

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.



16.08.2012

Pfandleiher: Trotz florierender Geschäfte kein Beruf, um schnell reich zu werden

Zentralverband des Deutschen Pfandkreditgewerbes: 99 Prozent aller potenziellen Leihhausgründer scheitern am mangelnden Know how und am fehlenden Kapital

Düsseldorf/Stuttgart – **7,5 Prozent Umsatzplus** verzeichnete das deutsche Pfandkreditgewerbe im vergangenen Jahr. Bereits 2010 war das Geschäftsvolumen der Branche um 8,8 Prozent gewachsen und auch für 2012 erwarten die Pfandleiher wieder ein deutliches Umsatzplus. Eine solche Entwicklung weckt Begehrlichkeiten: Seitdem das deutsche Pfandkreditgewerbe wieder mit hohem Umsatzzuwachs glänzt, wächst die Zahl der Interessenten, die von der Gründung eines eigenen Leihhauses träumen. „Die Zahl der Anfragen hat sich in den vergangenen Jahren verdreifacht. Aber alle Interessenten überschätzen die Hürden, an denen letztendlich auch 99 Prozent scheitern“, sagt Joachim Struck, der Vorsitzende des **ZENTRALVERBANDS DES DEUTSCHEN PFANDKREDITGEWERBES e.V. (ZdP)**.

Ein Pfandkreditunternehmen zu eröffnen sei kein einfaches Geschäft, eines zu betreiben noch viel schwieriger, so Struck. Nach den Erfahrungen des Zentralverbandes lässt sich ein Leihhaus mit weniger als 300.000 Euro bis 500.000 Euro Kapitaleinsatz nicht rentabel führen. Dies gelte auch für Pfandleihen im Nebengewerbe, etwa in Verbindung mit einem Juwelier- oder Uhrenfachgeschäft.

Laut ZdP, in dem die überwiegende Anzahl der rund 140 privaten Pfandkreditunternehmen mit ihren rund 200 Betriebsstätten zusammengeschlossen sind, arbeiten Betriebe nur in Großstädten und Ballungsräumen ab etwa 250.000 Einwohnern erfolgreich und rentabel. Im Nebengewerbe rentiert sich der Betrieb einer Pfandleihe nur in Städten ab etwa 100.000 Einwohnern.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.



Pfandleiher wird man nicht im Schnellkurs

Grundsätzlich sind die Eröffnung und der Betrieb eines Pfandleihunternehmens in der „Verordnung über den Geschäftsbetrieb der gewerblichen Pfandleiher vom 1. Februar 1961“ festgelegt. Voraussetzung sind ordnungsgemäße und vor allem sichere Geschäftsräume sowie der Abschluss einer umfassenden Versicherung für die eingelagerten Pfänder gegen Feuer, Wasser, Einbruchdiebstahl und Beraubung. Ohne diesen Nachweis erteilen Behörden in der Regel keine Betriebskonzession.

Außerdem muss entweder der Betreiber selbst oder zumindest ein ständig anwesender Mitarbeiter über eine gemmologische Fachausbildung oder eine Ausbildung in der Schmuckbranche verfügen. Doch selbst wenn all diese Voraussetzungen erfüllt sind, braucht der Unternehmensgründer eine behördliche Erlaubnis nach §34 der Gewerbeordnung, der umfassende Prüfungen hinsichtlich der Eignung des Antragstellers vorausgehen.

Hinsichtlich der Rentabilität von Leihhäusern machen sich Interessenten nach Erfahrungen des ZdP meist völlig falsche Vorstellungen. Der Verwaltungsaufwand, insbesondere durch die fachgemäße Einlagerung der hinterlegten Pfänder, ist enorm. Gleichzeitig ist beispielsweise die gesetzlich geregelte Sachkostenauspauschale für die Abwicklung des Pfandkreditgeschäfts inklusive dem hohen Lageraufwand für die hinterlegten Sicherheiten seit 40 Jahren unverändert.

In einer immer schnelllebigeren Zeit ist das Geschäft des Pfandkreditgewerbes insgesamt von Kontinuität geprägt: Der überwiegende Teil der deutschen Leihhäuser befindet sich in der Hand von Familien, die das Geschäft bereits seit mehreren Generationen betreiben.

Mehr Presseinformationen und interessante Reportagen zum Thema Pfandkredit im Internet unter www.pfandkredit.org