormarktlichen Grundmuster von Reziprozität und Redistribution stellenweise zu beobachten seien.⁷²⁰ In einer modernen Marktgesellschaft bestehen verschiedene Interaktionstypen, die je nach sozialem und institutionellem Kontext das Tauschverhältnis bestimmen. Durch diese Kontextbedingtheit des Tauschverhältnisses ist die Entbettung der Wirtschaft für Schrader eine graduelle Angelegenheit:

„Man kann sich die verschiedenen Interaktionstypen auf einer stetigen Skala vorstellen, die von ‚stark eingebettet‘ bis ‚entbettet‘ reicht, wobei ich bewußt auf eine Bestimmung der Intervallgrenzen verzichten möchte.“⁷²¹

Für die Analyse der Tauschbeziehungen beim Pfandkredit ist Schraders These interessant, da sie eine Deutungsmöglichkeit des Pfandkredits als vormodernem Relikt in einer ansonsten weitgehend vom Markt dominierten Gesellschaft anbietet. Wie im weiteren Verlauf des Abschnitts gezeigt werden wird, passt diese Deutung zur Darstellung mancher Pfandleiher. Zuvor soll aber kurz behandelt werden, inwieweit die „Zerstörung der idyllischen Verhältnisse“, die „Entfernung des personalen Elementes aus den Beziehungen zwischen Menschen“⁷²² und die „Entbettung der Wirtschaft aus der Gesellschaft“ auf die historische Entwicklung jener finanzwirtschaftlichen Nische zutreffen, in der der deutsche Pfandkredit sich erhalten hat. Diese Nische ist gekennzeichnet durch die Vergabe von Kleinkrediten an Kunden aus der Mittel- und Unterschicht. Es kann sich um Investitionskredite, aber auch um Konsumkredite handeln. Im neunzehnten Jahrhundert, das die zuvor zitierten Autoren als Transformationsphase der Wirtschaft verstehen, war der Pfandkredit jedoch noch kein Nischenprodukt, sondern ein Massenphänomen. Die gesellschaftlichen Veränderungen dieser Zeit haben den Pfandkredit eher an Bedeutung gewinnen als verlieren lassen. Sein Abstieg zum Nischenprodukt – etwa seit dem Ersten Weltkrieg – beginnt also in einer Zeit, in der ein sich selbst regulierender Markt und eine kapitalistische Geldwirtschaft bereits etabliert waren. Entscheidend für den Niedergang des Pfandkredits war die Absicherung proletarischer und kleinbürgerlicher Haushalte durch Sozialgesetzgebung in der ersten Hälfte

718 Schrader (1995a), S. 3.

719 Ebd., S. 9.

720 Ebd., S. 10f.

721 Ebd., S. 11.

722 Simmel (1900), S. 294.

und die zunehmende Verfügbarkeit von Konsumentenkrediten von den Sparkassen in der zweiten Hälfte des zwanzigsten Jahrhunderts. Beide Faktoren stehen für eine Einbettung der Wirtschaft in die Politik. Gleichzeitig verloren in dieser Zeit sozial eingebettete Formen des Kredits, wie das Anschreiben lassen und das Geldleihen im privaten Umfeld gemeinsam mit dem Pfandkredit an Bedeutung. An ihre Stelle traten Kredite der Sparkassen und Privatbanken, mit denen die Kreditnehmer keine persönlichen Beziehungen eingehen konnten, weil Banken eben keine natürlichen Personen sind. Ein Mitarbeiter der Bank tritt dem Kreditnehmer zwar eventuell noch als physisch anwesender Mensch gegenüber. Er ist aber austauschbar, da er nicht sein eigenes Geld verleiht, sondern das der Bank, bzw. das von dem Kreditnehmer unbekanntem Anlegern. Eine persönliche Bekanntschaft zwischen Kreditnehmer und Bankangestelltem ist ferner nicht nötig. Für den Kunden bleibt die Bank anonym, da er über ihre Angestellten nichts erfährt. Ein Bankmitarbeiter hingegen erfragt viele Details aus dem Leben eines Kunden, ohne ihn dabei je als Person kennen zu lernen. Entsprechend vergibt ein Bankangestellter ein Darlehen an einen Kunden nicht, weil er dabei einer bestimmten, ihm bekannten Person vertraut, sondern weil die von ihm in die Software eingepflegten Kundendaten den Bedingungen für die Kreditvergabe genügen, die ein unbekannter Dritter in die Software einprogrammiert hat. Wie das Beispiel der Sofortkredite zeigt, war aber selbst die physische Anwesenheit eines Bankangestellten nicht immer nötig. Beim Dispokredit eines Direktgirokontos gilt das bis heute. Auch die übrigen Bankgeschäfte können ohne zwischenmenschliche Interaktion von Statten gehen. Schrader wählt daher Mitte der 1990er Jahre ausgerechnet diese als Beispiel für die Entbettung der Wirtschaft aus der Gesellschaft:

„Ein extremes Beispiel für die Entbettung wäre die Reduktion einer vormaligen Interaktion am Bankschalter zu einer entpersonifizierten, objektbezogenen Handlung am Geldautomaten oder Kontoauszugsdrucker.“⁷²³

In Zeiten von Online-Banking und bargeldlosem Zahlen mit dem Smartphone ist die Handlung sogar von einem entpersonifizierten zu einem entstofflichten Status übergegangen, was Schraders Beobachtung nur bekräftigt.

Der Rückgang des Pfandkredits im zwanzigsten Jahrhundert führte zu einer Eingrenzung der Pfandhauskunden auf jene, die aus verschiedenen Gründen keine anderen Kreditquellen in Anspruch nehmen können oder wollen. Wie im Zusammenhang mit den zwei Seiten der Diskretion erläutert, gehören dazu einerseits die, die eine besonders persönliche Beziehung zum Pfandleiher wünschen, wie auch andererseits jene, die eine besonders unpersönliche, anonyme Beziehung wünschen. Kunden, die einen günstigeren Bankkredit bekommen könnten, aber den Pfandleiher vorziehen, bewerten die zwischenmenschliche Beziehung höher als den ökonomischen Vorteil. Kunden, die keinen anderen Kredit bekommen können, fühlen sich dem Pfandleiher (in dessen Darstellung) ebenfalls persönlich verbunden, wenn sie in ihm den Retter in der Not

723 Schrader (1995a), S. 11f.

sehen. Im Gegensatz zum heutigen Bankkredit und erst recht im Gegensatz zu den übrigen Bankgeschäften, kann der Pfandkredit mit seinem Bargeldgeschäft zwischen zwei Menschen am Schalter in der Tat unmittelbarer und direkter sein und stellt damit einen Anachronismus dar. Im Vergleich zum Anschreiben lassen oder Geldverleihen unter einander bekannten Verbrauchern oder Geschäftspartnern ist der Pfandkredit genauso direkt, aber weniger sozial eingebettet. Das Vertrauen ins Pfand hat das Vertrauen in den anderen Menschen in der Beleihung zwar nicht völlig ersetzen können, ermöglicht aber ein Geschäft zwischen austauschbaren Fremden, das ohne Bonitätsprüfung auskommt.

Der Pfandkredit ist in seiner Direktheit zwar eher typisch für das letzte als für dieses Jahrhundert. Er beinhaltet aber keine sozial eingebettete Tauschbeziehung. Bedingung für den Pfandkredit, zumindest bei Erstkunden, ist eine Wertkalkulation des Pfandes, die gerade ohne Ansehen der Person des Kunden von Statten gehen kann. Damit ist der Pfandkredit nicht vormodern, vorkapitalistisch, vorindustriell oder vormarktllich, sondern lediglich ein Nischenprodukt in der Spätmoderne. Die persönliche Vertrautheit von Pfandleiher und Kunde entsteht erst nach der ersten Beleihung, wenn und falls die Kunden sich dazu entscheiden, die regelmäßigen Treffen für persönliche Gespräche zu nutzen. Die Beziehung zu solchen Stammkunden kann Züge eines eingebetteten Tauschs annehmen, wenn Vertrauensboni, Trinkgeld, Geschenke, Dank, Schuldgefühle und Privatgespräche die wirtschaftliche Transaktion begleiten. Es entscheiden sich aber nicht alle Kunden für diese Art der Beziehung. Daher ist die Beziehung von Pfandleiher und Kunde auch nicht zwangsläufig persönlicher als heutige Kreditbeziehungen bei einer Bank. Ein Pfandleiher kann sich entscheiden, genauso anonym zu bleiben, wie ein Bankangestellter und ein Kunde kann sogar einen höheren Anonymitätsgrad wählen als bei der Bank. In dieser Hinsicht unterscheidet sich ein Kiez-Pfandhaus von einer gegenwärtigen Bankfiliale, aber nicht von einer gegenwärtigen Kiezkneipe oder einem gegenwärtigen Friseursalon. Angesichts des Trends, demzufolge geringwertige Pfänder abnehmen und nur noch hochwertige Pfänder wie Gold und in Einzelfällen Technik angenommen werden, womit eine Fokussierung auf wirtschaftlich kompetente Kunden aus der Mittelschicht erreicht werden soll, ist es vorstellbar, dass der Anteil der Stammkunden, die eine enge persönliche Beziehung zum Pfandleiher pflegen, abnimmt, da die Tatsache, Stammkunde im Pfandhaus zu sein, in den meisten Fällen wirtschaftlich kompetentem Verhalten widerspricht.

