

DENNIS BECKMANN

Pfandleiher in Deutschland

Ein stigmatisierter Beruf in fiktionalen Werken und
in Lebenserzählungen

Einführung

An jedem Hauptbahnhof und in jeder Fußgängerzone einer deutschen Großstadt gibt es mindestens eins von diesen Geschäften, an denen die allermeisten vorbeigehen, ohne sie je zur Kenntnis zu nehmen. Die Inhaber dieser Geschäfte agieren in einem Nischenbereich der Finanzwirtschaft, der außerhalb des Sichtfeldes der Mehrheitsgesellschaft seit Jahrhunderten fortbesteht. Informationen über die Kunden, die Anbieter und den Geschäftsablauf sind den meisten, wenn überhaupt, nur vage aus fiktionalen Geschichten bekannt. Diese Geschichten spielen fast immer in einem anderen Land und oft in der Vergangenheit. Außerdem werfen sie kein gutes Licht auf die Menschen, um die es im Folgenden gehen wird. Die übersehenen Geschäfte in den Bahnhofsvierteln und Einkaufsstraßen sind Pfandhäuser.

Ihren Betreibern, den Pfandleihern, galt mein Dissertationsprojekt, für das ich im Zeitraum von 2016 bis 2017 narrative Interviews mit 16 Pfandleihern aus verschiedenen Teilen Deutschlands führte.¹ Die Eingrenzung des Feldes auf den nationalen Rahmen liegt darin begründet, dass sich das deutsche Pfandrecht von dem anderer Länder mitunter stark unterscheidet und die Befunde aus einem Land daher nur bedingt auf ein anderes übertragen werden können. Der Ansatz einer großangelegten gegenwartsorientierten Studie zu deutschen Pfandleihern ist insofern neu, als es in der Forschung bisher nur historische Untersuchungen oder lokal begrenzte Stichproben gab. Neu ist ebenfalls die Fokussierung auf die Pfandleiher statt auf ihre Kunden. Während es bislang nur oberflächliche Einteilungen der Pfandleiher anhand ihrer vermeintlichen Geschäftsphilosophie gab, werden im Folgenden Ergebnisse einer Studie gezeigt, die die individuellen Lebenswege, Erfahrungen, Hoffnungen, Sorgen, Deutungen und Erklärungen der Befragten zum Gegenstand machte. Die Interviews

¹ Die von Prof. Dr. Andreas Hartmann betreute Dissertation wurde 2019 von der Universität Münster angenommen.

boten die Quellengrundlage, anhand derer die narrative Identität² analysiert wurde, die die Pfandleiher in der Erzählung für sich selbst herstellten und dem Forscher gegenüber darstellten. Angesichts des schlechten Rufs der Pfandleihbranche wurde in der Analyse ferner geklärt, inwiefern die Erzählungen der Pfandleiher als Stigma-Management³ beschrieben werden können. Ferner wurde die Frage behandelt, wie sich der Pfandkredit in das von Anthropologen seit Generationen bestellte Feld der Tauschbeziehungen einordnen lässt. Am Ende dieses Aufsatzes wird außerdem kurz erörtert, wie sich die aktuelle Covid-19-Pandemie auf das Pfandkreditgeschäft in Deutschland auswirkt. Um das Kernthema, die Identität der Pfandleiher, im richtigen Kontext zu begreifen, ist es hilfreich, sich zunächst einige Grundlagen vor Augen zu führen.

Geschichte und Recht des Pfandkredits in Deutschland

Die Beleihung von Geld gegen Pfand ist die älteste Kreditform und lässt sich schon in der Antike nachweisen. Im Mittelalter und in der Neuzeit wurden auch in Deutschland Kredite auf Pfand oder Bürgschaft vergeben. Es gab jedoch keine einheitlichen Regeln. Eine wegweisende Vereinheitlichung der Geschäftsbedingungen der privaten Pfandleiher brachte das „Pfand- und Leih-Reglement für die sämtlichen preußischen Staaten“ des Jahres 1787. Mit der Reichsgründung 1871 wurde das preußische Pfandrecht auf die anderen deutschen Teilstaaten ausgeweitet. Die seit 1961 für die Bundesrepublik gültige „Pfandleihverordnung“ übernahm alle wesentlichen Punkte ihres Vorgängers, so dass der private Pfandkredit im deutschsprachigen Raum seit Jahrhunderten im Wesentlichen denselben Bestimmungen unterliegt.⁴ Zu den 1787 erlassenen Regulierungen des Pfandkreditwesens zählt unter anderem, dass ein Pfandleiher vorstrafenfrei sein muss. Vor dem Abschluss eines Kreditgeschäfts muss ein Pfandleiher die Identität seines Kunden prüfen, wozu er sich in heutiger Zeit einen Lichtbildaus-

2 Ich orientiere mich an der Definition von Gabriele LUCIUS-HOENE, Arnulf DEPPERMAN: Rekonstruktion narrativer Identität. Ein Arbeitsbuch zur Analyse narrativer Interviews. Wiesbaden 2002, S. 47: „Als allgemeiner Nenner [verschiedener Definitionen] lässt sich festhalten, dass unter ‚narrativer Identität‘ diejenigen Aspekte von Identität zu verstehen sind, die im Modus der autobiografischen Narration dargestellt und hergestellt werden.“ Die Autoren verweisen auf den unterschiedlichen Gebrauch des Begriffs verschiedener Wissenschaftler innerhalb einer ‚narrative identity school‘.

