

4. UNTERNEHMERTUM IM INSTRUMENTENBAU AN DEN BEISPIELEN VON JOHN BROADWOOD UND CARL BECHSTEIN

4.1 Zur Person des Firmengründers John Broadwood

4.1.1 Heimat und Familie

Johannes Broadwood (genannt John) wurde am 06. Oktober 1732 als Sohn von James Broadwood (1696-1771) und Margaret Broadwood, geborene Purves (1698-1799), in Oldhamstocks in der Region Northumberland an der Grenze von Berwickshire und East Lothian geboren.²⁸⁶ Neun Tage nach seiner Geburt fand seine Taufe in der Gemeindekirche St. Helen im Dorf Cockburnspath statt, das an einer Verbindungsstraße von London nach Edinburgh lag. Oldhamstocks lag drei Meilen von der Küste entfernt und die Umgebung war landwirtschaftlich geprägt. John Broadwoods männliche Vorfahren (sein Vater James ebenso wie sein Großvater John) waren seit vier Generationen bis zum frühen 18. Jahrhundert die Dorfbauern von Oldhamstocks. Sein Großvater hatte die Tochter des berühmten protestantischen, schottischen Reformers Knox geheiratet. Die Familie der Broadwoods²⁸⁷ lässt sich historisch weit zurückverfolgen. Ihr Heimatland lag südlich vom sogenannten *Hadrian's Wall* an der Grenze zwischen England und Schottland.

In Anbetracht der geringen Entwicklungsperspektiven auf dem Land zogen die meisten Broadwoods aus Northumberland weg. John lernte das Tischler- und Kunsttischlerhandwerk von seinem Vater. Er hatte das Glück, in der Schule der Kirchengemeinde lesen, schreiben, rechnen zu lernen und auch in die lateinische Sprache sowie Bibelkunde eingewiesen zu werden. Der geographischen Nähe seiner Heimat zur intellektuellen Hochburg Edinburgh, dem ‚Athen des Nordens‘ im 18. Jh., hat er sein Interesse für Bücher und seine geistige Horizonterweiterung zu verdanken.

Als Johns jüngere Brüder James und William in ein Alter kamen, wo sie mehr und mehr Johns Rolle als Helfer des Vaters übernehmen konnten, dachte der mittlerweile Endzwanziger und mit einiger Berufserfahrung als Tischler ausgestattete John darüber nach, sein Glück woanders zu suchen. 1761 wurde er auf Empfehlung eines lokalen Gutsherren, Sir John Hall

²⁸⁶ Vgl. Stammtafel der Familie Broadwood im Anhang.

²⁸⁷ Oder auch Braidwood geschrieben und genannt (*braid* im Sinne von Flechter oder Umspinner).

of Dunglass²⁸⁸, mit dem führenden Londoner Cembalobauer Burkart Shudi bekannt gemacht (vgl. Harding 1933: 54; Wainwright 1982: 13; Sadie 2001b: 411).

4.1.2 Jugend und berufliche Entwicklung

Mitte September des Jahres 1761 ging John Broadwood bei dem Cembalobauer Burkart Shudi²⁸⁹ in die Lehre. Zunächst wurde er mit einfachen Teilaufgaben betraut. Er wohnte unter dem Dach der Werkstatt in der Great Pulteney Street²⁹⁰ und teilte sich dort ein Zimmer mit den anderen Lehrlingen, wie z. B. dem Schotten Andrew Clark oder Johannes Zumpe.

Schon bald erwarb sich der fleißige und gewissenhafte Broadwood durch seine Arbeit an den prestigeträchtigsten Instrumenten (u. a. das Cembalo für den preußischen König, das der neunjährige Wolfgang Amadeus Mozart²⁹¹ zuvor in London testete) schnell das Vertrauen seines Lehrmeisters. Das Außergewöhnliche an dem Cembalo für Friedrich den Großen war, dass Shudi mit Broadwoods Hilfe in diesem Instrument zum ersten Mal eine neuartige Technik aus Schweller und Dämpfer²⁹² mit Pedalen im Bereich der Füße eingebaut hatte²⁹³. Shudi und Broadwood kamen damit einem Trend der Zeit entgegen, der schon bald von den

²⁸⁸ Dessen Vater, der Landlord Sir James Hall war ein Tüftler und Erfinder, der früh erkannte, dass die Industrielle Revolution auf der Weiterentwicklung innovativer Technik beruhte. Er war der Meinung, dass die Chance zur Innovation von jungen Leuten wahrgenommen werden musste. Der Familie Hall blieb John lebenslang freundschaftlich verbunden, was die Schenkung eines Flügels mit der Nummer 2231 und den Initialen H. H. der Frau des Gönners, Lady Helen Hall, im Jahr 1802 belegt.

²⁸⁹ Shudi, geboren am 13. März 1702, hatte den Cembalobau von seinem Onkel Josua gelernt und war als Sechzehnjähriger aus der Schweiz nach London ausgewandert. Er ging bei einem der führenden Cembalobauer Hermann Tabel in die Lehre. Shudi kopierte viele Details seines Meisters, und noch während der zwanziger Jahre schaffte er den Einstieg in die englische Gesellschaft dank zweier besonderer Förderer: Johann Jakob Heidegger und Georg Friedrich Händel. Der deutsche Heidegger war Direktor des Opernhauses und Händel zu der Zeit noch Kapellmeister beim Kurfürst von Hannover, ab 1719 Direktor der königlichen Musikakademie unter König George I. Händel besuchte Shudi, der sich ab 1728 selbständig machte, später oft in dessen Londoner Haus in der Meards Street No. 1, Soho, und vermittelte ihm auch den Kontakt zur berühmten italienischen Sängerin Anna Strada, der er ein Cembalo mit der Inschrift ‚Burckart Tschudi, Londini, fecit 1729‘ vermittelte. Shudi hatte mit seiner ersten Frau Catherine, geborene Wild, elf Kinder, von denen die Elfte, Barbara (1749-1776), die spätere Frau von John Broadwood wurde. 1759 heiratete Shudi zum zweiten Mal und bekam mit der Schweizerin Elizabeth Meyer eine weitere Tochter (vgl. Stammtafel der Familie Broadwood im Anhang). Nachdem die Werkstattträume in der Meards Street zu klein wurden, verlegte Shudi den Firmensitz im Jahr 1739 in die Great Pulteney Street (westlich unterhalb der Brewer Street) (vgl. Wainwright 1982: 18-23). Im selben Jahr ließ sich sein größter Konkurrent, der Cembalobauer Jacob Kirkman, einige Häuser entfernt (Broad Street, Golden Square) ebenfalls nieder; es folgten mit dem Cembalobauer Samuel Blumer sowie dem Geiger John Clegg weitere Musiker, was den berühmten Geiger Michael Christian Festing zu der Feststellung veranlasste: *“The street must have vibrated to the sound of strings“* (zit. nach Wainwright 1982: 26).

²⁹⁰ War im frühen 18. Jh. auf dem Besitz von Sir William Pulteney als Straße gebaut worden. Burkat Tschudi bewohnte von 1743-74 das Haus mit der Nr. 32 (vgl. Weinreb/Hibbert 1983: 329).

²⁹¹ Mozart kam mit seinen Eltern im April 1764 in London an und durfte sehr bald König George III. und Königin Caroline vorspielen. Sein Vater Leopold hatte exzellente Kontakte zum Musikmeister der Königin, Johann Christian Bach, sowie zu den Klavierbauern Shudi, Kirkman, Neubauer (Litchfield Street, St. Anns Soho) und Zumpe (Princess Street, Hanover Square).

²⁹² Sie diente zum Variieren des Volumens und wurde im Englischen als *Venetian swell* (venezianischer Schweller) bezeichnet. Diesen Schweller ließ sich Shudi am 18. Dezember 1769 patentieren.

²⁹³ Da der junge (kleine) Mozart aufgrund seiner Körpergröße die Pedale mit den Füßen nicht erreichen konnte, bauten ihm Shudi und Broadwood anstelle der Pedale zwei Züge (von der Optik her wie Registerzüge einer Orgel) mit denselben Funktionen oberhalb der Tastatur ein.

freundschaftlich mit ihm verbundenen Rivalen wie z. B. Kirkman übernommen wurde. In den sechziger Jahren gab Shudi immer mehr geschäftliche Verantwortung in die Hände Broadwoods' ab.

Auch privat hatte John mit der Familie seines Lehrmeisters Glück: Am 02. Januar 1769 heiratete er im Alter von siebenunddreißig Jahren die zwanzigjährige Tochter Shudis, Barbara Shudi. Dieses Ereignis nahmen Barbaras Eltern zum Anlass, das Haus in der Pulteney Street nun vollständig dem jungen Ehepaar zu überlassen. Sie zogen mit ihrer bis dahin noch zu Hause verbliebenen Tochter Elizabeth in ein neues Haus in der Charlotte Street (Tottenham Court Road). Barbaras ältere und noch unverheiratete Schwester Margaret sowie ihr Bruder Burkhart blieben auch weiterhin in der Great Pulteney Street. Die neue Dame des Hauses und junge Ehefrau Johns begann nun, die Verantwortung für den Haushalt aktiv zu übernehmen. Dazu gehörte u. a. das Führen eines Haushaltsbuches ebenso wie eine schriftliche Inventarisierung. Burkhart Shudi war bald davon überzeugt, dass Broadwood das Geschäft erfolgreich weiterführen könnte, weshalb er ihm am 07. März 1771 in vertraglich geregelter Form die Gebäude in der Great Pulteney Street und Bridle Lane für eine Jahresmiete von 50 Pfund überließ. Ein weiterer Vertrag hatte die Genehmigung zur Weiterführung des Geschäfts zum Inhalt, zusammen mit der Nutzung des venezianischen Schwellers, für dessen Einbau in ein doppel-manualiges Instrument er von Broadwood 16 Guineas²⁹⁴ (336 Shillings) und in ein ein-manualiges Instrument 5 Guineas (105 Shillings) erhielt. Ein dritter Vertrag sah vor, dass Broadwood von Shudi 500 Pfund als Mitgift für dessen Tochter erhielt mit der Verpflichtung, dass für den Fall, dass Barbara oder eines ihrer Kinder ihren Mann bzw. Vater John überleben sollten, diesen Personen 1000 Pfund als Unterstützung garantiert wären (vgl. Wainwright 1982: 50). 1771 bekamen die Broadwoods ihr erstes Kind, eine Tochter mit Namen Catherine Margaret.²⁹⁵ Am 20. Dezember des folgenden Jahres kam ein Sohn zur Welt, der als Erbe als einziger den Mädchennamen der Mutter dem des Vaters voranstellen durfte: James Shudi Broadwood (1772-1851). Schon 1772 konnte Broadwood seinem Schwiegervater die stolze Summe von 21.917 Pfund für Patentgebühren und Miete überweisen, was darauf schließen lässt, dass sich sein Geschäft gut entwickelte. Am 19. August 1773 verstarb Burkart Shudi im Alter von 71 Jahren in seinem Haus in der Charlotte Street.²⁹⁶

²⁹⁴ Alte englische Geldeinheit; 1 Guinea entspricht 21 Schillingen.