Wie in der Auseinandersetzung mit Polanyi und Schrader bereits anklang, ist der Stellenwert des Eigennutzes als Motivation in der Tauschbeziehung kennzeichnend dafür, ob es sich um einen eher eingebetteten oder eher entbetteten Tausch handelt. Sahlins (2005) unterscheidet drei Typen der Interaktion, die als eben solche fest definierten Abschnitte auf einer Skala der Entbettung gesehen werden können, auf die Schrader verzichten möchte. Da seine Einteilung sich auf vormarktlliche Gesellschaften bezieht, spricht er nicht von Anbietern und Kunden oder Geschäftspartnern, sondern von Gebern und Empfängern bzw. Gebern und Gegengebern. Ausgehend von Schraders Feststel-

lung, dass vormarktliche Tauschformen auch in Gesellschaften mit spätmodernen Geldwirtschaften fortleben, halte ich Sahlins' Theorie an dieser Stelle für durchaus passend. Sahlins' Einteilung in Tauschbeziehungen mit „generalisierter“, „ausgeglichener“ und „negativer Reziprozität“ orientiert sich ebenfalls am Grad des Eigennutzes. Generalisierte Reziprozität herrscht dann, wenn ein Geber vom Empfänger keine sofortige Gegengabe und auch keine gleichwertige Gegengabe erfordert. Auch bei völligem Ausbleiben einer Gegengabe kann es einen fortlaufend einseitigen Gabenstrom geben. Sahlins bringt diesen Typ in Verbindung mit Austauschbeziehungen im engen Familienkreis. Die ausgeglichene Reziprozität kennzeichnet Gabentauschvorgänge, bei denen ein Geber unverzüglich eine gleichwertige Gegengabe erwartet. Materielle Interessen und soziale Verpflichtungen halten sich bei dieser Form die Waage. Sie ist typisch für den Tausch im weiteren Verwandtschaftskreis, Eheschließungen und Friedensverträge.⁷²⁴ Zum Vergleich beider Typen hält Sahlins fest:

„Es ist bei den meisten Arten der generalisierten Reziprozität bemerkenswert, dass die Bewegung der Güter durch die herrschenden sozialen Beziehungen getragen werden, während bei den meisten Arten der ausgeglichenen Reziprozität die sozialen Beziehungen vom Fluss der Güter abhängen.“⁷²⁵

In Polanyis Worten bedeutet das, dass bei der generalisierten Reziprozität die Gesellschaft die Wirtschaft dominiert und bei der ausgeglichenen Reziprozität die Wirtschaft die Gesellschaft. Damit wäre der erste Typ kennzeichnend für eingebettete Wirtschaften und der zweite für entbettete Wirtschaften. Der dritte Typ, die negative Reziprozität herrscht in Tauschbeziehungen, die mit der Motivation der Gewinnmaximierung geführt werden, d.h. eine Person erwartet, mehr zu erhalten, als sie gibt. Sahlins ordnet diese Interaktionsform der Begegnung von miteinander unverwandten Personen zu. Die negative Reziprozität ist von Sahlins bewusst weit gefasst und umspannt einen Bereich der Skala der vom Feilschen bei einfachem Tauschhandel bis hin zu gewaltsamem Raub reicht.⁷²⁶ Für die Analyse des Pfandkredits als Tauschbeziehung ist Sahlins' Dreiteilung insofern interessant, als sich in ihr sowohl die Kritik am Gewerbe als Wuchergeschäft wiederfinden lässt, als auch die Selbstdarstellung der Pfandleiher als Helfer und Dienstleister. Pfandleiher, die davon erzählen, dass sie Stammkunden einen Bonus geben, der über den Wert des Pfandes hinaus geht oder ein unbeleihbares Pfand für den Kunden für den Ebayverkauf fotografieren, stellen ihre Beziehung zum Kunden dar als eine, die von generalisierter Reziprozität geprägt ist. Formulierungen wie „das bestmögliche Ergebnis für uns und den Kunden“⁷²⁷ verweisen auf ein Geschäft mit symmetrischem Nutzen, das dem Typ der ausgeglichenen Reziprozität entspricht. Vorwürfe von Ausbeutung und Bereicherung sowie die Bezeichnung „Halsabschneider“ ordnen den Pfandkredit der negativen Reziprozität zu. Dabei gilt es zu beachten, dass auch innerhalb der Grenzen

724 Vgl. Sahlins (2005), S. 81f.

725 Sahlins (2005), S. 82.

726 Vgl. Sahlins (2005), S. 83f.

727 Vgl. Interview Herr Kranich, S. 1.

der negativen Reziprozität noch ein beiderseitiger Nutzen angestrebt werden kann, solange die Nutzenverteilung asymmetrisch ist, d.h. solange der eigene Nutzen größer ist als der des anderen. Insofern darf es nicht verwundern, dass mit Herrn Finks Aussage *„Natürlich nutze ich das aus, aber nicht weil ich das will, sondern weil die Leute keine andere Chance haben [...]“*⁷²⁸ auch in den Interviews ein Beispiel für eine negativ reziproke Deutung des Pfandkredits auftaucht. Entscheidend ist hier allerdings, was auch im Zusammenhang mit der Diskretion und der sozialen Einbettung des Pfandkredits betont wurde: Es gibt nicht eine Pfandkreditbeziehung, sondern viele. Als kapitalistische Unternehmer sind Pfandleiher selbstverständlich an Gewinnmaximierung interessiert, weshalb sie die Darlehenshöhe sorgsam am Gebrauchtwert des Pfandes orientieren und Zinsen nehmen. Insofern handelt es sich beim Pfandkredit in der Regel um einen negativ reziproken Tauschhandel. Wie stark die Asymmetrie des Nutzens ist, bestimmt jedoch nicht der Pfandleiher, sondern der Kunde. Bei steigender Laufzeit steigt der Nutzen des Pfandleihers zu Lasten des Kunden. Wie ein Kunde das Kosten-Nutzen-Verhältnis des Pfandkredits bewertet, hängt außerdem von seinen zur Verfügung stehenden Alternativen ab. Steht keine Alternative zur Verfügung, ist sein Nutzen am Pfandkredit zwar kleiner als der des Pfandleihers, kann aber immer noch größer sein als sein Nutzen an einer Unterlassung des Pfandkredits. Erst bei etablierter, dauerhafter Kundenbeziehung, also bei Stammkunden, werden Zugeständnisse gemacht, die im kleinen Maßstab wie generalisierte Reziprozität aussehen, im großen Maßstab, aber erkennbar geringer sind als der in der ganzen Zeit der Geschäftsbeziehung erwirtschaftete Gewinn, sodass sich insgesamt an der Eigenschaft der Beziehung als negativ reziprok nichts ändert. Diese Geschäftspraxis bringt Frau Meise mit den Worten *„Der hat ja schon genug Zinsen bezahlt. Dann kann man auch mal rote Zahlen bei dem schreiben.“*⁷²⁹ gezielt auf den Punkt. Eine Darstellung des Pfandkredits als karitativ ist folglich in der Tat eine Verklärung. Den Pfandleihern ihre helfende Funktion deswegen völlig abzusprechen, greift allerdings auch zu kurz, da es selbst in einer negativ reziproken Tauschbeziehung für beide Tauschpartner einen Nutzen geben kann. Dieser Nutzen kann für den Kunden tatsächlich eine problemlösende Funktion erfüllen, wenn er den Pfandkredit rational einsetzt. Ein negativ reziprokes Geschäftsmodell mit gelegentlichen generalisiert reziproken Momenten zur Kundenbindung ist überdies keine Besonderheit der Pfandleihbranche, sondern typisch für den gesamten Dienstleistungssektor und Handel in einer kapitalistischen Wirtschaft.

