

«Nach allen Richtungen Besseres fördern»

Die Heinrich-Zschokke-Gesellschaft feierte den 250. Geburtstag des Schriftstellers, Politikers und Volkserziehers.

Christoph Bopp

Heinrich Zschokkes 250. Geburtstag ist eigentlich schon vorbei – geboren wurde er am 22. März 1771 in Magdeburg –, aber die Feier musste coronabedingt verschoben werden. Auf ein paar Tage mehr oder weniger kommt es bei über 200 Jahren ja nicht an, könnte man denken. Wobei es bei einem Mann wie Zschokke nicht ungefährlich ist, mit der Menge zu argumentieren. Denn hinter diesem Riesenwerk an gedruckten Schriften, die er hinterliess, und politischen Errungenschaften, die er auf den Weg brachte, droht der Mann selbst zu verschwinden. Der Eindruck, den er uns heute hinterlässt, wäre dann der eines unermüdeten Schaffers – das war er auch –, aber es würde ihm nicht gerecht, ihn nur nach dem Fleiss und seiner Produktionsleidenschaft zu beurteilen.

Hürzeler: Zschokke ist präsent wie eh und je

Durch die Feier zog sich denn auch der Wille, die grosse Figur in die Gegenwart zu bringen. Landstatthalter Alex Hürzeler («Zschokke ist präsent wie eh und je») versuchte das ebenso wie Aaraus Stadtpräsident Hanspeter Hilfiker («Zschokke hinterliess deutlichere Spuren im Aargau als Albert Einstein, an den man sich eher erinnert»).

Deutlich wurde der zeitliche Abstand im Vortrag, den Zschokke-Biograf Werner Ort hielt. Er wollte «Zschokke als Kommunikator» nahebringen. Zschokke war zweifellos ein rhetorisches Talent erster Güte. Und sein Erfolg mit dem «Schweizerboten» (die Zeitschrift hatte mehr als 3000



Bildungsdirektor und Landstatthalter Alex Hürzeler: Heinrich Zschokke ist präsent wie eh und je.

Bild: Henry Muchenberger

Abonnenten) zeigt auch, dass er wusste, in welcher Sprache man dem damaligen Leser kommen musste. Aber das längere Zitat aus einem Spendenaufruf zeigte, dass Zschokkes Rhetorik eher an antiken Vorbildern geschult war als an modernen Ohren. Und stellt man sich vor, dass heute einer, der zeit seines Lebens kein Schweizerdeutsch sprach, das Volk erziehen wollte, sieht man schnell, dass das nicht funktionieren würde.

Wie Zschokke in die Gegenwart holen?

Wie soll man denn «Zschokke in die Gegenwart holen?», wie alt Ständerätin Christine Egerszegi-Obrist in ihrer Festanspra-

che einleitend fragte. «Das Wort war seine stärkste Waffe, er nannte die Dinge beim Namen», auch das wird man nicht abstreiten können.

Aber das, was von ihm bleibt, war eben offenbar nicht das Wort (oder vielleicht eher: die Worte), das zeigt der Vergleich mit dem deutschen Dichter Heinrich von Kleist, den Werner Ort bereits zog. Kleist und Zschokke trafen sich in Bern, die Zusammenkunft spielt eine Rolle bei der Entstehung des «Zerbrochenen Kruges».

Gemeinsam war beiden, dass der grosse Goethe in Weimar ihre Stücke aufführte (Zschokkes Räuberdrama «Abällino») dürfte den Dichter-

fürsten schmerzvoll an den Erfolg seines Schwagers Christian August Vulpius mit «Rinaldo Rinaldini» erinnert haben, den er selbst mit seiner Produktion zu Lebzeiten nicht erreichte), wobei Kleists «Krug» durchfiel. Heute wird Kleist noch gelesen, Zschokke nicht mehr. Das wird sich auch nicht ändern lassen.

Was bleibt, ist die Wirkung von Zschokkes Literatur

Zschokkes literarische Produktion litt unter ihrer beschränkten Halbwertszeit, sagte Ort. Es war Gebrauchs- oder Sachliteratur und ihre Zeit lief ab. Was bleibt, ist die Wirkung. Und der nachzuspüren, ist etwas schwieriger, als in die Buchhandlung zu ge-

hen und nach Zschokkes nicht mehr lieferbarem Werk zu fragen, liess uns Christine Egerszegi augenzwinkernd wissen.

Einst galt eine Pädagogik mit der Rute

Und es geht halt nicht anders: Man muss sich in die damalige Zeit zurückversetzen, als es zwar Landschulen gab, die aber von ehemaligen Soldaten geführt wurden und deren pädagogisches Lieblingsinstrument die Rute war. Zschokke griff ein, regte an, kümmerte sich um die Verbesserung der Lehrerausbildung und versuchte auch die Mittel dafür aufzutreiben.

Auch wenn Zschokke Leute wie Kant bewunderte, der mit

seinem Wort von der Aufklärung als «Ausgang des Menschen aus seiner selbst verschuldeten Unmündigkeit» als Kronzeuge gilt, war er ein Aufklärer im eigentlichen Sinne. Mit seinem Ziel, «einfache Leute fähig zu machen, am Staat teilzunehmen», wie es Lukas Pfisterer, Vizepräsident des aargauischen Grossen Rates und direkter Nachkomme Zschokkes, in seiner Grussadresse formulierte, trug er dazu bei, dass Aufklärung nicht als ein Projekt gebildeter Herrenklubs versandete, sondern Wirkung entfaltete. So sah sich Zschokke in seiner «Selbstschau» (1842), aus der das Titelzitat stammt. Christine Egerszegi beleuchtete, wie Zschokke das Bildungswesen reformierte. Heute staunt man über die Initiativen Zschokkes, die vielen «Gesellschaften», die er gründete oder gründen half, Institutionen wie die Allgemeine Aargauische Ersparniskasse oder die Eidgenössischen Verbände und Feste, die er initiierte.