²⁹⁵ Über deren Kinderbetreuung erfährt man in Barbaras persönlichem Büchlein, dass hierfür zur Unterstützung das Kinderfräulein Ann Davies kam und für das Waschen der Kinderkleidung zehn Schillinge pro Jahr erhielt (vgl. Wainwright 1982: 50).

²⁹⁶ Neben den Liegenschaften Great Pulteney und Charlotte Street hinterließ er ein persönliches Vermögen in Höhe von 8.000 Pfund. Seinen Schwiegersohn John hatte er verpflichtet, seinem Sohn Burkart eine jährliche Apanage von rund 40 Pfund zuzusichern. Seine Töchter erhielten je ein Cembalo von ihm sowie der berühmte

Bereits im März 1771 begann Broadwood in der nun *Shudi and Broadwood* zeichnenden Firma, die ihm vom Schwiegervater kurz vor dessen Ableben testamentarisch übertragen wurde²⁹⁷, in einem Journal seine Aufträge zu dokumentieren (vgl. Broadwood 1885: 24-28). Die Einträge bestanden meist aus kleinen Notizen mit Kundennamen oder Aufträgen (stimmen, Reparaturen etc.).²⁹⁸ Broadwoods Geschäft blühte schon bald und sein Ehrgeiz und Entfaltungsdrang kamen in vollem Umfang der Firma zugute (vgl. Sadie 2001b: 411, 412). Burkart junior wurde in der Firma nicht aktiv tätig. Einen Beleg, wann Broadwood die jährlichen Zahlungen in Höhe von 40 Pfund an seinen Schwager einstellte, gibt es nicht.²⁹⁹ In der durch die politischen Umstände ohnehin aufregenden Zeit Mitte der siebziger Jahre (vgl. Kap. 2, 2.1, 2.1.1) traf Broadwood am 08. Juli 1776 mit dem Tod seiner erst siebenundzwanzigjährigen Frau Barbara ein Schicksalsschlag. Sie hinterließ ihren Mann mit drei kleinen Kindern im Alter von fünf (Catherine Margaret), dreieinhalb (James) und knapp einem Jahr (John).³⁰⁰ Broadwood musste sich nun erstmals um die Familie kümmern und zog sich kurzzeitig aus dem Geschäft zurück. Die folgenden fünf Jahre waren für Broadwood persönlich eine schwierige Zeit, in der sein Erfindergeist gelähmt war und sich sein Phantasie reichum reduzierte. Signifikant war da die Anmeldung des ersten Patents³⁰¹ für einen Flügel (*grand piano*) durch seinen Freund und früheren Angestellten Robert Stodart. Für einige Jahre überließ Broadwood Stodart den Flügelmarkt und konzentrierte sich auf die Weiterentwicklung des kleinen *square piano*, für das er einen zweiten Resonanzkasten (*soundboard*) und einen messingüberzogenen Dämpfer³⁰² (*brass under-damper*) erfand, den er sich im Jahr 1783 patentieren ließ (vgl. Harding 1933: 62-65; Cole 1998: 129-135).

Orgelbauer John Snetzler den vom König v. Preußen geschenkten Ring; weitere Personen, wie z. B. der Organist von St. George's (Hanover Square) kleinere Gaben. Shudi wurde wenige Tage nach seinem Tod auf dem Friedhof der Tottenham Court Road Chapel beerdigt.

²⁹⁷ Daran geknüpfte Bedingungen: Zahlung von Tantiemen durch Broadwood an Shudi i. H. v. 25 Pfund pro Jahr für Klaviere, die von Shudi erfundene Bestandteile erhielten. Ebenso 50 Pfund für jedes Klavier, das die Shudi-Mechanik enthielt, gleichgültig, ob es ein von Shudi oder Broadwood oder einem anderen gebautes Instrument war, und 16 % von den gesamten Einnahmen für Reparaturen. Auch behielt sich Shudi –urkundlich gesichert– alle drei Monate ein Besichtigungsrecht der Firmenräume vor (vgl. Broadwood-Archiv, Dokument 2185/JB/1/, *Partnership Deeds and Papers 1771-1900*, S. 1).

²⁹⁸ Vgl. hierzu Kap. IV, A, III, 2 a.

²⁹⁹ Über sein Verbleiben ist nichts bekannt, selbst über sein genaues Todesjahr (wahrscheinlich um 1792) wird spekuliert.

³⁰⁰ Eine weitere Tochter Elizabeth war bereits mit vier Jahren in der Kindheit gestorben (Vgl. Stammtafel der Familie Broadwood im Anhang). Die Rolle der zeitweiligen Ersatzmutter übernahm wahrscheinlich Broadwoods Schwägerin Margaret (vgl. Wainwright 1982: 57).

³⁰¹ Im Jahr 1777 für die Englische Stoßzungenmechanik (vgl. Briner 2000: 340).

³⁰² Dabei wurde der Kniehebel durch das (rechte) Pedal aus Messing ersetzt (Aufhebung aller Dämpfer; die Kniehebel waren noch für die beiden Klaviaturhälften unterteilt, das Pedal nicht mehr (vgl. Briner 2000: 340).



Abb. 7: John Broadwood im mittleren Alter um 1780
(Wainwright 1982: 59)

Privat ging es für Broadwood Ende 1781 wieder aufwärts: im Dezember heiratete er als Neunundvierzigjähriger Mary Kitson (1752-1839), mit der er seine bisherige Familie in den Jahren zwischen 1782 und 1793 um sechs weitere Kinder vergrößerte³⁰³.

³⁰³ William (1782-1789), Charles (1784-1803), Thomas (1786-1861), Mary (1789-1803), Barbara (1790-1793) und Henry (1793-1878) (vgl. Stammtafel der Familie Broadwood im Anhang).

Aus Broadwoods Aufzeichnungen lässt sich schließen, dass ab dem Jahr 1783 das Klavier populärer wurde als das Cembalo. Schnell stieg die Anzahl der Transaktionen (Verkauf, Verleih, Stimmen) von einst rund 700 in den siebziger Jahren auf über 900 im Jahr 1784. Die Zahl der produzierten Klaviere stieg in den gleichen Zeiträumen von unter 50 auf über 250 Stück pro Jahr. Die expandierende Klavierproduktion ging erstaunlicherweise nicht zulasten der produzierten Cembali. Im Gegenteil, im Jahr 1784 erreichte Broadwood mit 28 verkauften Cembali die doppelte Anzahl der zu Shudis besten Zeiten veräußerten Instrumente dieser Art. Hinzu kamen noch 133 Klaviere, so dass er in zwölf Jahren seine gesamte Instrumentenproduktion verzehnfacht hatte (vgl. Wainwright 1982: 60). Die Anerkennung, die seinem handwerklichen Können im eigenen Land entgegenschlug, beflügelte Broadwood. Clementis Emsigkeit kam hinzu. Trotz einer steigenden Beliebtheit des Klaviers blieb Broadwoods Reputation als Cembalo-Bauer unerschüttert und die Auftragslage verschlechterte sich in den 1780ern nicht.

Die hohe Nachfrage zwang Broadwood um das Jahr 1785, mehr Facharbeiter einzustellen. Dabei bevorzugte er vor allem Bewerber schottischer Herkunft.³⁰⁴ Das war seinem Bewusstsein für seine eigene Herkunft und seiner Verbundenheit mit der Heimat geschuldet. Dies drückte sich auch in einem andern wichtigen Persönlichkeitsmerkmal Broadwoods aus: seiner Suche nach kirchlicher Nähe. Diese fand er in der schottischen Kirche in der Wells Street, die er mit Frau und Kindern jeden Sonntag aufsuchte.³⁰⁵ Der Geistliche, Alexander Waugh, der seit 1782 (bis zu seinem Tod 1827) in der Kirchengemeinde Dienst tat, war Begründer des missionarischen Dienstes in London und mit Broadwood aufs engste verbunden. Er war Broadwoods alleiniger Testamentsvollstrecker. Die meisten Broadwood-Kinder wurden in der Baptistengemeinde getauft, beginnend mit James im Jahr 1773 bis zu Henry zwanzig Jahre später. Wie der Chef selbst, waren auch viele von Broadwoods Angestellten Mitglieder der gleichen Gemeinde.

Geschäftlich hatten sich im Laufe der Jahre zwei Schwerpunkte herauskristallisiert: zum einen die regelmäßigen Stammkunden, deren Instrumente zu reparieren und zu stimmen waren und zum anderen die Laufkundschaft, die spontan und unbekannt seinen Laden betrat. Aus diesen Begegnungen im Geschäftsraum (*Broadwood shop*) heraus entwickelte sich ein reger Gebrauchtwarenmarkt (*change sales*), dessen Umsätze die Gesamtbilanz beachtlich aufbesserten. Broadwood achtete dabei sehr genau darauf, dass die gebrauchten Instrumente

³⁰⁴ Der in diesem Jahr eingestellte James Forsyth z. B. wurde schon bald zu seiner rechten Hand.

³⁰⁵ Dort hatten sie Ehrenplätze unter der Kanzel direkt links vom Geistlichen. Ob dies mit der Funktion eines im deutschen Raum als Patronat bekannten Stellung identisch war, ist nicht bekannt.

nie länger als einen oder zwei Monate im Geschäft standen, wahrscheinlich um die Attraktivität des Ladens durch immer neue Angebote für die Laufkundschaft zu steigern.

Mitte der neunziger Jahre schließlich stellte Broadwood die Produktion von Cembali vollständig ein.