Es wurde gezeigt, dass der Pfandkredit trotz seines Alters kein typisch vormoderner Tauschhandel ist. Die Interaktion mit Bargeld am Schalter, z.T. in regelmäßigen Treffen einander gut bekannter Personen, macht den Pfandkredit, zu einem Tausch, der für spätmoderne Verhältnisse sehr direkt und persönlich ist, gerade bei Stammkunden. Es handelt sich aber nicht um einen Tausch der eingebettet in soziale Beziehungen zwischen Pfandleiher und Kunde ist bzw. es handelt sich nicht um einen generalisiert

728 Interview Herr Fink, S. 9.

729 Interview Frau Meise, S. 19. Längeres Zitat in Abschnitt 2.3.

reziproken Tausch, sondern um eine gewöhnliche Dienstleistung unter spätmodern-kapitalistischen Bedingungen. Dennoch betonen Pfandleiher in den Interviews die Besonderheit des Pfandkredits, die ihm aufgrund seines Alters zukomme. Herr Strauß betrachtet die menschlichen Bedürfnisse sich mit wertvollen Dingen zu schmücken und mehr Geld ausgeben zu können, als man hat, als kulturhistorische Konstanten („das hat es immer gegeben und ich glaube, das wird es in Zukunft auch geben.“⁷³⁰). Insofern findet er, dass der Pfandkredit in jeder Epoche funktionieren würde. Die Herausforderung für die Pfandleiher bestehe lediglich darin, diese beleihbaren wertvollen Dinge zu identifizieren. Für Herrn Storch erfüllt diese Aufgabe ganz klar das Gold. Die Wertstabilität des Materials sichert in seinen Augen auch dem Pfandkredit einen sicheren Stand auf dem Finanzmarkt der Zukunft.⁷³¹ Für Herrn Zeisig ist eine Welt ohne Pfandleihe überhaupt schwer vorstellbar, denn „die gibt’s seit tausenden von Jahren“.⁷³² Zusammen mit Herrn Strauß verleiht er ihr deshalb das Prädikat „zweitältestes Gewerbe der Welt“.⁷³³ Am eindrucksvollsten beschreibt Herr Specht die Besonderheit des Pfandkredits. Ein Alleinstellungsmerkmal ist für ihn außer dem Alter der Kreditform die Unmittelbarkeit des Austauschs.

„Und, was auch ungewöhnlich ist, es ist ein Beruf, in dem es sehr konkret zur Sache geht, auch von der Psychologie. Wenn ein Kunde kommt, der kriegt ja Bargeld ausgezahlt, und das ist immer noch etwas anderes. Wenn Sie zu einer normalen Bank gehen und holen sich einen Kleinkredit, dann wird das auf Ihr Konto überwiesen und dann müssen Sie vom Arbeitgeber eine Bescheinigung vorlegen, ihr Arbeitseinkommen nachweisen et cetera. Hier bei uns, bei jedem Pfandleiher, geht’s ganz konkret zur Sache. Es wird etwas materiell auf den Tisch gelegt. Und es geht direkt cash auf den Tisch. Das ist psychologisch hochinteressant, wie die Leute reagieren. Das ist dann kein Spiel mehr, das ist echtes Geld. [...] [W]ie sich die Mimik verändert, wenn da plötzlich ein paar tausend Euro auf dem Tisch liegen, das ist etwas ganz anderes, als wenn Sie das Geld überweisen. [...] Hier ist, wie so ein Ur-Markt. Hier fließt wirklich Geld gegen Ware. Da gibt’s keine zehn zwischengeschalteten Stellen oder [...] Hürden. Es geht wie ein archaischer Markt. Unser Pfandkredit ist der älteste Kredit überhaupt. Gab’s schon in der Antike gab’s das schon, ne?“⁷³⁴

Herr Specht beschreibt den Moment der Darlehensauszahlung als besonderes Erlebnis der Kunden, die an große Summen Bargeld schon nicht mehr gewohnt seien, da ihr wirtschaftliches Leben inzwischen durch den immateriellen Geldfluss per Überweisung dominiert sei. Die „zwischengeschalteten Stellen“, die für eine hochgradig arbeitsteilige moderne Geldwirtschaft typisch sind und laut Simmel eine Entfernung der Menschen voneinander bewirken, sind beim Pfandkredit nicht vorhanden. Die Bezeichnungen „Ur-

730 Interview Herr Strauß, S. 25.

731 Vgl. Interview Herr Storch, Feldforschungstagebuch S. 1.

732 Interview Herr Zeisig, S. 36.

733 Vgl. Interview Herr Strauß, S. 26, Interview Herr Zeisig, S. 37.

734 Interview Herr Specht, S. 12.

Markt“ und „archaischer Markt“ versetzen den Pfandkredit in eine vormoderne Zeit, in der die Tauschpartner sich noch persönlich kannten. Ob es sich beim realen antiken Pfandkredit, etwa in den Hafenstädten des Mittelmeers, überwiegend um gesellschaftlich eingebettete Tauschbeziehungen zwischen engen Vertrauten oder eher um auf Gewinn ausgerichtete kühl-rational entbettete Tauschbeziehungen handelte, soll an dieser Stelle nicht entschieden werden. Entscheidend ist Herrn Spechts Abgrenzung des Pfandkredits vom gegenwärtigen Bankkredit durch die Verpflanzung in eine unbestimmte Vergangenheit, in der ein unkomplizierter und direkter Austausch von Mensch zu Mensch stattgefunden haben soll. Was die Bargeldbeleihung am Schalter angeht, ist diese Deutung zutreffend. Auch wenn heute noch Bankfilialen mit Schaltern existieren, an denen Kunden Bargeld abheben und einzahlen können, ist die Barauszahlung von Krediten durchaus anachronistisch. Aus der Direktheit der ökonomischen Transaktion darf aber nicht geschlossen werden, dass diese beim Pfandkredit, wie bei einem vormodernen Tausch sozial eingebettet bzw. generalisiert oder ausgeglichen reziprok sei. Daran ändert auch ein vertrautes Verhältnis zu Stammkunden nichts, da dieses auf einer einträglichen ökonomischen Beziehung beruht und nicht andersherum die ökonomische Beziehung auf der persönlichen Vertrautheit. Ebenso entwickelt sich eine rein ökonomische Beziehung zwischen Pfandleiher und Kunde nicht notwendigerweise zu einer vertraulichen Beziehung, sondern nur dann, wenn der Kunde dies wünscht.

Fazit

Die letzten Seiten in dieser Arbeit sollen den Raum dafür bieten, die Forschungsergebnisse der drei Kapitel zusammenzufassen und zu interpretieren.

In Kapitel 1 wurden allgemeine Informationen zum Pfandleihgewerbe, seiner Repräsentation in fiktionalen Geschichten und zur Branche in Deutschland präsentiert. Auf diese Weise konnte der Forschungsstand entscheidend erweitert und aktualisiert werden. Wie im Abschnitt zur Geschichte des Pfandkredits gezeigt wurde, hat das „zweitälteste Gewerbe“ tatsächlich antike Wurzeln. Für die heutige Geschäftspraxis sind sie allerdings bedeutungslos. Auch die jüdischen Geldverleiher und die Lombardhäuser des Mittelalters und der frühen Neuzeit sind für die deutsche Pfandleihbranche der Gegenwart von begrenzter Bedeutung. Inzwischen gibt es mit dem Leihamt Mannheim nur noch ein Geschäft, das das Erbe der Lombardhäuser fortführt, alle übrigen Leihhäuser sind privat. In der populären Vorstellung vom Pfandkredit leben Elemente der Pfandleihpraxis des 19. Jahrhunderts fort. Im Gegensatz zur mittelalterlichen und frühneuzeitlichen Pfandleihpraxis, war diese bereits reguliert durch eine Gesetzgebung, die sich von der heutigen kaum unterscheidet. Ob ein Pfandleiher Jude ist, spielt darin keine Rolle. In der aktuellen Pfandleihverordnung sind die Zinsen auf 1 Prozent monatlich festgelegt, Gebühren können erst bei einem Darlehen über 300 € frei ausgehandelt werden. Entscheidend ist außerdem, dass ein Pfandleiher in Deutschland, im Gegensatz zu den USA, nicht Eigentümer des Pfands wird, wenn der Kunde die Leihfrist verstreichen lässt.

Diese Details sind der Mehrheit der Bevölkerung in Deutschland jedoch nicht bekannt. Die populäre Vorstellung, die in Deutschland von Pfandleihern und Pfandhäusern herrscht, wird heute hauptsächlich von fiktionalen Geschichten geprägt, die meist in den USA spielen. Selbst die Einhaltung von Vorschriften, die auch dort bundesweit gelten, wie das Führen eines Pfandbuchs und das Ausweisen der Kunden, wird nur selten gezeigt. Außerdem ist die Grenze zwischen Verkauf und Beleihung nicht scharf gezeichnet. Wenn sie eine Nebenrolle spielen, sind Pfandleiher oft Anzeichen für die Notlage des Protagonisten oder ihr Pfandhaus ist ein zwielichtiger Ort, der mit Verbrechen in Verbindung steht. In den seltenen Fällen, in denen Pfandleiher eine Hauptrolle spielen, werden sie als bemitleidenswerte, aber hartherzige und unsympathische ältere Männer dargestellt. Der Einfluss der fiktionalen amerikanischen Pfandleiher auf das populäre Bild in Deutschland kann seit den letzten Forschungsarbeiten Dischingers und Hummels aus dem Jahr 2006 nur zugenommen haben, da der Zugang der deutschen Bevölkerung zu amerikanischen Filmen und Serien durch legale und illegale Streaming- und Downloadseiten im Internet enorm erleichtert wurde. Speziell die beiden Reality-Serien „Pawn-Stars“ und „Hardcore Pawn“ sind in Deutschland bekannt, weil sie auch synchronisiert im Free-TV zu sehen waren. Ihr Einfluss auf die öffentliche Wahrnehmung vom Pfandkredit ist besonders groß, weil hier echte Pfandleiher die Hauptfiguren

sind. Hinzu kommt, dass beide Serien, wie etwa die Hälfte der hier gesammelten Geschichten mit fiktionalen Pfandleihern erst nach 2006 veröffentlicht wurden. Außer den Geschichten mit fiktionalen Pfandleihern haben auch schlechte Erfahrungen von Erstkunden einen Einfluss auf die Tradierung eines negativen Bilds vom Pfandleiher als unfairem und mitleidlosem Geschäftsmann. Diese Erfahrungen entstehen leicht, wenn Neupreis und Gebrauchtpreis eines Pfands weit auseinander liegen, wie bei Schmuck und Technik üblich. Der Geiseltausch des Mittelalters spielt hingegen keine Rolle für das heutige Ansehen der Branche.

