

1. UNTERSUCHUNGSKONZEPT

1.1 Distinktionstheoretischer Ansatz

Die Forschungsfrage legt einen distinktionstheoretischen Ansatz nahe. Für den französischen Kulturosoziologen Pierre Bourdieu (1930-2002) diene Distinktion - distinguieren als technischer Begriff für ‚unterscheiden‘ und ‚einteilen‘ - als ein Beweis für eine stabile Gesellschaft. Er hinterfragte in seinen Gesellschaftsstudien, warum alle akzeptieren, dass sie Bestandteil ihrer jeweiligen Gruppe (z. B. Groß- oder Kleinbürgertum) sind, in der sie sich befinden: Die unteren Gruppen könnten sich doch zur Revolution veranlasst sehen? Der Grund lag für Bourdieu in den verschiedenen Kulturen, die zu Abgrenzungsmechanismen führen. Er ließ keinen Zweifel daran, dass Hierarchien in der Gesellschaft bestehen und z. B. Geschmack zumeist von der Oberschicht nach unten diffundiert. Die oberen Schichten fungieren dabei als Referenzmodell für die Unterschichten.⁵ Bourdieu betrachtet das Spiel mit den feinen Unterschieden als eine weitere Strategie der gesellschaftlichen Eliten zur Verteidigung ihres kulturellen Kapitals: Auf die Bildungsansprüche der Aufsteiger reagieren sie mit immer feineren Distinktionen (vgl. Bourdieu 1982: 117).

Bourdieu geht von einem erweiterten Kulturbegriff aus, um den sozialen Raum mit dem Begriff des ‚Feldes‘ zu beschreiben (vgl. ebd.: 175). Er erkennt neben ökonomischem Kapital auch soziales und kulturelles Kapital an. Diese drei verschiedenen Kapitalarten konstituieren das „Feld der Machtausübung“ (Ebd.: 497). Ihr Besitz entscheidet über die Klassenzugehörigkeit und ihre Verteilung über die Position im Feld der Machtausübung. Alle drei Sphären erweisen sich als dialektisch verschränkt: So sind z. B. manche einträglichen Positionen in der ökonomischen Sphäre nur mit ausreichendem sozialem Kapital (Beziehungen) und kulturellem Kapital als Bildungskapital (Diplome) zu erlangen.

⁵ Für Niklas Luhmann (1927-1998) ist entscheidend, dass die in den unterschiedlichen Vergemeinschaftungsformen erfolgende Kommunikation immer an der Leitdifferenz von ‚oben‘ vs. ‚unten‘ orientiert bleibt (vgl. Luhmann 1984: 57, 107). Die von Luhmann geprägte Auffassung der Differenz von Systemen und deren Umwelt führt zu einer Unterteilung der Gesellschaft in ungleiche, allerdings aufeinander bezogene hierarchisch nach ‚oben‘ und ‚unten‘ geordnete Teilsysteme (stratifikatorische Differenzierung). Das hat zur Folge, dass es in Bezug auf die Kommunikation handelnder Personen wichtiger ist, welchen Sozialstatus der jeweilige Akteur genießt, wer also was sagt, als was von ihm gesagt wird, also die Sachkenntnis. Die Systemtheorie dient als Stütze, die sich erhöhende Komplexität, wie Luhmann es nennt, der verschiedenen gesellschaftlichen Teilsysteme verständlich zu machen (vgl. Luhmann 1987: 30 ff.; Luhmann 1984: 47, Becker 2001: 83). Das bedeutet, dass zur Überprüfung der Hypothesen bzw. Anwendung der theoretischen Ansätze selektiv eine Ebene von beobachtbaren Indikatoren geschaffen wird, deren Zeitpunkt, Ort, Art der Ausprägung und Häufigkeit von vornherein festgelegt wird.

Umgekehrt sind dem ökonomischen Aufsteiger viele Positionen in der herrschenden Klasse nur zugänglich, wenn er ‚dazugehört‘. Erst mit der Einführung in gewisse Kreise und einer Akkumulation von sozialem und kulturellem Kapital, was sich über Generationen hinziehen kann, findet der Aufsteiger (Einzelne wie Gruppen) Zugang zu gesellschaftlichen (Macht)Positionen, die ihm automatisch zufließen, wenn das ökonomische Kapital einziges ausschlaggebendes Kriterium wäre. Bourdieu geht davon aus, dass wer über ökonomisches, soziales und kulturelles Kapital verfügt, auch einen Habitus besitzt, mit dessen Hilfe das ererbte Kapital gewinnbringend angelegt werden kann, wie z. B. in wichtigen Netzwerken, standesgemäßen Eheverbindungen, wichtigen Bildungszertifikaten, einträglichen Jobs und prestigeträchtigen Ämtern (vgl. Bourdieu 1982: 277-286, 734). Der Habitus sorgt für ein der Situation angepasstes Handeln, ohne dass hierfür eine explizite Befolgung von Regeln vonnöten wäre. Er konstituiert somit eine bestimmte Klassenlage als Lebensstil und bewirkt die Einrichtung im Bestehenden, womit die natürliche und soziale Welt schließlich als selbstverständlich vorgegeben erscheint. Diese Erfahrung des Glaubens an die Naturwüchsigkeit der sozialen Ordnung nennt Bourdieu *Doxa* (vgl. ebd. 1982: 668, 734, 735).

Bourdieu wollte den Levi-Strauss'schen Strukturalismus⁶ überwinden und sich gegen den Subjektivismus der französischen Nachkriegsphilosophie als auch den naiven Objektivismus der Empiristen wenden. Denn der „Sinn der persönlichsten und ‚durchsichtigsten‘ Handlungen (gehört) nicht dem Subjekt, das sie ausführt, sondern dem kompletten System der Beziehungen, innerhalb dessen und durch das sie sich vollziehen (...)“ (Bourdieu 1970: 18, 19). Zwei Aspekte des Bourdieuschen Denkens, die sich unverkennbar auf den Strukturalismus zurückführen lassen, sind zum einen die Vorstellung eines in Gegensätzen (soziale Positionen wie symbolische Formen) strukturierten Raumes und zum anderen die Vorstellung, dass diese Strukturen unbewusst unsere Handlungen leiten.

Als Materialist führt Bourdieu diese inkorporierten, unbewussten Strukturen auf ihren konkreten Ort des Erwerbs zurück. Bourdieu sieht in den unserer Wahrnehmung und unserem Handeln zugrunde liegenden Strukturen eine Inkorporation der jeweiligen Klassenlagen. Sie

⁶ Levi-Strauss ist der Ansicht, dass das Verhalten und die Symbolik von Individuen für den Betrachter nur dann verständlich erscheinen, wenn sie in den Kontext aller bislang realisierten Handlungen eingebettet werden. D.h. die Bedeutung eines Wortes oder Satzes erschließt sich durch ein ganzes System von anderen Wörtern, Sätzen oder Ritualen. Durch den Vergleich verschiedenster Sprachsysteme, deren Elemente in binären Gegensätzen organisiert sind, treten abstrakte Regeln zutage, die nach Levi-Straussens Meinung eine universale psychisch-kognitive Disposition darstellen. Er will also die allgemeinen und universellen Strukturprinzipien aus der Gesamtheit der Erscheinungsformeln ableiten (Vgl. Levi-Strauss, Claude (1978): *Strukturelle Anthropologie I*, Frankfurt a.M.).

wurden entsprechend der Sozialisation in einer historisch veränderlichen Welt erworben und folgen nicht aus universalen Prinzipien. Hierauf fußt sein Konzept des ‚Habitus‘ (vgl. Bourdieu 1982: 277 ff.).

Die Praxis, die dafür sorgt, dass Kapital zu Kapital kommt, dass der Habitus die in ihm versammelten Formen des Kapitals gesellschaftlich zur Wirkung bringen kann, auf dass sie Profite abwerfen, heißt Distinktion. Die Anwendung dieser Praxis hängt allerdings ab von der Stellung im sozialen Raum. Am Beispiel der Kultursphäre beruht sie auf der Ungleichheit an kulturellem Kapital, d. h. auf der Ungleichheit, den ‚legitimen Geschmack‘ ausbilden zu können, welcher sich auf den ästhetischen Kanon richtet, der in dieser Sphäre als Kapital fungiert. Bourdieus Blick auf die Kultursphäre richtet sich auf die Aneignungskämpfe und –strategien um die materiellen wie immateriellen Kulturgüter. Dabei favorisiert er einen bestimmten Kulturbegriff: „Ein umfassendes Verständnis des kulturellen Konsums ist freilich erst dann gewährleistet, wenn Kultur im eingeschränkten und normativen Sinn von ‚Bildung‘ dem globaleren ethnologischen Begriff von Kultur eingefügt und noch der raffinierteste Geschmack für erlesenste Objekte wieder mit dem elementaren Schmecken von Zunge und Gaumen verknüpft wird“ (Bourdieu 1987a: 17). Der Begriff Kultur bietet ein unendlich großes Ansatzspektrum, weshalb hier bewusst die Reduktion auf die Kulturpolitik vorgesehen ist. Um die Kulturpolitik als Basis für die Stellung des Klaviers als Distinktionsmittel herauszuarbeiten, ist es notwendig, darzulegen, wie der Begriff Kultur als solcher definiert ist. Norbert Elias grenzt den deutschen Begriff Kultur gegen den englischen Begriff Zivilisation (*civilisation*) ab, indem er darauf verweist, dass sich dieser im Kern auf geistige, künstlerische und religiöse Fakten bezieht und „eine starke Tendenz hat, zwischen Fakten dieser Art auf der einen Seite, und den politischen, den wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Fakten auf der anderen, eine starke Scheidewand zu ziehen“ (Elias 1997a: 90). Zivilisation hingegen beziehe sich auf Leistung wie auf die Haltung (*behavior*). Mit Haltung meint er Werte, die jemand durch sein bloßes Sein und Verhalten, also ohne jede Leistung hat. In dem deutschen Begriff ‚Kultur‘ sind diese Werte sehr zurückgetreten und sein Sinn kommt am deutlichsten in dem Eigenschaftsausdrückenden Wort ‚kulturell‘ zum Ausdruck, „das nicht Seins-Werte eines Menschen, sonder Wert und Charakter bestimmter menschlicher Produkte bezeichnet (ebd.: 91). ‚Kulturell‘ ist nicht ins Englische übertragbar. Während der Zivilisationsbegriff über nationale Differenzen hinweg die Gemeinsamkeiten der Menschen betont, hebt der deutsche Begriff ‚Kultur‘ die nationalen Unterschiede hervor. Auch für Sigmund Freud gehört Kultur untrennbar mit Zivilisation zusammen. In der Kultur spiegelt sich all das wider, worin sich

das menschliche Leben über seine animalischen Bedingungen erhoben hat und worin es sich vom Leben der Tiere unterscheidet (vgl. Freud 1974)⁷.

Ausgehend von Kultur in seiner klassischen Prägung unterscheidet Bourdieu grob drei Klassen des Geschmacks (legitimer, mittlerer, populärer Geschmack), die im Fortgang der Untersuchung im Kontext des Musikgeschmacks ausführlich diskutiert werden.

Wie die Distinktion in der Praxis ihre Wirkung entfaltet, zeigt der Kampf um die Profitbildung in der kulturellen Sphäre. Dieser wird zwischen dem Kenner und dem Prätendenten ausgefochten. Zum „Mann von Welt“ (Bourdieu 1982: 125 ff.) wird der Kenner durch seine Übereinstimmung mit der Norm des legitimen Geschmacks. Dies wiederum resultiert aus seiner ‚ästhetischen Einstellung‘, seinem Stil (vgl. Bourdieu 1987a: 100). Für Bourdieu besteht Distinktion also in der Inszenierung der Persönlichkeit, d. h. in der ‚Qualität der Person, die sich in der Fähigkeit beweist, sich einen qualitativ hochwertigen Gegenstand anzueignen. Von höchstem Distinktionsvermögen ist das, was am besten auf die Qualität der Aneignung, also auf die des Besitzers schließen lässt, weil seine Aneignung Zeit und persönliche Fähigkeiten voraussetzt, da es - wie Vertrautheit mit Bildender Kunst oder Musik - nur durch anhaltende Investition von Zeit und nicht rasch oder auf fremde Rechnung erworben werden kann, und daher als sicherstes Zeugnis für die innere Qualität der Person erscheint. Daraus erklärt sich der Rang, den das Streben nach Distinktion all den Praktiken einräumt, die wie der Kunstgenuss eine reine Gratisausgabe dessen voraussetzen, was namentlich für die das Wertvollste und Rarste ist, deren hoher Marktwert die sinnlose Ausgabe verbieten müsste: die Verschwendung von Zeit, Zeit für den Genuss oder Zeit zum Erwerb jener Kultur, die der adäquate Genuss voraussetzt“ (Bourdieu 1987a: 439 f.). Der Geschmack, der als „praktischer Operator für die Umwandlung der Dinge in distinkte und distinktive Zeichen“ (Bourdieu 1987a: 284) fungiert, bildet damit einen Lebensstil aus, einen „symbolischen Ausdruck der Klassenstellung“ (aaO.). Die über die Distinktionsprofite der Kennerschaft ausgebrochenen Verteilungskämpfe zielen daher auf die durch die Distinktion repräsentierte Verfügungsgewalt über Kapital. Weil die Kennerschaft den Status des Angelernten genießt, weil sie vom aufstrebenden Kleinbürgertum der genannte Zeitfaktor in der Aneignung von kulturellem Kapital unterscheidet, kann der ‚Mann von Welt‘ die kulturellen Anstrengungen des Prätendenten abwerten, „weil sie erkennen lassen, dass sie

⁷ Freud, Sigmund (1974): *Die Zukunft einer Illusion*, in: Studienausgabe IX, Frankfurt/M.

erworben wurden, während es hier mehr als irgend sonst darum geht, zu haben, ohne je erworben zu haben“ (Bourdieu 1987a: 518).⁸

Bourdieu hat in seinem 1983 erschienenen Aufsatz *Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital und soziales Kapital* (vgl. Bourdieu 1983: 183-198) beschrieben, wie diese drei Kapitalsorten an die Stelle von Besitz (Geld und Boden) und Ehre (symbolisches Kapital) getreten sind, damit als ‚Zahlungsmittel‘ fungieren, akkumuliert werden und in eine andere Form konvertiert werden können. Ungleiche Verfügungsmöglichkeit über ökonomisches Kapital (Besitz), kulturelles Kapital (Bildung im weitesten Sinne) und soziales Kapital (Beziehungen) führen zu Ungleichheiten in der Gesellschaft. Wichtige Positionen, die zu Macht, Ansehen und Wohlstand führen, basieren nicht in erster Linie auf vorhandenem ökonomischem Kapital, sondern werden über soziale Beziehungen und relevante Ausbildungszertifikate zugänglich. Voraussetzung zum Erwerb dieser Kapitalsorten ist in Bourdieus Augen allerdings ein hohes Maß an Arbeitszeit, um soziale Netzwerke aufzubauen und zu pflegen sowie diese durch entsprechende Freundschaftsgesten zu festigen oder angesehene Bildungszertifikate zu erwerben. Diese Zeit kostet Geld und ist somit naturgemäß abhängig von der Kapitalausstattung der Herkunftsfamilien (vgl. Bourdieu 1982: 440).

Bei der Erläuterung des sozialen Kapitals⁹ knüpft Bourdieu an die Ausführungen des französischen Ethnologen Marcel Mauss¹⁰ über dessen Beobachtungen von Schenkungsritualen in primitiven Gesellschaften an. Das Sprichwort ‚Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft‘ bringt zum Ausdruck, wie soziale Verbindungen durch den Austausch von Gaben und Geschenken, kleinen Gefälligkeiten und Ehrerbietungen gefestigt und Verpflichtungen zu Gegenleistungen geschaffen werden. Derjenige, dessen Netz sozialer Kontakte basierend auf gegenseitiger Anerkennung einigermaßen gefestigt ist, besitzt gleichzeitig eine Ressource, auf die er sich in bestimmten Situationen verlassen kann. Gegenseitige Verpflichtungen erwachsen Mitgliedern aus der Zugehörigkeit zu einem Netz, sei es nun die Familie, ein Freundeskreis oder eine informelle Interessengemeinschaft. Dabei kann es sich um Gefälligkeiten unterschiedlicher Ausprägung handeln, z. B. die Erleichterung des Zugangs zu einer Position oder ökonomische Unterstützung. Solcherlei soziale

⁸ Siems sieht daher als die wichtigste Waffe des Mannes von Welt im Kampf mit der Präntion die *Doxa* an, „denn nichts anderes als dieses Universum des Undiskutierten ist die Heimat der spielerischen Vertrautheit und Ungezwungenheit im Umgang mit der (inkorporierten) Kultur“ (Siems 1995: 28).

