

Die Schätze unter den blauen Planen

Das Pfandhaus macht das Auto kurzfristig zu Geld – das erste für die Schweiz steht aus rechtlichen Gründen in Deutschland



Cedric Domeniconi zeigt die Schätze, die in seinem Auto-Pfandhaus stehen.

So funktioniert es
Will ein Kunde sein Auto kurzfristig zu Geld machen, meldet er sich beim Auto-Pfandhaus. Cedric Domeniconi bestimmt anschliessend den Marktwert des Autos. **Vom Marktwert erhält der Kunde 50 bis 70 Prozent ausbezahlt.** Es werden nur Autos mit einem gewissen Restwert angenommen. Grundsätzlich sind Verträge zwischen 3 000 und 100 000 Franken möglich. Sind sich beide Parteien einig, wird ein Pfandkreditvertrag nach der deutschen Pfandleiherverordnung ausgestellt. **Der Kunde zahlt pro Monat 1 Prozent Zins, 3,5 Prozent Gebühren (Versicherung, Lohn etc.) und 5 Franken Standgebühr pro Tag.** Der Vertrag wird in der Regel für drei Monate abgeschlossen. Eine vorzeitige Beendigung ist gegen Bezahlung der bis zur Auslösung aufgelaufenen Gebühren immer möglich. Die Zinsen und Gebühren werden monatlich berechnet, die Standgebühr auf den Tag genau. Der Vertrag kann nach Ablauf verlängert werden. Das Auto wird für die Dauer des Pfandgeschäfts in einer Halle im deutschen Büsingen gelagert. **Alle Fahrzeugpapiere werden hinterlegt.** Kann ein Kunde sein Auto nicht auslösen, wird es nach einmonatiger Frist in Zürich versteigert. **Ein allfälliger Gewinn wird nach Deckung sämtlicher Kosten (Zinsen, Versteigerung etc.) an den Kunden ausbezahlt.** (MPR)

Unweit von Schaffhausen steht auf deutschem Boden das erste Auto-Pfandhaus für die Schweiz. Ein Besuch in Büsingen bei Geschäftsführer Cedric Domeniconi.

VON MARTIN PROBST (TEXT)
UND EMANUEL FREUDIGER (BILD)

Dunkle Hinterhöfe und illustre Machenschaften. Die Vorurteile sind gross. Zu unbekannt ist das Pfandgeschäft in der Schweiz. In vielen Kantonen dürfen nur öffentliche Betriebe oder gemeinnützige Unternehmen Pfandgeschäfte anbieten. Die Vorgaben sind strikt. Die Zinsobergrenze beträgt je nach Kanton zwischen 1 und 1,5 Prozent pro Monat inklusive Nebenkosten.

«Unter diesen Umständen könnte ich noch nicht mal die Kosten für den Parkplatz und die Versicherung decken», sagt Cedric Domeniconi. Der Schweizer

Geschäftsführer des ersten Auto-Pfandhauses für die Schweiz empfängt uns freundlich in seinem Büro im Gemeindehaus von Büsingen.

Kein dunkler Hinterhof also. Stattdessen ein Familienvater, der sagt: «Wir betreiben unser Geschäft ganz nach den deutschen Gesetzen.» Wie zur Bestätigung kommt der Bürgermeister von Büsingen vorbei und sagt: «Schreiben Sie bitte nur positiv über das Auto-Pfandhaus.»

Das deutsche Gesetz lässt Pfandgeschäfte viel liberaler zu als die Schweiz. Fast in jeder Grossstadt gibt es einen Betrieb ähnlich jenem von Cedric Domeniconi. «Ich finde, das Schweizer Recht hat hier noch Nachholbedarf. Es ist ja nicht so, dass Deutschland ein Schurkenstaat wäre», sagt Domeniconi.

IN ZWEI ALTEN SCHEUNEN am Dorfrand von Büsingen stehen gut 30 Autos. Sie sind mit blauen Planen zugedeckt. Unter ihnen verstecken sich Sammlerstücke.