Die Tabelle zur Entwicklung der Umsatzzahlen, deren wichtigste Werte in Abschnitt 1.7 wiedergegeben wurden, hat gezeigt, dass der größte Einfluss auf das Geschäft nicht die Wiedervereinigung 1990, noch die Währungsumstellung 2002 oder, wie von vielen vermutet, die Finanzkrise 2008 hatte, sondern eine Boomphase des Goldpreises von 2011 bis 2013. Auch der Zuzug von Flüchtlingen aus pfandkreditaffinen arabischen Ländern ab 2015 spielt in den Ausführungen der Pfandleiher keine große Rolle. Die Wiedervereinigung hat außerdem keine echte Etablierung des Pfandkredits in den neuen Bundesländern nach sich gezogen. In den Großstädten gibt es Leihhäuser, aber das Netz ist weitmaschiger als im Westen. Mit der deutschen Exklave Büsingen in der Schweiz wurde ein Beispiel für das Pfandgeschäft in grenznaher Lage gegeben. Innerhalb einer Großstadt können sich Pfandhäuser nach der Lage unterscheiden. Pfandhäuser in den Einkaufsstraßen der Altstädte sind anders ausgerichtet als Pfandhäuser im Gewerbegebiet. Von der Lage der Pfandhäuser kann aber nur bedingt auf die Kunden geschlossen werden, da diese nicht immer das Leihhaus wählen, das am nächsten an ihrem Wohn- oder Arbeitsort liegt. Hummels drei Idealtypen Traditionalist, Junger Modernisierer und Finanzdienstleister, die sie nach dem Vorbild der Berliner Pfandleiher entwirft, lassen sich nicht auf ein bundesweites Sample übertragen. Auch war in den Interviews nicht die Absicht zu einer bewussten Verklärung des Pfandleihgeschäfts zu beobachten. Vielmehr gab es Interviews mit karitativen, aber auch mit sozialromantischen Narrativen, die sich im Redefluss in eine Abfolge von Expertenvortrag, Lebenserinnerung, Stellungnahme und Spekulation eingliederten. Die Beobachtung, dass der Pfandkredit manchen Kunden zu Teilnahme und Würde verhilft, die außer Hummel auch Neuner und Dischinger machten, konnte anhand der Interviews bestätigt werden. Allerdings teilt nicht jeder Kunde sein Privatleben mit dem Pfandleiher. Der Faktor der Diskretion zwischen beiden Akteuren macht den Pfandkredit auch gerade attraktiv für verschlossene Kunden.

In Kapitel 2 wurde gezeigt, was die Pfandleiher erzählen, was ihnen wichtig ist und wie sie sich und ihre Lebenswelt verstehen. Der Zentralverband, der in der bisherigen Forschung nur als Lobbyverband in Erscheinung trat, wurde in Kapitel 2 ebenfalls in seiner Funktion als soziale Gemeinschaft beleuchtet und in Kapitel 3 als potenzieller Stifter einer beruflichen Identität diskutiert. Außer den aktiven Mitgliedern, die die regelmäßigen Treffen besuchen, gibt es auch zahlreiche passive Mitglieder und Nicht-Mitglieder. Innerhalb des Verbands sehen sich manche Pfandleiher eher als Kollegen,

andere eher als Konkurrenten. Der Gegensatz zwischen großen und kleinen Betrieben wird unterschiedlich bewertet. Die typischen Argumente des ZdP für den Pfandkredit konnten auch in vielen Interviews gefunden werden. Darüber hinaus erzählten mir gerade junge Pfandleiher aber auch unterhaltsame Geschichten, die im Widerspruch zur verbandsmäßigen Selbstdarstellung der Branche standen. Käfers „Geschichten aus dem Pfandleihhaus“ priorisieren ebenfalls den Unterhaltungswert über der Imagepflege.

In vielen Interviews war außerdem das Thema Familie präsent. Die großen Traditionshäuser sind alle Familienbetriebe und auch manche kleinen Neueinsteiger beziehen Ehepartner, Kinder oder Eltern in den Betrieb mit ein. Bei den Pfandhauserben haben manche erst spät und unerwartet das Erbe angetreten, andere waren schon lange zuvor als Kandidat vorgesehen. Alle beschrieben ihren Weg zum Pfandleihberuf aber als bewusste Entscheidung, zu der es auch andere Alternativen gab. Bei manchen Neueinsteigern wurde die Tendenz beobachtet, die Hinwendung zum Pfandleihberuf als Zufall zu erzählen, obwohl es sich auch hier stets um wohl überlegte Entscheidungen handelte. Beide Erzählweisen sind Ergebnis einer Selbstdeutung des Lebenslaufs. Bei den Erben stand die Wahrung der eigenen Individualität und Handlungsmacht im Vordergrund, bei den Einsteigern die Erzeugung von Kohärenz in einem Lebenslauf mit vermeintlich erklärungsbedürftigem Bruch.“

In der alltäglichen Berufserfahrung ist der Kundenkontakt für die meisten Pfandleiher, die selbst noch am Schalter stehen, der wichtigste Faktor. Andere nannten die vielfältigen und zum Teil sehr schönen Pfänder als alltagsprägend. Für die Leiter größerer Unternehmen treten Verwaltung und gegebenenfalls Verbandsarbeit an die Stelle des Beleihungsgeschäfts. Genau wie die Verantwortung, die die Leitung eines Großbetriebs mit sich bringt, kann der tägliche Umgang mit den Nöten der Kunden psychisch belastend wirken. Er könne über die Jahre aber auch zu einer gesteigerten Menschenkenntnis befähigen, die privat wie geschäftlich von Nutzen sei. Der Umgang mit den verschiedensten Kunden verleitet die Pfandleiher dazu, sich mit Polizisten, Friseuren und Psychologen, aber auch mit Betreibern von Kneipen und Bordellen zu vergleichen.

Die meisten Pfandleiher zeigten sich überzeugt davon, dass der Pfandkredit eine Zukunft habe, weil es immer eine Nachfrage nach Geld ohne Fragen gebe. Dass eine wichtige Ursache für die stabile Nachfrage darin besteht, dass viele Kunden unvernünftig mit Geld umgehen, wird nicht verschwiegen. Die Pfandleiher sehen sich aber nicht in der Verantwortung, irrational wirtschaftende Kunden zu einer besseren Haushaltsplanung anzuhalten. Aufgrund der Funktionsweise und der Regeln des Pfandkredits, sehen sie die Kunden als den aktiven Part der Geschäftsbeziehung. Daher trage auch der Kunde die Verantwortung für den wirtschaftlichen Erfolg oder Misserfolg seiner Kreditnahme.

Die Forschungsfrage, wie sich Pfandleiher in narrativen Interviews darstellen, konnte anhand des gesammelten Materials in Kapitel 3 erschöpfend beantwortet werden.

Darüber hinaus wurden Formen der nonverbalen Selbstdarstellung zur Betrachtung hinzugezogen. Die Gestaltung der Geschäftsräume und das öffentliche Auftreten der Pfandleiher wurden mit Goffman als Teil eines Schauspiels analysiert, bei dem es z.T. eine gemeinsame Performance mehrerer Pfandleiher als Kollegengruppe ZdP gibt. Bei der Selbstdarstellung besteht ein Zielkonflikt zwischen edlem, seriösem Auftreten und freundlich-vertrauensvollem Auftreten, den die Pfandleiher je nach Priorität unterschiedlich lösen. Als Forscher wurde mir von vielen Pfandleihern ein Blick auf die Hinterbühne gewährt, der den Kunden verwehrt bleibt. Eine Filterung von Informationen, die einem bestimmten kommunikativen Ziel diene, fand selbstverständlich trotzdem statt. In den Erzählungen wurden Selbstbehauptungsgeschichten, Individualitätsgeschichten und Lektionen als wiederkehrende narrative Muster identifiziert. Sie konnten eine Funktion für die positive Selbstdarstellung der Branche erfüllen, dienten oft aber auch nur einer persönlichen Selbstdeutung und Selbstdarstellung abseits vom Themenfeld „Beruf“.