⁹ Dieser Begriff wird von Bourdieu über den genannten Aufsatz aus dem Jahr 1983 hinaus nirgendwo detaillierter ausgeführt; in *Die feinen Unterschiede* ist er nicht einmal im Stichwortverzeichnis aufgeführt.

¹⁰ Vgl. Mauss, Marcel (1990): *Die Gabe. Form und Funktion des Austauschs in archaischen Gesellschaften*, Frankfurt a. M.

Beziehungen sind Ressourcen, die strategisch eingesetzt werden und sich in andere Kapitalformen konvertieren lassen. Für Bourdieu ist nicht die punktuelle Unterstützung durch einen befreundeten Gönner entscheidend, für ihn entsteht soziales Kapital erst da, wo sich der Gönner oder Helfer auf einer innerhalb der gesellschaftlichen Hierarchie höheren Position befindet. D. h. „der Umfang des Sozialkapitals, das der einzelne besitzt, hängt demnach sowohl von der Ausdehnung des Netzes von Beziehungen ab, die er tatsächlich mobilisieren kann, als auch von dem Umfang des (ökonomischen, kulturellen oder symbolischen) Kapitals, das diejenigen besitzen, mit denen er in Beziehung steht“ (Bourdieu 1983: 191).

Kulturelles Kapital kann für Bourdieu sowohl in objektiver als auch in institutionalisierter Form vorliegen.¹¹ Seine zentrale Bedeutung in der Reproduktion von Ungleichheiten erhält das kulturelle Kapital im Gegensatz zu den beiden anderen Kapitalformen allerdings durch seine Inkorporierbarkeit. Dies spannt den Bogen zurück zur Auseinandersetzung mit der Thematik des Geschmacks. Im Jahr 1968 lieferte Bourdieu in seinem Aufsatz *Elemente zu einer soziologischen Theorie der Kunstwahrnehmung* eine erste Beschreibung seines Begriffes des kulturellen Kapitals. Er konstatiert darin: „Die wiederholte Beschäftigung mit Werken eines bestimmten Stils begünstigt eine unbewusste Verinnerlichung der Regeln, nach denen sich die Produktion dieser Werke vollzieht“ (Bourdieu 1970: 159-201). D. h. erst wer im Besitz bestimmter Codes (die für das Verständnis des Werkes vonnöten sind) ist, versteht die Kunst und kann sie genießen. Gerhard Schulze sieht in diesem Ansatz einer soziologischen Kunsttheorie eine kognitive Verengung der Rezeption. Mit kognitiven Fähigkeiten in Bezug auf die Rezeption von Kunst ist deren ‚Dekodierung‘ gemeint, die vom Besitzer kulturellen Kapitals vorgenommen wird.¹² Diese Frage ist insofern von Bedeutung,

¹¹ Objektiv würde bedeuten im Besitz von Kulturgütern im weitesten Sinne, institutionalisiert z. B. als Bildungszertifikat oder wie Bourdieu es nennt, „als gesellschaftlich angesehener Bildungstitel“ (vgl. Bourdieu 1982: 34, 143-146). Bourdieu teilt den Raum der Lebensstile als „repräsentierte soziale Welt“ in die Dimensionen Kapitalvolumen (im Sinne von vereintem ökonomischem Kapital und Bildungskapital) und Kapitalzusammensetzung (Verhältnis von ökonomischem und kulturellem Kapital) (vgl. Bourdieu 1982: 214-219, 278).

¹² Schulze führt als Formel für das Muster von Genuss, das im Hochkulturschema kodiert ist, den Ausdruck Kontemplation ein. Diese ist psychisch gesehen ein Dekodierungsprozess mit der Entdeckung von Mustern, Erkennen, Wiedererkennen, Herstellen einer komplexen kognitiven Verbindung von Subjekt und ästhetischem Gegenstand usw. Kontemplation ist in seinen Augen durchaus vom heute durchschnittlichen Rezipienten in der hochkulturellen Erlebnisperiode erreichbar. Für Schulze ist die ästhetische Erlebniskompetenz abhängig von Veranlagungen und persönlicher Schulung (Musikalität, sprachlicher Kompetenz, kulturhistorische Kenntnisse, Gedächtnis, langjähriger Erlebnishintergrund etc.). Entscheidend ist für ihn der Grund dafür, warum nicht jeder die gleiche Erlebnisintensität erreicht: Weil die subjektive Bedeutung des Hochkulturschemas nicht nur im Genuss besteht, sondern diese nur vorgeschoben wird, um die Distinktion als die wahre Bedeutung zu verheimlichen. Insofern verliert Schulzes Ansicht nach die distinktive Bedeutung des Hochkulturschemas immer mehr ihren hierarchischen Charakter. „Mit der Popularisierung der Hochkultur ist viel von ihrer Exklusivität verloren gegangen“ (Schulze 2005: 145). Die subjektive Nähe zum Hochkulturmotiv wird zum reinen Privatvergnügen. Während die Zugänglichkeit des Hochkulturschemas nach wie vor bildungsabhängig ist,

als sich daraus auch Konsequenzen für die Veränderbarkeit von Geschmack ergeben. Oft lässt sich mühsames und zeitaufwendiges Erlernen von implizitem Wissen in Bezug auf objektive Strukturen durch schlichtes Nachahmen, Übernehmen adäquater Umgangsformen oder einen geringfügigen Haltungswechsel ersetzen. Insofern kann es auch Menschen mit mangelndem kulturellem Kapital durch entsprechende Förderung und das die Förderung unterstützende, ökonomische Kapital gelingen, dieses relativ leicht im Nachhinein zu erwerben.

Grundsätzlich kann festgehalten werden, dass kulturelles Kapital im Bourdieuschen Sinne zum einen eine Dekodierungsleistung einschließlich der entsprechenden Rezeptionsformen und Umgangsweisen umfasst. Zum anderen vollzieht sich die Inkorporation des kulturellen Kapitals v. a. im Zuge der primären Sozialisation. Bei Bourdieu nimmt in diesem Zusammenhang die Familie als wichtigste Sozialisationsinstanz einen zentralen Platz in seiner Konzeption ein. Durch sie wird dafür gesorgt, dass das Kapital auf dem Wege der Vererbung mehr oder minder unbemerkt von den Eltern auf die nachfolgende Generation übergeht. „Unterschiedliches Kulturkapital in der Familie führt zunächst zu Unterschieden beim Zeitpunkt des Beginns des Übertragungs- und Akkumulationsprozesses, sodann zu Unterschieden in der Fähigkeit, den im eigentlichen Sinne kulturellen Anforderungen eines langandauernden Aneignungsprozesses gerecht zu werden“ (Bourdieu 1983: 188). Wichtig ist hierbei, dass der individuelle Zeitrahmen für die Akkumulation von kulturellem Kapital abhängig ist von der garantierten Befreiung von ökonomischen Zwängen. D. h. in Familien mit hohem Kapital wird nicht nur eine Vertrautheit mit künstlerischen und musikalischen Formen vermittelt, sondern auch eine entsprechende Haltung, die Bourdieu als „klassenspezifischen Habitus“ bezeichnet (Bourdieu 1982: 277 ff.). Er zielt damit darauf ab, dass in der Gelassenheit im Umgang mit Kunst und in einer ästhetischen Distanz als wesentlichem Bestandteil des bürgerlichen Kulturverständnisses letztendlich nichts anderes zum Ausdruck kommt als der Habitus der ‚herrschenden‘ Klasse, der sich durch jene Ungezwungenheit auszeichnet, die nur in einer Welt zur Selbstverständlichkeit werden kann, die von ökonomischen Zwängen unbeschwert ist. Entscheidend ist im Sinne der primären Sozialisationstheorie also, *wer* in den Genuss einer entsprechenden Erziehung als Grundlage einer kunstsinnigen Gewandtheit gekommen ist und einen Habitus erworben hat, auf dessen Basis sich dann die Vorlieben für bestimmte kulturelle Formen zu Kapital wandeln. Darin ist der Kern der Bourdieuschen Kulturtheorie zu sehen: die Aneignung der Codes, die

distinguiert hochkultureller Stil heute nicht mehr primär zwischen Gruppen mit verschiedenem ökonomischem Hintergrund und insofern spielen in seinem Produktionsprozess Besitz, Eigentum und Stellung eine abnehmende Rolle (vgl. Schulze 2005: 145, 146).

Inkorporation von Umgangsformen und die Verwendung dieser kulturellen Kompetenz als Ressource vor dem Hintergrund einer alle Bereiche umfassenden Praxisökonomie.¹³

Im Begriff Habitus liegt die eigentliche Innovation seiner Theorie. Bourdieu meint, dass die in der Soziologie gängigen Handlungstheorien, die von einem zweckgebundenen, bewussten Einsatz der Mittel (individuelles Nutzenkalkül) ausgehen, die ‚Freiheit‘ der Akteure zu hoch bewerten und dadurch einem naiven Voluntarismus verfallen. Demgegenüber ergibt sich durch den Habitus eine Rückbindung der vermeintlich individuellen Strategien an die Struktur der Gesellschaft. „Über den Habitus regiert die Struktur, die ihn erzeugt hat, die Praxis, und zwar nicht in den Gleisen eines mechanischen Determinismus, sondern über die Einschränkungen und Grenzen, die seinen Erfindungen von vornherein gesetzt sind“ (Bourdieu 1987: 102, 103).

Wenn man mit Bourdieu davon ausgeht, dass sich der Erfahrungsreichtum eines Menschen an den Bedingungen der ‚angestammten Welt‘ (z. B. des familiären Umfeldes) orientiert, folgt daraus, dass die Zwänge der Alltagswelt in einen Habitus übersetzt werden, der das individuelle Handeln zu einer nicht hinterfragten Selbstverständlichkeit macht, die objektiv an die Beschränkungen der Lebenswelt angepasst ist. Der Kernpunkt der Bourdieuschen Argumentation ist im Habitus, der auf Erfahrungen in der (primären) Sozialisation beruht, die durch die objektiven Bedingungen des sozialen Umfelds beschränkt sind, zu sehen. Ausgehend von einer relativ hohen Konstanz der in frühkindlicher Sozialisation erworbenen Dispositionen ist Bourdieu der Ansicht, dass die Struktur bestimmter Handlungen aufgrund der homologisierenden Wirkung des Habitus in verschiedensten Kontexten homolog, also übereinstimmend ist (vgl. Bourdieu 1982: 43, 205, 206, 286 ff., 731).¹⁴

Mit einer bestimmten Klassenzugehörigkeit ist auch eine Klasse von typischen Erfahrungen verbunden, die zur klassenmäßigen Ausbildung eines Habitus führen. Bourdieu spricht in diesem Zusammenhang von einem „bürgerlichen Habitus“ (Bourdieu 1982: 277 ff., 527). Dies impliziert, dass die im Gegensatz zu den ‚herrschenden Klassen‘ aus ‚einfachen Verhältnissen‘ stammenden Personen durch ihren Habitus an die objektiven Beschränkungen ihrer Welt angepasst sind. Die von Bourdieu als *amor fati* (1987: 131) bezeichnete Akzeptanz

¹³ Deshalb ist diese Theorie zur Analyse sowohl moderner als auch traditioneller Gesellschaften geeignet.

¹⁴ Bourdieu belegt seine These in Bezug auf den Habitus mit einer empirischen Erhebung zu Kenntnissen oder Tätigkeiten auf Gebieten, die der Schulbildung so fern stehen wie Musik oder Malerei und stellt dabei einen engen Zusammenhang zwischen diesen und dem vorhandenen Bildungskapital fest. Hieraus leitet er die Folgerung ab, dass „von allen Produkten, die der Wahl der Konsumenten unterliegen, die legitimen Kunstwerke die am stärksten klassifizierenden und Klasse verleihenden sind, weil sie nicht nur in ihrer Gesamtheit distinktiven, will heißen Unterschied und Anderssein betonenden Charakter tragen, sondern kraft des Spiels der Teilungen und Unterteilungen in Gattungen, Epochen, Stilrichtungen, Autoren, Komponisten, etc. eine endlose Reihe von *distinguos* zu erzeugen gestatten“ (1982: 36-43).

des eigenen Schicksals beruht auf der Tatsache, dass die auf den Habitus zurückzuführenden Kompetenzen und Handlungen als angeborene, individuelle Begabungen betrachtet und nicht auf die unterschiedlichen Sozialisationsbedingungen zurückgeführt werden.

Bourdieu steht mit seiner Auffassung in deutlichem Gegensatz zu allen neueren Sozialisierungstheorien, die der Veränderbarkeit der Strukturen an die Umweltereignisse besondere Aufmerksamkeit schenken.¹⁵ Bei Bourdieu bleibt diese Veränderungsfähigkeit seltsamerweise immer nur den Oberschichten vorbehalten, indem er etwa die in Sozialisierungstheorien als zentral erachteten Fähigkeiten der Rollendistanz als eine Dimension der bürgerlichen Welterfahrung betrachtet (Bourdieu 1982: 101).

Kommen wir zurück auf die bereits angesprochene Verwendung von kulturellen Gütern als Mittel der Identifikation und Distinktion in der Klassengesellschaft. Bourdieu betrachtet die kulturellen Auseinandersetzungen in Form der kulturellen Abgrenzung, des Strebens nach Distinktion, als einen symbolischen Klassenkampf, in dem allerdings die eigentlichen Wurzeln dieser (sozialen) Gegensätze verborgen bleiben. Um die sozialen Unterschiede auf der symbolischen Ebene zu bekräftigen, fließt nun neben den unterschiedlichen sozialen Positionen (z. B. Einkommen oder soziales Prestige) auch die unterschiedliche Ausstattung mit kulturellem Kapital mit ein (vgl. Bourdieu 1982: 32, 197, 198). Bourdieu macht Unterschiede zwischen ‚oben‘ und ‚unten‘, zwischen Kapitalvolumen im Sinne eines Gesamtvermögens an ökonomischem, sozialem und kulturellem Kapital und der Kapitalstruktur als Zusammensetzung des Kapitalvolumens.

Aus den Stellungen im Raum lassen sich Klassen herausarbeiten, d. h. Ensembles von Akteuren mit ähnlichen Stellungen, Dispositionen und Interessen. Ausgehend von ökonomischem Kapital als primärem wirksamem Machtmittel können die drei Klassen hinsichtlich der Kapitalstruktur unterschieden werden:

¹⁵ Gerhard Schulze beschreibt diese Veränderbarkeit der Strukturen am Bsp. des Distinktionsprozesses von oben nach unten als Spannungsfeld der verschiedenen Gesellschaftsschichten, in dem die Polarität von Hochkultur- und Trivialschema entstand. Das Trivialschema war im 19. Jh., als sich das gehobene Bürgertum nach unten hin abzugrenzen begann, das kollektiv verstehbare Gegenschema zum Hochkulturschema. Die Ästhetisierung des Alltagslebens, die Zunahme des Lebensstandards, die weitgehende Alphabetisierung der Bevölkerung und die Entstehung des Kleinbürgertums waren Gründe hierfür. Nachdem sich das Bürgertum gegen den Adel abgegrenzt hatte, geschah in der zweiten Hälfte des 19. Jh. dieser Prozess auch nach unten hin. Die Entstehung der bürgerlichen Schicht im 18. und 19. Jh. führte zu Änderungen in den stilsoziologischen Verhältnissen. Bildungssystem, Verlagswesen, eine intensive Lesekultur, Opern, Theater, Konzerte holten die gehobene Kultur aus ihrem vornehmen Ghetto. Es entwickelte sich eine bürgerliche Hauskultur, immer weniger Menschen waren von der Hochkultur ökonomisch ausgeschlossen. Trotz beengter Wohnverhältnisse, Zeitmangel, Bildungsdefizite etc. bildete sich die gehobene bürgerliche Kultur und mit ihr z. B. die Arbeiterkulturvereine, die diese Entwicklung stimulierten (vgl. Schulze 2005: 159-161).