Wirkungsmächtiger als Heinrich von Kleist

Aber damit erwies sich Zschokke wahrscheinlich wirkungsmächtiger als der berühmte Dichter Kleist – und vielleicht auch Albert Einstein. Und wenn man in der Klimaproblematik immerhin noch ein Thema findet, bei dem uns Zschokke direkt einen Hinweis geben kann (er war ein Verfechter nachhaltiger Forstpolitik und Waldbewirtschaftung), dann kann man sich leicht ausmalen, wo ein Zschokke-Charakter heute noch an- und zupacken würde. Wenn er ein Beispiel ist dafür, dass es das immer braucht, dann ist er in der Tat aktueller denn je.

ANZEIGE

Publireportage

Das Maklerbüro Neho überschreitet die Marke von 2.000 Kunden

Der Immobiliensektor hat sich in den letzten Jahren stark verändert, insbesondere durch die Nutzung des Internets. Neho, das provisionsfreie Immobilienbüro, hat diese Gelegenheit perfekt genutzt, um seinen mehr als 2.000 Kunden eine neue Erfahrung zu bieten: Dabei bleibt die Beziehung zwischen dem verkaufenden Eigentümer und dem Makler im Mittelpunkt des Verkaufsprozesses, aber für einen aufwandbasierten Festpreis von 9.500 Franken. Interview mit Michael Wollenmann, einem Immobilienexperten von Neho.

Frage: Hallo, Herr Wollenmann, können Sie uns erklären, wie sich die Agentur Neho von den sogenannten «traditionellen» Immobilienagenturen unterscheidet?

Antwort: Im Grunde ist meine Aufgabe die gleiche wie in einer traditionellen Agentur. Meine tägliche Arbeit besteht darin, Eigentümer zu treffen, Immobilien zu bewerten, Käufer zu

finden und die mir anvertrauten Immobilien zum besten Preis zu verkaufen. Der grosse Unterschied ist, dass bei Neho die lokalen Makler von einem starken Team und digitalen Tools unterstützt werden, die die wiederkehrenden Prozesse des Maklergeschäfts vereinfachen. Diese digitale Unterstützung, zusammen mit dem hohen Volumen an verkauften Immobilien pro Monat, erlaubt es uns, unsere Marge zu senken und einen Festpreis von CHF 9.500 anzubieten.

Frage: Spielt die digitale Technologie eine wichtige Rolle im Verkaufsprozess bei Neho?

Antwort: Die menschliche Kompetenz ist und bleibt immer im Mittelpunkt unserer Dienstleistung. Das Treffen und Reden mit meinen Kunden ist der Teil meiner Arbeit, den ich am liebsten mache. Die Digitalisierung von Verwaltungsprozessen ist da, dass wir unsere Arbeit besser machen können. Die Neho Tools ermöglichen uns Agenten einen Zeit- und Effizienzgewinn. Wir haben mehr Zeit, um mit unseren Kunden zu interagieren und den eigentlichen Verkauf durchzuführen.

«Die menschliche Kompetenz steht im Mittelpunkt unserer Dienstleistung und wird es immer tun.»

Frage: Was ist der Mehrwert von Neho?

Antwort: Zunächst einmal denke ich, dass die Zahlung eines konkurrenzfähigen Festpreises von nur 9.500 CHF anstelle der durchschnittlichen 3% Provision ein grosser Vorteil ist. Zweiter Mehrwert ist unsere breite Käuferbasis. Wir bieten jeden Monat im Schnitt 150 neue Objekte zum Verkauf an. Diese Objekte generieren das Interesse einer grossen Anzahl von potentiellen Käufern, die dann in einer Datenbank nach Art der Immobilie und der Region gelistet werden. Wenn wir eine Immobilie zum Verkauf anbieten, schlagen wir sie zunächst unserer Datenbank von Käufern vor. Dies ermöglicht es uns, sehr schnell Interesse zu generieren und so einen Wettbewerb zwischen den Käufern zu schaffen und den Verkaufspreis potenziell zu erhöhen. Abschliessend möchte ich unter den anderen Mehrwerten, die Neho bietet, die Qualität der Immobilienbewer-



Bewertung vor Ort durch einen Neho Makler.

tung hervorheben. Dank der Erfahrung unserer Makler, aber auch dank der Nutzung zahlreicher Marktdaten ermitteln wir die Verkaufspreise präzise.

Frage: Warum sollte man also seine Immobilie mit Neho verkaufen?

Antwort: Ich bin überzeugt, dass Neho eine perfekte Kombination aus menschlicher Erfahrung und digitalen Stärken bietet. Mit dem Festpreis, der bereits mehr als 2.000 Kunden überzeugt hat, halte ich dieses Modell für eine unschlagbar gute Lösung.

neho

MICHAEL WOLLENMANN
Verantwortlicher Makler
im Kanton Aargau

+41 56 588 04 00
michael.wollenmann@neho.ch

Bewerten Sie jetzt Ihre Immobilie
kostenlos auf neho.ch