Zwei alte Jaguar stehen da genauso, wie eine rote Corvette, ein Porsche oder ein Maserati. «Unsere Kunden sind oft wohlhabend», erklärt Domeniconi. Doch nicht nur: Auch ein Nissan Micra steht da, oder ein VW Eos.

Unter jeder Plane versteckt sich ein Schicksal. Finanzielle Engpässe sind der häufigste Grund für eine Verpfändung des Autos. Selbstständige, die ihre Angestellten nicht mehr bezahlen können, weil sie selbst auf Zahlungen von Kunden warten. Reiche Banker, die kurzfristig in ein Geschäft investieren wollen, aber gerade nicht genügend liquid sind. Durchschnittsmenschen, die ihre Steuern nicht bezahlen können. «Hier», so Domeniconi, «bieten wir eine Lösung.» Das Pfandhaus macht das Auto kurzfristig zu Geld.

Der Kunde hinterlegt sein Auto als Pfand und erhält dafür einen Betrag sofort bar ausbezahlt (siehe Box). Nach Ablauf der Frist – in der Regel drei Monate –, oder schon vorher, kann der Kunde sein

Auto auslösen. Es fallen pro Monat 1 Prozent Zins, 3,5 Prozent Gebühren und zusätzlich 5 Franken Standgebühr pro Tag an. Das summiert sich. Kann ein Kunde den fälligen Betrag nicht rechtzeitig aufbringen, wird das Auto versteigert. Ein allfälliger Gewinn, der über den fälligen Betrag hinausgeht, geht an den Kunden. «Doch neun von zehn Personen lösen ihr Auto aus», sagt Domeniconi.

TROTZDEM: BEI einem Betrag von 10 000 Franken fallen monatlich 600 Franken an. 1800 Franken in drei Monaten. In einem Jahr sogar 7200 Franken. Das ist ein Jahreszins von satten 72 Prozent. Das übersteigt den maximalen Jahreszins der Schweiz sehr deutlich.

Domeniconi streitet nicht ab. «Es ist ein teures Geschäft», sagt er. Von einer Verpfändung über einen Zeitraum von mehr als drei Monaten rät er grundsätzlich ab. Er appelliert auch an die Mündigkeit der Kunden. «Unsere Kunden wissen

ganz genau, auf was sie sich einlassen», sagt er. «Wir können den Kunden ohne Bonitätsprüfung schnell Geld besorgen und das Risiko von Überschuldung besteht nicht, da im schlimmsten Fall nur das Auto verloren geht. Folgekosten gibt es keine», erklärt er.

Der grosse Erfolg scheint ihm recht zu geben. Im Schnitt stehen 35 Autos im Auto-Pfandhaus – Tendenz steigend. Ein Grossteil der Kunden ist zufrieden. Ein ehemaliger Kunde aus dem Raum Zürich sagt: «Ich hatte einen geschäftlichen Engpass. Ohne das schnelle Geld hätte ich vielleicht meine Firma verloren. Leider sind die Zinsen hoch. Doch es gab keine Alternativen.» Bereuen tut er es nicht, das Auto hat er wieder ausgelöst. Und würde er es wieder machen? «Nein, nur wenn es nicht anders geht.»

In Büsingen ist bald ein Ausbau geplant. Vom Geschäft leben kann Domeniconi noch nicht. Er arbeitet noch zu 80 Prozent anderweitig.

Warum können vernünftige Autos nicht schön sein?

Mit dem i-Miev hat Mitsubishi vieles richtig gemacht, trotzdem leidet das Elektroauto nicht nur unter seinem unglücklichen Namen – ein erster Fahrbericht

VON PETER RUCH

Eigentlich hat Mitsubishi ja alles richtig gemacht. Als erstes Modell seiner zukünftigen Elektroauto-Palette eine komplette Neukonstruktion auf die Räder gestellt, die so einige Vorteile, die EVs haben sollten, tatsächlich auf sich vereint: Klein ist er, der i-Miev, nur 3,48 m lang und 1,48 m breit. Und auch ziemlich leicht, 1185 Kilo fahrbereit, das ist ein guter Wert. Und natürlich fährt er emissionsfrei. Angetrieben wird das Auto von der Kraft moderner Lithium-Ionen-Batterien, die eine Leistung von 49 kW erbringen und den kleinen Japaner in 9,5 Sekunden zwar nicht auf 100, aber doch auf 80 km/h beschleunigen; die Höchstgeschwindigkeit soll bei 130 km/h liegen.