- a) Die oberste gesellschaftliche Schicht (Bourgeoisie); sie verfügt über ökonomisches Kapital (z. B. Industrielle, Handelsunternehmen, Bankiers).
- b) Die Schicht der Intellektuellen, Künstler und Hochschulangestellten; sie kompensieren Mangel an ökonomischem Kapital durch hohe Bildung und exklusiven Geschmack.
- c) Dazwischen die gesamte Bandbreite gesellschaftlicher Eliten, in deren Kapitalausstattung die beiden Kapitalformen unterschiedliches Gewicht haben, wie z. B. höhere Angestellte, Führungskräfte, freie Berufe etc. (vgl. Bourdieu 1982: 221).¹⁶

Zwischen diesen Klassen entbrennt nun das ‚Spiel der feinen Unterschiede‘, bei dem die eine Seite ihre Überlegenheit gegenüber der anderen zum Ausdruck zu bringen versucht. Dieses ‚Spiel‘ ist für Bourdieu das „Konstruktionsprinzip des sozialen Raums“ (Bourdieu 1995: 10). Es wird aus verschiedenen Sorten von Macht oder Kapital gebildet. Kapital wird zur Verfügungsmacht innerhalb eines Kräftefeldes. Die Kräftefelder werden bestimmt von den in ihnen wirksamen Machtmitteln. Deren Verteilungsstruktur führt zu einem Modell, an dessen Spitze das ökonomische Kapital in seinen unterschiedlichen Arten steht, gefolgt vom kulturellen, sozialen und schließlich noch symbolischen Kapital (z. B. Prestige, Renommee

¹⁶ Max Weber beschränkt die Anwendung des Klassenbegriffs auf Gesellschaften mit kapitalistischen Wirtschaftssystemen, deren Voraussetzung ein existierender Güter- und Absatzmarkt sind. Im Gegensatz zum ‚Stand‘ sind ‚Klassen‘ in Webers Augen rein „ökonomisch bestimmte Gruppierungen“, als eine „Mehrzahl von Menschen“, denen „eine spezifisch ursächliche Komponente ihrer Lebenschancen gemeinsam ist, soweit (...) diese Komponente lediglich durch ökonomische Güterbesitz- und Erwerbsinteressen (...) dargestellt wird (...)“ (Weber 1985: 177). Weber führt sein Modell weiter, indem er zwei Hauptklassen (Besitz- und Erwerbsklasse) bildet und diese differenziert. Er definiert Klasse auf der Grundlage von ‚Klassenlage‘. Als Klassenlage betrachtet er die Chance „der Güterversorgung, der äußeren Lebensstellung“ und „des inneren Lebensschicksals“ (Ebd.: 177), die aus dem individuellen Einkommen, der Leistungsqualifikation usw. innerhalb einer bestimmten Wirtschaftsordnung resultiert. ‚Klasse‘ soll dabei „jede in einer gleichen Klassenlage befindliche Gruppe von Menschen heißen“ (Ebd.: 177), wobei er unterscheidet zwischen Besitzklasse (positiv privilegierten Besitzklassen, (z. B. Rentner, Gläubiger etc.), Mittelstandsklassen (umfassen diejenigen, die ihren Erwerb aus Besitz und Erziehung ziehen; gehören Schichten aller Art an) und negativen Besitzklassen (z. B. Proletarier, Verschuldete, Arme etc.), Erwerbsklasse (hier bestimmt die Marktverwertung von Gütern und Leistungen die Klassenlage) und sozialer Klasse als der Gesamtheit derjenigen Klassenlagen, „zwischen denen ein Wechsel (a) persönlich und (b) in der Generationenfolge leicht möglich ist und typisch stattzufinden pflegt“ (aaO.). Die drei genannten Klassenkategorien müssen nicht zwingend zur Vergesellschaftung von Klasseninteressenten und damit zu Klassenverbänden führen. Weber sieht in den Bezeichnungen ‚Klassenlage‘ und ‚Klasse‘ eigentlich nur Tatbestände typischer oder signifikanter Interessenlagen, die für den Einzelnen wie für zahlreiche Andere gleich sind. Die Konstituierung einer Klassenlage geschieht über die Verfügungsgewalt über jede Art von Genussgütern, Beschaffungsmitteln, Vermögen, Erwerbsmitteln, Leistungsqualifikation. Nur der weder der Besitz- oder Erwerbsklasse Zugehörige wird einer einheitlichen Klassenlage zugerechnet. Die Klassenübergänge sind leicht und „die Einheit der ‚sozialen‘ Klasse daher sehr verschieden ausgeprägt“ (Ebd.: 177). „Typische Mobilitätsbarrieren intra- und intergenerationaler Art im Gesamtspektrum der Klassenlagen bezeichnen für Weber also die Grenzen sozialer Klassen“ (Pohlmann 1997: 186), und anhand dieses einleuchtenden Kriteriums unterscheidet Weber für die Gesellschaft seiner Zeit im wesentlichen vier soziale Klassen: die Arbeiterschaft, das Kleinbürgertum, die „besitzlose Intelligenz und Fachgeschultheit“ sowie die „Klasse der Besitzenden und durch Bildung Privilegierten“ (Weber 1985: 169). Weber weist darauf hin, dass sich der klassenbildende Charakter aus einer höheren Ausbildung und technischen Qualifikationen im Laufe der industriellen Entwicklung immer stärker entwickelt hätte. Er nennt dies „neuen Mittelstand“ und sieht eine Zwei-Klassen-Teilung innerhalb der gesamten Erwerbsklasse – die manuellen Arbeiter und die durch intellektuelle Fachqualifikationen konstituierte Angestelltenschaft.

etc.) als einer wahrgenommenen und als legitim anerkannten Form der drei erstgenannten Kapitalsorten. Mehrere dieser Kräftefelder konstruieren den sozialen Raum. Die Wahrscheinlichkeit, dass es innerhalb dieser genannten Klassen zum Zusammenschluss von Gruppen kommt, ist relativ hoch. Familien, Vereine, Parteien¹⁷ und Verbände usw. sind das Resultat einer gemeinsamen Existenz in einem, wie Bourdieu es nennt, „Raum von Beziehungen“ (1995: 13).

Im sozialen Raum kann nicht jeder mit jedem zusammengebracht werden. Das schließt partielle Zusammenschlüsse auf der Basis z. B. ethnischer oder nationaler Natur nicht prinzipiell aus. Hier sieht Bourdieu einen „Bewusstwerdungsprozess“ als unvermeidliche Folge der Zeit, in dem der Übergang der „Klasse-an-sich“ zur „Klasse-für-sich“ determiniert wird (Bourdieu 1995: 15). Als weitere Dimension in der Beschreibung des sozialen Raumes betrachtet Bourdieu die Zeit und die Veränderungen in ihr (d. h. die Formen des Auf- und Abstiegs). So wie der aufsteigende Kleinbürger einen zwanghaften Nachahmungseifer in

¹⁷ Das deutsche Parteiensystem erweist sich den vorhandenen sozio-kulturellen Milieus eng verbunden und die Parteien bleiben trotz des Einflusses der Industrialisierung an ihr „ursprüngliches, konstitutives Milieu gebunden, perpetuieren die alten sozialmoralischen Wertvorstellungen und hemmen damit die Diffusion neuer, der modernen Industriegesellschaft angemessener Normen“ (Lepsius 1973: 76). Lepsius teilt diese Subkulturen in vier Milieus: das katholische, das konservative, das bürgerlich-protestantische und das sozialistische Sozialmilieu. Das katholische Milieu konstituiert sich als politisch-soziale Einheit durch den Konflikt zwischen Kirche und Staat und ist auf die Erhaltung innerer Autonomie orientiert. Ergebnis ist eine Isolation aus der Gesamtgesellschaft und der Kampf für ein autonomes Sozialisierungsmonopol. Die innere Heterogenität des Milieus nach schichtspezifischen Interessen verhindert eine offene Austragung der sozialen Konflikte zwischen den Schichten. Das konservative Milieu konstituiert sich durch den Konflikt zwischen der feudalen Herrschaftsschicht und dem aufsteigenden Bürgertum. Hier wird der Konflikt durch die Personalunion von Staatsdienern und Gutsherren kompliziert. Es bildet sich eine doppelte Ausprägung des Milieus in eine feudalaragrische und eine gouvernemental-bürgerliche Spielart, die durch den Protestantismus verbunden wird. Durch eine Moralgrenze, die sich aus ständischen Wertvorstellungen und konfessionellen Vorurteilen speist, schirmt sich diese Subkultur gegen das protestantische Kleinbürgertum wie auch das katholische Volk ab (vgl. Lepsius 1973: 76). Das dritte, bürgerlich-protestantische Milieu kämpft gegen das Zentrum oder den preußischen Konservatismus und fühlt sich durch die wachsende Industrialisierung in seiner Existenz bedroht. Das bürgerliche Sozialmilieu mit seiner spezifisch kleinbürgerlichen Sozialmoral schrumpft durch Assimilationsprozesse zum konservativen wie sozialistischen Milieu zum Mittelstand. Motivation ist die moralisch-kulturelle Distanzierung zur Arbeiterbewegung. Das sozialistische Milieu, in das im Zuge der Industrialisierung die aus den übrigen Milieus ausgeschiedenen Bevölkerungsteile integriert werden, ist in sich relativ homogen. Das hat zur Folge, dass die Arbeiterbewegung zum stärksten Verfechter der politischen Gleichberechtigungsansprüche wird. Durch die Einengung auf spezifische Klasseninteressen und die Selbstisolierung der SPD in eine Subkultur, wird die Dynamik, die durch die Industrialisierung in den Demokratisierungsprozess hätte getragen werden können, aufgefangen. Lepsius verweist darauf, dass „durch die Ausbildung von vier politisch dominanten Sozialmilieus, die sich durch symbolisch dramatisierte Moralgrenzen scharf abgrenzen und auf die hin das politische System organisiert ist, die jeweiligen Konfliktgegenstände auf höchst komplexe Weise subkulturell überformt werden. Die komplexen Konfliktsituationen zwischen den Milieus verhindern eine klare Isolierung des Konflikts über die politischen Gleichheitsrechte, der immer wieder mit anderen Wertvorstellungen vermischt und durch sie umgebogen wird“ (Lepsius 1973: 77, 78). Ergebnis ist eine allgemeine Stabilisierung des politischen Systems ohne substantielle Fortschritte des Demokratisierungsprozesses. Einer erfolgreichen Integration der verschiedenen Sozialmilieus stand der mit der Reichsgründung verbundene fehlende materielle Konsens über die Gestaltungsprinzipien der inneren Ordnung gegenüber.

Bezug auf den Lebensstil der Oberen entwickelt, so halten die vom Abstieg bedrohten Kleinbürger krampfhaft an den mühsam erworbenen ökonomischen und kulturellen Gütern fest. Durch die Inflationierung bestimmter Güter verlieren diese ihren Exklusivitätscharakter, was dazu führt, dass Experten neue und knappe Güter produzieren, die dann wieder den nötigen Distinktionsgewinn ermöglichen. Bourdieu sieht in dem permanenten historischen Wandel bei der Verteilung der symbolischen Güter und der kulturellen Praxis den symbolischen Gegensatz von hochangesehener und diskreditierter Kultur fortbestehen und den Unterschied der Klassen repräsentiert und reproduziert. Die Gesamtstruktur des sozialen Raums bleibt trotz der Um- und Neubewertung kultureller Güter bestehen.

Zusammenfassend lässt sich für den weiteren Untersuchungsgang festhalten, dass mit Bourdieu deutlich wird, wie die drei zentralen Kapitalarten - das ökonomische, kulturelle und soziale Kapital - zu einem Habitus führten, der für eine gewinnbringende Anlage des ererbten Kapitals hilfreich war. An den Beispielen Broadwood und Bechstein wird exemplarisch herausgearbeitet, wie sich innerhalb der gesellschaftlichen Kräftefelder durch Distinktionskämpfe eine bestimmte Klassenlage (inkl. eines spezifischen Geschmacks) als Lebensstil konstituiert hat und wie in der Praxis des sozialen Raumes mit Blick auf das Klavier daraus Distinktionsgewinne zu erzielen waren.

1.2 Zeit und Raum

Untersuchungszeiträume

Bewusst ist im Titel nicht von *Entstehung*, sondern von *Entwicklung* des Klavierbaus in London und Berlin die Rede. Musikwissenschaftler wie Gesine Haase (1987 u. 1988) haben (am Beispiel Berlin) überzeugend dargestellt, wie zwischen einer Entwicklung *hin* zum Klavierbau und einer Entwicklung *des* Klavierbaus zu unterscheiden ist. Es gibt somit eine Vorgeschichte des Klavierbaus, die in London bis zum Gründungsjahr der Fa. Broadwood 1771 und in Berlin bis zum Unternehmensbeginn Bechsteins 1853 reicht. Sie ist als Voraussetzung einer Entwicklung des eigentlichen Klavierbaus anzusehen und ist damit zugleich eine Geschichte des Klavierbaus in London und Berlin.

Dieser Hinweis bedeutet zweierlei: Einerseits sind die Vorgeschichte und in ihrem Rahmen die politische und gesellschaftlich-kulturelle Entwicklung zu berücksichtigen, die zum Erfolg der Klavierbauindustrie in den beiden Städten führte. Andererseits müssen die Faktoren zur Sprache gebracht werden, die für die Entstehung von Klavierbauunternehmen ausschlaggebend gewesen sind. Nur wenn beide Aspekte berücksichtigt werden, kann der

Wandel von der Erfindung zur erst handwerklichen, dann industriellen Produktion verständlich werden.

Darüber hinaus lässt sich der Zeitraum der Entwicklung des Klavierbaus auf zwei unterschiedliche Weisen untersuchen: zum einen historisch und zum anderen organisationssoziologisch. Würde Entwicklung historisch interpretiert werden, müsste die Entwicklung Broadwoods und Bechsteins unternehmensgeschichtlich dargestellt und als eine Geschichte der Unternehmen von den Anfängen bis zu ihrer Stagnation oder gar ihrer Auflösung verstanden werden. Dieser unternehmensgeschichtliche Ansatz soll in dieser Studie allerdings nicht weiter berücksichtigt werden, da es sich hierbei nicht um eine historische oder betriebswirtschaftliche Unternehmenschronik handelt. Vielmehr sollen unter organisationssoziologischen Ansätzen sowohl die Untersuchung der Industrialisierung als materielle Ausgangslage der erfolgreichen Unternehmensgründungen als auch die politischen Rahmenbedingungen in Bezug auf die Länderkontexte gleichgewichtig berücksichtigt werden.¹⁸ Verfolgt man zunächst den Ansatz einer organistischen Soziologie, kann Entwicklung auch anders definiert werden. Nach Aron (1965: 16) war es Tönnies, der in seinem Buch *Gemeinschaft und Gesellschaft* zwei Formen der menschlichen Gruppenbildung unterschieden hat. Die eine ist „nach dem Modell des lebendigen Organismus, die andere nach dem einer Maschine geschaffen (...). Beide sind jedoch in gleicher Weise natürlich, denn die Zweite geht immer durch einen unvermeidlichen Prozess aus der ersten hervor“ (Aron 1965: 17). Dieser „unvermeidliche Prozess“ kann als Entwicklung bezeichnet werden. D. h. dass eine Gruppe, die als Betriebsgemeinschaft nach dem Modell des lebendigen Organismus existiert, sich in einem Prozess wandelt und die Form nach dem Modell einer Maschine annimmt. Sofern im Sinne von Tönnies aus einer „organischen“ Betriebsgemeinschaft eine „mechanische“ Betriebsgruppe ohne das Ideal einer gefühlsmäßigen Solidarität geworden ist, ist der Entwicklungsprozess von der ersten zur zweiten Form vollendet. Diese Definition von Entwicklung hat zwar eine zeitliche Dimension, ist aber eindeutig soziologisch bestimmt. Ein neu gegründeter Klavierbaubetrieb, der sich aus einem handwerklichen Kleinbetrieb heraus entwickelt, erreicht nach Tönnies das Ende seiner Entwicklung, wenn aus ihm ein Industrieunternehmen entstanden ist mit festgelegter Arbeitsorganisation und arbeitsteiliger Produktion. Entwicklung bedeutet Wachstum und währt so lange, bis ein Organismus ausgewachsen oder entstanden ist. Auf den Betrieb als einen sozialen Organismus angewendet bedeutet Entwicklung somit, dass er wächst, bis er aus einer bestimmten sozialen

¹⁸ Da die Länder England und Deutschland als große und komplexe Untersuchungseinheiten stark durch historische Faktoren beeinflusst wurden, kann auf deren Einbeziehung in die Untersuchung auf keinen Fall verzichtet werden.

Form ‚herausgewachsen‘ und ‚erwachsen‘ ist, bis er einen bestimmten Entwicklungsstand erreicht hat und dauerhaft wie eine Maschine bestimmte Aktionen ausführen kann und ausführt (vgl. Rüegg 1969: 58-60). In der Gründungsforschung wird dieses Verständnis von Entwicklung favorisiert.