Erzähltechniken, die speziell einer positiven Selbstdarstellung als Pfandleiher dienen, wurden mit Goffman als Stigma-Management analysiert. Das Stigma wird von den meisten Pfandleihern, die sich für ein Interview bereit erklärten, auch vor anderen Gesprächspartnern privat nicht verheimlicht. Passing findet, jedenfalls im Sample, also kaum statt. Es gibt aber eindeutig Bemühungen seitens der Pfandleiher, die als Normifizierung bezeichnet werden können. Das Bild vom zwielichtigen Hinterhofausbeuter versuchen manche Pfandleiher zu bekämpfen, indem sie ungefragt Fehlinformationen richtig stellen. Andere nutzen Vergleiche, um die Pfandleihbranche in ein besseres Licht zu rücken. Dabei ist eine Abgrenzung zu An- und Verkaufhändlern, Edelmetallhändlern und z.T. Banken signifikant. Die Vorwürfe, ihre Kunden ungerecht zu behandeln, geben die Pfandleiher auf diese Weise an andere weiter. Gleichsetzungen der Pfandhäuser mit Banken dienen in anderen Situationen dazu, den seriösen Ruf der Institution Bank auf das Pfandhaus zu übertragen. Zusätzlich zur Abgrenzung nach außen wurden Bestrebungen einer gruppeninternen Bereinigung sichtbar, bei der Kollegen, die den eigenen Wertvorstellungen nicht entsprechen, moralisch verurteilt werden, damit der Zuhörer den Erzähler nicht zusammen mit dem unliebsamen Kollegen einstuft. Die Erzähltechniken „Theorisieren“ und „Objektivieren“ dienen außerdem dazu, die eigene Situation auf eine allgemeine Ebene zu heben und somit eine eigene Entscheidung zu legitimieren. Sie werden jedoch nicht ausschließlich beim Themenfeld „Beruf“ eingesetzt.

Die narrativen Identitäten, die die Pfandleiher in ihren Geschichten herstellen und darstellen, waren sehr individuell und ließen sich nicht auf den Beruf oder andere demographische Faktoren zurückführen. Bereits die berufliche Realität der Interviewpartner kann sehr verschieden sein. Wie die Erzähler das Erlebte bewerten, erinnern und weitererzählen unterscheidet sich noch stärker. Ebenso verhält es sich mit ihrer Beziehung zum Pfandleihwesen in der Frage, wie sehr sie aus der Beleihung von Wertgegenständen eine berufliche Identität ziehen. Für viele bietet der tägliche Umgang mit Kunden Anlass dafür, sich selbst als Vertrauensperson und Helfer zu sehen. Andere

verstehen sich primär als Experte auf einem bestimmten Pfänderfachgebiet oder als Chef einer Firma. Für wieder andere nehmen der Nebenerwerb, die Freizeit oder die Familie einen größeren Anteil an der eigenen Identität ein als der Pfandleihberuf.

Als Tauschbeziehung ist der heutige Pfandkredit nicht anders zu beurteilen, als andere Geschäfte, die Dienstleister mit Stammkunden machen. Trotz seines antiken Ursprungs ist der Pfandkredit in seiner heutigen Form von modernen, kapitalistischen Merkmalen gekennzeichnet. Auch wenn Pfandleiher und Kunde eine vertraute, sogar generationen-überspannende Beziehung aufbauen können, handelt es sich nicht um einen aus der Vormoderne erhaltenen, sozial eingebetteten Tausch. Die Grundlage des Tauschs ist immer der gegenseitige Nutzen, nicht die persönliche Bekanntheit. Darüber hinaus haben Pfandleiher außer den Stammkunden auch schweigsame Gelegenheitskunden und Einmalkunden, die ihnen unbekannt bleiben. Der Vergleich mit der Kneipe oder dem Friseursalon ist auch in dieser Hinsicht angebracht.

Im Verlauf der Arbeit wurden verschiedene Themenbereiche angeschnitten, die sich für eine tiefere Erforschung in der Zukunft empfehlen. Die in Abschnitt 1.4 behandelten Beispiele sind nur ein kleiner Ausschnitt aus einer Fülle von fiktionalen Geschichten, in denen Pfandleiher vorkommen. Einer Forschungsarbeit, die sich auf die Fremddarstellung von Pfandleihern fokussiert, würden sie eine reiche und stetig wachsende Quellengrundlage bieten, um den Pfandleiher als literarische Figur zu analysieren. Die wissenschaftliche Sichtung von journalistischen Quellen über das Pfandleihgewerbe und Meinungsäußerungen von Privatpersonen in Interviews, informellen Gesprächen und sozialen Medien im Internet würde eine Diskursanalyse darüber ermöglichen, wie Menschen in einer bestimmten Zeit an einem bestimmten Ort über den Pfandkredit denken und kommunizieren, und wessen Perspektive dominiert.

Im Bereich der Fremddarstellung und Fremdwahrnehmung vom Pfandleihgewerbe würde es sich ferner empfehlen, herauszuarbeiten, welche Rolle antisemitische Vorstellungen spielen und in der Geschichte gespielt haben. Einer Auskunft von Herrn Ibis zufolge, nach der das Pfandleihwesen in Griechenland als jüdisches Gewerbe gilt und nach der auch Krämer als Juden bezeichnet werden, weil sie höhere Preise verlangen als Supermärkte, stellt Griechenland ein adäquates Forschungsfeld dar. Weil sich in der Neuzeit eine Dichotomie zwischen jüdischen privaten und nichtjüdischen öffentlichen Leihhäusern auftat, wäre es besonders interessant, die öffentliche Meinung zum Pfandkredit, auch unter Berücksichtigung antisemitischer Klischees, in Ländern zu erforschen, in denen es nur öffentliche Leihhäuser gibt, wie z.B. Italien.

Darüber hinaus gibt es Länder im Nahen Osten und in Südost-Asien, in denen der Pfandkredit auch heute ein Massenphänomen darstellt. Aufgrund der stärkeren Verbreitung und einer anderen Gesetzgebung, kann eine andere öffentliche Wahrnehmung vermutet werden. Diese wird in Kulturen, die von einer abrahamitischen Religion

geprägt sind, ebenfalls vom alttestamentarischen Zinsverbot beeinflusst. Aus diesem Grund wären Untersuchungen in zwei Stoßrichtungen interessant:

Erstens bedarf die öffentliche Wahrnehmung des Pfandkredits in Ländern mit abrahamitischer Religionstradition einer eingehenden religionswissenschaftlichen Untersuchung in Hinblick auf die religiös-moralische Bewertung von Schuld, Schulden und Zinsen. Zweitens lohnt sich ein Vergleich der öffentlichen Wahrnehmung vom Pfandkredit in jenen Ländern mit der in Ländern Südostasiens, wo es einen regen Pfandleihbetrieb gibt und der Umgang mit Geld völlig anderen religiösen und moralischen Werturteilen und Deutungsmustern unterliegt.

In Untersuchungsfeldern, wo die gesetzliche Regulierung des Pfandkredits, sein wirtschaftlicher Kontext und seine kulturelle Deutung und Bewertung stark von der Situation in Deutschland abweichen, bietet sich ebenfalls eine gesonderte Analyse des Pfandkredits als Tauschbeziehung an, besonders in traditionellen Kulturen, in denen der Anteil sozial eingebetteter Wirtschaftsbeziehungen höher ist als in Deutschland.

Eine erneute Untersuchung der deutschen Pfandkreditbranche in der Zukunft empfiehlt sich dann, wenn es zu bedeutenden Veränderungen gekommen sein sollte. Wie der Vergleich der Situation im Feld von 2006 und heute gezeigt hat, können Veränderungen des Goldpreises sich stark auf das Gewerbe auswirken. In Bezug auf die kurzfristigen Auswirkungen der Covid-19-Pandemie seit 2020 ließ sich durch ein nachträgliches Telefonat mit Herrn Zeisig feststellen: Viele Kunden hatten im März und April Geld gespart, weil die Konsummöglichkeiten deutlich eingeschränkt waren. Somit war deren Nachfrage nach Kredit im August nur gering ausgeprägt. Der Kreditbedarf von Kleingewerbetreibenden dürfte hingegen gestiegen sein. Wie bereits gezeigt wurde, wirken sich gesamtgesellschaftliche Krisen insgesamt negativ auf das Pfandleihgeschäft aus. Gleiches ist auch von den mittelfristigen Folgen der Pandemie zu erwarten. Langfristig sind vor allem Veränderungen durch eine EU-weite Vereinheitlichung der Pfandleihgesetze, Veränderungen der Pfänderstruktur durch veränderte Konsumgewohnheiten und Veränderungen durch einen Niedergang des Bargeldgeschäfts denkbar. Ich schließe mich der Einschätzung meiner Interviewpartner an, dass es auch in der Zukunft eine Nachfrage nach unkompliziert bereit gestelltem Geld geben wird. Ob die Pfandleiher es schaffen werden, sich, wie in der Vergangenheit, immer wieder an neue Rahmenbedingungen anzupassen, bleibt abzuwarten.