3 Für die Selbstdarstellung stigmatisierter Personen führt Erving GOFFMAN: Stigma. Notes on the Management of spoiled identity. New Jersey 1963, S. 1–4, den Begriff Stigma-Management ein. Im Gegensatz zur alltagssprachlichen Verwendung des Wortes 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 als Verhältnis der Eigenschaft zur Erwartung des Umfeldes auf. Präziser ist Stigma auf S. 5 als „an undesired differentness from what we had anticipated“ beschrieben.

4 Vgl. Jürgen DAMRAU: Pfandleihverordnung. Kommentar zur Pfandleihverordnung und zu den allgemeinen Geschäftsbedingungen im Pfandkreditgewerbe (Recht und Verwaltung). 2., voll-kommen überarb. und erw. Aufl. Stuttgart 2005, S. 16.

weis 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.⁵ Heute wird das Pfandbuch digital geführt und der Pfandschein automatisch erstellt. Der Kredit wird zunächst für drei Monate gewährt. Er kann früher zurückbezahlt werden, so dass 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 ist jedoch eine andere. Sie lautet in ihrer heutigen Form so:

„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.“⁶

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, fällt der Mehrerlös an den Fiskus.⁷ 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 beliebigen Preis verkauft werden darf.⁸ Die monatlichen Zinsen des Pfandkredits betragen in Deutschland ein Prozent.⁹ Zusätzlich darf der Pfandleiher zur Deckung der „Kosten des Geschäftsbetriebs“ abhängig von der Beleihungshöhe

5 Vgl. ebd., S. 14–16.

6 Ebd., S. 16.

7 Vgl. ebd., S. 4–6, §§ 5, 9 und 11.

8 Vgl. Catherine HARTNETT: *The Pawnbroker: Banker of the poor?* In: I. Barak-Glantz, C. Huff (Hg.): *The mad, the bad and the different. Essays in Honor of Simon Dinitz*. Lexington, Massachusetts 1981, S. 152, und pawnshopstoday.com/how-it-works (26.6.2018). Der Rechtsunterschied verleitet amerikanische Pfandleiher zu einer anderen Geschäftsstrategie. Für die späten 1970er Jahre stellt Hartnett ein durchschnittliches Darlehen von 25 Dollar und eine Auslösequote von 80 Prozent fest. Pfänder (meist Schmuck und Schusswaffen) werden im Durchschnitt mit lediglich zehn Prozent ihres Wiederbeschaffungspreises (gemeint ist der Gebrauchtwert) beliehen. Im Falle einer Nichteinlösung kauft der Pfandleiher also günstig Ware für den Wiederverkauf ein; vgl. Catherine HARTNETT: *Pawnbroking: A marginal occupation*. Diss. Ohio State University. Columbus, Ohio, Department for sociology, 1978, S. 75 und 81. Im Jahr 2018 lag die Darlehenshöhe bei durchschnittlich 150 Dollar. Die Auslösequote betrug 85 Prozent, vgl. Infobroschüre 2018 der National Pawnbroker Association auf nationalpawnbrokers.org (26.6.2019).

9 Vgl. DAMRAU (wie Anm. 4), S. 4, § 10,1.

Gebühren erheben. Die Gebühren sind bis 300 Euro gestaffelt, aber nicht linear. Bei einem typischen Kredit in Höhe von 250 Euro z. B. fallen pro Monat 2,50 Euro Zinsen und 5,50 Euro Gebühren an. Bei einem Darlehen oberhalb von 300 Euro können Pfandleiher und Kunde die Höhe der Gebühren frei aushandeln. Weitere Gebühren nach Ermessen des Pfandleihers können für „Aufbewahrung, Pflege und Versicherung“ anfallen, wenn es sich beim Pfand um ein Fahrzeug handelt.

Diese Grundlagen des Geschäfts sind in Deutschland nur wenigen Menschen bekannt. Solange man selbst nicht Leihhauskunde ist, ist die Kenntnis der Geschäftsregeln auch unnötig. Dennoch geraten Menschen, die keine Kunden sind, mit dem Thema in Berührung. Wie bei Mordprozessen, Heiratsanträgen oder Operationen in der Notaufnahme haben auch beim Pfandhausbesuch viele Menschen das Ereignis schon in einer fiktionalen Geschichte vermittelt bekommen, ohne es vorher selbst erlebt oder bezeugt zu haben. Das Bild, das sich diejenigen vom Pfandgeschäft machen, die selbst keine Erfahrungen damit haben, wird also im Wesentlichen von Fiktion geprägt. Ein kurzer Überblick über Geschichten mit Pfandleihern bietet sich daher an.