Kommen wir nun auf die beiden genannten Untersuchungsschwerpunkte zurück: Die Industrialisierung als materielle Ausgangslage und die gesellschaftspolitischen Rahmenbedingungen in Bezug auf die Länderkontexte. In der vorliegenden Studie werden zwei unterschiedliche Untersuchungszeiträume einander gegenübergestellt. Dies ergibt sich daraus, dass die Gründerjahre der Firmen Broadwood (1771) und Bechstein (1853) zeitlich weit auseinander liegen. Vergleichbar sind die Wirkungszeiträume der beiden Unternehmen jedoch insoweit, als sich die Länderkontexte und daraus resultierende Gründungsumstände in bestimmter Hinsicht ähnlich strukturiert erweisen.¹⁹ Deshalb bietet es sich an, bei der Eingrenzung des zeitlichen Untersuchungsrahmens zunächst auf die jeweiligen Industrialisierungsphasen in beiden Ländern einzugehen.

Die Industrialisierung kann als die entscheidende Grundlage und Voraussetzung zur Gründung der beiden Unternehmen angesehen werden. In England begann deren Hochphase ab 1770. Mit der Erfindung der Dampfmaschine durch James Watt im Jahr 1769 wurde in der Klavierbauindustrie der Übergang von der Manufaktur zur industriellen Massenproduktion möglich. Somit war die materielle Grundlage für die Gründung und die erfolgreiche Expansion der Pianofortefabrik John Broadwoods geschaffen. Das Jahr 1769 soll für das Beispiel Broadwood den Beginn der Untersuchung markieren. Spiegelbildlich, aber phasenverschoben, ist die Situation in Deutschland anzutreffen. Hier setzte die Industrialisierung als eine „abgeleitete Entwicklung“ (Borchardt 1977: 140) von England aus kommend Mitte des 19. Jahrhunderts ein und schuf ähnlich günstige Startbedingungen für die Klavierunternehmung Carl Bechsteins.²⁰

Eine weitere Abgrenzungsmöglichkeit der beiden Untersuchungszeiträume ergibt sich durch den gesamtgesellschaftlichen und regierungspolitischen Rahmen. England war im 18. Jh.

¹⁹ Ein diachroner d. h. zeitverschiedener Vergleich bietet sich für diese Untersuchung an, da mit Broadwood und Bechstein die Anzahl der Vergleichsfälle gering ist und die Kontextvariablen bei ungleicher Datenlage konstant sind.

²⁰ Henning teilt die Industrialisierung in Deutschland in drei Abschnitte ein: den „Aufbruch zur Industrialisierung“ (1780/1800 bis 1835), die „erste Industrialisierungsphase“ (1835 bis 1873) und den „Ausbau der Industrie“ (1873 bis 1914) (Henning 1995: 5-8). Der hier gewählte Zeitraum kann also mit Henning als die erste Industrialisierungsphase bezeichnet werden. Sein Ende (um 1870) markiert den Übergang zur Hochindustrialisierung (vgl. Pohl (1979) oder Bernhardt, Christoph (1998): *Bauplatz Groß-Berlin: Wohnungsmärkte, Terraingewerbe und Kommunalpolitik im Städtewachstum der Hochindustrialisierung* (1871-1918), de Gruyter Verlag, Berlin/New York). Borchardt fasst die erste Periode noch größer (bis 1850) und bezeichnet sie aus „Anlaufperiode“ (Borchardt 1977: 135). Den Zeitraum von 1850 bis 1913 unterteilt er in drei Perioden: 1850-1873, 1874-1895 und 1896-1913 (ebd.: 167).

bereits eine Welthandelsmacht und hatte mehrere Kolonien. Im Gegensatz zur preußischen Monarchie bestand die Englische bereits seit sieben Jahrhunderten²¹: Seit 1689 in Form einer parlamentarischen Monarchie, wodurch die Rechte des Königs stark eingeschränkt wurden und sich die starre Trennung zwischen Adel und Bürgertum zu reduzieren begann. Im Jahr 1769 trat John Broadwood als Mitarbeiter in die Klavierbaufirma Burkart Tschudi ein. Eine Begründung für einen bestimmten historisch-politischen Endpunkt des Untersuchungsrahmens zu finden, erweist sich als schwierig, da es keine so einschneidenden politischen Veränderungen in der Zeit zwischen 1771 und dem Beginn des 19. Jahrhunderts gab, die auf die wirtschaftliche Entwicklung einen vergleichbaren Einfluss gehabt hätten, wie es z. B. im Falle Deutschlands war. Um einer größtmöglichen Vergleichbarkeit Rechnung zu tragen, wird daher der zeitliche Untersuchungsrahmen quantitativ dem deutschen anpasst.

Der Untersuchungsbeginn am Beispiel Deutschland wird auf das Jahr 1848 festgelegt. Am 28. März dieses Jahres kam es zur Verkündung der Reichsverfassung²² durch die deutsche Nationalversammlung. Preußen erhielt im Mai desselben Jahres eine nach demokratischen Grundsätzen gewählte verfassungsgebende Versammlung (vgl. Masur 1971: 48), die am 5. Dezember 1848 für den Staat Preußen eine Verfassung verabschiedete. Damit war in Preußen eine konstitutionelle Monarchie mit dem Akzent auf Monarchie geschaffen. Der Endpunkt des Untersuchungsrahmens in Deutschland wird auf das Jahr 1871 fixiert, in dem es am 18. Januar zur Ausrufung Wilhelms I. zum Deutschen Kaiser im Spiegelsaal von Versailles und zur offiziellen Proklamation des Reiches kam. Nach der Ernennung Otto v. Bismarcks zum Reichskanzler am 21. März war der 16. April 1871 die Geburtsstunde der Verfassung des Deutschen Reiches²³.

Da es sich bei der vorliegenden Studie um eine politologisch-soziologische Untersuchung und nicht um eine solche aus der Feder eines Historikers handelt, werden die Zeiträume in Bezug auf die Kontextvariablen begrenzt. Daraus folgend ergibt sich für Deutschland ein Untersuchungszeitraum von 23 Jahren (1848 bis 1871)²⁴. Der englische Zeitrahmen wird dem deutschen Beispiel aus zuvor genannten Gründen quantitativ angepasst und daher eine

²¹ Seit der Krönung von William I. im Jahr 1066 zum König von England.

²² Vgl. Hildebrandt, Horst (1970): *Die deutschen Verfassungen des 19. und 20. Jahrhunderts*, 7. Aufl., Schöningh Verlag, Paderborn.

²³ Ihr größter Mangel war, dass sie keine bürgerlichen Grundrechte enthielt. In der Verfassungskonstitution von 1848 war diesen noch eine besondere Priorität zugeteilt worden, nun jedoch war der Liberalismus auf die Wirtschaftssphäre des neuen Staates beschränkt (vgl. Masur 1971: 60).

²⁴ Im engeren Untersuchungssinne; das schließt aber eine punktuelle Betrachtung wichtiger Ereignisse außerhalb des eingegrenzten Zeitraumes nicht aus. Als erweiterter Untersuchungszeitraum kann für Deutschland der Zeithorizont von ca. 1840 bis 1900 gelten.

Vergleichsspanne von 21 Jahren (1769 bis 1790) als Untersuchungszeitraum festgelegt. Der durch die Vergleichsparameter fixierte Schwerpunkt der gesamten Untersuchung liegt somit auf der Gründungsphase der beiden Unternehmungen im historisch-politischen und gesellschaftlichen Kontext der Industrialisierungszeit.

Nach der vorgenommenen Eingrenzung der Untersuchungszeit ist nun mit Blick auf die zu bearbeitenden Länderkontexte die herausragende Bedeutung der jeweiligen Herrschaftszentren als kulturelle und gesellschaftspolitische Räume von Interesse.

Bedeutung der Hauptstadt

Um die Rolle der beiden Hauptstädte London und Berlin vergleichen zu können, bietet es sich an, die Stadt anhand dreier Ebenen vom Land (Peripherie) abzugrenzen. Geeignete Differenzierungsebenen sind sowohl der politische und ökonomische, der historische und kulturelle als auch der gesellschaftliche und funktionale Bedeutungsüberschuss. Um einen Überblick über die Städte mit ihren reichen Facetten im Kultur- wie Bildungsbereich zu geben, wird ein inhaltlicher Bogen vom Städtebau (Architektur) über die Bildungseinrichtungen (Schulen/Universitäten) bis zu ihrer Rolle als dem jeweiligen Zentrum des nationalen Klavierbaus gespannt. Dies geschieht mit der Absicht, Vergleichsvariablen herauszuarbeiten und einen Kontext für die dann folgenden inhaltlichen Schwerpunkte Verstädterung (Bevölkerungswachstum), Musikleben (Musikbildungsstätten) sowie Bildungs- und Wirtschaftsbürgertum zu schaffen. Da mit der Untersuchung der Länderkontexte mit Gewicht auf den politischen und wirtschaftlichen Räumen (Kap. II) entsprechende Ergebnisse vorliegen, werden diese für den politischen und ökonomischen Bedeutungsüberschuss im Kap. III als kausale Basis auf die städtische Situation übertragen und entsprechend kurz gefasst. Mit der Betrachtung des kulturellen sowie des gesellschaftlichen Raumes wird der Schwerpunkt der Untersuchung im Kap. III auf den historisch-kulturellen und den gesellschaftlich-funktionalen Bedeutungsüberschuss gelegt.

Als Hauptstadt²⁵ wird diejenige Stadt bezeichnet, in der Regierung und Parlament eines Landes ihren Sitz haben (vgl. Brunn 1983: 24; Ennen 1983: 154; Schieder 1983: 1; Ságvári 1983: 165). Süß und Rytlewski beschreiben in ihrem Band *Berlin. Die Hauptstadt* eine

²⁵ Rytlewski sieht Städte in Deutschland häufig in einer Hierarchie gegliedert, angeführt von Metropolen (Großstädten) und Regionalmetropolen und weiter untergliedert in Ober-, Mittel-, Unter- und Kleinzentren (vgl. 1994: 152). Die Hauptstadt muss keineswegs immer die größte Stadt des Landes sein (vgl. Schieder 1983: 1). In England spricht man vom Gegensatz der sog. *first cities* zu den *second cities*. Mit *second cities* sind Metropolen zweiten Ranges gemeint, d. h. Großstädte mit zentralen Funktionen für Wirtschaft und Politik, jedoch keine Hauptstädte von Flächenstaaten, in denen sich in der Regel Vorgänge der Innovation, Destruktion und Diffusion ereigneten (vgl. Hachtmann 1998: 459 ff.).

Hauptstadt als zentralen Ort des kollektiven politischen, die Nation²⁶ identifizierenden Selbstbewusstseins: „Eine Hauptstadt ist nach allgemeinem Verständnis jene Stadt, in der sich die Geschicke eines Landes verdichten, die in besonderem Maße für das Schicksal einer Nation steht“ (Süß/Rytlewski 1999: 10). Roeck sieht den Trend zugunsten der Residenz- und Hauptstädte in der Konsequenz verdichteter territorialer Staatlichkeit (Roeck 1995: 66). Er wie auch Schieder und Brunn sehen in Berlin ein „gesellschaftliches Zentrum der Modernisierungs- und Industrialisierungsprozesse“ (Roeck 1995: 66; vgl. Schieder 1983: 3; Brunn 1983: 23). Eine Hauptstadt als „Kristallisationspunkt von Staat und Nation“ (Brunn 1983: 15) wird u. a. durch Institutionen wie König und Parlament zum Ort und Forum der Politik, in denen die Nation einen Diskurs über ihre großen Angelegenheiten führt und es zum „Bedeutungsüberschuss des Regierens“ kommt (Rytlewski 1994: 154). Die entscheidenden Impulse gehen von der Hauptstadt aus (vgl. Ennen 1983: 155). Hier laufen Modernisierungs-, Dynamisierungs- und Radikalisierungsprozesse schneller ab, ist ein „latentes revolutionäres Potential“ ständig präsent (Körner 1995: 263). Signifikant für den Bedeutungsüberschuss des Regierens ist die stattfindende Durchmischung und Durchdringung von parlamentarischer und hauptstädtischer Öffentlichkeit.²⁷ Für Rytlewski ist auf europäischer Ebene die Hauptstadt die jeweils größte Stadt im Lande. „Sie vereint die zentralen politischen Institutionen und ist häufig auch der Wirkungsort der wirtschaftlichen und sozialen Führungskräfte ebenso wie der kulturellen und wissenschaftlichen Intelligenz. Durch die zentralen Einrichtungen des politischen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Lebens erweist sie sich als der überragende Bezugspunkt für das Handeln sozialer Gruppen und gewinnt als Konsequenz dessen auch überragende Bedeutung für das Gruppenbewusstsein in einem Lande“ (Rytlewski 1994: 145). Der ökonomische Bedeutungsüberschuss spiegelt sich an den Beispielen London

²⁶ Für Breuer bedarf eine Metropole einer Nation, „die sich zu ihr bekennt, sich in ihr darstellt und darin ein Element ihrer Identität sieht“ (Breuer 1995: 142). Schieder sieht die Nationalhymne, die Nationalflagge und die nationale Hauptstadt als Symbole einer Nation (vgl. Schieder 1983: 1). Ságvári ergänzt, dass hierzu auch die hauptstädtische Aufgabe zur Schaffung einer Nationalsprache und eines Nationalbewusstseins gehört (Ságvári 1983: 167).

²⁷ Joseph v. Sonnenfels sieht die hohen Lebenshaltungskosten in der Stadt mit als Grund dafür an, dass die Hauptstadt das Geld aus dem Land abzieht und sich die Unterschiede verschärfen (vgl. Roeck 1995: 62). Georg Simmel sieht die Nachteile in seinem Essay *Großstädte und das Geistesleben* (1903) für Intellektuelle und Künstler in der Anpassung an die Tatsache, dass die Großstadt Zentrum der Geldwirtschaft sei und menschliche Individualität im versachlichten Austausch nichts mehr zu suchen hätte. Besonders bei Künstlern führt dies zu Entfremdungsphänomenen, einem Hin und Her zwischen Stadtbegeisterung und Stadtflucht, zwischen Stadtrandidylle und vagabundierender Reiseexistenz (z. B. die Künstlerkolonien Schmargendorf, Friedrichshagen oder Erkner mit Gerhart Hauptmann, Arne Garner und Carl Bechstein) (vgl. Fischer 1995: 195 ff.).

und Berlin in der Verdichtung der Finanz- und Wirtschaftsmärkte wider. Diese führten zur vermehrten Ansiedlung florierender Wirtschaftsunternehmen, vor allem zahlreicher Banken²⁸.

Weitere Aufgaben und Erwartungen an die Hauptstadt richten sich auf die Felder Bildung, Wissenschaft, Kunst und Alltagskultur. Hauptstädte werden vor allem als Resultate historischer Entwicklungen und damit Organe geschichtlicher Erinnerung wahrgenommen (vgl. Roeck 1995: 59).²⁹ Eine Hauptstadt muss nicht, ist aber in der Regel vielschichtiger in ihren gesellschaftlichen, politischen und kulturellen Ausprägungen. London und Berlin³⁰ als Residenzstädte der Könige, Berlin zusätzlich ab 1871 als Zentrum des Kaiserreiches waren Siedepunkte von Macht und Herrschaft. Hieraus leitete sich ihr historisch-kultureller Bedeutungsüberschuss ab (vgl. Rytlewski 1994: 153 ff.). Die Hauptstadt wurde zur kulturellen Visitenkarte des Landes und wer im Lande als Künstler oder Gelehrter etwas gelten wollte, musste sich in der Hauptstadt bewährt haben (vgl. Ennen 1983: 155; Brunn 1983: 26). Nirgendwo sonst in den beiden Ländern griffen daher in der Vor- und Gründerzeit Innovationen im Kunst- und Kulturbereich schneller um sich, fand z. B. die Klavierbauindustrie einem fruchtbareren Nährboden. Die Freiräume in den Städten boten Gelegenheiten für Überschneidungslinien zwischen Kultur, Erziehung, Wirtschaft und Politik und wurden damit zur wichtigen Voraussetzung für eine kulturelle, wissenschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung des ganzen Landes (vgl. Bertram 2003: 1 ff.). Wenngleich sich Provinz und Metropole im Grad der Verdichtung anspruchsvoller Kulturpartizipationschancen deutlich voneinander unterschieden, so waren auch bestimmte Ausgleichstendenzen (z. B. durch Bildungsanstalten in kleineren Städten) feststellbar (vgl. Lübke 1995: 16).