Frühzeitig sorgte Broadwood dafür, dass sein ältester Sohn James Shudi Broadwood nach Paris geschickt wurde, wo er in einer Schule unter der Leitung von Clementi die französische Sprache lernen sollte. Der Plan war gut gemeint, doch bat ihn sein Sohn schon bald flehentlich, ihn wieder zurückzuholen, da er die Franzosen nicht mochte. Weil James ein gescheiter, aufgeweckter Junge war, erlaubte ihm der Vater eine Rückkehr, und im Alter von dreizehn Jahren wurde er im väterlichen Geschäft für die Auftragsabwicklungen zuständig.³⁰⁶

Auch die Erfindungen von Signor Cavallo im Bereich der Akustik begeisterten ihn. Wenige Jahre später wurde er zum Stellvertreter des Vaters. Die Produktion stieg erheblich und im Jahr 1794 produzierte die Firma 500 Flügel und 1.000 *square*-Pianos. Der junge James nahm dies zum Anlass, die Administration des Geschäfts neu zu ordnen und eine umfassende Buchführung einzuführen. Er differenzierte in die Positionen Aufträge, Korrespondenz, Stimmen, Tagesarbeit und Materialimport/Warenexport. Broadwood stand nun an vorderster Front der Klavierbauer und im Jahr 1795 machte Broadwood seinen Sohn zum Teilhaber. Der Firmenname wurde in *John Broadwood & Son* geändert (vgl. Wainwright 1982: 82). Zwei Jahre später wurde James Leutnant bei der Freiwilligeneinheit *Royal Westminster*. Am 11. Juli desselben Jahres heiratete er Sophia Bridget Colville.

Zu Beginn des neuen Jahrhunderts konnte Broadwood auf wechselvolle und erfüllte Lebensjahre zurückschauen. Von seinen sechs Kindern waren der älteste Sohn William mit fünf Jahren und die Tochter Barbara im Alter von drei Jahren gestorben. Mit den verbleibenden vier Kindern Charles, Thomas, Mary und Henry lebten sie in Kensington in einem kultivierten Haushalt. In Bewunderung für die französische Kultur stellte Broadwood bald eine französische Emigrantin, Madame Du Bourblanc, als Sprachlehrerin für die Kinder ein.

Das 1798 von Broadwood für die Familie und sich erworbene Landhaus (*Reevers Hall*) auf der Insel Mersea (vgl. Kap. 3, 3.2, 3.2.2) stellte zugleich einen Vertrauensbeweis gegenüber seinem Sohn James dar. Dadurch, dass es drei Reisetage von der Heimat entfernt lag, war der Vater weit genug weg, um ins operative Alltagsgeschäft einzugreifen. James war nun die zentrale Figur im geschäftlichen Treiben der Firma in London. Er tat es dem Vorbild seines

³⁰⁶ Weiterführende Informationen hierzu siehe Kap. IV, A, III, 2 a.

Vaters nach und erwarb für seine junge Frau 1799 ebenfalls ein Landanwesen, für das ihm sein Vater die Summe von 3.000 Pfund lieh. Nahe der Hauptstadt und doch in, wie er meinte, gesünderer Umgebung für seine Frau, erwarb James Lyne Farm, eine Villa in ländlicher Abgeschiedenheit an der Grenze der Grafschaften Surrey und Sussex. Unter ähnlich tragischen Umständen wie James' Mutter 25 Jahre zuvor, starb auch James' Frau Sophia mit 22 Jahren 1801. Sie hinterließ James mit zwei kleinen Kindern. Das Schicksal der Familie setzte sich fort: 1803 starb James' Schwester Mary im Alter von 14 Jahren und zwei Monate später sein neunzehnjähriger Bruder Charles. Damit war Thomas mit 17 Jahren zum ältesten Sohn Johns aus zweiter Ehe aufgerückt. Bessere Tage im familiären Sinne kamen erst im Jahr 1804, als James am 11. Juni die Schottin Margaret Shaw Stewart heiratete. Sie war eine entschlossfreudige und humorvolle Person und brachte zwischen 1805 und 1822 acht Töchter und fünf Söhne zur Welt. Thomas übernahm schon bald die von James reformierte Buchführung in der Firma. Er trug nun den Titel des *company accountant* und Vater John machte ihn noch im gleichen Jahr zum Teilhaber und stattete Thomas mit einem Viertel der Geschäftsanteile aus. Da Sohn James bereits die Hälfte der Anteile besaß, hielt der Vater nunmehr noch das letzte Viertel in seinen Händen. In den Blütejahren des Geschäfts, 1800 bis 1808, erhielt der Vater jährlich 5.000 Pfund Tantiemen und sein Sohn James ein Jahressalär von zwischen 3.500 und 6.000 Pfund.³⁰⁷ Mit der Aufnahme Thomas' als Teilhaber änderte sich der Geschäftsname in *John Broadwood and Sons*.

Am 04. April 1811 übertrug Broadwood seinem Sohn Thomas das letzte Viertel der Geschäftsanteile, so dass beiden Söhnen James und Thomas nun je die Hälfte des Unternehmens gehörte.

³⁰⁷ Zum Vergleich: das Jahreseinkommen eines einfachen Arbeiters betrug in dieser Zeit 100 Pfund. Den Wert des Einkommens von John Broadwood bemisst Wainwright im Vergleich zum Jahr 1982 mit rund 300.000 Pfund (vgl. Wainwright 1982: 103).

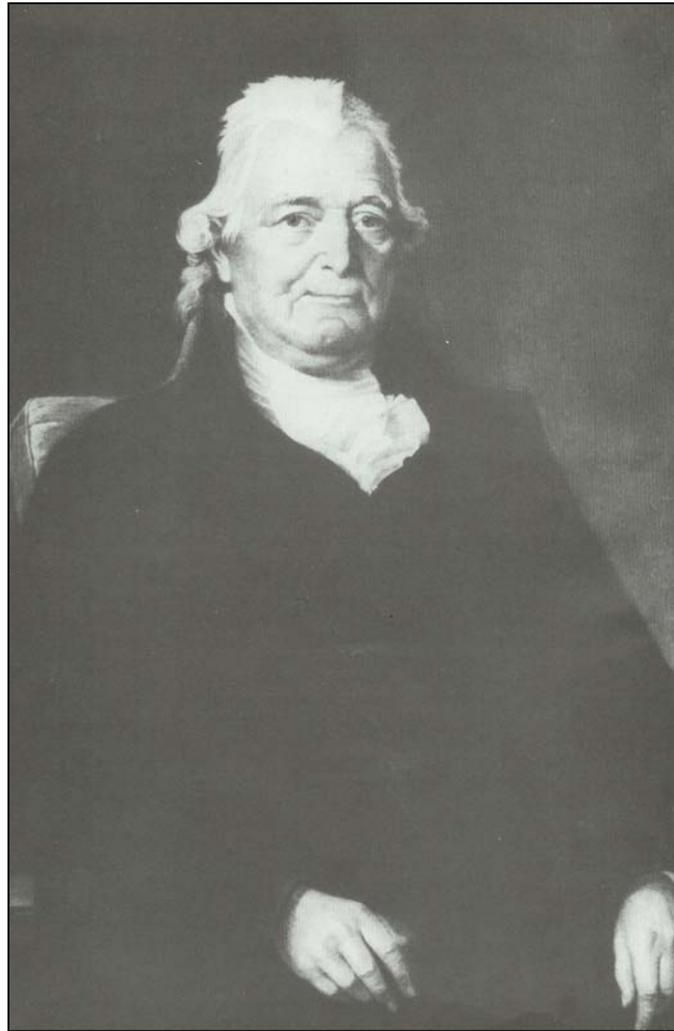


Abb. 8: John Broadwood mit 79 Jahren im Jahr 1811
(Wainwright 1982: 2)

Am 17. Juli 1812 verstarb Broadwood in seinem achtzigsten Lebensjahr während eines Abendessens mit seinem Sohn Thomas im Haus in der Great Pulteney Street. Er wurde auf dem Whitefield's Friedhof in der Tottenham Court Road begraben (vgl. Edwards 1895: 12).³⁰⁸ Wainwright kommentiert den Rückzug und die Lebensleistung Broadwoods: *“The old man could well be content (...) He had established a reputation for craftsmanship and the highest standards of manufacture and of business dealing“* (Wainwright 1982: 109, 110).

³⁰⁸ Heute *Whitefields Garden* genannt. Broadwood hinterließ seiner Schwägerin Mary eine jährliche Apanage in Höhe von 500 Pfund, seinem jüngsten Sohn, dem neuzehnjährigen Henry übertrug er das Landhaus Reever's Hall und 20.000 Pfund, die er zum 21. Geburtstag erhalten sollte. Auch die Verwandten in Oldhamstocks in der Heimat bedachte er großzügig. Das schottische Krankenhaus bekam eine Zuwendung ebenso wie die *Society of Propagating Christian Knowledge in the Islands of Scotland*. Sein persönliches Testamentsvermögen –außerhalb des geschäftlichen Teils- betrug rund 106.364 Pfund und 20.000 Pfund in zu dem Zeitpunkt noch offenen Forderungen von Leihgaben und Bonds. Aus heutiger Sicht gehörte er damit zu den Millionären.

4.1.3 Das Sozialprofil des Unternehmensgründers John Broadwood

Motivation für eine Niederlassung als Selbständiger

„In unserer Gesellschaft muss jeder für sich schauen, dass er auf einen grünen Zweig kommt“ (Brüderl 1998: 89). Diese Feststellung des Ökonomen Josef Brüderl aus dem 20. Jh. in Bezug auf Unternehmensgründer ist ohne Schwierigkeiten auch auf den Unternehmer John Broadwood im 18. Jh. übertragbar. Bei der Betrachtung des Sozialprofils soll v. a. der Blick auf die Fragestellung gerichtet werden, mit welchen Parametern der Erfolg Broadwoods zustandekam und welchen Anteil insbesondere seine persönlichen Kraftressourcen im Zusammenspiel mit seinen fachlich-innovativen Fähigkeiten daran hatten.