Fiktionale Pfandleiher

Dass der Beruf des Pfandleihers in Deutschland der Gegenwart ein schlechtes Image besitzt, hat verschiedene Gründe. Außer der meist negativen Darstellung in fiktionalen Geschichten gibt es weitere, die hier kurz umrissen werden sollen. Zum einen sind die jährlichen Zinsen, verglichen mit Bankkrediten, trotz der gesetzlichen Regulierung noch sehr hoch. Assoziationen mit vormodernem Wucherzins liegen nahe, auch können antisemitische Stereotype eine Rolle spielen. Es gilt aber zu bedenken, dass Darlehenshöhe und Kreditlaufzeit beim Pfandkredit typischerweise viel geringer ausfallen als beim Bankkredit, weshalb die als Zinsen abgeführten Beträge absolut gesehen nicht hoch sein müssen. War der Pfandkredit im 19. Jahrhundert noch eine Dienstleistung, der sich breite Massen der Bevölkerung bedienten, führte die Verbreitung der Sparkassen im 20. Jahrhundert dazu, dass der Pfandkredit zur Ausnahme wurde, die nur noch von jenen in Anspruch genommen wurde, die keinen Bankkredit bekommen konnten oder wollten. Dieser Umstand begünstigt eine Verortung des Pfandkreditgeschäfts am Rande der Gesellschaft. Ein weiterer bedeutender Grund besteht darin, dass Erstkunden im Pfandhaus oft schlechte Erfahrungen machen, wenn sie Goldschmuck beleihen wollen. Pfandleiher gewähren ein Darlehen in der Regel nur auf den Materialwert eines Goldprodukts, da sie im Falle einer nötig gewordenen Versteigerung nur diesen wieder einholen können. Der Preis, den der Kunde beim Juwelier gezahlt hat, liegt deutlich höher. Sentimentale Werte können bei Erbstücken und Trauringen hinzukommen. Der wichtigste Grund für den schlechten Ruf des Gewerbes liegt jedoch darin, dass nur sehr wenige Menschen in Deutschland praktische Erfahrungen mit Pfandleihern haben, aber sehr viele Menschen fiktionalen Geschichten kennen, in denen Pfandleiher vorkommen.

Von Shakespeares „Kaufmann von Venedig“¹⁰ und Dostojewskis „Verbrechen und Strafe“¹¹ über den westdeutschen Krimi der 1970er Jahre bis hin zu Kinofilmen und Serien der letzten zehn Jahre begegnen dem deutschen Publikum griesgrämige, unseriöse und unsympathische Pfandleiher. Meistens tauchen die Pfandleiher nur in einer kurzen Szene als Nebencharakter auf, wenn ein Hauptcharakter aus wirtschaftlicher Not etwas versetzen muss. Der genaue Geschäftsablauf mit Identifikation und Eintrag im Pfandbuch wird nie gezeigt. Der Besuch im Pfandhaus dient in der Geschichte lediglich als Symbol für das Unglück des Hauptcharakters.¹² Ebenfalls beliebt ist der Einsatz des Pfandhauses als Anlaufstelle, wenn ein Hauptcharakter nach dem Verbleib eines bestimmten Gegenstands forscht. Für gewöhnlich steht der Weg, den der Gegenstand nimmt, in Verbindung mit einem Verbrechen.¹³ In vielen Geschichten ist der Pfandleiher in die Verbrechen involviert und wird von den Protagonisten dafür bestraft. In „Men in Black“ verliert der Pfandleiher für illegale Waffengeschäfte seinen Kopf – der allerdings nachwächst –, in „Pulp Fiction“ wird er ermordet, in „Fast and Furious 6“ und „Be Cool“ wird er verprügelt und in „The Crow“ lebendig in Brand gesteckt. Die Pfandleiherin in „Verbrechen und Strafe“ ist nicht kriminell, wird vom Protagonisten aber trotzdem mit der Axt erschlagen, weil er sie für einen Parasiten der Gesellschaft hält. Seltener stellen Pfandleiher in Geschichten die Hauptcharaktere dar. Außer Shakespeares Shylock sind Sol Nazerman aus einem Roman von Edward Lewis Wallant¹⁴ und der Pfandleiher Karuska aus einer Folge der Krimireihe „Derrick“ von 1975¹⁵ zu nennen. Alle drei werden als unattraktive ältere Männer gezeichnet, die unglücklich in der Liebe, gefühllos und verbittert sind. Die Leser und Zuschauer können an ihrem Leid Anteil nehmen, ohne dass die Figuren ihnen je sympathisch werden. Die Liste der Beispiele fiktionaler Pfandleiher ist lang genug für eine eigene Studie. Meine Auswahl beruht auf Hinweisen, die ich während der Forschung an den realen Pfandleihern von anderen bekommen habe. Das gravierende Übergewicht von Beispielen aus den USA entspricht demnach nicht notwendigerweise einer repräsentativen Auswahl.

10 William SHAKESPEARE: *The merchant of Venice* (1600). Verwendete Ausgabe: R. Gill, M.A. Cantab, B. Litt (Hg.): *The Merchant of Venice*. Aus der Reihe Oxford School Shakespeare der Oxford University Press, Glasgow 2010: Bell and Bain Ltd. Basierend auf M. M. Mahoods Cambridge Shakespeare-Ausgabe von 1987.