130 ist ein gutes Stichwort. 130 Kilometer soll nämlich die Reichweite des i-Miev betragen. Ob er das auch wirklich schafft, das konnten wir auf einer ersten Probefahrt im sehr flachen Dänemark nicht feststellen, doch nach 80 Kilometern zeigte die Batterie noch halb voll an, obwohl wir das rechte Pedal teilweise heftig malträtierten. Das macht

sogar irgendwie Spass, er geht ganz flott ab, der Mitsubishi – das ist halt einer der grossen Vorteile des Elektroantriebes, das volle Drehmoment steht jederzeit zur Verfügung.

WOBEL, WIR MÜSSEN DIE Kirche im Dorf lassen: 49 kW sind 67 PS, und die sorgen bei einem doch 1,2 Tonnen schweren Gefährt, Elektro hin oder her, nicht gerade für überschäumendes Temperament. Und auch die Fahrzeug-Konfiguration, ein verhältnismässig langer Radstand auf minimale Breite und doch ausladende Höhe, schreit nicht unbedingt danach, das Wägelchen allzu grob in die Ecken zu werfen. Die Stärke des leider bretterhart gefederten i-Miev (das steht für «Mitsubishi innovative electric Vehicle») liegt eindeutig im gemütlichen Einherrollen – und natürlich im Stadtverkehr, wo mehr die Wendigkeit gefragt ist als ein anständiges Fahrwerk.

Der Mitsubishi ist ein so genannter «keijidosha», ein K-Car, ein Kleinstwagen, konstruiert nach den Vorgaben japanischer Gesetze, gemäss denen Fahrzeuge mit einer bestimmten Grösse von einem



Der Mitsubishi i-Miev ist ab sofort erhältlich.

Steuerabzug profitieren können. Und genau das ist eigentlich sein grösstes Problem: Zwar ist der i-Miev offiziell ein Vierplätzer, aber wenn zwei normal-grosse Mitteleuropäer auf den vorderen Sitzen Platz nehmen, dann ist nicht nur hinten der Raum eng, sondern es kom-

men sich auch die Ellbogen ständig in den Weg. Links, zum Fenster hin, ist sowieso kein Platz, und rechts, da sitzt dann eben einer ganz nah. Auch nicht besonders erbaulich: das Interieur. Man könnte es als schlicht bezeichnen, auf das Wesentliche reduziert. Doch etwas

zu spartanisch, vielleicht sogar: «billig», würde es auch treffen. Wir verstehen nicht ganz, was das soll, auch der Nissan Leaf – erst gerade zum «Auto des Jahres 2011» gewählt – ist innen eher grauslig. Muss emissions- gleichzeitig charmesfrei bedeuten?

DER VERGLEICH MIT DEM Nissan Leaf drängt sich auch sonst auf. Der Nissan wird ab 49 950 Franken kosten (wenn er dann mal kommt, leider wohl erst im Herbst), der deutlich kleinere Mitsubishi doch auch stolze 45 990 Franken. Aber der Leaf ist «mehr Auto» als der i-Miev, mehr Reichweite, mehr Platz im Innenraum, mehr Kofferraum. Und ausserdem trägt der Leaf nicht einen solch unsäglichen Namen. Dafür kann man den Mitsubishi tatsächlich und ab sofort kaufen.

Als Stadtauto, als emissionsfreies Gefährt für eher kurze Strecken hat der i-Miev auf jeden Fall seine Berechtigung. Man könnte jetzt noch darüber diskutieren, ob es speziell entwickelte Autos für die Stadt wirklich braucht, aber das ist ein ganz anderes Thema.