Kommen wir zurück auf Rytlewskis These, dass Hauptstadt zu sein bedeute, sich vor dem Lande bewähren zu müssen. Diese Bewährung sieht er für die Hauptstadt in der Akzeptanz der Menschen der Umgebung als langfristig „frei gewähltem Zielort für das subjektive Handeln, Verhalten und Bewusstsein“ (Rytlewski 1994: 150). Die Verhältnisse zwischen den Menschen der Stadt und dem Umland (Peripherie) sieht er als von der Entwicklung der

²⁸ „Von den Schattenseiten der Industrialisierung ist die Metropole allerdings nur am Rande berührt; in ihr verdient man mit weißem Kragen, an der Bank, an der Börse, bei der Presse“ (Breuer 1995: 147; vgl. Siemann 1995: 251).

²⁹ Die Eröffnung des *Louvre* als *Museum francais* (und Lagerstätte diverser Kriegsbeute und Reparationszahlungen) 1793 unter der Ägide Napoleons führte ebenfalls nach Kunstbeutezugewinnen zur Erweiterung des seit 1759 bestehenden British Museums. Zudem ging aus der 1805 gegründeten British Institution 1823 die National Gallery hervor. In Deutschland beauftragte Wilhelm III. Schinkel mit dem Bau eines nationalen Museums, was 1830 auf dem heutigen Gelände der Museumsinsel eröffnet wurde (vgl. Baumstark 1995: 175 ff.). Lübke spricht in Bezug auf die Musealisierung vom Rang der Metropolen als Orten „verdichteter Präsenz von Relikten der Kulturrevolution“ (Lübke 1995: 17).

³⁰ Ab 1701 Hauptstadt Preußens (vgl. Engel u. a. 2000: 595).

politisch-territorialen Regelungen und der sozioökonomischen sowie soziokulturellen Bedingungen beeinflusst.³¹ Im Gegensatz zu der im Mittelalter aus exklusiv verliehenen Stadtrechten resultierenden Sonderstellung einer Stadt ergibt sich die Zentralität im hiesigen Untersuchungszeitraum mehr und mehr „aus den städtischen Eigenschaften, Mittelpunkt eines zugehörigen Gebietes zu werden und dabei einen funktionalen Bedeutungsüberschuss produzieren zu können“ (Rytlewski 1994: 153).³² Konkret gesagt: die Hauptstadt bringt die vom Land angezogenen materiellen und geistigen Güter „wie eine Pumpe für Informationen, materielle Kräfte, kulturelle Ideen und politische Gedanken“ (Ságvári 1983: 167) wieder in Umlauf. An der Höhe des an das Umland weitergegebenen Bedeutungsüberschusses bemisst sich für Rytlewski am Spannungsfeld zwischen dem Umland und der Metropole der Grad, in dem die Hauptstadt zentrale Funktionen ausübt. Durch den Austausch materieller wie personeller Ströme (Güter und Dienstleistungen) sowie der Kommunikations- und Regelungsströme innerhalb der Politik und Verwaltung auf regionaler, nationaler und internationaler Ebene wächst der Hauptstadt die Rolle eines zentralen Ortes höchster Ordnung zu. Je intensiver der Austausch zwischen den Polen Stadt und Land stattfindet, je intensiver reale Interaktion in Bezug auf Dienstleistungen, gesellschaftliche Kommunikation, Innovationsdiffusion, Finanztransfer, Verkehrs- und Pendlerströme stattfindet, desto mehr spricht Rytlewski der Stadt die Rolle einer Hauptstadt zu, begründet mit einem überproportionalen Bedeutungsüberschuss.³³ Dabei kann die Ausstrahlung und Anziehung der Hauptstadt zu einer das ganze Land einigenden Kraft führen (vgl. Ennen 1983: 155).

Die von Demps vorgenommene Dreiteilung der Ebenen aufgreifend erscheint mir diese Zusammensetzung des funktionalen Bedeutungsüberschusses von großer Bedeutung. Das innerstädtische Leben Londons und Berlins stand in kausaler Wechselbeziehung zu dem sich bildenden Bedeutungsüberschuss: auf der einen Seite förderte er – einmal vorhanden – das

³¹ Ennen sieht die Hauptstadt einem Flächenstaat zugeordnet und daher ohne Souveränität. Prägend für die Hauptstadt ist die jeweilige Staatsstruktur (vgl. Ennen 1983: 154).

³² In diesem Zusammenhang skizziert Laurenz Demps in seinem Beitrag zum Band *Berlin. Die Hauptstadt* drei Ebenen der Stadt Berlin: die zentrale Regierungsebene, deren Handeln international und national orientiert war, die kommunale oder städtische Ebene, deren Handeln sich auf das Stadtterritorium konzentrierte und die Ebene der Bewohner der Bezirke bzw. Stadtquartiere. Das waren zwar keine abgeschlossenen Gebiete, aber sie zeigten ein hohes Maß an innerer Stabilität.

³³ U. a. deshalb kann eine Hauptstadt als Gegenstück zu einer autarken Stadt gesehen werden. Bertram beurteilt diesen Bedeutungsüberschuss so: „Seit jeher übten städtische Lebensformen in Europa auf Intellektuelle aus dem kulturellen oder wissenschaftlichen Bereich auf Unternehmer und Handelstreibende, junge qualifizierte Handwerker sowie auf junge Frauen, die sich aus der dörflichen Enge befreien wollten, eine starke Anziehungskraft aus. Denn Städte ermöglichten in der Regel ein höheres Maß an Individualität und Selbstverwirklichung als dörfliche Gemeinschaften, die nicht nur an traditionellen Vorgegebenheiten orientiert waren und sind, sondern durch die Nachbarschaft auch mehr Verhaltenskontrolle ausüben können. So ist es nicht verwunderlich, dass die Städte im Abendland Ausgangspunkt der meisten intellektuellen und wissenschaftlichen Entwicklungen in den jeweiligen Gesellschaften gewesen sind“ (Bertram, Hans (2003): *Die Stadt, das Individuum und das Verschwinden der Familie*, Vortragsskript der Antrittsvorlesung vom 14. Juni 1993 an der Philosophischen Fakultät der Humboldt-Universität Berlin).

gesamte politische, wirtschaftliche, kulturelle und soziale Leben und auf der anderen Seite resultierte er aus diesem vielfältigen Leben und die Bewohner der Bezirke und Stadtquartiere waren Bestandteil dessen.³⁴ Dieser Situation ‚suburbaner Partizipation und Entwicklung‘ soll am Beispiel der erfolgreichen Ansiedlung der Klavierbauer Broadwood und Bechstein Rechnung getragen werden; hat diese doch nicht zufällig im Londoner Stadtteil Tottenham bzw. dem Berliner Bezirk Kreuzberg stattgefunden. Dieser historische Umstand wird insofern berücksichtigt, als sich bei der Darstellung der Umfeldbedingungen der beiden Unternehmer im Kap. IV der Fokus innerhalb der Hauptstädte auf diese beiden Stadtteile im Einzelnen richtet.

John Broadwoods Betrieb befand sich auf dem Gelände der 1732 von Burkat Shudi gegründeten Pianofortefabrik in der Great Pulteney Street (Golden Square) im Stadtteil Tottenham. Da sich bereits im 18. Jh. das Zentrum des englischen Klavierbaus in London befand, wird einer detaillierten Betrachtung unter Berücksichtigung der Bedeutung der einzelnen Stadtteile oft keine signifikante Bedeutung zugemessen. Deshalb sollen in dieser Studie die sich aus der Untersuchung des Stadtteils Tottenham ergebenden wertvollen Vergleichsansätze mit beleuchtet werden. Ähnlich verhält es sich in Berlin. In der Literatur wird einheitlich von Berliner Betrieben gesprochen, obwohl z. B. Carl Bechstein in Kreuzberg seinen Betrieb gegründet hat und dieser Berliner Vorort erst 1920 in das neugegründete Groß-Berlin eingliedert worden ist. Auf der einen Seite ist also die Großstadt Berlin als nationale und städtische Ebene zu sehen, auf der anderen Seite der kommunale Produktionsstandort Kreuzberg im Berliner Südosten, der als Stadtquartier im 19. Jh. besonders geprägt war von der Kombination aus Wohnen und Arbeiten, von Hoffmann-Axthelm als „Kreuzberger Mischung“ bezeichnet.³⁵ Weil dieser urbane Mikrokosmos Ort des unternehmerischen Schaffens und Erfolges der Firma C. Bechstein war, wird sich mit Blick auf die genaue

³⁴ Im Gegensatz zur Verstädterung, die den Gegensatz zwischen Stadt und Land zunächst noch verschärfte, sorgte die Urbanisierung für eine Abmilderung dieses Spannungsverhältnisses. Das führte aber nicht dazu, dass die Unterschiede der soziokulturellen Milieus der Stadtbezirke verwischt worden wären. (vgl. Reulecke 1993: 57).

³⁵ „In dieser Mischung von Wohnen, Handwerk, Industrie, Handel, Kultur ist die bauliche Seite ebenso unverwechselbar ausgeprägt wie die soziale Klassenmischung, ein bestimmtes technologisches Niveau und ein spezifisches kulturelles Milieu. Motor der Entstehung waren ebenso der Druck der Armut, des Mangels wie die durch die ständig zuwandernden Menschenströme sich permanent vollziehende Erweiterung des Horizonts, die es beim bloßen Mangel nicht sein Bewenden haben lässt ... Die ständige zwangsläufige Vermittlung von Weltläufigkeit oder ferner Herkunft mit entschlossenem Sicheingraben im Lokalen kennzeichnet durchweg den Sozialcharakter der Kreuzberger Mischung ... Sie ist insgesamt zu verstehen als ein Suche nach einem ‚Dritten Weg‘ zwischen Großorganisation und bloßer Bedarftheit und Borniertheit des unabhängigen Kleinproduzenten“ (Hoffmann-Axthelm, Dieter (1984): Geschichte und Besonderheit der Kreuzberger Mischung, in: Fiebig, Karl-Heinz; Hoffmann-Axthelm, Dieter und Knödler-Bunte, Eberhard (Hrsg.): *Kreuzberger Mischung. Die innerstädtische Verflechtung von Architektur, Kultur und Gewerbe*, Berlin, S. 9-20.).

Untersuchung der Umfeldbedingungen (vgl. Kap. IV) der Berlinfokus auf den Stadtbezirk Kreuzberg (genannt SO 36) und hier speziell auf die Luisenstadt konzentrieren (vgl. Masur 1971: 52).³⁶

Aufbauend auf der Erkenntnis der von Bertram als „Überschneidungslinien zwischen Kultur, Erziehung, Wirtschaft und Politik“ (Bertram 2003: 1) bezeichneten Freiräume, die sich für den Einzelnen durch das städtische Leben boten, kann nun untersucht werden, wie der genannte Bedeutungsüberschuss am Beispiel der Unternehmer Broadwood und Bechstein von diesen in unternehmerischen Erfolg umgewandelt wurde. Dadurch, dass sich die Träger wirtschaftlicher Macht und bürgerlicher Kultur in der Hauptstadt konzentrierten und verwirklichten, wurde Berlin bald auch das gesellschaftlich führende Zentrum (vgl. Kocka 1995: 18). War bis zum Kaiserreich keine prägende aristokratische Schicht vorhanden, wurde diese Lücke vom Großbürgertum mit vergleichbarer Lebensform und Selbstdarstellung im gesellschaftlichen Leben gefüllt (vgl. Brunn 1983: 25).

Nachdem mit Bourdieu eingegrenzt wurde, in welchem Sinne der Begriff Distinktion in dieser Studie verwandt werden soll und die gesellschaftliche Bedeutung der Zentren London und Berlin deutlich wurde, ist es von Interesse, auf zwei wesentliche Fragen Antworten zu finden: Welcher Sozialisation gehörten die Produzenten Broadwood und Bechstein an und wo waren die Käufer und Nutzer gesellschaftlich zu verorten?

Bürgertum

Will man das Klavier als Distinktionsmittel untersuchen, kommt man nicht umhin, einen näheren Blick auf die gesellschaftlichen Strukturen und die Bürger der beiden Hauptstädte zu werfen. Analog dem Land-Stadt-Unterschied lassen sich auch hier soziale Differenzierungslinien vornehmen, kategorisiert nach dem Rechtsstatus: Stadtbürgertum, Bildungsbürgertum, Bourgeoisie (Wirtschaftsbürgertum) und Staatsbürgertum (vgl. Wehler 1986: 2-6). Zunächst einige grundsätzliche Anmerkungen.

Die englischen Begriffe *the middling people*, *the middle sorts* oder *the middle ranks of people*³⁷ sowie die deutschen Begriffe bürgerlich, bürgerliche Gesellschaft und

³⁶ „Aufgrund seiner enormen Vielseitigkeit und seines hohen technischen Niveaus konnte sich das Luisenstädtische Gewerbe über die Grenzen Berlins und Deutschlands hinaus zu einem bekannten und geschätzten Wirtschaftsfaktor entwickeln und trat (...) vor allem in drei Verdichtungsformen auf: erstens die aufgelockerte Form der in gemischten Wohn- und Gewerbebauten ansässigen Firmen, zweitens die konzentrierte Form der Gewerbehöfe und drittens die ganze Blocks oder Straßen dominierende Form der gewerblichen Konzentration wie im Exportviertel Ritterstraße oder im Gebiet der Industrieansiedlungen an der Köpenicker/Schlesischen Straße“ (Kaak 1988: 64).

Bürgerlichkeit³⁸ entstanden im 18. Jh. „als positiv besetzte Kampfbegriffe aufsteigender städtischer, gebildeter, eben bürgerlicher Gruppen gegen Adel und absolutistischen Staat, gegen ständische Privilegien, klerikale Gängelung und obrigkeitsstaatliche Enge, als Gegenentwürfe zum Status quo, in denen Fortschrittlichkeit und Vernunft, Subjektivität und Kritik, Aufklärung und Humanität mitgedacht waren“ (Kocka 1987: 13; vgl. Vierhaus 1987: 64; Hobsbawm 1995: 85; Kocka 1995: 13 ff.). Bürgerlichkeit stand für einen sowohl auf Arbeit, Leistung, Bildung und Selbstreflexion wie auf Vernunft, Öffentlichkeit, Individualisierung und Intimität beruhenden Daseinsentwurf. Dabei wurde der Bürger durch seine rechtliche Stellung definiert.³⁹ Der für heterogene Sozialgruppen geltende deskriptive Sammelbegriff Bürgertum beschreibt eine „ökonomisch privilegierte Schicht als sozial homogene Statusgruppe, als Träger besonderer kultureller Ansprüche und politischer Interessen“ (Lepsius 1987: 80).⁴⁰ Er umfasst daher sowohl Besitz- wie auch Erwerbsklassen, die die Gesellschaft für die Gesetzmäßigkeiten des industriellen Erwerbsstrebens ebenso wie für politische Veränderungen sensibilisierten (vgl. Möckl 1996: 9). Die Vergesellschaftung solcher Mittelklassen (*middle classes*) als sozialstrukturell abgrenzbare⁴¹ Bevölkerungsteile basierte sowohl auf Interessen als auch auf bestimmten Wertorientierungen: Lebten die Mittelklassen unter ökonomischen Bedingungen, die der Lebensweise, den Interessen und der Bildung anderer Klassen (z. B. Klein- und Großbürgertum) feindlich gegenüber standen, vergesellschafteten sie sich zum Bürgertum als ökonomisch privilegierter Schicht (aa.O.;

³⁷ *Rank, order* und *degree* wurden von Konservativen gern als Bezeichnung für „die Fortdauer sozialer Hierarchien und das besondere Klientelverhältnis zwischen einer loyalen Basis und den großmütigen Spitzen der Gesellschaft“ verwandt (Hobsbawm 1995: 85).

³⁸ Kocka sieht eine Doppeldeutigkeit von bürgerlich im Sinne einer Absage an den modernistischen Funktionalismus, an bestimmte Normungen und die späteren Jugendbewegungen mit dem Ziel eines freien, mündigen Bürgers und Bürgerlichkeit im Sinne der Bezeichnung einer bürgerlichen Schicht oder Klasse mit dem Ziel der Gleichheit aller (vgl. 1987: 14-17).

³⁹ Sie grenzte sie von anderen Kategorien der ländlichen Bevölkerung (Adlige, Klerus, Bauern, Kleinbauern, Gesinde, Landhandwerker, Heimgewerbetreibende etc.) und von der Masse der städtischen Unterschichten (Gesinde, Arbeiter, die überwiegende Zahl der Handwerksgesellen, Arme usw.) ab. Das Bürgerrecht im 18. Jh. implizierte bestimmte Rechte (z. B. zu selbständiger Erwerbstätigkeit in der Stadt) und Pflichten (z. B. Steuern) und war als ständisches Recht durch Geburt erworben oder auf Antrag verliehen (abhängig von bestimmten Bedingungen wie z. B. Vermögen und/oder Leistungsfähigkeit). Kocka sieht in den Städten im 18. Jh. „Enklaven in einem feudalen Umfeld“ (1987: 22), denn weder adlige Herrschaft noch Leibeigenschaft wirkten hier so stark wie auf dem Land. Privilegien des Stadtbürgertums wurden gegen die Armen und im 18. Jh. die Landesherren, im 19. Jh. die staatlichen Reformen von oben verteidigt (vgl. Kocka 1987: 21-23).