11 Fjodor Michailowitsch DOSTOJEWSKI: *Prestuplenije i nakasanije* (1866). Verwendete Ausgabe: *Verbrechen und Strafe*, neu übersetzt von Swetlana Geier (Fischer Klassiker). Frankfurt am Main 2017.

12 Einige Beispiele aus Filmen und Serien: *The Pawnshop*, USA 1916; *The Glenn Miller Story*, USA 1954; *Trading Places*, USA 1983; *Crossroads*, USA 1986; *Tomb Raider*, USA 2018; *The Nanny*, USA 1993, Staffel 1, Folge 8; *Hornblower*, UK 2003, Staffel 3; *House, M.D.*, USA 2010, Staffel 6, Folge 21; *Shameless*, USA 2013, 2016, Staffel 3, Folge 4, Staffel 6, Folge 4 und 9; *Atlanta*, USA 2016, Staffel 1, Folge 4.

13 Einige Beispiele aus Filmen und Serien: *Pulp Fiction*, USA 1994; *The Crow*, USA 1994; *Men in Black*, USA 1997; *Be Cool*, USA 2005; *Hobo with a Shotgun*, USA/CA 2011; *Fast and Furious 6*, USA 2013; *Pawnshop Chronicles*, USA 2013; *Daredevil*, USA 2016, Staffel 2, Folge 2.

14 E. L. WALLANT: *The Pawnbroker*. London 1964. Der Roman wurde 1964 in den USA verfilmt.

15 Derrick, Folge 11, BRD 1975.

Wie bereits erwähnt, dürfen Pfandleiher in Deutschland ein Pfand, das ein Kunde nicht wieder einlöst, nicht selbst verkaufen. In den USA dürfen sie das in der Regel schon, solange es keine bundesstaatliche oder kommunale Regulierung gibt. In den Geschichten, die in den USA spielen, ist die Beleihungshöhe oft ein Streitpunkt zwischen Pfandleiher und Kunde. Die Kunden bezichtigen die Pfandleiher, ein Pfand absichtlich niedrig zu beleihen, um im Falle der Nichteinlösung einen günstigen Einkauf gemacht zu haben, den sie gewinnbringend verkaufen können. Da der Kunde in den allermeisten Fällen der Hauptcharakter der Geschichte ist, nehmen die Leser und Zuschauer seine Perspektive ein und sympathisieren mit seinem Problem. Interessanterweise kommt die niedrige Beleihung aus Profitstreben auch in der westdeutschen Krimireihe „Derrick“ zur Sprache, und zwar nicht als Vorwurf eines Laien an den Pfandleiher, sondern als Erklärung einer Pfandhausmitarbeiterin an den Kommissar. Der mediale Einfluss der amerikanischen Pfandleihpraxis war demnach 1975 schon so hoch, dass er von den Produzenten der Serie auf einen fiktionalen Fall in München übertragen wurde, obwohl hierzulande eine andere Pfandordnung besteht. Dieser mediale Einfluss ist noch gestiegen, seit die amerikanischen Reality-Serien „Hardcore-Pawn“ (2009–2015) und „Pawn Stars“ (seit 2009) über Pfandhäuser in Detroit und Las Vegas synchronisiert im deutschen Fernsehen ausgestrahlt wurden. Es gab seitdem auch in deutschen Zeitungen und im deutschen Fernsehen Berichterstattungen über hiesige Pfandhäuser. Eine flächendeckende Aufklärung über den Gesetzesunterschied haben sie aber nicht erreicht.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Mehrheitsbevölkerung in Deutschland, sofern sie überhaupt eine Vorstellung von Pfandleihern hat, negative Vorurteile hegt, die größtenteils von fiktionalen amerikanischen Geschichten herrühren. Sie verorten das Pfandleihgeschäft im Zwielicht, in der Nähe von Armut und Verbrechen. Die Unternehmer dieser Branche gelten als kaltherzig und ungerecht. Warum sich Menschen dennoch dazu entschließen, Pfandleiher zu werden, zeigten die Interviews.

Ergebnisse aus den Interviews: Stigma-Management und narrative Identität

Die Pfandleiher meines Samples tragen im Text Pseudonyme, die aus Vogelnamen gebildet sind. Auf diese Weise wird ihre wahre Identität so weit wie möglich geschützt. Aufgrund ihrer Zugehörigkeit zum selben Themenfeld sind die Pseudonyme als offensichtliche Masken erkennbar. Gleichzeitig wirken die Vogelnamen weniger künstlich als Pseudonyme wie „Interviewpartner 3“ oder „Frau P“.

Die meisten Pfandleiher des Samples haben nach abgeschlossener Berufsausbildung und Berufserfahrung entweder einen bestehenden Betrieb gekauft oder geerbt, oder sie sind als Mitarbeiter in einem bestehenden Betrieb eingestellt worden. Herr Fink und Herr Bussard haben eigene Spezialpfandleihen als Zusatzgeschäft zum ihrem vorhandenen Leasing- respektive Waffengeschäft eröffnet. Sie 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.