Städtisches Umfeld

Das ehemalige Stadtgebiet Londons zur Zeit Broadwoods bestand aus sieben Bezirken.³⁰⁹ Einer dieser Bezirke war das sieben Meilen nordöstlich vom Stadtzentrum entfernt liegende Tottenham, wegen seines dörflichen Charakters im 17. Jh. auch *Totta's village* genannt. Um 1600 wird Tottenham als eine Gegend mit zahlreichen Armenhäusern und sozialen Einrichtungen beschrieben. In den dreißiger Jahren des 18. Jahrhunderts war der Zuwachs an Häusern so enorm, dass erstmals eine fortlaufende Straße mit geschlossenen Häuserzeilen entstand. Zu der Zeit war Tottenham eine ehemals waldreiche Gegend, die für ihre Grünflächen, Parks und Wirtshäuser bekannt war (vgl. Weinreb/Hibbert 1983: 868). Ab der Jahrhundertmitte galt Tottenham als *“fashionable quater“* (Edwards 1895: 12), da es sich geographisch zentral zwischen den Bezirken Soho und St. James's am Piccadilly Circus befand. John Broadwoods Betrieb war dort auf dem Gelände der 1732 von Burkart Shudi gegründeten Pianofortefabrik in der Great Pulteney Street (Golden Square) untergebracht. Durch seine Attraktivität mit der Nähe zur Themse und zum Hyde Park, entwickelte sich Tottenham als Vorort mit vielen Zuwanderern schnell zum leistungsstarken Zentrum der englischen Klavierbauindustrie. Die Mitte des 18. Jahrhunderts in England dominierenden Klavierbauer wie Kirkman³¹⁰ u. a. hatten ihren Sitz in Tottenham. Kapazitäten des Musikgeschehens wohnten in unmittelbarer Nachbarschaft: Die Familie Mozart zog im Jahr 1764 mit ihren beiden Kindern, dem neunjährigen Wolfgang und der zwölfjährigen Nannerl für ein Jahr ins nahe Soho in die Thrift Street zu Mr. Williamson, wo ab dem 13. Mai 1765 regelmäßig kommerzielle Hauskonzerte veranstaltet wurden. Joseph Haydn wohnte mit dem

³⁰⁹ Westminster, Soho, Covent Garden, Kensington, St. James, Tottenham und Chelsea. Das heutige Stadtgebiet von London wurde aus der 1888 - 1965 bestehenden *County London* gebildet, die die *City of London* (den alten Stadtkern) und 32 *London Boroughs* (Stadtbezirke) umfasste.

³¹⁰ Lebte von 1739-50 in der Great Pulteney Street im Haus Nr. 17 (Weinreb/Hibbert 1983: 329).

Geiger Salomon während seines ersten Londonaufenthaltes 1791-92 in der Great Pulteney Street 18 und schon lange Jahre zuvor hatte bereits Georg Friedrich Händel ab 1725 in der nahen Brook Street Nr. 25 (früher Nr. 57) seine Heimat gefunden.³¹¹

Lokale Voraussetzungen am Beispiel Tottenhams

Die Great Pulteney Street, ab 1739 Firmensitz des Cembalobauers Burkart Shudi, lag geographisch günstig: nahe zum Hof St. James's als Sitz eines seiner größten Gönner, des Prince of Wales³¹² in Leicester Square und seiner weiteren Kundschaft, die sich in großen Häusern in den neugebauten Straßen Hanover und Cavendish Square niedergelassen hatten. Die Great Pulteney Street lag auf der Seite der Windmill Fields, südlich der Gelding Fields (die später zum Golden Square wurden) (vgl. Wainwright 1982: 23). Ab dem Jahr 1730 wuchs mit der Eröffnung des zu der Zeit modernsten, kleinen Konzertsaaes (Hickford's Room) in der unmittelbaren Nachbarschaft (Brewer Street) die Bedeutung des Standortes zusätzlich. Die Gebäude Nr. 32 und 33 waren große, elegant proportionierte Backsteinhäuser mit vier Lagern und einem geräumigen Kellergeschoss.

Im Jahr 1787 wurde die Platznot im Haus Great Pulteney Street so akut, dass ein weiterer Arbeitsraum unter dem Dach eingerichtet wurde. Aber die stetige Nachfrage nach Klavieren und die vollen Auftragsbücher für Cembali sprengten den Rahmen eines Hauses, das mit Werkstatt und einer bis dahin fünfköpfigen Familie vollauf ausgelastet war. Im März des Jahres 1787 unterschrieb Broadwood daher einen Mietvertrag mit einer Laufzeit von einundzwanzig Jahren für ein Haus auf dem Land (vgl. Wainwright 1982: 70) und trennte damit erstmals die Wohn- von der Arbeitsstätte (vgl. Kap. 3, 3.2, 3.2.2).

Schon bald nachdem ihm der aus Frankreich nach England eingewanderte Pianist Jan Ladislav Dussek eine Erweiterung des Diskant vorgeschlagen hatte, vollzog Broadwood diese Innovation und erhöhte den bisherigen Tonumfang von fünfeinhalb auf sechs Oktaven.³¹³ Das führte dazu, dass die Nachfrage nach seinen Flügeln die nach *square*-Pianos überstieg. Die Größe der Flügel zwang ihn erneut zu einer räumlichen Expansion. So kam es zur Anmietung

³¹¹ Diese ging von der New Bond Street als Verlängerung der Oxford Street ab. Hier lebte Händel 45 Jahre lang, schrieb die meisten seiner großen Oratorien (u. a. den Messias) und starb am 14. April 1759 (vgl. Edwards 1895: 27, 32, 45-47).

³¹² Was zufolge hatte, dass Shudi seinen Umzug in die neuen Geschäftsräume wie folgt anzeigte: "*This is to give notice that Burkart Shudi, Harpsichord Maker to HRH the Prince of Wales, is removed from Meard's Street, in Dean Street, Soho, to Great Pulteney Street, Golden Square*" (Wainwright 1982: 26, 27). Aber auch zum König von Preußen bestanden gute Beziehungen. Nach dessen Eroberung von Prag im Jahr 1744 schickte ihm Shudi ein aufwendiges Cembalo, für das sich dieser mit einem Ring mit einem eingravierten Portrait von ihm bedankte. Wainwright sieht in der Familie Shudi europäische Diplomaten (vgl. Wainwright 1982: 27).

³¹³ Wahrscheinlich war das Klavier mit der Seriennummer 607 aus dem Jahr 1794 das erste mit diesem Tonumfang.

des Nachbarhauses mit der Nummer 32 in der Great Pulteney Street.³¹⁴ Die auf der Rückseite der Häuser gelegenen Remisen und Pferdeställe eigneten sich zusätzlich für Firmenzwecke, weshalb Broadwood im Jahr 1785 Ställe in der Bridle Lane mietete. Bald darauf erwarb er das sogenannte *Crown Posting House* oder später *Square Yard* genannt an der Ecke Bridle Lane/Silver Street. Um die Jahrhundertwende hatte Broadwood nach rund dreißig Jahren seine Nutzflächen mehr als verdoppelt: drei nebeneinander liegende Häuser in der Great Pulteney Street und auf deren Rückseite neun umgebaute Ställe, sowie das ehemalige *crown public house*. Das hatte zwei Vorteile: zum einen waren die Stallungen für die Pferde in die Produktionsstätte integriert und es war somit eine leichte Zufahrt für die Pferdewagen geschaffen, die mit den schweren Instrumenten im Hof beladen werden konnten. Zum anderen war nun der öffentliche Kundenbereich im Vorderhaus mit Schaufenstern zur Great Pulteney Street getrennt vom Produktions- und Arbeitsbereich nach hinten zur Bridle Lane hin.

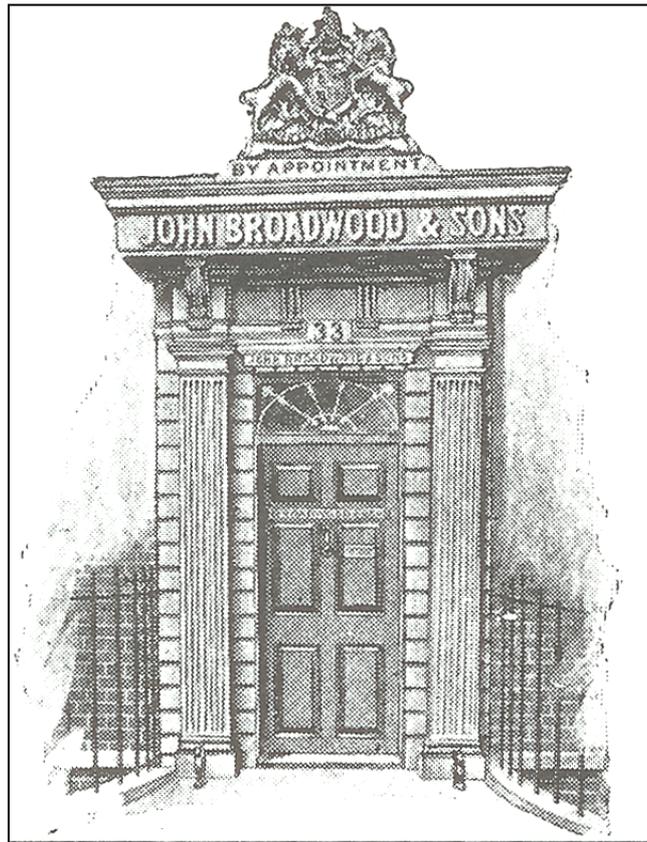


Abb. 9: Geschäftseingang um 1807
(Wainwright 1982: 208)

³¹⁴ Jahresmiete 102 Pfund.

Der Habitus des Unternehmers

Betriebliches Umfeld

Broadwoods vielseitige Geschäftspraxis und das daraus entwickelte betriebliche Umfeld spiegelte sich in seinen Handelspartnern wider, die für ihn Konkurrenten wie Partner (z. B. in der Entwicklung) zugleich waren. Um die Grundlagen der unternehmerischen Flexibilität Broadwoods zu verdeutlichen, sollen im Folgenden die Geschäftsfelder Einkauf und Verkauf exemplarisch veranschaulicht werden.