⁴⁰ Im Sinne von Mittelklassen, die Träger bestimmter ökonomischer, sozialer, kultureller und politischer Prozesse sein können.

⁴¹ Da rang- und standesmäßige Klassifikationen fehlten, blieb eine Abgrenzung der *middle classes* nach oben oder unten immer vage. Dies war u. a. auf die Monopolstellung der anglikanischen Kirche in bezug auf das öffentliche Leben Englands und Wales (Schottland war calvinistisch) zurückzuführen. Mit den Unternehmern aus protestantischen Sekten und Judentum (nur eine Minderheit entstammte dem Katholizismus) fanden Nonkonformismus, politische Reformbestrebungen, Unternehmertum und ökonomischer Liberalismus leicht zueinander. „Die (...) bestehenden Verbindungen zwischen Geschäftswelt, Nonkonformismus und Liberalismus, die erst gegen Ende des 19. Jh.s aufgelöst wurden, trugen maßgeblich dazu bei, das Bild einer mobilen, aufstiegsbewussten Bourgeoisie als Spross der industriellen Revolution deutlich zu akzentuieren“ (Hobsbawm 1995: 91).

Lepsius 1987: 80).⁴² Dass das Bürgertum keine in sich geschlossene Kaste war, zeigten die Prozesse der Ver- und Entbürgerlichung, durch die sich neue Schichten im Bürgertum sozialisierten oder aber ausschieden. Es ist zu untersuchen, ob im vorliegenden Untersuchungsfall bei den beiden Personen John Broadwood und Carl Bechstein ein Mischprozess aus auf der einen Seite bürgerlicher Bodenständigkeit und auf der anderen Seite einem steten Entbürgerlichungsprozess festzustellen ist. Dessen Dimensionen der Entbürgerlichung werden unter den Aspekten ökonomischer, politischer und kultureller Selbständigkeit untersucht (u. a. nach Herkunft, Einstellungen, Zusammenhalt, Interessen, öffentlicher Wirksamkeit usw.). Dies empfiehlt sich deshalb, weil sich der Prozess nicht notwendigerweise synchron entwickeln muss.

Der neutrale Begriff *middle class* (häufiger im Plural *middle classes* verwendet), der sich im politischen Diskurs Englands um 1790 etablierte, entsprach einer anderen Terminologie als der, die in kontinentaleuropäischen Ständegesellschaften noch nachwirkte (Hobsbawm 1995: 85). Im Gegensatz zum deutschen Bürgertum, waren die englischen *middle classes* nicht mit der Abschaffung ständischer Strukturen, der Schaffung eines Nationalstaates und der Einrichtung einer marktorientierten Wirtschaftsordnung beschäftigt. England war im 18. Jh. selbst mit Blick auf den wohlhabenden und kommerziell ausgerichteten Adel keineswegs mehr als ‚feudal‘ anzusehen (Ebd.: 86)⁴³. Die kapitalistisch organisierte Wirtschaft spiegelte sich in einer sprachlich zweigeteilten Welt des Handwerks wider: Der Arbeitgeber (*employer*) wurde als *master* bezeichnet, *journeyman* stand für einen gelernten Lohnarbeiter und dessen Handwerk wurde im allgemeinen *trade* (Gewerbe) genannt.⁴⁴ Da der Untersuchungszeitraum dieser Studie in bezug auf Broadwood vor dem genannten Zeitpunkt lag, ab dem der Begriff *middle class(es)* im englischen Sprachgebrauch existierte, stellt sich die Frage, in welcher gesellschaftlichen Schicht sich die Person Broadwood im Zeitraum 1748-1771 verorten lässt. Ein Blick auf Schottland in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts zeigt die Vielzahl derer auf, die in den Städten von ihrem geistigen oder ökonomischen Kapital lebten, wie etwa Rechtsanwälte, Geistliche, Kaufleute, Lehrer, Ladenbesitzer, Beamte und Unternehmer. Mit den Begriffen *landed classes*, *labouring classes* oder *working classes* existierten hier

⁴² Die typische Art der Lebensführung dieser Vergesellschaftung entspricht der sogenannten Bürgerlichkeit. Bürgerlichkeit und Bürgertum sind insofern Korrespondenzbegriffe, die keine volle Deckungsgleichheit besitzen.

⁴³ England durchlief ab 1770 eine Phase des Übergangs von einer aristokratischen und handelskapitalistischen Gesellschaft, in der Landbesitz als Hauptmachtquelle fungierte, zu einer industriekapitalistischen Gesellschaft mit einer großen und einflussreichen Bourgeoisie (vgl. Budde 1994: 17).

⁴⁴ Wobei Hobsbawm darauf hinweist, dass *tradesman* abgesehen von Schottland überall einen Ladenbesitzer oder Händler bezeichnete (Hobsbawm 1995: 86).

zumindest unterscheidungsfähige Zwischenschichten, innerhalb derer sich ein gewisses Klassengefühl entwickelte, „das sich in einer offenkundigen Klassengesellschaft wie Großbritannien, wo das politische System die öffentlichen Debatten und die politische Organisation der im Parlament vertretenen Interessengruppen erforderte, deutlich artikulieren musste“ (Hobsbawm 1995: 87). Bezieht man die Begrifflichkeiten auf das Beispiel Broadwood, wird deutlich, dass er als Handwerker, der quasi ohne materielle Voraussetzungen anfangen musste, bis zur Mitte des Jahrhunderts zur *labouring* bzw. *working class* gezählt werden konnte. Im späteren 18. Jh. wurden Fabrikanten und Unternehmer wie Broadwood als Kernbestandteil der *middle class* identifiziert.⁴⁵ Diese Sichtweise wird gestützt dadurch, dass er bestimmte Merkmale der *middle class* erfüllte: er arbeitete zunächst manuell, später maschinell, verfügte über ein (wenn auch anfangs noch bescheidenes) Vermögen und beschäftigte Lohnarbeiter (vgl. ebd.: 94). Diese Merkmale waren allen Angehörigen der britischen *middle classes* gemeinsam und verliehen ihnen eine gewisse sozialökonomische Kohärenz. Mit fortwährendem unternehmerischem Erfolg stieg Broadwood in das Großbürgertum (*upper middle class*) auf.

Die Gesellschaft des 19. Jahrhunderts in Deutschland ist noch überwiegend geprägt von „mehreren bürgerlichen Gesellschaften nebeneinander“ (vgl. Wehler 1986: 8). Im Einzelnen kann zwischen dem Stadtbürgertum⁴⁶, den traditionellen Eliten (Bildungsbürgertum)⁴⁷, der Bourgeoisie (Wirtschaftsbürgertum)⁴⁸ und dem Staatsbürgertum⁴⁹ unterschieden werden (vgl.

⁴⁵ Die Angehörigen dieser industriellen Bourgeoisie, die wegen ihres politischen Einflusses als lokale Honoratioren auch als *pressure group* bezeichnet wurden, erlangten in den großen Industriestädten des englischen Nordens ein Ausmaß an Prominenz, das der Mittelklasse in London in dieser Form versagt blieb.

⁴⁶ Stellte bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts die große Mehrheit der deutschen Bürger dar. Das Stadtbürgertum konstituierte die Stadtgemeinde mit ständischen Verbänden, eigenem Gerichts-, Heirats-, Kleidungs- und Verhaltensrecht. Die Spitze bildete eine kleine Oberschicht von Patriziern und Honoratioren, darunter siedelt sich der ‚alte Mittelstand‘ mit den bessergestellten Handwerkern, Kaufleuten und Gastwirten, hierunter sammelt sich das Kleinbürgertum der kleinen Gewerbetreibenden, Einzelmeister usw. (vgl. Wehler 1986: 2). Wehler hält es für eine Legende, dass „der Stadtbürger schlechthin der Prototyp des wagemutigen, risikobereiten frühen Industrieunternehmers gewesen sei“ (Ebd.: 3). Im Stadtbürgertum zählten ständische Tradition, Familienrang, vertraute Geschäftsform und schichtenspezifischer Aufwandkonsum weit mehr als Innovationsbereitschaft. Da Bechstein zwar Bürger der Stadt Berlin war, aber bezogen auf den Untersuchungszeitraum seine soziale und rechtliche Stellung dem Wirtschaftsbürgertum zuzurechnen ist, wird das Stadtbürgertum an dieser Stelle nicht detaillierter untersucht.

⁴⁷ Wie z. B. Ärzte, Anwälte, Pfarrer, Universitätsprofessoren, Lehrer höherer Schulen, Richter, Verwaltungsbeamte, später auch Ingenieure, Architekten und Wissenschaftler mit der Gemeinsamkeit einer akademischen Ausbildung (Bildung als Grundlage zur Legitimierung von Ansprüchen). Die Identität des Bürgertums hielt sich so lange, wie andere Gruppierungen mit alternativen Kulturen existierten (Adel, ständische Gesellschaft, später die Arbeiterklasse) (vgl. Wehler 1986: 3).

⁴⁸ Mit neben ökonomischen Interessen dem Ziel gesellschaftlicher, politischer und kultureller Akzeptanz. Wenngleich die Grenzen fließend waren, wurden dem Wirtschaftsbürgertum Unternehmer, Kaufleute, Bankiers, Rentiers und Manager zugerechnet. Ein wachsender Güterbedarf, die Abschaffung der Zünfte, Bauernbefreiungen, Zollerleichterungen, Verbesserungen der Infrastruktur durch Eisenbahnbau und Binnenschifffahrt führten zur Verstärkung und Differenzierung des Wirtschaftsbürgertums. Im

Kocka 1975: 5; Wehler 1986: 2-6; Kocka 1987: 33-41; Lepsius 1987: 86; Budde 1994: 15).⁵⁰ Dabei sind weitere Differenzierungen beim Wirtschaftsbürgertum (Handels-, Industrie-, Finanzbürgertum) und Bildungsbürgertum (Freie Berufe vs. Staatlich alimentierte Berufe) möglich. Da die rechtlichen und sozialen Reformen zunächst nur von bescheidener Wirkung waren, spielte das Bildungsbürgertum innerhalb des gesamten Bürgertums des 19. Jahrhunderts eine dominierende Rolle.⁵¹ Dabei vergrößerte sich die Kluft zwischen der Bourgeoisie und dem Bildungsbürgertum auf der einen Seite und den kleinen selbständigen Handwerkern und Händlern auf der anderen Seite.⁵² Letztere galten im späteren 19. Jh. als alter Mittelstand oder Kleinbürgertum (vgl. Kocka 1987: 31). In der Kategorie der selbständigen Handwerker ist Bechstein um die Zeit Mitte des 19. Jahrhunderts (Beginn des Untersuchungszeitraumes) einzuordnen. Wie an vielen Beispielen in der Studie deutlich wird, verharrte er allerdings nicht lange in kleinbürgerlichen Verhältnissen, sondern stieg dank unternehmerischen Erfolges (und seiner umfassenden, wenngleich aber nicht akademischen Bildung) schon bald in die gehobene Bourgeoisie auf.

Im Laufe des 19. Jahrhunderts wurde Bildung zum Medium der Annäherung von Adligen und Bürgern.⁵³ Moderne Familienstrukturen mit weniger Kindern und ein starkes Bemühen um deren Erziehung verbreiteten sich zuerst im Bildungsbürgertum.⁵⁴

Was die im gleichen Zeitraum wachsende Bourgeoisie⁵⁵ angeht, so befand sich diese in Bezug auf ihren Wohlstand, ihr gesellschaftliches Ansehen und ihren politischen Einfluss im

Industrialisierungsprozess kam ihm durch die große Investitionsfinanzierungen eine Schlüsselrolle zu (vgl. Möckl 1996: 8-10).

⁴⁹ Seit dem Anfang des 19. Jahrhunderts dem Staats-Untertanen nachfolgender Begriff für einen gleichgestellten Staatsbürger. Erste ihrer Art waren die sogenannten Staatsdiener, danach folgten Minderheiten wie die Juden, hiernach städtische und ländliche Staatseinwohner (vgl. Wehler 1986: 6).

⁵⁰ Als Ergebnis der Reformbemühungen, u. a. mit der Begrenzung der Macht der Fürsten und der vorrangigen Stellung des Adels, dem Zugang zum öffentlichen Bildungswesen für breite Bevölkerungsschichten, der Stärkung der staatlichen Bürokratie, lokaler und regionaler Selbstverwaltung in Preußen usw. Dieser Prozess dauerte bis in die frühen siebziger Jahre des 19. Jahrhunderts. Mit der einsetzenden Industrialisierung wurde das System sozialer Ungleichheiten umstrukturiert und es kam zur Herausbildung einer Arbeiterklasse und zu Klassenkonflikten. Im letzten Viertel des 19. Jahrhunderts mündeten diese Wandlungen in den Beginn des Wohlfahrtsstaates und der Zunahme nicht-manueller Arbeit (Dienstleistungssektor).

⁵¹ In der Frankfurter Nationalversammlung von 1848/49 saßen 93% Bildungsbürger, 3% der Mitglieder entstammten der Bourgeoisie (vgl. Kocka 1987: 34).

⁵² Diese machten in frühneuzeitlichen ständischen Kategorien den Kern der sogenannten Stadtbürger aus, fielen aber im 19. Jh. an Reichtum und Einfluss zurück.

⁵³ Mit der Folge der Bildung distinktiver Schranken gegenüber Nichtgebildeten (untere Schichten, Bauern, Kleinbürgertum). Dennoch war das Bildungsbürgertum in Bezug auf Beruf, Art des Einkommens, Klassenlage, Wohlstand, Lebenschancen, Sicherheit, Macht und politische Orientierung in sich keinesfalls homogen. In dem Maße, in dem Bildung verstärkt zum Allgemeingut wurde, wurden auch die Unterschiede zwischen Bildungsbürgertum und Bourgeoisie fließender und reichten zur abgrenzenden Definition einer Gruppe nicht mehr aus.

⁵⁴ Die Ehe, war sie für die Frauen auch noch so schwer zu ertragen, galt als Statusgewinn für eine Familie, oft mit politischen und ökonomischen Hintergedanken verbunden. V. a. die jüdische Minderheit des deutschen Bildungsbürgertums war hier die Avantgarde; vgl. z. B. die Bedeutung der Familien Mendelssohn, Levin, Varnhagen v. Ense u. a. im Zusammenhang mit den Berliner Salons.

Aufwärtstrend. Mit der einsetzenden Industrialisierung änderten sich die Verhältnisse grundlegend: Kaufleute und Fabrikbesitzer⁵⁶ grenzten sich einerseits deutlicher gegenüber Unterschichten, einfachen Handwerkern und der im landwirtschaftlichen Kontext tätigen Bevölkerung ab und wurden zunehmend von Aristokraten, Akademikern und hohen Beamten respektiert (Kocka 1982: 179). Da das Bürgertum des 19. Jahrhunderts eher von seiner Kultur, seiner Lebensführung und den Normen her definiert werden kann, ist es schwierig zu sagen, ob das es auf sozio-ökonomischer Grundlage als Klasse⁵⁷ oder als Stand betrachtet und definiert werden kann.

Kocka nimmt eine Dreiteilung der Bürgertumsgeschichte Deutschlands vor: die Konstitutionsphase (Ende 18. Jh. bis 1840er Jahre), die Kulminationsphase (1840er bis 1870er Jahre) und schließlich die Defensive und Ausdifferenzierung (1870er Jahre bis zum ersten Weltkrieg). Die dem Untersuchungszeitraum dieser Studie entsprechende Kulminationsphase sieht er als von einer dreifachen Krise geprägt: „Die soziale Frage zwischen Pauperismus und Industrieller Revolution, der nach zweifachem Anlauf im Kompromiss endende Verfassungskampf und die nationalstaatliche Einigung“ (Kocka 1995: 32-34), deren Konflikte in Bezug auf Wohlstand, Ansehen und Einfluss zugunsten der Bourgeoisie ausgingen. Grundlage des Bürgertums des 19. Jahrhunderts waren „gemeinsame und gleichzeitig spezifische Deutungsmuster und Wertungen, Mentalität und Kultur“ (Kocka 1987: 43).⁵⁸ Kennzeichnend für das Welt- und Selbstverständnis der Bürger waren nach seiner Auffassung neben der Betonung von Bildung als gesellschaftlicher Umgangsgrundlage und Abgrenzungsmöglichkeit ein enges Verhältnis zur ästhetischen Kultur (Kunst, Literatur, Musik) und Wissenschaft sowie ein besonderes Verständnis der Familie als einer sich selbst begründenden Gemeinschaft mit emotionaler Beziehung und einem rechtlich geschützten Innenraum der Privatheit. Daraus ergaben sich für die Bürger des 19. Jahrhunderts

⁵⁵ Kapitalbesitzer, Unternehmer, Manager, Arbeitgeber, ausgenommen die kleinen Selbständigen im quantitativ großen ‚alten Mittelstand‘. Innerhalb der Bourgeoisie nahm die Bedeutung der gewerblichen Unternehmer und Leiter der Banken im Verhältnis zur Kaufmannschaft und anderen Geschäftsleuten zu (vgl. Kocka 1987: 38).