Die deutsche Pfandleihbranche setzt sich aus wenigen Filialisten – darunter sieben Familienunternehmen mit jeweils mehr als fünf Filialen und die Aktiengesellschaft „Exchange“ mit 22 Filialen – und über hundert kleinen inhabergeführten Einzelbetrieben zusammen. Von den großen Häusern sind einige in der Lage, nur vom Pfandkredit zu leben. Alle anderen betreiben weitere Geschäfte, meist einen Juwelierbetrieb oder An- und Verkauf nebenher, welche bei kleinen Häusern auch den größeren Teil des Umsatzes ausmachen. Die selbsterzählten Lebensläufe der Pfandhauserben sind typisch für Unternehmenserben im späten 20. und 21. Jahrhundert.¹⁶ 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. Konflikte mit dem Vater und die Frage der Nachfolge unter Geschwistern und Cousins und Cousinen sind ein wiederkehrendes Thema. Die führenden Familien der Branche kennen sich persönlich von den jährlichen Treffen des Zentralverbands des deutschen Pfandkreditgewerbes (ZdP). Die späteren Erben heiraten aus Liebe außerhalb des Berufsfeldes, nicht aus dynastischen Gründen innerhalb der Branche. Somit gibt es auch keine verwandtschaftlichen Allianzen zwischen Pfandleiherfamilien. Im Gegensatz zur Mehrheitsgesellschaft wissen die Erben schon früh, was der Beruf des Pfandleihers beinhaltet und was Fiktion ist, auch wenn nicht alle schon im Kindesalter im Betrieb präsent waren.

Die Quereinsteiger – Unternehmer wie Angestellte – sind hingegen nicht familiär mit dem Pfandleihgeschäft sozialisiert worden. Auch waren sie vor dem Einstieg ins Geschäft keine Leihhauskunden und hatten somit, bis auf zwei Ausnahmen, keine engere Beziehung zum Pfandkredit als die übrige Bevölkerung. Bei manchen Neueinsteigern ließ sich die Tendenz beobachten, die Hinwendung zum Pfandleihberuf als Zufall zu erzählen, obwohl es sich auch hier, wie bei den Erben, stets um wohlüberlegte

16 Vgl. Isabell STAMM: Unternehmerfamilien. Über den Einfluss des Unternehmens auf Lebenslauf, Generationenbeziehungen und soziale Identität (Diss. Freie Universität Berlin, Fachbereich für Politik- und Sozialwissenschaften). Opladen, Berlin, Toronto 2013, und Oliwia MURAWSKA: Die Familienwerft. Strukturen, Traditionen, Nachfolge (Internationale Hochschulschriften, 622). Münster, New York 2015.

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. Da die Erben meines Samples vor ihrem Einstieg in den Familienbetrieb ebenfalls eine Ausbildung oder ein Studium absolviert haben, kann die Entscheidung für die Arbeit im Leihhaus auf Außenstehende, die den familiären Hintergrund nicht kennen, ebenfalls wie ein Bruch wirken. Frau Schwalbe hat diese Erfahrung mehrfach gemacht:

„Dieses ‚ich hab nach dem Studium im Leihhaus angefangen, und also Sie glauben nicht, wie oft ich mit so Augen angeguckt wurde: ‚Und dafür hast studiert?‘ [lacht] Also, um in so einem unseriösen Gewerbe zu arbeiten? Also das ist irgendwie faszinierend, was da in den Köpfen von den Leuten ist.“¹⁷

Des schlechten Rufs ihrer Branche sind sich alle Pfandleiher bewusst. Das Stigma steht immer im Raum, ohne dass es angesprochen werden muss. In persönlichen Gesprächen mit anderen erlebten zehn der sechzehn Interviewten keine negativen Reaktionen, wenn sie ihren Beruf offenbart haben. Die vorherrschende Reaktion ist Verwirrung, die die Pfandleiher routiniert durch Erklärungen beseitigen. Hat ihr Gegenüber ein ehrliches Interesse am Berufsbild, können diese Erklärungen auch viel Zeit in Anspruch nehmen. Außer Frau Schwalbe erinnern sich aber noch fünf weitere Interviewpartner daran, persönlich mit dem schlechten Ruf des Gewerbes konfrontiert worden zu sein. Herr Specht, Frau Meise, Herr Kranich, Herr Star und Herr Sperling erzählten von Fällen, wo sie aufgrund ihres Berufs auf Ablehnung oder Kritik stießen. 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!‘“¹⁸

Seiner Einschätzung nach kommt man vom Vorwurf, die Armen auszubeuten, nicht weg. Dennoch verteidigt sich Herr Specht mit den Argumenten, dass nicht alle seine Kunden arm seien und dass sie dankbar dafür seien, die Option des Pfandkredits zu haben. Außerdem zeige die stete Nachfrage der Stammkunden, dass es in der Gesellschaft einen Bedarf nach Pfandleihe gebe. Die drei Argumente kommen auch in den Veröffentlichungen des Lobbyverbandes ZdP vor, wo sie Teil einer Imagekampagne für das Gewerbe sind. Weitere Argumente des ZdP, die schon Norbert Dischinger beschrieb,¹⁹ sind folgende: Es gibt eine rationale Nische für den Pfandkredit, d. h. die Kunden sind nicht zwangsläufig hilflos im Umgang mit Geld, sondern handeln be-