Während Produzenten wie Kirkman die von Shudi und Broadwood erfundene Schwellertechnik mit deren Erlaubnis und gegen Entgelt übernahm, interessierte sich Broadwood für einen Dämpfer von Adam Walker, bei dem der Hammer an einer Stelle auf die Saite fiel, an dem diese von einem Stück Seide umspannt war. Dadurch wurde ein dauerhaft weicher, gedämpfter Klang erzeugt. Bezeichnet wurde diese Vorrichtung als *celestine stop*. In seinen Büchern ist eine Notiz zu finden, in denen Broadwood Walker 9 Pfund für die Benutzung seiner Vorrichtung zahlte (vgl. Wainwright 1982: 55). Ebenfalls in seinen Aufzeichnungen sind Zahlungen für eine beträchtliche Menge Mahagoni-Holz zu finden, für die Broadwood am 08. Juni 1784 rund 63 Pfund an einen Mr. Compton zahlte sowie weitere Materialeingänge von Mr. Aldee. Aus einer ohne Quelle angegebenen Notiz erfahren wir, dass Broadwood Kontakt zu der 1792 in London errichteten Spezialfabrik für den Bau von Holzbearbeitungsmaschinen von Samuel Bentham hatte.³¹⁵ Diese stellten Säge-, Hobel-, Kehl-, Nut- und Stemmmaschinen sowie Maschinen zur Bearbeitung gebogener Flächen her, mit denen Arbeitszeiteinsparung von neunzig Prozent im Vergleich zur herkömmlichen Methode und eine fünfzigprozentige Reduzierung des Produktionskostenaufwandes erzielt werden konnte. Das lässt darauf schließen, dass Bentham einer der Ersten war, der die Dampfmaschine in vollem Umfang zum Einsatz brachte.³¹⁶

Teile des für die Saiten benötigten Drahts bezog er von *“Willm Taverner Brass Copper and Iron Wire Drawer No 4 Peter Street (...)“* (aaO.). Auch Zulieferteile wie Elfenbein, Panzerplatten von Schildkröten und bestimmte Tierknochen für den Belag der Tastaturen von der Firma William Drane, Aldgate Street Nr. 25 sind als Einkäufe in Broadwoods Büchern zu finden. Dass Broadwood auch selbst als Teilelieferant fungierte, belegt die Notiz vom Oktober 1782 *“Mr. Williams bought 6 sounding boards“* (aaO.). Ab den neunziger Jahren, als die äußere Bedeutung der Instrumente als Einrichtungsgegenstände stieg, fand Broadwood in

³¹⁵ Vgl. lose Blattsammlung Broadwood Archiv, Sussex/GB, handschriftliche Notizen unbekannter Herkunft. Diese Maschinen kamen in Preußen erst um 1805 auf dem Markt.

³¹⁶ Ob Broadwood Maschinen von Bentham kaufte oder sich nur über deren Wirkungsweise Kenntnisse verschaffen wollte, ist ungeklärt.

Thomas Sheraton einen begabten Möbeltischler, der sich in Soho zuerst in der Wardour Street und später in der Broad Street in unmittelbarer Nachbarschaft niederließ. Von Sheraton wird berichtet, dass er verschiedene Möbelstücke designed hat und vor allem die seidenmatt und hell glänzende Holzlackierung einführte. Diese Lackierung konnte Broadwood als Alternative zum dunkleren Mahagoniholz anbieten. Das war bis dahin vorwiegendster Holzrohstoff und wurde im frühen 18. Jh. aus Westindien, z. T. aus Jamaika und Kuba, importiert. Ab 1775 kamen Mahagonilieferungen aus Honduras. Die Qualität und Formbeständigkeit dieses Holzes wurde von vielen englischen Klavierbauern geschätzt.

Im Jahr 1805 bestellte Broadwood bei dem Herren Lieber in Berlin große Mengen Stahldraht für die Instrumentensaiten. In einem Brief informierte Broadwood seinen Geschäftspartner: *“We use a greater quantity of music wire it will answer your purpose to send us the best“* (zit. nach Wainwright 1982: 101). Im selben Jahr kaufte er 1.568 Resonanzböden aus Stahl von einer unbekanntenen Firma aus Leipzig, die dann über den Hamburger Hafen nach London verschifft wurden.

Fachpromotor und Innovator

Handwerklich hatte Broadwood die sechziger Jahre genutzt, um sich mehr und mehr der Entwicklung des Klaviers zu widmen. Dies tat er maßgeblich in der Zusammenarbeit mit den Kollegen seiner Zunft, Andrew Backus und Robert Stodart. Im Hause Backus' in der Jermyn Street tüftelten die drei Männer gemeinsam an mechanischen Neuerungen und Verfeinerungen, die als *English Grand Action* bekannt wurden. Im Zuge dessen ist spätestens im Jahr 1777 ein erstes Patent von Robert Stodart mit dem Zusatz *grand* in Zusammenhang mit der Bezeichnung ‚Piano‘ nachzuweisen (vgl. Wainwright 1982: 39). Angestachelt wurden die drei von dem Erfolg des ehemaligen Kollegen von Broadwood, Johannes Zumpe, der sich mit kleinen *square pianos*³¹⁷ ganz in der Nähe (Hanover Square) selbstständig gemacht hatte (vgl. Cole 1998: 43-46). Das neuartige Pianoforte von Zumpe erfreute sich schnell wachsender Beliebtheit, und dies nicht nur im häuslich-musikalischen Bereich.

Durch den günstigen Umstand, den Betrieb seines Schwiegervaters übernehmen zu können, war Broadwood nach dessen Ableben sofort in der Lage, Innovationen, die er möglicherweise aus Rücksicht auf Shudi zunächst nur ansatzweise verwirklicht hatte, nunmehr vollständig in

³¹⁷ Der Name resultiert aus ihrer rechtwinkligen Form. Zumpe hatte diese kleinen Klaviere in Deutschland Anfang der sechziger Jahre des 18. Jahrhunderts kennen gelernt und nach England gebracht, wo er sie fortan kopierte und für rund 50 Pfund das Stück verkaufte. Sein Landsmann Johannes Pohlmann stößt die Musikforscher auf die ersten Anzeichen für Klaviere in England im Jahr 1763 (vgl. Harding 1933: 55 f.). In der Zeitung Mortimer's Directory annoncierte Frederic Neubaur den Verkauf von so genannten *harpsichords* (Cembali), *piano-fortes*, *lyrichords* (Lyra Klaviere) und *claffichords* (Clavichorde) (vgl. Kap. III, A I).

die Tat umzusetzen. Auch auf die Tatsache, dass Shudi ein eher sicherheitsbewusster, risikoscheuender Kaufmann gewesen war, der sich nahezu ausschließlich auf die Produktion seiner Instrumente konzentrierte, hatte Broadwood als Juniorchef der Firma wahrscheinlich Rücksicht genommen. Mit der Übernahme der alleinigen Verantwortung standen seinem kaufmännischen Geschick keinerlei Rücksichtnahmen auf Mitgesellschafter im Wege, so dass er nach eigenem Gusto schalten und walten konnte.

Schon in den frühen siebziger Jahren des 18. Jahrhunderts verbreiterte Broadwood die geschäftliche Basis und agierte fortan in vier Sparten: als Produzent von Instrumenten, als Vermieter von Instrumenten für öffentliche Konzerte oder privaten häuslichen Bedarf, als Cembalo- und später Klavierstimmer sowie als Händler von Instrumenten und Einzelteilen diverser auch nicht eigener Produktmarken³¹⁸. Diese unternehmerische Vielfältigkeit lässt auf eine besondere Weitsicht und einen ganzheitlichen Ansatz John Broadwoods schließen; ganzheitlich insofern, als dass die gesamte Produktionskette von der Erschaffung des Produktes über seine Vermarktung bis zur dauerhaften Produkt- und Kundenpflege, die ihrerseits durch persönliche Vermittlung wieder zu Neukunden und damit Produktionsaufträgen führte, berücksichtigt wurde.

Auch änderte er den bisherigen Produktionsstil seines Lehrmeisters. Dieser hatte immer nur auf Bestellung³¹⁹ produziert, was jegliche Lagerhaltung und damit verbundene logistische Schwierigkeiten vermied. Da man für ein Lager entsprechenden Platz benötigt und dieser in der Stadt knapp ist, hatte Shudi damit jegliche Zusatzkosten gespart. Broadwood bewies Risikofreude und Selbstbewusstsein, als er schon bald begann, mehr zu produzieren, als mit Bestellungen nachgefragt wurde.

³¹⁸ Dies ging bis zum Handel von Cellosaiten in den Jahren Mitte der 1790er.

³¹⁹ Heute würde man dies als *'produce on demand'* (produzieren auf Nachfrage) bezeichnen.

Produktionszahlen der Firmen Shudi & Broadwood bzw. John Broadwood (ab 1782) für die Jahre 1725-1800 liegen leider nicht lückenlos nachvollziehbar vor.

<u>Jahr</u>	<u>Anzahl der produzierten Instrumente</u>
1725	25 (durch Shudi)
1780	50 (mit Broadwood als Angestelltem)
1784	283
1785	409
1790	1266
1795	2800
1800	5397

Tab. 4 (vgl. Witter 2000: 100)

Gleichzeitig stellte er einzelne Instrumententeile (v. a. den venezianischen Schweller/Dämpfer) für Kollegen seiner Zunft zur Verfügung, betätigte sich also als Zulieferer. Daraus entwickelte sich schon bald ein gegenseitiger Austausch von Vorrichtungen und Teilen, so dass auch Broadwood auf dem Teilemarkt für seine Produktionen bei anderen Konkurrenten einkaufte (vgl. Ausführungen zum betrieblichen Umfeld im vorangehenden Kapitel).

Wie scharf die unternehmerische Spürnase Broadwoods war, zeigt das Beispiel seiner zeitweiligen Produktion von Gitarren. Als diese modern wurden, produzierte und verteilte er sie an Straßensänger, was den Effekt auslöste, dass seine zumeist aristokratische Kundschaft die Gitarre als Instrument der vulgären Unterschicht empfand, sich distinguierte und selbst wieder vermehrt dem Cembalo zuwandte. Broadwood (und darin war er sich z. B. mit seinem Konkurrenten Kirkman einig) beeinflusste somit die Nachfrage nach seinen Spitzenprodukten (in Preis und Ausstattung) in einer bis dato nicht gekannten Weise und nutzte damit die gesellschaftliche Distinktion für seine Zwecke aus. Dieses Beispiel beweist aber auch seine ungeheure Flexibilität im produktiv-schöpferischen Sinne. Sich sowohl marktgerecht zu positionieren, also das Angebot der Nachfrage anzupassen, als auch die produktive Leistungsfähigkeit dauerhaft sicherzustellen, war Teil seines Erfolgsrezeptes.