Quellen

- Abel, Heinz (2010): *Identität. Über die Entstehung des Gedankens, dass der Mensch ein Individuum ist, den nicht leicht zu verwirklichenden Anspruch auf Individualität und die Tatsache, dass Identität in Zeiten der Individualisierung von der Hand in den Mund lebt*. Wiesbaden: Verlag für Wissenschaften. Lehrbuch, 2. überarbeitete und erweiterte Auflage.
- Achterberg, Erich et al. (1967): Geschichte des Bankwesens. In: Achterberg, Erich; Lanz, Karl: *Enzyklopädisches Lexikon für das Geld- Bank- und Börsenwesen*. Dritte Auflage 1967, Frankfurt am Main: Fritz Knapp, Band I A–H, S. 618–629.
- Addo, Ping-Ann; Besnier, Niko (2008): When gifts become commodities. Pawnshops, valuables, and shame in Tonga and the Tongan diaspora. *The Journal of the Royal Anthropological Institute* 14, 2008 (1), S. 39–59. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9655.2007.00477.x>
- Assion, Peter (2001): *Arbeiterforschung*. In: Brednich, Rolf W. (Hg.) (2001): Grundriß der Volkskunde. Einführung in die Forschungsfelder der europäischen Ethnologie. Berlin: Dietrich Reimer Verlag. Dritte überarbeitete und erweiterte Auflage 2001.
- Balkenhol, Bruno (1930): *Die zivilrechtliche Behandlung des privaten Pfandleihrechts in Deutschland*. Dissertation. Universität Tübingen 1930.
- Baumgartner, Max (1982): *Das Pfandleihgeschäft in der Schweiz konkretisiert am Beispiel der Pfandleihkasse der Zürcher Kantonalbank*. Dissertation. Universität Zürich.
- Beckmann, Dennis (2020): Pfandleiher in Deutschland. Ein stigmatisierter Beruf in fiktionalen Werken und Lebenserzählungen. In: *Rheinisch-Westfälische Zeitschrift für Volkskunde*, 64/65. Jahrgang 2019/20, S. 63–76. <https://doi.org/10.31244/rwz/2020/06>
- Booth, Charles et al. (1889): *Labour and life of the people*. Volume 1, East London. London.
- Bourdieu, Pierre (1983): Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: Rainer Kreckel: (Hg.): *Soziale Ungleichheiten*. Göttingen, S. 183–198.
- Breuer, Franz (2000): Vorgänger und Nachfolger. Weitergabe von/in Betrieben und Organisationen als sozialwissenschaftliches Phänomen. In: *Gruppendynamik und Organisationsberatung*, 31 (2000.4), S. 451–483. <https://doi.org/10.1007/s11612-000-0040-1>
- Caskey, John P. (1994): *Fringe Banking. Check-cashing outlets, pawnshops, and the poor*. New York: Russel Sage Foundation.
- Chadwick, Edwin (1842): *Report to her Majesty's principal secretary of state for the home department from the poor law commissioners, on an inquiry into the sanitary condition of the labouring population of Great Britain*. London: Her majesty's stationary office.
- Corsten, Michael (1997): *Beruf und Moral. Exemplarische Analysen beruflicher Werdegänge, betrieblicher Kontexte und sozialer Orientierungen erwerbstätiger Lehrabsolventen*. Weinheim: Deutscher Studienverlag.
- Czeike, Felix (1982): *Das Dorotheum. Vom Versatz- und Fragamt zum modernen Auktionshaus*. Wien: Jugend und Volk.
- Damrau, Jürgen (2005): *Pfandleihverordnung. Kommentar zur Pfandleihverordnung und zu den allgemeinen Geschäftsbedingungen im Pfandkreditgewerbe*. 2., vollkommen überarb. und erw. Aufl. Stuttgart: Kohlhammer.
- Dickens, Charles (1839): *Oliver Twist*. London: Richard Bentley, New Burlington Street. <https://doi.org/10.1093/oseo/instance.00121337>
- Dischinger, Norbert (2004): *Wer besucht ein Pfandhaus? Nutzer gewerblicher Mikrokredite in Deutschland*. Unter Mitarbeit von Nicola A. Mögel. Magdeburg (Arbeitsbericht, 29).
- Dischinger, Norbert (2005): *Leihhauskarrieren in Deutschland. Vom Umgang mit Geld und Vermögen; arm und doch vermögend? Analyse der Motivation von Pfandkreditnehmern*. Marburg: Tectum-Verl.

- Dischinger, Norbert (2006): *Armut und Kreditgeschäft. der Pfandkredit zwischen Anspruch und Wirklichkeit*. Hamburg, Münster: Lit (Wirtschaft, 16).
- dpa/lby: „Nach 415 Jahren: Ältestes Leihamt wird geschlossen“, *Süddeutsche Zeitung*, 11.11.2017.
- Eickelpasch, R.; Rademacher, C. (2004): *Identität*. Bielefeld: Transcript. <https://doi.org/10.14361/9783839402429>
- Engels, Friedrich (1972): Die Lage der arbeitenden Klasse in England. In: *Karl Marx/Friedrich Engels – Werke*, Band 2. Berlin/DDR: Karl Dietz Verlag, S. 225–506.
- Engels, Friedrich (1976): Briefe aus dem Wuppertal. In: *Karl Marx/Friedrich Engels – Werke*, Band 1. Berlin/DDR: Karl Dietz Verlag, S. 413–432.
- Evetts, Julia (2003): The Sociological Analysis of Professionalism Occupational Change in the Modern World. In: *International Sociology* Vol. 18 (2), S. 395–415. <https://doi.org/10.1177/0268580903018002005>
- Flögel, Herbert (1970): *Marketing-Analyse Pfandkredit. Diagnose und Prognose*. Dietzenbach-Steinberg.
- Forster, Karla (1999): *Streitvermeidung im traditionellen China. Die „dritte Partei“ bei Begründung und Durchsetzung von Verträgen*. Bonn: Max-Planck-Projektgruppe Recht der Gemeinschaftsgüter.
- Francois, Marie Eileen (2006): *A Culture of Everyday Credit. Housekeeping, Pawnbroking, and Governance in Mexico City, 1750–1920*. Lincoln, London: University of Nebraska Press.
- Führer, Karl Christian (1992): Das Kreditinstitut der kleinen Leute: Zur Bedeutung der Pfandleihe im deutschen Kaiserreich. In: *Bankhistorisches Archiv* 18 (1), S. 3–22.
- Girtler, Roland (2004): *Der Strich. Soziologie eines Milieus*. Wien: Lit, 5. Auflage.
- Glaßbrenner, Adolf (1852): Eine Berliner Pfandleihe. In: *Berliner Lebensbilder*, Fünftes Heft. Berlin: Hofmann und Comp.
- Goffman, Erving (1963): *Stigma. Notes on the Management of spoiled identity*. New Jersey: Spectrum.
- Goffman, Erving: (1975): *Stigma. Über Techniken der Bewältigung beschädigter Identität*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Goffman, Erving; Weber-Schäfer, Peter (2009): *Wir alle spielen Theater. Die Selbstdarstellung im Alltag*. Ungekürzte Taschenbuchausg., 7. Aufl. München [u.a.]: Piper.
- Golling, Markus (2003): „Anlaufstelle für leere Geldbeutel – Zu Besuch beim Pfandleiher, der besser ist als sein Ruf.“ In: *Neue Szene: zoom Augsburg*, Januar 2003, S. 20–23.
- Greenwald, H. (1958): *The Call Girl*. New York: Ballantine Books.
- Hamm, S. (1954): *200 Jahre Münchner Leihamt*. München, ohne Verlag.
- Hartnett, Catherine M. (1978): *Pawnbroking: A marginal occupation*. Dissertationsschrift. Ohio State University. Columbus, Ohio. Department for sociology.
- Hartnett, Catherine M. (1981): The Pawnbroker: Banker of the poor? In: Barak-Glantz, I.; Huff, C. (Hg.): *The mad, the bad and the different. Essays in Honor of Simon Dinitz*. Lexington, Massachusetts: Lexington Books, D.C. Heath and Company.
- Hennecke, R. (1976): *Die Kreditpolitik der Pfandkreditbetriebe*. Dissertation, Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg.
- Herlyn, Gerrit (2007): Deutungsmuster und Erzählstrategien. Horizonte und Brüche im Arbeitsleben der Gegenwart. In: *Flexible Biografien?*, 2007, S. 167–182.
- Hildenbrand, Bruno (2002): Familienbetriebe als „Familien eigener Art ...“. In: Simon, F. B. (Hg.): *Die Familie des Familienunternehmens. Ein System zwischen Gefühl und Geschäft*. Heidelberg: Carl-Auer-Systeme Verlag, S. 115–144.
- Hinze-Boll, Annette; Friedrich Werdier K.G. (2006): *100 Jahre Friedrich Werdier, Pfandkredit, 1906–2006*. Hamburg.