17 Interview Frau Schwalbe, S. 7.

18 Interview Herr Specht, S. 3.

19 Norbert DISCHINGER: Wer besucht ein Pfandhaus? Nutzer gewerblicher Mikrokredite in Deutschland. Unter Mitarbeit von Norbert Dischinger und Nicola A. Mögel (Arbeitsbericht, 29). Magdeburg 2004; DERS.: Leihhauskarrieren in Deutschland. Vom Umgang mit Geld und Vermögen; arm und doch vermögend?; Analyse der Motivation von Pfandkreditnehmern. Marburg 2005;

wusst, aktiv und zu ihrem eigenen Vorteil. Die Zinsen sind gesetzlich auf ein Prozent festgelegt, d. h. ein willkürlicher Wucher der Pfandleiher sei ausgeschlossen. Dass es sich dabei um Monatszinsen, nicht Jahreszinsen handelt und zusätzlich Gebühren anfallen, die z. T. nicht reguliert sind, wird an diesen Stellen allerdings für gewöhnlich ausgespart. Zuletzt wird noch angeführt, dass ein Kunde sich beim Pfandkredit, im Gegensatz zum Bankkredit, nicht verschulden kann, weil er sich von jeglichen Ansprüchen des Pfandleihers freimachen kann, indem er sein Pfand aufgibt.²⁰ Die Argumente des ZdP tauchten in mehreren Erzählungen meiner Interviewpartner auf, von denen die Mehrheit im ZdP Mitglied ist. Darüber hinaus fanden die Pfandleiher in meinem Sample viele individuelle Argumente für den Pfandkredit allgemein oder ihre persönliche Arbeit im Speziellen. Viele Interviewpartner nutzten dabei den Vergleich mit anderen Branchen. So wurde das Pfandleihgeschäft als seriös im Vergleich zum An- und Verkauf sowie als menschlich und fair im Vergleich zum Bankgeschäft positioniert. In anderen Fällen diente eine Annäherung an das Bankgeschäft als Garant für Seriosität und gesellschaftliche Akzeptanz. Das enge Verhältnis zu den Stammkunden wurde durch Vergleiche mit Friseuren oder Psychotherapeuten hervorgehoben, die angebliche Menschenkenntnis eines Pfandleihers mit der von Kneipenwirten und Polizisten verglichen.

In wenigen Interviews erzählten Einsteiger von ihren eigenen moralischen Zweifeln am Geschäft, die sie anfangs hatten und dann ablegten. Herr Fink erzählte, dass er die moralische Bestätigung für sein Tun in der Dankbarkeit der Kunden fand:

„Anfangs hab ich so ein bisschen das Gefühl oder die Befürchtung [gehabt], für mich selber, dass ich dann irgendwann aus moralischen Gründen sag: ‚Das ist scheiße, was ich da tue. Weil ich die Leute in ihrer Zwangslage mit relativ hohen Zinsen belege.‘ Aber die Realität zeigt, die Kunden sind super dankbar dafür, dass es die Möglichkeit überhaupt gibt. Die sagen, sie haben sonst keine Chance, an Geld zu kommen.“²¹

Die Argumente, derer sich die Pfandleiher in den Interviews bedienten, können mit Albrecht Lehmann als Rechtfertigungen analysiert werden. In Erzählpassagen, die von persönlichen Entscheidungen des Erzählers handeln, wurden die Techniken „Objektivieren“ und „Theorisieren“ beobachtet.²² So verteidigt Herr Fink seine Tätigkeit als Pfandleiher, indem er auf die allgemeine gesellschaftliche Situation verweist:

DERS.: Armut und Kreditgeschäft. Der Pfandkredit zwischen Anspruch und Wirklichkeit (Wirtschaft, 16). Hamburg, Münster 2006.

20 DISCHINGER, Armut (wie Anm. 19), S. 45–48.

21 Interview Herr Fink, S. 7f.

22 Albrecht LEHMANN: Rechtfertigungsgeschichten. Über eine Funktion des Erzählens eigener Erlebnisse im Alltag. In: Fabula 21 (1980), S. 56–70; DERS.: Erzählstruktur und Lebenslauf. Autobiographische Untersuchungen. Frankfurt am Main, New York 1983.

„Natürlich nutze ich [die Zwangslage der Kunden] 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.“²³

Ferner kann die Selbstdarstellung der Pfandleiher in ihren Erzählungen, aber auch in der nonverbalen Kommunikation mit Erving Goffman²⁴ als Stigma-Management analysiert werden. Für die Zeit des Interviews war das Stigma offensichtlich, d. h. eine Verheimlichung (Passing) war für die Interviewten ausgeschlossen. Erwartbare Methoden des Stigma-Managements sind 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 zutage, 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. In der nonverbalen Selbstdarstellung ergibt sich ein Zielkonflikt zwischen den Polen „seriös“ und „freundlich“, der schon zuvor in den Vergleichen mit der Bank und dem Friseur zutage trat. Auch wenn es Ausreißer in beide Richtungen gibt, bedient sich die Mehrheit der untersuchten Pfandbetriebe der Kompromisslösung „business casual“, die sich in hellen, freundlichen Kundenräumen, mit einladenden Farben und Mitarbeitern in gepflegter, aber nicht zu schicker Kleidung äußert.