Dass Broadwood sehr lernfähig war, zeigt das folgende Beispiel: Ein Jurist und Laienmusiker aus Philadelphia, Francis Hopkinson, der im Besitz eines zweimanualigen Cembalos von Broadwood war, hatte eine andere Federungsmethode für das Cembalo erfunden, die der Feder eine größere Stärke und Stabilität verlieh und durch eine Metallklammer Schutz vor dem Zerschlagen bot. Hopkinson beschrieb seine Innovation im Jahr 1783 in einem Schriftsatz an die philosophische Gesellschaft von Philadelphia. Er wies darauf hin, dass in manchen Fällen bei seinem Broadwood-Instrument die Feder durch die von Broadwood vorgenommene Erweiterung des Führungsschaftes zuviel Spielraum hat und sich darin frei bewegt. Dies erzeuge unangenehme Nebengeräusche. Broadwood seinerseits, womöglich zu stolz, um den technischen Mangel einzugestehen und sich die Innovation von anderen vormachen zu lassen, nahm Hopkinsons Hinweise interessiert zur Kenntnis und änderte entsprechende Vorrichtungen schon bald, so dass die Innovation (inkl. eines Patents hierfür im Jahr 1794) am Ende ihm zugeschrieben wurde. Niemals hätte er sich solchen gutgemeinten Ratschlägen entzogen, war er sich doch bewusst, wie wichtig u. a. seine Reputation zur Neukundengewinnung war (vgl. Harding 1933: 164).³²⁰

Eine besondere Bekanntschaft verband Broadwood mit Tiberius Cavallo (1749-1809) und Dr. Edward Whitaker Gray (1748-1806) (vgl. Cole 1998: 135-140). Cavallo war aus Italien eingewandert, hatte Physik studiert und war Mitglied der königlichen Gesellschaft. Sein feiner musikalischer Sachverstand führte zu allerlei Experimenten auf dem Gebiet der Akustik, deren Ergebnisse er zu Gesellschaftsanlässen kundtat. Broadwoods Interesse an seinen Ausführungen war groß. Ebenso erfinderisch tätig war der Botaniker Dr. Gray, der unter Cavallos und Broadwoods Augen Experimente zur Verbesserung der Saiten-Vibration durchführte. Sein Ziel war herauszufinden, welche Saitenlänge richtig war, um die intensivste Saitenschwingung und damit verbunden den kraftvollsten Ton zu erhalten. Dies führte Broadwood 1788 zur Erfindung eines zweiten Stegs für die Bass-Saiten, deren Anordnung von Bass und Diskant fortan kreuzsaitig auf dem Resonanzboden vorgenommen wurde (vgl.

³²⁰ Hopkinson war gut befreundet mit Thomas Jefferson, dem Verfasser der Unabhängigkeitserklärung und späteren Präsidenten der Vereinigten Staaten. Diesem hatte er von seinen Experimenten am Broadwood-Cembalo erzählt, was Jefferson veranlasste, bei einem Besuch in London kurze Zeit später die Firma Shudi & Broadwood aufzusuchen, um sich mit John Broadwood über Hopkinsons Ideen zu unterhalten. Dabei zeigte ihm Broadwood Instrumente, die mit exakt den gleichen Lederplektronen (Lederstreifen zwischen Hämmern und Saiten), wie Hopkinson es vorgeschlagen hatte, als Ersatz für die Federn mit entsprechender Spannkraft ausgerüstet waren. Broadwood vergaß seinem Gast gegenüber den Hinweis nicht, diese Neuerung wäre bereits älter als Hopkinsons Vorschlag, was diesem von Jefferson sogleich nach seinem Besuch brieflich übermittelt wurde (vgl. Wainwright 1982: 64).

Briner 2000: 340). Die Innovation war sofort erfolgreich, die Bass-Saiten klangen nunmehr kraftvoll und schon kurze Zeit später übernahmen alle anderen Klavierbauer dieses Prinzip.³²¹ Der Durchbruch zum ‚großen Klavier‘ war nun endgültig geschafft, was die Typenbezeichnung *Grand Pianoforte* eindeutig anzeigte. Der Flügel in seiner heutigen Form war eingeführt. Diese großen Instrumente waren nicht billig. Im Durchschnitt musste der Käufer 25 Guineas, also etwa 525 Schillinge, für einen Flügel berappen. Auch die Preise der im Gegensatz dazu kleinen *square*-Pianos hatten angezogen; ein solches Instrument kostete 20 Guineas (rund 420 Schillinge).

Die politischen Umstände der französischen Revolution hatten zur Folge, dass sich im Jahr 1789 die Strassen in Soho mit Flüchtlingen aus Frankreich füllten. Unter ihnen waren Spezialisten wie Sebastian Érard und sein Neffe Pierre. Sie hatten seit 1777 in Paris *square pianos* gefertigt.³²² Es ist unbewiesen, wird aber vermutet, dass die Érards eine Zeitlang für Broadwood tätig waren, bevor sie eine eigene Firma für Harfen- und Klavierproduktion eröffneten. Die französischen Instrumentenbauer, die durch die Revolution in der Heimat verhindert waren, im eigenen Land zu produzieren, verhalfen der Entwicklung des Klaviers in England in entscheidendem Maße. Unter den vielen zugezogenen Flüchtlingen waren auch populäre Musiker, wie der (in Böhmen geborene) Pianist Jan Ladislav Dussek³²³. Die auf dessen Vorschlag hin von Broadwood baulich umgesetzte Oktavsteigerung führte zu einer enormen klanglichen Glanzsteigerung.³²⁴ Bis 1789 waren solche erweiterten Tastaturen stets nur auf besonderen Wunsch als Sonderausstattung produziert worden.³²⁵ Dussek war so stolz auf seinen neuen Broadwood-Flügel, dass er ihn Haydn³²⁶ während dessen Konzertaufenthalten im Konzertsaal *Hanover Square Room* am 11. März, 16. und 17. Mai 1791 zur Verfügung stellte.

³²¹ Bei einem modernen Broadwood-Flügel aus heutiger Zeit kreuzen die 39 Saiten der untersten 20 Tasten die höheren Saiten (vgl. Briner 2000: 347).

³²² Die bis dahin in Frankreich verfügbaren Instrumente waren englische Importe, vorwiegend der Firma Zumpfe.

³²³ Seiner äußeren Attraktivität wegen *le beau Dussek* genannt, wird auf ihn die Tradition zurückgeführt, dass der Pianist beim Konzert auf der Bühne seitlich zum Publikum am Instrument sitzt, damit die Zuhörer im Saal sein Profil sehen können.

³²⁴ Broadwood lässt sich im selben Jahr (1794) ein Pedal zum Einschieben von Filz- und Lederstreifen zwischen Hämmern und Saiten (Lederplektron) patentieren (vgl. Briner 2000: 340).

³²⁵ Normalerweise sind in einem heutigen Flügel 88 Tasten und 243 Saiten vorhanden (damit Verdopplung des Tonumfangs seit Cristoforis *Gravicembalo-col-piano-e-forte*-Erfindung 1709), die 8 Oktaven umfassen. Es gibt aber Ausnahmen, z. B. das ‚Imperial‘-Modell von Bösendorfer mit 97 Tasten.

³²⁶ Dieser logierte mit seinem Agenten Salomon in der Great Pulteney Street *“having a room for composing at Shudi & Broadwood’s pianoforte shop in the same street“* (zit. nach Wainwright 1982: 75).

Patente aus der Zeit John Broadwoods³²⁷

- 1769 Englisches Patent Nr. 947 für Shudis Venezianischen Schweller (*Venetian Swell*)
- 1773 (17. Juli) Patent für eine spezielle Position und Art der Hämmer und Dämpfer (hölzerne Hebel)
- 1783 Englisches Patent Nr. 1379 für ein verbessertes Tafelklavier mit hinterstimmig verlegtem Stimmstock und Wirbel, bei dem der rechte Pedalhebel den bisherigen Kniehebel ersetzt (*J. Broadwood Action Dampers Hammers, arrangement for Forte Pedals*)

Tab. 5 (vgl. Brinsmead 1889: 126; Harding 1933: 54-60; Wainwright 1982: 326; Cole 1998: 97-101)

Wainwright weist allerdings deutlich darauf hin, dass es ein Irrglaube sei, zu meinen, der Impuls für Innovationen sei ausschließlich von den Produzenten ausgegangen. Für ihn steht mit Blick auf die Musikgeschichte fest, dass die großen Komponisten sich oft viele neue Möglichkeiten selbst vorgestellt haben, die sie dann den Instrumentenbauern zur technisch-baulichen Umsetzung und Verbesserung der vorhandenen Produkte vorschlugen. Von selbst hätten diese nur wesentlich langsamer Innovationen in die Tat umgesetzt, was sich am Beispiel der Entwicklung des Klaviers verdeutlichen lässt: *“Old pianofortes often sound like harpsichords, not just because they are old, but because their makers meant them to sound like that ... The advantage of the pianoforte lay not in its different tone-colour, but in his power of dynamic gradation”*³²⁸ (Wainwright 1982: 81).

Wie wertvoll der Name Broadwood inzwischen auch im Ausland geworden war, zeigte sich am Beispiel von Fälschungen des Namens bzw. gesetzwidrigen Verhaltens in anderen

³²⁷ Weitere Patente aus der Zeit nach John Broadwood:

- 1825: Englisches Patent Nr. 5261 für *Action and Check* (Erfinder: James Shudi Broadwood); was Wainwright damit meint, erschließt sich nicht eindeutig. Vermutlich wird es sich um eine veränderte Auslösungsmechanik (Repetitionsmechanik) handeln.
- 1827 Englisches Patent Nr. 5485 für das *arrangement of Hitch pin in metal* (Erfinder: James Shudi Broadwood); damit ist das Eisenspreizen des Rahmens gemeint.
- 1842 Englisches Patent Nr. 9245 für das *Schoolroom Pianoforte* (Erfinder: Henry Fowler Broadwood).
- 1888 Englisches Patent Nr. 1231 für das *Barless Grand* (Erfinder: Henry John Tschudi Broadwood); hierbei muss es sich um einen bestimmten Flügel handeln.
- 1894 Englisches Patent Nr. 20504 für *Grand Action* (Erfinder: G. D. Rose); ebenfalls eine verfeinerte Auslösermechanik für einen Flügel.
- 1827 Englisches Patent Nr. 267195 für eine *Simplified manufacture* (Erfinder: Collen/Broadwood); welches Detail oder welcher Produktionsablauf hier vereinfacht wurde, ist nicht zu erschließen.

³²⁸ *Gradation* im Sinne von Skalierung/Abstufung, die zum wichtigen Stilmittel der Kompositionen wurden. Im Falle Broadwoods war es u. a. der Komponist Clementi und der Pianist Dussek (als Ausführer), die entsprechende Änderungen vorantrieben.

Ländern.³²⁹ Dies geschah, obschon bereits zu Shudis Zeiten der Unternehmenschriftzug auf jedem Originalinstrument angebracht war. Ein gewerblicher Rechtsschutz bestand zur Zeit Broadwoods noch nicht, dieser wurde erst nach 1838 (bzw. 1842) eingeführt.

