

# Der schnelle Kredit

Die Nachfrage steigt wieder: **Temporäres Bargeld** gegen Hinterlegung des Autos.

DANIEL TSCHUDY

**P**fandleihbetriebe sind in der Schweiz wenig bekannt, auch wegen der strikten Vorgaben in den Artikeln 907 bis 914 des Zivilgesetzbuchs. Dort wird festgeschrieben, dass die Kunden vor möglichem Missbrauch geschützt werden müssen und dass die kantonalen Behörden für die Bewilligungen zuständig sind. Das Geschäft läuft deshalb von Kanton zu Kanton unterschiedlich; die einen haben gewisse Liberalisierungsschritte vorgenommen, die anderen verbieten die Praxis gänzlich. Im Kanton Zürich beispielsweise können private Unternehmen diese Dienstleistung nicht anbieten, im Aargau und in Basel sind die jeweiligen Gesetze so streng, dass bisher keine privaten Anbieter auf den Markt gekommen sind.

In Deutschland sind die rechtlichen Grundlagen für den Betrieb einer Pfandleihe in der sogenannten Pfandleihverordnung geregelt. Wichtige Elemente dieses Gesetzes sind beispielsweise die Hinterlegung von finanziellen Sicherheiten oder die Auflage, dass der Pfandleiher genügend gegen «Feuerschäden, Leitungswasserschäden, Einbruchdiebstahl sowie Beraubung versichert ist».

Direkt an der deutschschweizerischen Grenze liegt Büsingen am Hochrhein; es grenzt rechtsrheinisch an den Kanton Schaffhausen und linksrheinisch an die Kantone Zürich und Thurgau. Büsingen ist die einzige Gemeinde Deutschlands, die gänzlich in einer Exklave liegt; ein idealer Standort für einen gut etablierten Pfandleihbetrieb. Hier führen Cedric Domeniconi und Alexander Lötscher ein Unternehmen, das sich auf die Ware Automobil konzentriert. 2007 gegründet, kam 2015 in Frankreich die Firma Fineocar mit heute fünf Standorten dazu. Die beiden gleichbeteiligten Partner erwirtschaften jährlich rund 1 Million Franken Bruttoumsatz.

## Gesetzliche Grenzen

Der grössere Teil ihrer Kundschaft besteht aus KMU und Selbstständigen, die einfach kurzfristig Geld benötigen, sei es beispielsweise zur Überbrückung eines Liquiditätengpasses oder auch wegen einer Investitionsmöglichkeit. Private verpfänden ihre Autos auch, aber weniger für Ferien oder frühzeitiges Weihnachtsshopping, sondern eher, wenn beispielsweise hohe Steuerrechnungen anfallen. Dieses meist kurzfristige Geschäft funktioniert, weil ein Übergangskredit aus der Pfandleihe ohne die üblichen Wartefristen abläuft. Und da der Pfandkreditgeber als Sicherheit das ihm übergebene Auto erhält, braucht es auch keine Bonitätsprüfung.

Cedric Domeniconi erklärt das Geschäftsmodell: «Zuerst muss ich festhalten, dass uns die Krise nicht geholfen hat.



**Werkstatt:** Alle Mechaniker sind schon mehr als 10 Jahre bei Backyard, der Rekordhalter sogar 18 Jahre.

Vielleicht hat es auch damit zu tun, dass während des Lockdowns einige KMU vom Staat günstigeres Geld erhalten haben. Unser Sektor ist auf jeden Fall volatil, aber die meisten Verträge laufen über drei Monate. Manche Kunden erneuern dann die Abmachung und dann kann es schon mal ein halbes Jahr werden. Die meisten Klienten wissen ganz genau, warum sie ihr Auto hinterlegen: Sie haben ein Projekt oder einen Problemfall und

## Rechenbeispiel Pfandkredit

Der Autowert wird aufgrund Markterfahrung und zusammen mit dem Kunden oder der Kundin festgelegt. Kann man sich nicht einigen, kommt das Pfandgeschäft nicht zustande. Dieses Rechenbeispiel ist auf einem Autowert von 25 000 Franken und einer Pfandungsperiode von drei Monaten basiert:

Zinsbetrag	(1 Prozent vom Autowert CHF 25 000) 250 × 3 Monate	CHF 750
Nebenkosten	(3,5 Prozent vom Autowert CHF 25 000) 875 × 3 Monate	CHF 2625
Parkplatzgebühren	(5 Franken pro Tag) 3 Monate = 90 Tage × 5	CHF 450
	Für 3 Monate	<b>Totalkosten: CHF 3825</b>

QUELLE: KESSLER & CO

dazu einen Plan, wie sie kurzfristig Bargeld erhalten – eben durch uns – und auch wie sie später wieder Geld für die Auslösung ihres hinterlegten Autos generieren.» Interessant ist, dass Domeniconi mehrere Stammkunden hat: «Sie machen mit uns regelmässig eine Art Cash-Management, melden sich kurzfristig und zum Teil sogar per SMS an und lösen ihr Auto ebenso kurzfristig wieder aus.»

Die Kreditgebühren und Nebenkosten des Auto-Pfandhauses setzen sich aus drei Faktoren zusammen: 1 Prozent Zins, 3,5 Prozent Nebenkosten pro Monat sowie 5 Franken Standgebühr pro Tag (siehe Rechenbeispiel). Das ist zwar insgesamt mehr, als man üblicherweise für einen Konsumkredit bezahlen müsste, aber halt eben unkompliziert und schnell.

## Geplatzte Deals

Laut Domeniconi und Lötscher können etwa 10 Prozent der Kunden ihre Autos nicht mehr zurückholen. Darunter kann es durchaus einzelne geben, die diesen Weg gezielt gesucht haben, um sich relativ aufwandlos von ihrem Vehikel zu trennen. Dieser Fall ist im Basisvertrag geregelt und Domeniconi erklärt die Situation: «Läuft ein Kredit ab, ohne dass der Kunde sein Fahrzeug ausgelöst hat, erhält der Pfandleiher nach einer Kulanz-

## Typische Kunden sind Handwerker, Inhaber von Restaurants und Startups.

frist das Recht, dieses zu versteigern. Erzielt der Wagen dann nach Abzug des Kreditbetrags und der Kosten einen höheren Preis, geht die Differenz an den ehemaligen Eigentümer zurück. Vom Versteigerungserlös gehört uns derjenige Betrag, den der Kunde bei Auslösung am Versteigerungsdatum hätte zahlen müssen, zuzüglich Versteigerungsgebühr.»

Die meisten Pfanddeals werden aber normal beendet. Typische Kunden sind Handwerker, die mit Auftrags- und Zahlungsfuktuation zu kämpfen haben, Restaurants mit saisonalen Problemen oder Startups, die kurzfristig Cash benötigen.

Ohne Namen zu nennen, stellt Cedric Domeniconi das Beispiel eines Privatkunden vor: «Bei einem Immobilienhändler zog sich ein hochlukrativer Auftrag über ein halbes Jahr hin. Das Geld für seine Lebenskosten wurde knapp, die Pferde seiner Frau wollten weiterfressen und er war sich sicher, dass er ohne Finanzdruck besser arbeiten konnte. Also brachte er seine vier hochwertigen Autos für sechs Monate zu uns und konnte sie nach Abschluss des Geschäftes wieder abholen. Win-win für alle Parteien.»