⁵⁶ Viele Industrielle und Fabrikanten besaßen eine akademische Ausbildung und erreichten mit der Industrialisierung einen z. T. immensen Wohlstand. Dieser kam in manchen Fällen in besonders starkem Ausmaß zur Geltung. Rother sieht in seiner Studie über die Unternehmer-Familie Krupp die Villa Hügel als einen vom Firmenchef gewollten Ausdruck von Stärke, Macht und wirtschaftlicher Größe. Erbauer Alfred Krupp ließ sich in Rother's Augen mit dieser architektonischen Attitüde als bürgerliches Gegenstück zu spätféudalistischen Schlossherren sehen (vgl. Rother 2001: 134).

⁵⁷ Hier ließe sich eine Klasse der Bourgeoisie mit Kapitalbesitzern, Unternehmern, Arbeitgebern, angestellten Unternehmern und Managern begreifen. Diese gemeinsame Klassenlage der Wirtschaftsbürger führte dazu, dass zahlreiche sonstige Unterschiede (z. B. Firmengröße, Rohstoff- vs. Verarbeitungsindustrien usw.) ihre Priorität verloren (vgl. Kocka 1987: 41; Rüschemeyer 1987: 103).

⁵⁸ „So sehr sich die Großindustriellen und Kleinunternehmer, die freiberuflichen Akademiker, hohen Beamten, mittleren Angestellten und Oberlehrer, die Diplom-Ingenieure und Hotelbesitzer in fast allem unterschieden – die kritisch-defensive Absetzung gegenüber den kleinen Leuten, dem Volk, dem Proletariat, der Arbeiterbewegung teilten sie in der Regel, und das war in der klassengespaltenen Gesellschaft des Kaiserreichs (...) wichtig und prägend genug, um vom Bürgertum insgesamt sprechen zu können“ (Kocka 1995: 15).

Unterscheidungskriterien zu den Nicht-Bürgern: bestimmte Normen, Einstellungen und Lebensweisen ebenso wie eine differenzierte Kultur mit großer Wichtigkeit symbolischer Formen und Identitäten (Tischsitten, Konventionen, Titel etc.). Die Entwicklung und Pflege der ‚bürgerlichen Kultur‘ mit wertkonservativer Gesinnung (z. B. Musikunterricht) sah sich immer wieder diverser Kritik von rechts (Adel)⁵⁹ und links (Arbeiterbewegung)⁶⁰ ausgesetzt. Kocka konstatiert, dass „die Familie zu jenen nicht- und vorkapitalistischen Institutionen und Kräften gehörte, die der kapitalistischen Industrialisierung als Voraussetzung, Antrieb und Vehikel dienten“ (Kocka 1982: 180). Sachse sieht die Durchbruchphase zur Industrialisierung bis etwa 1870 als die „Formationsperiode des Unternehmens moderner industriekapitalistischer Art schlechthin und die des Familienunternehmens als idealtypischer Unternehmensform mit charakteristischen Eigenschaften“ (Sachse 1991: 14). Familienunternehmen gewannen ihre spezifische Identität, die ihre Legitimation von der vorindustriellen ‚*Familia*‘ des Unternehmers (also aus feudalen Bindungen) herleitete. In diesem Sinne trugen die enge Verknüpfung von Privathaushalt und Betrieb, Familienbewußtsein als Motivation unternehmerischen Handelns, die Familie als Ort frühzeitiger unternehmerischer Qualifizierung, der Vererbung von Kenntnissen und Fertigkeiten sowie Kinderreichtum und Familienbeziehungen als Grundlage für wichtigen Informationsaustausch, Kapitalbildung und Klassenbewusstsein mit zur Lösung zentraler Probleme der frühen Unternehmenswirtschaft bei.

Wirft man einen Blick auf die bürgerliche Kultur, ergibt sich die Frage, inwieweit die dominante Kultur, das Wirtschaftsverhalten, der politische Stil u. v. m. von einem so definierten Bürgertum geprägt wurden (vgl. Kocka 1987: 44, 45)?⁶¹

Diese ließe sich am Beispiel des Wirtschaftsbürgertums beantworten. Durch vielseitiges Engagement, differenzierte politische Überzeugungen und Zielsetzungen, ausgeprägte Staatstreue und Patriotismus war der direkte und indirekte Einfluss des Wirtschaftsbürgertums auf die Politik oft nachhaltiger als bei anderen Gruppierungen des Bürgertums (vgl. Möckl 1996: 11, 12). Kulturgeschichtlich gesehen waren die Kultur und die Lebensführung entscheidend für den Zusammenhalt und die Abgrenzung des Bürgertums (vgl. Kocka 1995:

⁵⁹ In Webers Augen war die politische Machtstellung der Aristokratie und die darauf fixierte Werteorientierung des Bürgertums eine Fehlentwicklung, da sich z. B. die Anwartschaft auf die politische Leitung nicht mehr von der ökonomischen Macht ableitete, sondern die Satisfaktionsfähigkeit über die politische Herrschaft entschied.

⁶⁰ Die Arbeiterbewegung des 19. Jahrhunderts war aber eher antikapitalistisch als antibürgerlich ausgerichtet und griff im Bürger v. a. den Bourgeois an (vgl. Kocka 1987: 15).

⁶¹ Warum diese Kultur ihren gesellschaftlichen Ursprung bei der Bourgeoisie und im Bildungsbürgertum hatte, ist bis heute nicht ausreichend analysiert. Sicher aber erscheint, dass nur wer über ein Minimum an individueller Autonomie (ökonomische Voraussetzungen) und urteil- und diskursermöglichender Bildung verfügte, die Möglichkeiten eines mündigen Staatsbürgers wahrnehmen und an der bürgerlichen Gesellschaft partizipieren konnte.

17). Kulturgeschichtlich gesehen waren Kultur und Lebensführung entscheidend für den Zusammenhalt und die Abgrenzung des Bürgertums (vgl. Kocka 1995: 17).

Weil sich die finanz- und bildungsbürgerliche Distinktion und die vielseitige Aufgeschlossenheit der sich vergrossstädternden Lebensräume London und Berlin (vgl. Drewitz 1965: 100) an dem signifikanten Beispiel der hauptstädtischen Salonkultur aufzeigen lässt, werden mit Blick auf das soziale Kapital der Unternehmensgründer Broadwood und Bechstein die Londoner *drawing-rooms* und die Berliner Musiksalons beispielhaft näher beleuchtet.

1.3 Unternehmerisches Promotorenmodell

Der Vergleich in dieser Studie erfordert auch und gerade in Bezug auf den Unternehmer-Begriff einen Rahmen, der zwei Bedingungen erfüllen muss: Seine Definition muss dergestalt sein, dass die ökonomischen, kulturellen und sozialen Funktionen der Unternehmer Broadwood und Bechstein innerhalb und außerhalb ihrer Unternehmen deutlich werden. Und er muss breit und allgemein genug definiert werden, um ihn auf die jeweiligen Untersuchungszeiträume im 18. und 19. Jh. anwendbar zu machen, damit ein Vergleich der Länder England und Deutschland möglich wird. Der Sozialhistoriker Jürgen Kocka bietet hier eine Definition des Unternehmers anhand seiner Funktionen an: „Das Treffen von wesentlichen (strategischen) Entscheidungen über die Zielsetzung des Unternehmens, seine Position auf dem Markt und seine Beziehungen zur Umgebung überhaupt, wobei Profit- und Rentabilitätsabwägungen eine hervorragende Bedeutung zukommt; zu diesen Entscheidungen gehören insbesondere Entscheidungen über die Mobilisierung und die Kombination der Produktionsfaktoren, so vor allem über Investitionen und die Anstellung des leitenden Personals. Personen, unter deren Aufgaben diese Funktion vorwiegt, werden Unternehmer genannt“ (Kocka 1975: 14). Da diese unternehmerischen Entscheidungen häufig unmittelbar mit einem Entwicklungs- bzw. Innovationsprozess zusammenhängen können (aber nicht zwangsweise müssen), ist ein Blick auf das Wesen einer Innovation und deren Träger (Umsetzer) erforderlich.

Mit Eberhard Witte wird davon ausgegangen, dass Innovationsprozesse durch menschliche Willens- und Fähigkeitsbarrieren (Weisheit des Wissens und Wollens) sowie durch staatliche Hemmnisse behindert werden.⁶² Die notwendige Energie zur Überwindung dieser Barrieren

⁶² Was Peter Gillies zu dem Schluss kommen lässt, dass das Fundament der Innovation nicht Staatsnähe, sondern Staatsferne sei. Unternehmen müssten innerhalb der politischen Rahmenbedingungen in der Lage sein, sich frei auf den Märkten zu entfalten und wachstumssteigernde Novitäten entwickeln zu können. Steuern, Abgaben,

ist an Personen (Energieträger) gebunden. Personen, die einen Innovationsprozess aktiv und intensiv fördern, werden als Promotoren bezeichnet (vgl. Witte 1973: 15, 16; Schumpeter 1952: 179 f.). Sie starten den Prozess und treiben ihn unter Überwindung von Barrieren bis zum Innovationsentschluss voran. Man kann darüber streiten, ob auch andere Entscheidungsprozesse, die zwar ein komplexes, aber nicht innovatives Problem lösen, den Einsatz von Promotoren verlangen. Wäre dies der Fall, würde Witte bei der Innovation von „Promotoren der Innovation“ sprechen und die „Promotoren der Entscheidung“ (Witte 1973: 16) als eine weitergehende Erscheinung bezeichnen.

Nach Witte sprengen Promotoren das festgelegte Maß an Aktivität. Sie ergreifen nicht in dem Sinne die Initiative, dass sie das Neue aufgreifen und zur Weiterverfolgung an andere Stellen delegieren; vielmehr fördern sie durch eigene Energie den Prozess und identifizieren sich mit dem Prozesserfolg. Kocka vergleicht solcherlei Unternehmer mit „Transmissionsgelenken“ (Kocka 1975: 8), ohne deren Handlungen vor dem Hintergrund bestimmter struktureller Bedingungen kein ökonomischer Wandel zustande kommt. Dazu gehört, dass Marktchancen von ihnen erkannt und Produktionsfaktoren mobilisiert und entsprechend kombiniert werden. Dann wird plausibel, auf welche Weise die strukturellen Bedingungen einen ökonomischen Wandel bewirken und warum dies auf so mehr oder weniger automatische Weise geschieht.

Der Promotor mag so gesehen als organisationsfeindliche Figur erscheinen, die zum Sturz klassischer Prinzipien der Organisationspraxis aufruft; denn in seiner Person steckt der Wille zur Veränderung des Bisherigen und seine Intention ist nicht auf Ordnung, Bewahrung oder Stetigkeit ausgerichtet (vgl. Witte 1973: 16). Eine solche Deutung würde jedoch verkennen, dass er dennoch innerhalb der Hierarchie handelt. Zur Überwindung der Willensbarrieren wird von ihm hierarchische Macht eingesetzt mit dem Ziel, den Prozess voranzutreiben. Ihn zeichnet dabei aus, dass er dies stärker tut, als es die hierarchische Ordnung von ihm verlangt. Neben seinen alltäglichen, dauerhaft wiederholten Arbeitsaufgaben will er eine ganz bestimmte Innovation fördern, die schon bald nach ihrer Durchsetzung selbst Bestandteil einer dauerhaften Ordnung wird. Der Promotor befreit sich also für einen Moment von seinen Bindungen innerhalb der Hierarchie, indem er die für den jeweiligen Innovationsfall notwendigen Energien seinen regelmäßig wahrzunehmenden Arbeitsaufgaben vorübergehend entzieht oder sie über das normale Arbeitspensum hinaus zusätzlich aufbringt. Er übernimmt die Rolle spontan und ist sozusagen Promotor im „Nebenberuf“. Das setzt allerdings eine innovationsfähige Hierarchie voraus. Dem Promotor eröffnet sich die Möglichkeit, in ein

Bürokratie u. v. m. würden als Eingriff in den Wettbewerb den Aufbruch ins Neue verhindern (vgl. Gillies, Peter: *Innovation heißt Wettbewerb*, Leitartikel im Forum der Tageszeitung *Die Welt* v. 24.02.2004, S. 9).

organisatorisches Vakuum prozessfördernd und prozessgestaltend hineinstoßen zu können. Witte unterscheidet vor dem Hintergrund der Notwendigkeit der Überwindung von Barrieren und der des Einsatzes von Energie der Macht und des Fachwissens zwischen einem *Fach-* und einem *Macht*promotor (vgl. Witte 1973: 16, 17).

Den Fachpromotor definiert Witte als „diejenige Person, die einen Innovationsprozess durch objektspezifisches Fachwissen aktiv und intensiv fördert“ (Ebd.: 18), wobei die hierarchische Position unerheblich ist. Er erkennt Mängel innerhalb des traditionellen Leistungsprozesses und hält nach neuen Wegen Ausschau. In der Rolle des Fachpromoters ist er nicht ein von vornherein Wissender, sondern ein zunächst Interessierter. Erst wenn eine fachliche Mindestkenntnis über das angebotene Innovationsprojekt gewonnen wurde, kann er seine fördernde Aktivität gegenüber anderen entfalten, die für das Verhaltensprofil eines Promotors notwendig ist. Der grundlegende Unterschied zum Machtpromotor liegt darin, dass dem Fachpromotor zur fördernden Aktivität entweder nur eine unwesentliche oder gar keine hierarchische Macht zur Verfügung steht. Sein ständig expandierendes Fachwissen ist sein Motor bzw. die prozesstreibende Energie und wird gegenüber Innovationswilligen und Opponenten als Argumentationskraft einsetzt. „Der Fachpromotor ist nicht nur selbst ein fortlaufend Lernender, sondern auch ein Lehrender. Damit überwindet er die Fähigkeitsbarrieren der Innovation“ (Witte 1973: 19).

Im Gegensatz zum Fachwissen des Fachpromoters fördert der Machtpromotor den Innovationsprozess aktiv durch hierarchisches Potential. Hierfür ist u. a. eine bestimmte Position innerhalb der Aufbauorganisation notwendig. Diese Position ist dadurch gekennzeichnet, dass sie in einem gewissen Maß formalen Einfluss verleiht, der es gestattet, die Opponenten des Nichtwollens, die auf allen Rangebenen angesiedelt sein können, mit Sanktionen zu belegen und die Innovationswilligen zu schützen. Witte sieht es als Vorteil im Interesse der Innovation an, wenn die Position des Machtpromotors hochrangig, im Idealfall auf der höchsten Ebene platziert ist (vgl. Witte 1973: 17).