In den Interviews, die keinem festen Fragenkatalog folgen mussten, gab es Erzählabschnitte unterschiedlicher Form und mit unterschiedlichem Inhalt. Von der Rekapitulation des eigenen beruflichen Werdegangs konnte sich die Erzählung zu einem Expertenvortrag, einer persönlichen Stellungnahme, der Erzählung eigener Erlebnisse, dem Erzählen über andere Personen und Dinge oder Spekulationen über die Zukunft entwickeln. Prominente Themen waren nach dem eigenen beruflichen Werdegang vor allem Erlebnisse mit den Kunden, besondere Pfänder, die Pfandleihbranche als soziale Gruppe und der Pfandkredit als soziale Institution. Erzählt ein Interviewpartner aus der Erinnerung von einem eigenen Erlebnis, entwirft er dabei eine Version von diesem Erlebnis und von sich selbst darin. Diese Version kann ein Gegenbild zu einem Stereotyp sein, 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. Diese Version von sich selbst wird als *narrative Identität* bezeichnet. Beim Erzählen von eigenen Erlebnissen wurden die Geschichtentypen „Selbstbehauptungsgeschichte“, „Individualitätsgeschichte“ und „Lektion“ als narrative Muster ausgemacht. Die Kunden konnten in einer Geschichte unschuldig in Schwierigkeiten geratene Menschen sein, denen der menschenfreundliche Erzähler mit einem Kredit aushalf. In anderen Fällen waren sie befremdliche Kleinkriminelle, die Empörung, aber auch Neugier auslösen. Eine gemeinsame flächendeckende Erzählstrategie zu-

23 Interview Herr Fink, S. 9.

24 GOFFMAN (wie Anm. 3).

gunsten des Ansehens der Branche konnte nicht festgestellt werden. Die Erzählungen konnten eine Funktion für die positive Selbstdarstellung der Berufsgruppe erfüllen, dienten oft aber auch nur einer persönlichen Selbstdeutung und Selbstdarstellung abseits vom Themenfeld „Beruf“. Welches kommunikative Ziel der Erzähler mit seiner Narration verfolgt, ist auch abhängig von der Gesprächssituation, z. B. wie gut sich Erzähler und Zuhörer kennen, was sie vom anderen erwarten und was sie glauben, was der andere von ihnen selbst erwartet.

Der Pfandkredit als Tauschbeziehung

Manche Pfandleiher bezeichnen den Pfandkredit als „zweitältestes Gewerbe der Welt“. Nachweisbar ist er jedenfalls seit der Antike, in Deutschland seit dem Mittelalter. Er ist damit eindeutig älter als kapitalistische Märkte und das moderne Bankwesen. 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 Spät- oder Postmoderne eine Desozialisierung der Tauschbeziehungen festgestellt, bei der das Persönliche unpersönlich und das Unmittelbare mittelbar werden. Es liegt daher nahe zu fragen, ob der Pfandkredit in seiner finanzwirtschaftlichen Nische ein vormodernes Tauschverhältnis konserviert hat, das direkter, persönlicher oder mit Polanyi gesprochen stärker sozial eingebettet²⁵ ist als die übrigen Tauschverhältnisse in unserer Gesellschaft.

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 Nadja Neuner sie beschreibt,²⁶ 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. Die Kunden, die aufgrund von falscher Staatsangehörigkeit, Schufa-Eintrag oder aus 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.

25 Karl POLANYI: *The Great Transformation. The political and economic origins of our time* (Erstdruck New York 1944). Boston, Massachusetts 2001, S. 60.

26 Nadja NEUNER: *Zur Logik der Pfandkreditbeziehung*. In: Silke Meyer (Hg.): *Money Matters. Umgang mit Geld als soziale und kulturelle Praxis*. Innsbruck 2014, S. 147–162.

Marshal D. Sahlins unterscheidet bei Tauschbeziehungen in primitiven Gesellschaften drei Formen der Reziprozität (generalisiert, ausgeglichen und negativ), die er drei Graden der sozialen Nähe zuordnet.²⁷ 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. 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 nicht verwandten Personen zu. Austauschbeziehungen zwischen Geschäftspartnern in einer Marktwirtschaft entsprechen dem dritten Typ, sind also negativ reziprok. Damit ist nicht gesagt, dass nur einer der beiden Tauschpartner einen Vorteil und der andere keinen Vorteil oder sogar einen Nachteil vom Tausch hat. Im Fall des Pfandkredits haben Pfandleiher und Kunde beide einen Vorteil, der erste den Gewinn durch Zinsen, der zweite durch die erfahrene Dienstleistung. Rein monetär gesehen ist der Vorteil des Pfandleihers jedoch größer. Je länger die Kreditlaufzeit andauert, desto größer wird die Asymmetrie. In manchen Erzählungen erweckten Pfandleiher den Anschein, es handle sich um generalisiert reziproke Beziehungen, da sie ihren Kunden, die ihnen ihre privaten Sorgen anvertraut haben, uneigennützig geholfen haben. Die persönliche Vertraulichkeit von Pfandleiher und Kunde entsteht jedoch immer 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. Die Vertraulichkeit ist aber nicht die Voraussetzung dafür, dass Kredit gewährt wird. Vielmehr muss das Verhältnis zwischen einem Pfandleiher und einem Stammkunden mit Redebedarf als insgesamt negativ reziprokes Verhältnis gesehen werden, in dem es einzelne selbstlose Handlungen gibt, die der Kundenbindung dienen, aber den Vorteil des Pfandleihers nicht gefährden. Damit stellt die Tauschbeziehung im Pfandkredit auch keine Ausnahme in der Marktwirtschaft dar, sondern ein typisches Beispiel für den Dienstleistungssektor. Außerdem entscheiden sich nicht alle Kunden für ein vertrauliches Verhältnis. Daher ist die Tauschbeziehung von Pfandleiher und Kunde auch nicht zwangsläufig persönlicher als heutige Kreditbeziehungen bei einer Bank.