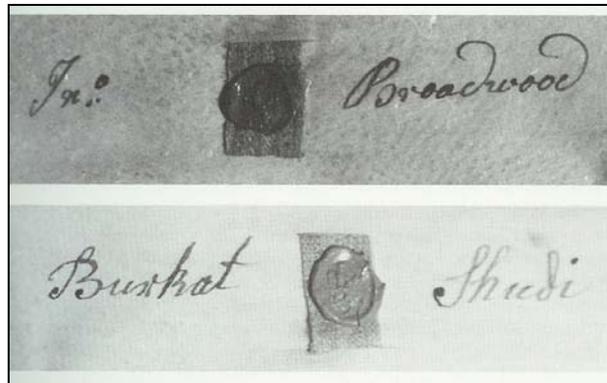


Abb. 10: Signaturen und Siegel von Broadwood und Shudi, 1771
(Wainwright 1982: 49)

In der Blütezeit des Geschäfts, in der der Vater und die Söhne mit den Lieferungen kaum nachkamen und die Kunden mit freundlichen Briefen unter Verweis auf die Situation vertrösten mussten, kam vermehrt das Problem hinzu, dass die Zahlungsmoral der Kunden sank. Dies bedeutete für Broadwood einen erhöhten Verwaltungsaufwand, da er erstmals Zahlungserinnerungen versenden musste und seine finanzielle Disposition darunter litt. Selbst honorige und bisher solvente Kunden hielten es oft nicht für nötig, ihre Rechnung zeitnah zu

³²⁹ Im Jahr 1803 tauchte z. B. eine Anzeige in einer englischen Zeitung in Indien auf, die folgenden Wortlaut enthielt: *“John Broadwood & Son, Grand & small piano forte makers to His Majesty and the Princesses having received authentic information that Instruments of very imperfect nature are sent out for sale to India and their name affixed as if manufactured by them think it necessary to acquaint the Gentry in India that none of the numerous Piano Fortes introduced into Asia by officers of Indiamen and others for sale within these 6 years last passed are of their manufacture. They beg to declare that none of the pianofortes that have mahogany fronts or name boards that have any painted ornaments or that have brass clamps on the corners are of their manufacture with the exception of two Grand pianofortes with brass clamps sent out 9 years ago, and one small one sent in 1800”* (zit. nach Wainwright 1982: 102).

Zum Schutz vor Fälschungen flossen die englischen Erfahrungen auf diesem Gebiet in die späteren Gesetzesüberlegungen auf deutscher Seite ein, wie folgender Verhandlungstext der Reichsverfassung erkennen läßt: „Abgesehen von einzelnen älteren Bestimmungen begann erst vor etwa 12 Jahren die britische Regierung mit dem gesetzlichen Schutze des gewerblichen Eigenthums sich zu beschäftigen. Im Jahre 1838 wurde eine Bill erlassen, um das Nachahmen einheimischer Fabrikstempel und Zeichen im Auslande bei Waaren, welche nach England zur Einfuhr oder zur Wiederausfuhr gebracht werden, zu verhindern und im folgenden Jahre wurde ein Gesetzesvorschlag zur wirksameren Beschützung des Eigenthumsrechts an industriellen Erfindungen und Mustern, gemacht, welcher jedoch erst im Jahre 1842 (30. August) in veränderter Form durchging. Ein zusätzliches Gesetz ist vom 22. August 1843. Die britischen Gesetze über Waarenbezeichnungen erhalten, wie es scheint, namentlich von den Zollbehörden eine Auslegung, die, weil im Zwischenhandel mit deutschen Fabrikaten England nicht zu umgehen ist, der deutschen Industrie im wesentlichen Nachtheile zufügt. Dies ist ein bei der demnächstigen deutschen Gesetzgebung besonders zu berücksichtigendes Verhältniß (in: *Verhandlungen der deutschen verfassungsgebenden Reichsverfassung zu Frankfurt a. M., amtliche Protokolle der 181. bis 234. Sitzung*, hrsg. v. Konrad Dietrich Haßler, Bde. 3 und 4, Topos Verlag, Vaduz 1984, S. 221).

begleichen.³³⁰ Broadwood verstärkte als Konsequenz daraus sein landesweites Vertreternetz. Da er wusste, wie lange die Kommunikation via schriftliche Korrespondenz dauerte, begann er ein Provisionsgeschäft, bei dem für den Verkäufer vor Ort im Erfolgsfall eine vertraglich zugesicherte Summe abfiel, die allerdings nur gezahlt werden konnte, wenn das Geld auch eingegangen war. Dies wiederum bürdete die Mühen des Geldeintreibens den Verkäufern auf und entlastete die Firma in London immens. Es zeigt, was für ein Auge für den Wettbewerb Broadwood –unterstützt von seinen tatkräftigen Söhnen- hatte.

4.1.4 Die Wirkung des Produzenten auf einzelne Aspekte der englischen Gesellschaft

„Höchstes Glück der Erdenkinder ist doch die Persönlichkeit“ (Stargardt-Wolff 1954: 12). Diese Persönlichkeit Broadwoods und seine facettenreiche Wirkung auf die englische Gesellschaft soll anhand einiger Beispiele näher beleuchtet werden.

Schon bald nach dem Tod seines Mentors Shudi übernahm Broadwood die bestehenden Kundenkontakte und baute sie systematisch aus. Illustre Namen, meist adliger Herkunft, füllten seine Auftragsbücher: Unter ihnen die Kaiserin Maria Theresa, der Herzog von Leeds, die Herzöge von Bedford und Richmond wie auch der Herzog von Marlborough. Maler wie Sir Joshua Reynolds, der Broadwoods Instrumente zusätzlich in Porträts bildlich zur Geltung kommen ließ, gehörten ebenso dazu wie Johann Christian Bach³³¹, der jüngste Sohn von Johann Sebastian Bach, oder der italienische Geiger Felice de Giardini, seines Zeichens Direktor des Konzerthauses Pantheon. Ab 1775 interessierte sich nachweislich auch Joseph Haydn aus Wien für Broadwoods Instrumente. Haydn erhielt das Cembalo mit der Produktionsnummer 762, was heute im Kunsthistorischen Museum Wien zu finden ist. Broadwood hatte sich auf der Insel systematisch ein Netz von Verkaufsagenten aufgebaut. Hierzu gehörten u. a. James Roche aus Cork, J. & W. Lintern aus Bath, Mr. H. Hine aus Liverpool und Mr. Charles Nicholson aus London (vgl. Wainwright 1982: 80). Aufträge erreichten Broadwood aber nicht nur aus England oder dem nahen Ausland, sondern aus der ganzen Welt. Er lieferte nach Russland, Dänemark, Portugal, Italien, Frankreich ebenso wie nach Westindien und Jamaica. Auch hatte Broadwood frühzeitig ein Netz von Agenturen eingerichtet. Solche bestanden in Oporto (Mr. Brooks), in Belfast (William Ware), in Schottland (Corri & Sutherland, später Corri & Dussek), Edinburgh (Neil Stewart), Bologna

³³⁰ Ob volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen wie z. B. eine Währungskrise die Ursache für dieses Verhalten waren, ist unklar. Es liegen keine Anhaltspunkte dafür vor.

³³¹ Er wurde als der ‚Londoner Bach‘ bekannt, da er das Londoner Musikleben maßgeblich mitbestimmte, und lebte in Soho Square.

(Mr. Obert) und Frankreich (Leotard Cazenove) (vgl. Wainwright 1982: 55). Die Nachfrage war manchmal so immens, dass Broadwood auch seine eigenen, privat genutzten Instrumente veräußerte.

Interessant in diesem Zusammenhang sind die Eintragungen in das Auftragsbuch (*Broadwood Journal*) aus dem Jahr 1785³³².

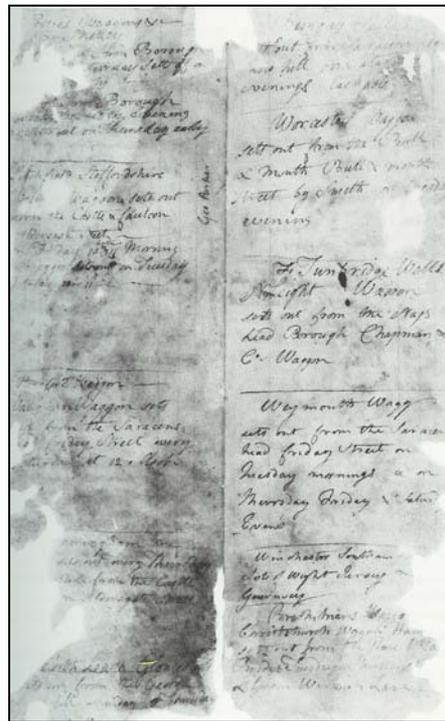


Abb. 11: Broadwood Journal, 1785
(Bodleian Library, Oxford, Wainwright 1982: 67)

Die mit Kinderhandschrift eingetragenen Vermerke belegen zum einen das enorme Vertrauen Broadwoods in die Geschäfts- und Verantwortungsfähigkeit seines Sohnes James (vgl. Kap. 4, 4.1, 4.1.2). Zum anderen sind sie ein Beweis dafür, dass der geographisch erweiterte Handel eine erhebliche logistische Herausforderung darstellte. Der Transport musste zeitlich

³³² In diesem Büchlein sind folgende Notizen zu Geschäftsvorgängen in der linken Spalte der Seite festgehalten: "Saturday morning by Clarke & Son ... the Bell Inn Wood (St) on Tuesday at 12 o'clock. By Clark. Lewes Waggon & c by Shelley ... Inn Borough every Wednesday evening & sets out on Thursday early. Litchfield Staffordshire ... Waggon sets out from the Castle & falcon Aldersgate Street on Friday between 10 & 11. Hereford Waggon - Vaughan Waggon sets out from the Saracenes head Friday street every Saturday at 10 o'clock. Birmingham ... sets out every Thursday ... o'clock from the Castle (&Falcon) Aldersgate Street. North Leach Cloucester sets out from the George (Snow) hill Monday & Thursday ... sons Waggon."