Macht besteht dabei aus einem ganzen Instrumentarium moderner Führungsstile: Überzeugungs- und Begeisterungskraft, Gewährung von Belohnungen und Anreizen aller Art u. v. m. Entscheidend ist, „dass der Machtpromotor in der Lage ist, sein Wort einzulösen und seine organisatorische Umwelt auch weiß, dass dies so ist. Nicht die ständige Gewalt kennzeichnet den Machtpromotor, sondern das glaubwürdige hierarchische Potential, das allein durch sein Vorhandensein wirkt, ohne regelmäßig eingesetzt werden zu müssen“ (Witte

1973: 17).⁶³ Soweit der Machtpromoter nicht Mitglied der obersten Leitung oder *die* Leitung in Person ist, ist er zumindest darauf angewiesen, dort im Zweifelsfall Schutz zu genießen. Ansonsten hätten die Opponenten die Chance, mit ihrem Widerstand Innovationen zu verhindern. Zum Promotor gehört aber mehr als nur passives Wohlwollen im Sinne einer ‚Duldung‘ durch die Geschäftsleitung. Der von Witte definierte Machtpromoter treibt die Innovation mit aller ihm zur Verfügung stehenden Kraft voran und geht dabei möglichen Auseinandersetzungen mit Übergeordneten nicht aus dem Weg. Er überbrückt Schwierigkeiten und regt den Prozess immer wieder neu an, gewährt materielle und immaterielle Hilfe, kann über Misserfolge hinwegsehen und macht Mut für immer neue Versuche. Ebenso steht er in enger Kommunikation mit denjenigen, die für die fachlichen Schwierigkeiten in Bezug auf das technische Novum zuständig sind. Er registriert ihre Wünsche und Beschwerden und gibt ihnen die Gewissheit, dass die Innovation auch wirklich umgesetzt wird. Bei der Identifikation des Machtpromoters ist für Witte daher – außer der Rangposition – die Häufigkeit seiner Aktivitäten und der Registrierung durch die von ihm beeinflussten Personen entscheidend (vgl. Witte 1973: 18).⁶⁴

Beide Arten von Promotoren sind nicht getrennt voneinander tätig, sondern stehen in einem organisatorischen Arbeitszusammenhang, den Witte „Gespann-Verknüpfung“ nennt (Witte 1973: 21). Promotoren-Gespann bezeichnet dabei die Tatsache eines im heutigen Sinne unter Teamarbeit geläufigen Arbeitsverfahrens. Hierbei steht nicht der Einzelne im Vordergrund, sondern das Team mit seinen aufeinander angewiesenen Mitgliedern. Die Fach- und Machtpromotoren verbünden sich notwendigerweise, weil sie die Innovation wollen und weil sie wissen, dass sie diese nur in Form einer Koalition gemeinsam bewältigen können. Fachpromotor und Machtpromotor agieren gemeinsam als ein interessegebundenes Gespann. Witte leitet daraus die These ab, dass sich bei Realisierung dieses Modells in der

⁶³ Vgl. hierzu weiterführend: Irle, Martin (1970): *Führungsverhalten in organisierten Gruppen*, Bd. 9, Göttingen, S. 521. ff., und Witte 1969: 595 ff.

Die Soziologin Hannah Arendt führt Macht (im alten Sinne von *potestas*) auf kommunikativ erzeugtes Einverständnis zurück. Dabei ist Macht sowohl Bedingung als auch Ergebnis eines Erscheinungsraumes, der dort entsteht, wo Menschen handelnd und sprechend miteinander umgehen (*speaking and acting in concert*) (vgl. Arendt 1996b: 193). Der Erscheinungsraum als potentieller Raum für Entstehung von Macht zerfällt, wenn Macht zerfällt (Idealbild ist die griechische *polis*). Macht entsteht in dem Zwischenraum zwischen den Menschen, sie verschwindet, wenn diese sich zerstreuen. Da, wo Macht geteilt wird, gewinnt sie an Stärke. Ihre Grenzen liegen dort, wo andere Machträume und Machtgruppen existieren (vgl. ebd.: 194-202).

⁶⁴ Dass Handeln ein positives Erlebnis sein kann, hat Arendt einmal im Gespräch mit Adelbert Reif im Jahr 1976 so konstatiert: „Die Lust am Handeln ist die Zuversicht, die Dinge aus eigener Kraft ändern zu können. Das äußert sich natürlich in den verschiedenen Ländern ganz verschieden, gemäß den jeweils verschiedenen politischen Verhältnissen und geschichtlichen Traditionen“ (Reif 1976: 41).

Organisationspraxis eine Innovation höheren Grades einstellt als bei anderen Promotorenstrukturen.⁶⁵

Wittes Grundgedanke, dass die Bereitschaft zur Innovation nicht nur von deren objektiven Voraussetzungen abhängt, sondern in entscheidendem Maße von der subjektiven Einstellung, das Neue wirklich realisieren zu wollen (vgl. Witte 1973: 4), geht auf den Ökonom Joseph Schumpeter zurück. Er unterscheidet deutlich zwischen Invention im Sinne eines tatsächlich neuen Gegenstandes bzw. einer neuen Idee und Innovation als einer Neuheit oder der (Er-)Neuerung eines Objekts oder einer sozialen Handlungsweise (vgl. Schumpeter 1952: 178 f.), wobei der ökonomisch relevante Akt nicht in der Erfindung, sondern in der Durchsetzung neuer Kombinationen zu suchen ist. Im Gegensatz zur Entdeckung sind Erfindungen (Innovationsprozesse) „auf die Gewinnung von anwendungsbezogenem, technischem Wissen gerichtet, welches als ‚privates Gut‘ bei entsprechend objektivierter Neuheit durch Patente vor unbefugter wirtschaftlicher Verwertung durch Dritte geschützt werden kann“ (Hübner 1997: 1905), ausgerichtet.⁶⁶ Der Weg zu einem neuen Erzeugnis oder Fertigungsverfahren wird nach Schumpeters wirtschaftswissenschaftlichem Lehrsatz in drei Schritten genommen: Auf die Erfindung folgt die Möglichkeit zur erstmaligen kommerziellen Anwendung (Innovation) und hieran schließt sich der Prozess ihrer Verbreitung in der Wirtschaft (Imitation). Den beiden letztgenannten kommt in Schumpeters Augen das größere Gewicht im technologischen Wandel zu.

Im Rahmen der Industrialisierung im 19. Jh. kam es erstmalig zur Umsetzung neuer naturwissenschaftlicher Erkenntnisse. Schumpeter ordnet sie dem ‚dynamischen Unternehmer‘ zu. Die Neuerungen finden ihren Niederschlag in der Unternehmenspolitik (vgl. Hübner 1997: 1898). Schumpeter behauptet nicht, dass alle Inhaber und Leiter von Unternehmen im innovativen Sinne dynamisch sind. Vielmehr nennt er solche Unternehmer dynamisch, „die Innovationen vollziehen“ (Schumpeter 1952: 174).⁶⁷ Nicht nur der einzelne dynamische Unternehmer besitzt damit eine Fortschritts-Haltung, sondern es entsteht durch die Innovatoren ein umfassendes „Fortschrittsklima“ (Witte 1973: 4), das schließlich auch den

⁶⁵ „Der Innovator im Sinne des dynamischen Unternehmers verfügt über beide Energieformen zur Überwindung von Willens- und Fähigkeitsbarrieren. Indem er neue Kombinationen durchsetzt, besitzt er zweifellos genügend Macht, um neue Ideen zu realisieren. Aber er verfügt eben auch über diese Ideen und ist fachlich hinreichend befähigt, sie auszuloten und mit Niveau in Aktion umzusetzen“ (Witte 1973: 19).

⁶⁶ Die Entdeckung (Kognition) kann am Anfang des Entstehungsprozesses stehen. Da sich diese Entdeckungen auf vorhandene Phänomene in der Natur beziehen, sind sie als ‚öffentliches Gut‘ nicht schutzfähig.

⁶⁷ Schumpeter ist an diesem Missverständnis implizit beteiligt. Denn aus dem gesamten Kontext seines Werkes geht die These hervor, dass eine unternehmerisch organisierte Volkswirtschaft, die von staatlichen Eingriffen weitgehend frei ist, Innovationen und damit wirtschaftliches Wachstum hervorbringt.

Havelock bezeichnet jede signifikante Änderung am Status quo als „change“ (Havelock 1973: 4). Innovationen bedeuten für ihn jede Änderung (im Sinne von *change*), die etwas Neues darstellt und ein verändertes und verbessertes Dasein der Adressaten anstrebt. Neben das Element der Novität tritt das der Verbesserung. Damit impliziert jede Innovation eine auf das Bisherige bezogene relative Verbesserung.

bisher Passiven mobilisiert. Fortschritt wird also dort wirksam, wo der Schritt von einer technischen Erfindung zu deren wirtschaftlicher Nutzung vollzogen wurde. Der Innovationsprozess als unbefristeter Zeitraum⁶⁸ für Fortschritte ist dauerhaft auf die Entwicklung und Herstellung marktfähiger Problemlösungen gerichtet. Von mikroökonomischen Einheiten kann nur dann ein selbstständiges innovatives Verhalten erwartet werden, wenn sie Entscheidungsfreiheiten haben und eine sie umgebende fortschrittsfreundliche Denkwelt geeignet ist, Innovationsentscheidungen zu begünstigen.⁶⁹

1.4 Vergleichende Methode

Die Komparatistik hat zur Aufgabe, zwischengesellschaftliche politische Unterschiede zu erklären. Vergleichende Fragestellungen entfalten ihr Potential am besten in Gesellschaften entweder mit einem gemeinsamen historisch-kulturellen Hintergrund (Bsp. Westeuropa) oder mit ähnlichen politischen und wirtschaftlichen Systemen, wie sie etwa den Merkmalen einer demokratischen Industriegesellschaft entsprechen (vgl. Hartmann 1995: 30, 31, 34). In der vorliegenden Studie sind es die englische und die deutsche Gesellschaft, die verglichen werden. Nach Berg-Schlosser/Müller-Rommel wird der komparatistische Ansatz in einer Forschungssituation angewandt, in der eine begrenzte Zahl von Erklärungsfaktoren (Variablen) und eine kleine Zahl von Fällen (Grundgesamtheiten) vorliegt (vgl. Berg-Schlosser/Müller-Rommel 2003: 17, 332-333; Aarebrot/Bakka 2003: 60). Beide bestimmen sich allein durch den theoretischen Ausgangspunkt der Untersuchung. Ohne die Existenz von mindestens zwei Variablen und einem Minimum von zwei Fällen ist ein Vergleich nicht möglich. In dieser Darstellungsform sehen Aarebrot und Bakka den „eigentlichen Vergleich“ (2003: 59). Innerhalb der genannten Dimensionen ergibt sich ein breites Spektrum komparativer Verfahrensweisen. Mit Lijphart⁷⁰ wird die Zahl der Fälle beschränkt. Das hat

⁶⁸ Wenngleich der Zeitraum unbefristet ist, spielt der Faktor Zeit dennoch eine entscheidende Rolle. Kurze Innovationszeiten erlangen eine hohe Bedeutung als betriebs- und volkswirtschaftliche Wettbewerbsfaktoren.

⁶⁹ Die individualpsychologische Forschung hat begonnen, die Innovationsbereitschaft als Persönlichkeitsvariable zu erforschen und damit einen weiteren innovationsfördernden Faktor zu identifizieren (vgl. Meehl 1965: 25 ff.).

⁷⁰ Dessen *comparable-cases-strategy* hat die effizienteste Ausschöpfung der potentiellen Möglichkeiten der vergleichenden Methode zum Ziel. Isolierte Variablen sollen hierbei innerhalb eines ähnlichen Kontextes auf Abhängigkeit hin untersucht werden. Aber auch Lijphart lässt die Frage offen, woran sich Differenz oder Konkordanz festmachen sollen. Findet ein Vergleich von Ländern mit ähnlicher Erscheinung statt, so spricht man von der Konkordanzmethode. Wird hingegen der Vergleich von Ländern mit unabhängig gesetzten Variablen und unterschiedlichen Ergebnissen (z.B. unterschiedlich strukturierte Parteiensysteme) durchgeführt, so trifft die Differenzmethode zu. Um die Signifikanz der Aussagen zu erhalten, darf die Zahl der theoretischen Erklärungsmöglichkeiten (Freiheitsgrade) die Zahl der betrachteten Fälle (zu erklärende Varianz) nicht übersteigen. Es ist also sinnvoll, die Variablen auf ‚Schlüsselvariablen‘ einzugrenzen, die entweder auf Grundlage der theoretisch begründeten Hypothesen ausgewählt wurden oder durch Kombination verschiedener Variablen oder Erweiterung der Merkmalsausprägung. Lijphart nennt dies *“property space“*. (Lijphart 1971: 682-693; Lijphart 1999).

den Vorteil, dass auch kausale Beziehungen in einem qualitativen Sinn ermittelt werden können. Die vergleichende Methode wird als Auswahl der Instrumentarien zur qualitativ-quantitativen Prüfung des Sachverhaltes durch Operationalisierung der Variablen betrachtet. Es wird die Möglichkeit des Vergleichs gefördert, indem zwei oder mehrere Gegenstandsbereiche aufeinander bezogen werden, um festzustellen, was an ihnen gleich und was ungleich ist (Korrelation).⁷¹

Nohlen definiert die vergleichende Methode „als Verfahren des systematischen Vergleichs einer begründeten Auswahl von Fällen zum Zweck auf Empirie gestützter Generalisierung und zur Überprüfung von Hypothesen“ (Nohlen 2002: 1020), wo andere Methoden (historische, experimentelle, statistische) nicht gegeben sind.⁷² Da diese Untersuchung eine historische Rekonstruktion ist, wird bei der Generalisierung und Überprüfung der Hypothese, dass es sich bei dem Klavier im benannten Zeitraum der beiden Grundgesamtheiten um ein Distinktionsmittel im gesellschaftspolitischen Sinne handelt, nicht empirisch-analytisch vorgegangen. Die beiden für einen Vergleich notwendigen Grundgesamtheiten stellen die Städte London und Berlin als Teilsysteme der Länder England und Deutschland dar. Aufgrund des z. T. heterogenen Ausgangsmaterials kann nicht ohne weiteres verglichen werden. Deshalb stehen drei Makrovariablen im Mittelpunkt der Untersuchung, die allerdings nur metaphorisch zu verstehen sind: Die Produzenten, die Künstler und die Konsumenten (Publikum/Gesellschaften). Die Produzenten sind die Klavierbauer John Broadwood und Carl Bechstein, die durch die Herstellung von Klavieren und Flügeln die Kunst und den Konsum erst ermöglichen. Die Künstler sind die mal mehr und mal weniger dem Produzenten zugeneigten Nutzer des Mediums und das Publikum, die englische und deutsche Gesellschaft, die aktiven und passiven Konsumenten der Kunst, die Ihnen mit und durch das Produkt ermöglicht wird.

In der Forschungspraxis wird Lijpharts Konzept der *comparable cases* oft auf die Konkordanz der untersuchten (Ergebnis-) Variablen reduziert in der Annahme, nur in dieser Weise Ähnliches sei vergleichbar.

⁷¹ Da bei der Betrachtung der untersuchten Variablen soziokulturelle Spezifika berücksichtigt werden, wird deutlich, inwieweit die Fallauswahl homogen oder heterogen ist.

⁷² Jeweilige Unterschiede zur vergleichenden Methode: historische Methode: eher monographisch; experimentelle Methode: Variablen bleiben gleich (Laborbedingungen); statistische Methode: hohe Fallzahl, sonst keine statistische Signifikanz, wenige Variable.

1.5 Folgerungen für die Untersuchung

Damit bei dieser Ausgangsbasis das Vorgehen einen Vergleich mit höchstmöglicher Ertragskraft zustande bringt, ist er nicht systematisch, also Variable für Variable, aufgebaut, sondern fallweise. Die Materialvoraussetzungen legen einen Vergleich nahe, der deskriptiv, wengleich systematisch und in analytischer Absicht vorgeht. Er wird paarweise durchgeführt und baut Kapitelweise vom Allgemeinen (Kap. II: England vs. Deutschland) zum Besonderen (Kap. III: London vs. Berlin, Kap. IV: Broadwood vs. Bechstein) aufeinander auf. Das Augenmerk soll auf die Differenzen zweier ähnlicher Grundgesamtheiten gelegt werden und darin die drei Makrovariablen Produzenten, Künstler, Konsumenten weiter differenzieren. Erst im abschließenden Auswertungs- und Beurteilungskapitel (vgl. Kap. V) gelangt der Vergleich zum verdichteten Ertrag. Dies ist die Stufe der Komparation, auf der versucht werden soll, die erzielten Ergebnisse in allgemeine Aussagen zu fassen, um zu einem guten Forschungsergebnis zu kommen.

Da ‚vergleichen‘ stets eine Frage der Perspektive ist, kommen die Erklärungen nicht ohne den Rekurs auf übergeordnete, historische und kulturelle Hintergründe aus. Der Forschungsprozess pendelt daher zwischen Deduktion und Induktion. Das bedeutet, dass innerhalb der Komparation die im Einzelfall gewonnenen Vergleichsergebnisse auf eine allgemeine Ebene übertragen und generalisiert werden. Diese sind u. a.: gesellschafts-, kultur- und wirtschaftspolitische Situationen in den Hauptstädten London und Berlin, Infrastruktur, Absatzmärkte, Arbeitskräftereservoir, Konkurrenzsituation, technische Erfindungen sowie Ausstattung, Parameter der Gründungsforschung, Gründerpersönlichkeit (Bildung/Ausbildung etc.), Leistungsgutachten (Patente, Preise, Medaillen etc.) u. v. m. Abschließend findet eine Interpretation unter dem hypothetischen Gesichtspunkt des Klaviers als gesellschaftspolitischem Distinktionsmittel statt.