- Hughes, E. C. (1958): *Men and Their Work*. New York: Free Press.
- Hummel, Wanda (2006): *Das Pfandleihhaus. Ethnographie eines urbanen Ortes*. Magisterarbeit. Freie Universität Berlin, Berlin. Europäische Ethnologie.
- Käfer, Thomas (2011): *Lieber Kleingeld als kein Geld. Geschichten aus dem Pfandleihhaus*. Berlin: Ullstein.
- Kay, James Phillips (1832): *The moral and Physical Condition of the Working Class employed in the Cotton Manufacture. Second edition enlarged: and containing an introductory letter to the Rev. Thomas Calmers, etc.* London: James Ridgway.
- Keil, Martha (2013): Unentbehrlich und verachtet. Jüdische Geldleihe im Mittelalter. In: Roller, Werner et al. [Hg.]: *Juden. Geld. Eine Vorstellung. Eine Ausstellung des Jüdischen Museums*, Frankfurt a. M. 25. April bis 6. Oktober 2013: [Begleitkatalog]. Frankfurt, New York: Campus Verlag, S. 38–51.
- Körner, A. (1897): *Entstehung, Entwicklung und heutige Gestaltung des Städtischen Pfandhauses zu Frankfurt am Main*. Frankfurt am Main: Gebrüder Knauer.
- Kraus, Wolfgang (1996): *Das erzählte Selbst. Die narrative Konstruktion von Identität in der Spätmoderne*. Pfaffenweiler: Centaurus-Verl.-Ges. (Münchner Studien zur Kultur- und Sozialpsychologie, Bd. 8).
- Krohn, Judith (2009): Wir verkaufen Mode. Subjektivierung von Arbeit im Filialverkauf eines Textilkonzerns. München: Hampp. (Arbeit und Leben im Umbruch, Bd. 16).
- Krömmelbein, Silvia (1996): *Krise der Arbeit, Krise der Identität? Institutionelle Umbrüche der Erwerbsarbeit und subjektive Erfahrungsprozesse in den neuen Bundesländern*. Berlin: Edition Sigma.
- Lamberte, M.B. (1991): An Analysis of the role of pawnshops in the Philippine financial system. In: *Savings and Development. Quarterly Review* 15(3), S. 229–245. <https://doi.-org/-10.2307/249386>
- Lehmann, Albrecht (1980): Rechtfertigungsgeschichten. Über eine Funktion des Erzählens eigener Erlebnisse im Alltag. In: *Fabula* (21), S. 56–70. <https://doi.org/10.1515-/fabl.-1980.21.1.56>
- Lehmann, Albrecht (1983): *Erzählstruktur und Lebenslauf. Autobiographische Untersuchungen*. Frankfurt, New York: Campus.
- Lenzen, Georg (1929): *Das deutsche Pfandleihrecht. Kommentar zum preußischen Pfandleihgesetz unter Berücks. der außerpreußischen Gesetze*. Berlin: De Gruyter. <https://doi.-org/-10.1515/9783111489339>
- Lindner, Rolf (2004): *Walks on the Wild Side. Eine Geschichte der Stadtforschung*. Frankfurt/Main: Campus-Verlag.
- London, Jack (1903): *The people of the abyss*. New York: MacMillan Publishers.
- Lucius-Hoene, Gabriele; Deppermann, Arnulf (2002): *Rekonstruktion narrativer Identität. Ein Arbeitsbuch zur Analyse narrativer Interviews*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften. <https://doi.org/10.1007/978-3-663-11291-4>
- Marx, Karl; Engels, Friedrich (1972): Manifest der kommunistischen Partei. In: *Karl Marx/Friedrich Engels – Werke*. Berlin/DDR: (Karl) Dietz Verlag, Bd. 4, S. 459–493.
- Meyer, Silke (2007): Sofortkredit. Zur kulturellen Praktik der Verschuldung. In: *Jahrbuch für Europäische Ethnologie* (3. F.2), S. 105–120. https://doi.org/10.30965/9783657764686_008
- Meyer, Silke (2011): Prekäre Beziehungen. Zur kulturellen Logik der Verschuldung. In: *Österreichische Zeitschrift für Volkskunde*. 114. (2011,2), S. 163–185.
- Meyer, Silke (Hg.) (2014a): *Money matters. Umgang mit Geld als soziale und kulturelle Praxis*. 1. Aufl. Innsbruck: Innsbruck Univ. Press (Bricolage, 7). <https://doi.org/10.15203/2936-40-0>
- Meyer, Silke (2014b): Was heißt Erzählen? Die Narrationsanalyse als hermeneutische Methode der Europäischen Ethnologie. In: *Zeitschrift für Volkskunde* 110 (2014, II), S. 243–267.

- Meyer, Silke (2014c): Mehr braucht's ja nicht. Kapitalsorten und ihre Konvertierung. In: Klein, I.; Windmüller, S.; Röckenhaus, K. (Hg.): *Kultur der Ökonomie. Zur Materialität und Performanz des Wirtschaftlichen*. Bielefeld: Transcript. (Edition Kulturwissenschaft Bd. 25). S. 131–148.
- Meyer, Silke (2017): *Das verschuldete Selbst. Narrativer Umgang mit Privatinsolvenz*. Frankfurt: Campus Verlag. (Arbeit und Alltag Bd. 12).
- Minssen, Heiner (2012): *Arbeit in der modernen Gesellschaft. Eine Einführung*. 1. Aufl. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften (Studentexte zur Soziologie).
- Mohammed, R. (1986): The role of pawnbrokers as non-institutional creditors in Malaysia. In: *Kajian ekonomi Malaysia. Journal of the Malaysian Economic Association*. 23(2), S. 30–39.
- Müller, Carl-Jochen (2009): *Der große Schrank von Mannheim. Aus der Chronik des Städtischen Leihamts*. Mannheim: Edition Quadrat (Kleine Schriften des Stadtarchivs Mannheim Nr. 24).
- Murawska, Oliwia (2015): *Die Familienwerft. Strukturen, Traditionen, Nachfolge*. Münster: Waxmann.
- Neuner, N. (2014): Zur Logik der Pfandkreditbeziehung. In: Meyer, Silke (Hg.): *Money Matters. Umgang mit Geld als soziale und kulturelle Praxis*. Innsbruck: Innsbruck University Press. S. 147–162.
- Paar, Marie-Hedwig (2009) *Korpuslinguistische Untersuchung deutscher Intensivierer*. Diplomarbeit, Universität Wien. Philosophisch-Kulturwissenschaftliche Fakultät.
- Polanyi, Karl (2001): *The Great Transformation. The political and economic origins of our time*. Boston Massachusetts: Beacon Press
- Pomtip, S. (1988): *Pawning behavior in Bangkok*. Dissertation. Bangkok.
- Ruiz, Claudia (2013): *From Pawn Shops to Banks. The Impact of Formal Credit on Informal Households*. Policy Research Working Paper 6634. The World Bank, Development Research Group. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-6634>
- Sahlins, Marshal D. (2005): Zur Soziologie des primitiven Tauschs. In: Adloff, Frank; Mau, Steffen (Hg.): *Vom Geben und Nehmen. Zur Soziologie der Reziprozität*. Frankfurt: Campus. (Theorie und Gesellschaft, Band 55). S. 73–95.
- Schmoller, Gustav (1880): Die öffentlichen Leihhäuser, sowie das Pfandleih- und Rückkaufsgeschäft überhaupt. Ein Beitrag zur Lehre von der Zins- und Gewerbefreiheit und von den öffentlichen Unternehmungen. In: (*Schmollers*) *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich*, Neue Folge, Band 4, 1. Heft.
- Schrader, Heiko (1995a): *Zur Relevanz von Polanyis Konzept der Einbettung der Wirtschaft in die Gesellschaft*. (Working Paper No. 219). Universität Bielefeld, Fakultät für Soziologie, Forschungsschwerpunkt Entwicklungssoziologie.
- Schrader, Heiko (1995b): *On Money, Credit and Interest in the social Sciences*. (Working Paper No. 237). Universität Bielefeld, Fakultät für Soziologie, Forschungsschwerpunkt Entwicklungssoziologie, Southeast Asia Programme. S. 1–22.
- Schrader, Heiko (2000a): „Geld sofort.“ *Pfandkredit als Strategie der Lebensbewältigung im russischen Alltag* (Institut für Soziologie Uni Magdeburg, Arbeitsbericht Nr. 5).
- Schrader, Heiko (2000b): *Lombard Houses in Saint Petersburg. Pawning as a Survival Strategy of Low-Income Households?* Münster, Hamburg, London: LIT and New York: Transaction Publishers.
- Schrader, Heiko (2000c): Economic Action under Market Constraints: A Post-Soviet Pawnshop in St. Petersburg. *Sociologus* 50(2), 199–224.
- Schrader, Heiko (2001): Pfandkredit als eine Strategie der Lebensbewältigung im russischen Alltag. *Berliner Debatte INITIAL* 12(3), S. 88–100.