27 Marshal D. SAHLINS: Zur Soziologie des primitiven Tauschs. In: Frank Adloff, Steffen Mau (Hg.): Vom Geben und Nehmen. Zur Soziologie der Reziprozität (Theorie und Gesellschaft, 55). Frankfurt am Main 2005, S. 73–95.

Auswirkungen der Corona-Pandemie aufs Pfandgeschäft

In populären Texten und in Privatgesprächen begegnet man häufig der Annahme, eine Krise wirke sich belebend auf das Geschäft der Pfandleiher aus. Die Interviews und eigene Erhebungen des ZdP widerlegen diese Annahme. Allgemein ist der Einfluss großer gesellschaftlicher Entwicklungen auf das Pfandkreditgeschäft in der Bundesrepublik überraschend gering gewesen, was an der Nische und den Stammkunden liegen mag, die ihren eigenen Gesetzmäßigkeiten folgen. Die Bankenkrise von 2008 hat zu einer Senkung des Leitzinses geführt, so dass manche Pfandleiher eine Konkurrenz durch Niedrigzinsangebote von Banken spürten. Die Vorstellung, dass der Anstieg von Arbeitslosigkeit und Kurzarbeit in einer Wirtschaftskrise zu einer erhöhten Nachfrage nach Pfandkredit führe, ist jedoch falsch. Den größten Einfluss auf die Geschäftszahlen hat der Goldpreis. Zwischen 2011 und 2013 gab es eine Boomphase, in der das Pfandkreditgeschäft blühte. Der Goldpreis ist seitdem wieder gefallen, aber nicht unter den Wert vor der Boomphase.

Die derzeitige Corona-Pandemie stellt viele Unternehmen, gerade Kleingewerbetreibende, die im März und April 2020 wochenlang schließen mussten, vor massive Herausforderungen. Pfandleiher durften in dieser Zeit weiterhin geöffnet haben, um ihre Kunden mit Bargeld zu versorgen. Andere Geschäfte wie An- und Verkauf und Schmuckreparaturen waren untersagt. Daran lässt sich bereits ablesen, dass die Pandemie sich auf Pfandleiher im Hauptgeschäft anders auswirkt als auf solche im Nebengeschäft. Die zusätzlichen Sicherheitsmaßnahmen wie Begrenzung der Personenzahl in den Geschäftsräumen, Sicherheitsabstand, Trennscheiben und Türschleusen, die in anderen Geschäften neu und irritierend wirken können, sind in Pfandhäusern längst Standard. Sie dienen entweder der Diskretion der Kunden oder der Sicherheit vor Diebstählen und Einbrüchen. Zur Verringerung des Ansteckungsrisikos hat mindestens ein Pfandbetrieb seinen Kunden die Möglichkeit eröffnet, ausstehende Zinsen per Überweisung zu tilgen, was zuvor nur bar im Geschäft möglich war. Die Schließung von Gastronomie und anderen Freizeitstätten im März und April führte bei vielen Stammkunden zu deutlich geringeren Konsumausgaben, vermutet ein Interviewpartner aus Berlin. Diese Kunden hatten nun Geld gespart, mit dem sie ihre Pfänder einlösen konnten, und nahmen keine neuen Kredite auf. Dieser Rückgang an aufgenommenen Darlehen wird sich nach der typischen Darlehenslaufzeit von zwei bis drei Monaten in den Umsatzzahlen bemerkbar machen. Der Goldpreis ist seit Mai 2019 stetig gestiegen und hat im Frühling 2020 mit dauerhaft über 1700 Dollar pro Feinunze seit Mitte April wieder die Werte der Boomphase von 2011 bis 2013 erreicht.²⁸ Während sich ein langanhaltend hoher Goldpreis positiv auf das Pfandgeschäft auswirkt, kann ein kurzfristiges Hoch während der Beleihung fatal sein, wenn ein Pfand nach drei Monaten nicht eingelöst wird und dann zu einem niedrigeren Goldpreis versteigert werden muss. Die derzeitige Pandemie hat sich bereits jetzt auf viele Bereiche des alltäglichen Lebens ausgewirkt. Welche Folgen sie in den nächsten

28 Vgl. <https://www.boerse-online.de/rohstoffe/goldpreis> (24.5.2020).

Jahren für die Wirtschaft im Allgemeinen und die Pfandkreditbranche im Speziellen haben wird, bleibt abzuwarten.