- Schrader, Heiko; Čechovskič, Irina (2000): *The history of pawnshops in Russia and Saint Petersburg, a documentation*. (Working Paper No. 325). Univ. Bielefeld, Fakultät für Soziologie, Forschungsschwerpunkt Entwicklungssoziologie.
- Schrader, Heiko; Patčenkov, Oleg (2000): „Let's Go“. *The history of a post-Soviet pawnshop in St. Petersburg and its chairman*. (Working Paper No. 324). Universität Bielefeld, Fakultät für Soziologie, Forschungsschwerpunkt Entwicklungssoziologie.
- Schröder, Hans Joachim (2005): Topoi des autobiographischen Erzählens. In: Lehmann, Albrecht; Hengartner, Thomas; Schmidt-Lauber, Brigitta (Hg.): *Leben-Erzählen. Beiträge zur Erzähl- und Biographieforschung*: Festschrift für Albrecht Lehmann. Berlin: Reimer (Lebensformen, Bd. 17), S. 17–43.
- Senghaas-Knobloch, Eva (2008): *Wohin driftet die Arbeitswelt?* Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.
- Shanmugam, B. (1991): The business of pawnbroking in West-Malaysia. In: *Journal of Southeast Asia Business*, 7(2), S. 80–89.
- Simmel, Georg (1900): *Philosophie des Geldes*. Leipzig: Duncker & Humblot. 1. Auflage. Digitalisierte Fassung der Originalausgabe. Online eingesehen unter http://www.deutsches-textarchiv.de/book/show/simmel_geld_1900.
- Sims, George, R. (1889): *How the poor live and horrible London*. London: Chatto and Windus, Piccadilly.
- Skully, M. (1994): The development of the pawnshop industry in East Asia. In: Bouman; F. J. A.; Hospes, Otto (Hg.): *Financial Landscapes Reconstructed – The Fine Art of Mapping Development*. Boulder, Colorado: Westview Press, S. 357–374.
- Sutter, Ove (2013): *Erzählte Prekarität. Autobiographische Verhandlungen von Arbeit und Leben im Postfordismus*. Frankfurt: Campus Verlag.
- Stamm, Isabell (2013): *Unternehmerfamilien. Über den Einfluss des Unternehmens auf Lebenslauf, Generationenbeziehungen und soziale Identität*. Opladen, Berlin und Toronto: Verlag Barbara Budrich. <https://doi.org/10.3224/84740050>
- Stillner, Heiko (1995): *Der Pfandkredit bei peruanischen Sparkassen. eine empirische Untersuchung*. Diplomarbeit. FU, Berlin.
- Tebbutt, Melanie (1984): *Pawnbroking and working-class credit*. London: Methuen.
- Timmermann, Hajo; Vonderach, Gerd (1993): Milchbauern in der Wesermarsch: Eine empirisch-soziologische Untersuchung. (Texte zur Sozialforschung Bd. 8), 1. Aufl. Bamberg: Wissenschaftliche Verlags-Gesellschaft.
- Volmerg, Ute (1978): *Identität und Arbeitererfahrung. Eine theoretische Konzeption zu einer Sozialpsychologie der Arbeit*. Frankfurt am Main. Suhrkamp.
- Warneken, Bernd J. (2001): Arbeiterkultur, Arbeiterkulturen, Arbeitskulturen. Eine Aktualisierung. In: Brednich, Rolf W. (Hg.): *Grundriß der Volkskunde. Einführung in die Forschungsfelder der europäischen Ethnologie*. Berlin: Dietrich Reimer Verlag. Dritte überarbeitete und erweiterte Auflage.
- Woloson, Wendy A. (2007): In Hock: Pawning in early America. *Journal of the Early Republic*. 27(1), S. 35–81. <https://doi.org/10.1353/jer.2007.0018>

Internetquellen:

- https://nationalpawnbrokers.org/assets/2018/02/FAQ_2018.pdf
- <https://www.autopfand-profi.de/beispiel/schnelle-finanzhilfe-vom-leihhaus-in-berlin.html>
- <https://www.boerse.de/historische-kurse/Gold/XC0009655157>
- <https://www.deutschestextarchiv.de>

<https://www.duden.de>
<https://www.exchange-ag.de/>
https://www.gesetze-im-internet.de/gewo/_34.html
<https://www.imdb.com>
<http://www.pawnshopstoday.com/how-it-works/>
Presse-Mappe des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. (26.09.2013),
abgerufen unter: <https://www.pfandkredit.org/presse/> am 18.10.2018.
Presse-Mappe des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. (25.09.2014),
abgerufen unter: <https://www.pfandkredit.org/presse/> am 18.10.2018.

Fiktionale Geschichten mit Pfandleihern

Theaterstücke und Romane

Dostojewski, Fjodor Michailowitsch (1866): *Prestuplenije i nakasanije*. Verwendete Version: *Verbrechen und Strafe*, neu übersetzt von Swetlana Geier, in der Reihe Fischer Klassiker als 2017 E-Book beim Fischer Taschenbuch Verlag erschienen.

Higgins, F.E. (2007): *The Black Book Of Secrets*. Verwendete Version: *Das schwarze Buch der Geheimnisse*. Deutsche Übersetzung aus dem Jahr 2008 von Ulli und Herbert Günther. Als E-Book erschienen beim Friedrich Oetinger Verlag, Hamburg.

King, Stephen (1986): *It*. Verwendete Version: King, Stephen: *Es*. Dt. Übersetzung Reinhardt, Körber, Heppelmann (2011). München: Wilhelm Heyne Verlag.

Shakespeare, William (1600): *The merchant of Venice*. Verwendete Version: Gill, R.; Cantab, M.A.; Litt, B. (Hg.) (2010): *The Merchant of Venice*. Aus der Reihe *Oxford School Shakespeare der Oxford University Press*, Glasgow: Bell and Bain Ltd. Basierend auf M. M. Mahoods Cambridge Shakespeare Version von 1987.

Spielfilme

Be Cool, USA 2005.
Crossroads, USA 1986.
The Crow, USA 1994.
Fast & Furious 6, USA 2013.
Hobo with a Shotgun, USA/CA 2011.
Men in Black, USA 1997.
The Pawnbroker, USA 1964.
The Pawnshop, USA 1916.
Pawnshop Chronicles, USA 2013.
Pulp Fiction, USA 1994.
Tomb Raider, USA 2018.
Trading Places, USA 1983.

Serien

Atlanta, Staffel 1, Folge 4, USA 2016.
Daredevil, Staffel 2, Folge 2, USA 2016.
Derrick, Folge 11, BRD 1975.
Hardcore Pawn, Staffel 1, Folge 5, USA 2009.
Hornblower, Staffel 3, Folge 1, UK 2003.
House, M.D., Staffel 6 Folge 21, USA 2007.
The Nanny, Staffel 1, Folge 8, USA 1993.
Pawn Stars, USA seit 2009.
Pawnography, USA, 2014–2015.
Shameless, Staffel 1, Folge 7, USA 2011.
Shameless, Staffel 3, Folge 4, USA 2013.
Shameless, Staffel 6, Folgen 4 und 9, USA 2016.

Thomas Schürmann

Anthrazit

Ibbenbürener
Bergbaukultur im
Spiegel lebens-
geschichtlichen
Erzählens

2020, 324 Seiten, br., mit zahl-
reichen Abbildungen, 39,90 €,
ISBN 978-3-8309-4113-2
E-Book: 35,99 €,
ISBN 978-3-8309-9113-7



Als 2018 der deutsche Steinkohlenbergbau feierlich beendet wurde, gehörte das Bergwerk Ibbenbüren im Norden Westfalens zu den letzten beiden verbliebenen Zechen. Vor der Zechenschließung führte der Verfasser erzählende Interviews mit gut hundert Bergleuten und anderen vom Bergbau Betroffenen. Auf dieser Grundlage entsteht das Bild einer regionalen Montankultur, die in mancher Hinsicht ein eigenes Gepräge aufweist. Zu den angesprochenen Themen gehören die Entwicklung der Arbeitswelt unter Tage, der Umgang mit Gefahren, der Wandel der Betriebskultur, die Kämpfe um den Erhalt der Zeche, das Umwelthandeln des Bergbaus, das Vereinsleben und die von vielen Bergleuten betriebene Nebenerwerbslandwirtschaft.

WAXMANN

www.waxmann.com
info@waxmann.com