Inhalt der rechten Spalte der Buchseite: „Bungay Suffolk sets out from Saracenes head Snow hill on Saturday evenings Catchpole. Worcester Waggon sets out from the Bull & Mouth Street by Smith on Tuesday evening. Tunbridge Wells Wheight (?) Waggon sets out from the Nags head Borough Chapman & Co Waggon. Weymouth Wagg. Sets out from the Saracens head Friday Street on Tuesday mornings & on Thursday Friday & Saturday evens. Winchester Soutampton Isle of Wight Jersey & Guernsey Bradnetman's Waggon Christchurch Waggon ... sets out from the Rose ... Bridge Tuesdays Thursdays ..." (Wainwright 1982: 67, 68).

und organisatorisch gut geplant sein. Die genannten Städte sind bis auf wenige Ausnahmen (Southampton und Weymouth) im Landesinneren. Die Verschiffung ins Ausland fand über die Hafenstädte Bristol, Liverpool und Hull, Glasgow und Edinburgh statt. Der Exporthandel wurde in den neunziger Jahren immer wichtiger. Im Jahr 1794 wurden sechs *square*-Pianos nach Haiti verschifft, wo Broadwood zwei Agenten hatte (Delonguemere & Co. sowie Etheard & Baudot). Die Namen der Agenten lassen auf eine französische Herkunft schließen, was signalisiert, dass die Briten auch in den französischen Markt im Ausland (und den Kolonien etc.) eingedrungen waren. Auch der amerikanische Markt wuchs enorm. Ein deutscher Einwanderer, John Jacob Astor, begann um 1783, mit Schiffen nach Amerika zu segeln, um dorthin Instrumente zu exportieren und von dort Pelze nach Europa zu importieren. Schon bald hatte er auch zahlreiche Broadwood-Instrumente an Bord.

Besondere Beziehungen pflegte Broadwood zur englischen Krone. Die königliche Familie gehörte zu seinen Stammkunden. Wie das Auftragsbuch erkennen lässt, kaufte der Prinz v. Wales 1795 zwei Klaviere, mietete Prinzessin Sophia im Frühjahr des gleichen Jahres einen Flügel und bat Prinzessin Elizabeth Broadwood, ihre Harfe im Buckingham Palast instandzuhalten. Durchaus nicht selten war es der Fall, dass sich vermögende Herrschaften als Mäzene hervortaten und ein erstklassiges Instrument mieteten, um es für einen speziellen Anlass einem Künstler generös zur Verfügung zu stellen.³³³ Den Titel des Hoflieferanten, den die Firma Broadwood seit Burkart Shudis erster Lieferung an den Prinzen von Wales 1740 führen durfte, behielt sie bis heute. John Broadwood durfte sich freuen, im jährlichen Hofregister in den Jahren von 1793 bis 1807 als Königlicher Cembalobauer geführt zu werden. Von 1809 bis 1812 wurde er dann als Königlicher Cembalo- und Klavierbauer titulierte.³³⁴

Bizarr ist die von Wainwright berichtete Geschichte eines Flügels, der im Jahr 1796 dem damaligen Premierminister von Spanien, Manuel de Godoy, nach Bilbao geliefert wurde. Godoy, der in den Kriegswirren Mitte der neunziger Jahre mit Frankreich an seiner Seite gegen England intrigierte, bekam sein außergewöhnlich aufwendig gearbeitetes Broadwood-Instrument per Schiff über einen Hafen geliefert, den die Spanier ausschließlich für die französische Marine geöffnet hatten. Broadwoods Instrument war somit als ‚stiller Agent‘ auf Feindesterritorium gelangt und hatte damit im weitesten Sinne sogar einen Hauch

³³³ Wie z. B. im Falle Haydns im Mai 1795, für den Lady Warwick einen Flügel bei Broadwood auslieh.

³³⁴ Noch heute verweist die Firma in ihrem Briefkopf stolz auf die Nähe zum Hof: *“Appointed Pianoforte Manufactures to: King George II, King George III, King George IV, King George V, King George VI, King William IV, King Edward VII, Queen Victoria, Queen Alexandra, Queen Mary“* (www.broadwood.co.uk).

handelspolitischer Symbolik erlangt. Auch zeigt das Beispiel, wie außerordentlich begehrt die Produkte Broadwoods international waren (vgl. Wainwright 1982: 85, 86).

Um die Jahrhundertwende, rund drei Jahrzehnte nach Übernahme der Firma, war John Broadwood ein extrem wohlhabender Mann. Wie andere vermögende und erfolgreiche Geschäftsleute begann er, als Privatier Geschäfte mit Anleihen und Hypotheken zu machen und in andere Unternehmen zu investieren. Dabei blieb er wieder seiner Herkunft treu und unterstützte zuallererst schottische Unternehmer. Wenngleich wegen der kriegerischen Aktivitäten der englischen Marine riskant, investierte er auch in Schiffsunternehmen, mit denen er den Überseetransport seiner Instrumente bewerkstelligte. Generös zeigte er sich jungen Musikern gegenüber. 1802 schenkte er z. B. dem sechszwanzigjährigen Organisten der St. James-Kirche (in der Hampstead Road) und Pianisten des Haymarket Theaters, George Smart, einen Flügel. Als dieser später als Sir George Leiter der philharmonischen Gesellschaft war und in dieser Funktion mit Beethoven korrespondierte, erinnerte er sich an John Broadwoods Freigebigkeit: *"I was obliged to borrow from Mr. Broadwood the sum of two hundred or three hundred pounds, and I offered to assign to him the lease as a security for repayment. This he declined, saying 'It would cost you some money to make a legal assignment of the lease to me. If you are honest you will pay me when you have the means', which, thank God, I soon had. I shall never forget his kindness"* (zit. nach Wainwright 1982: 94).

4.1.5 Die Wirkung des Produkts auf einzelne Aspekte der englischen Gesellschaft

Wie wichtig der Kundschaft die äußere Gestaltung des Instruments war, wird an der zunehmend aufwendigeren und kunstvolleren Gestaltung der Produkte deutlich. Das Design beispielsweise des an Godoy gelieferten Flügels hatte durch ein Miniaturporträt des Auftraggebers, was in einen mit Seide ausgeschlagenen kleinen Kasten eingelassen war, eine besondere persönliche Note.



Abb. 12: *Grand piano* von Broadwood, 1798
(Wainwright 1982: 86)

Einer der Designer solcher kostbaren und teuren Instrumente war Thomas Sheraton. Durch diverse Publikationen über ihn war er als Möbeldesigner Anfang der neunziger Jahre berühmt geworden.³³⁵ Der Effekt seiner seidenmatt glänzenden Holzlackierungen wurde im Gegensatz zum bis dahin meist verwendeten dunkleren Mahagoni-Holz von der Gesellschaft als “*cool, light and pleasant effect in furniture*“ empfunden (Wainwright 1982: 88). Namensschilder und Seitenteile kamen so besonders schön zur Geltung. Sheraton verstand es, dekorative Holzmaserungen entweder als bearbeitetes Echtholzstück oder durch Furnier optisch gewinnbringend einzusetzen. Dabei nahm er ähnlich wie es bei Mosaik-Parkettfußböden

³³⁵ *The Cabinet Maker's and Upholsterer's Drawing Book* feierte Sheratons Werke, die sich allerdings stark an die vierzig Jahre zuvor vom Möbeldesigner Chippendale gemachten Erfindungen anlehnten.

gehandhabt wird, die Idee der Kombination verschiedener Holzmuster in gestreifter wie kreuzförmiger Anordnung auf. In Anlehnung an die Intarsienkunst traf dies auf den Geschmack der zunehmend auf Optik und wohnlische Wirkung fixierten Käuferschaft. Auf der Innenseite des Tastendeckels und oft auch an der rechten Außenseite (der Instrumentenseite, die bei Konzerten dem Publikum zugewandt war) war in farblich durch das hellere Holz kontrastierendem Schriftzug des Baumeisters wie z. B. Johannes Broadwood eingearbeitet. Kleine Plaketten im Korpusinneren enthielten zusätzlich zum Namensschriftzug auch die Angabe der Firmenadresse Great Pulteney Street, Golden Square, London mit Angabe des Baujahres und der Instrumentennummer.

Der ungeheure Produktionszuwachs, den Broadwood erreichte, war die Antwort auf eine steigende Nachfrage eines neuen Marktes, in den Häusern einer kultivierten neuen Mittelschicht. Das späte 18. Jh. war eine Zeit des verstärkten sozialen Einflusses der Frauen und diese wurden zu einer gesteigerten weiblichen Kultivierung mit grazilen und anmutigen Formen angeregt. Ausdrucksform dessen war u. a. das Klavierspiel. Chronisten dieser Zeit, wie die Autorin Jane Austen, haben diese Art von Lebensgefühl durch Einbeziehung der Musik in Novellen verarbeitet.³³⁶ Sie schildert eine Szene, die typisch für zahlreiche Haushalte war, in denen die Töchter der Familie ihre Sensibilität und Kultiviertheit im Umgang mit Musik, Kunst und Literatur unter Beweis stellten. Ein durch den unendlichen Krieg mit Frankreich lädiertes Selbstbewusstsein der englischen Gesellschaft sollte auf diesem Wege innere Stärkung erfahren.

Mitte der neunziger Jahre entsprach es dem bürgerlichen Zeitgeist, dass das Klavier aufgrund von Platzknappheit in seiner äußeren Gestalt kompakter wurde. Wie die Raum- oder Heimorgel sollte es platzsparend und aufrecht an der Wand stehend für einen besseren Klang sorgen. James Shudi Broadwood unterstützte mit viel Geld die erfolgreiche Entwicklung eines aufrechten Klaviers (*upright piano*) durch den Klavierbauer William Southwell, was er, nachdem es serienfähig war, als seine Erfindung reklamierte. Southwell war 1794 aus Dublin nach London gekommen und hatte seine ersten Firmenräume in der Lad Lane und später in Broad Court (St. Martin in the Fields). Er unternahm diverse Versuche mit aufrechten Klavieren. Das *upright grand* war nicht nur ein schönes Instrument, sondern auch ein beliebtes Möbelstück, da in ihm gleichzeitig ein kleines Bücherregal untergebracht war. Da

³³⁶ “Aunt Jane began her day with music – for which I conclude she had a natural taste; as she thus kept it up – tho’ she had no one to teach; was never induced (as I have heard) to play in company; and none of her family cared much for it. I suppose, that she might not trouble them, she chose her practising time before breakfast – when she could have the room to herself. She practised regularly every morning – she played very pretty tunes I thought – and I liked to stand by her and listen to them; but the music (for I knew the books well in after years) would now be thought disgracefully easy – much that she played was from manuscript, copied out by herself – and so neatly and correctly, that it was as easy to read as print” (Wainwright 1982: 90).

die aufrechten Klaviere durch ihren starken ‚Möbelcharakter‘ bei Broadwood ausschließlich auf Bestellung produziert wurden, konnte der Meister die individuellen Kundenwünsche berücksichtigen.³³⁷

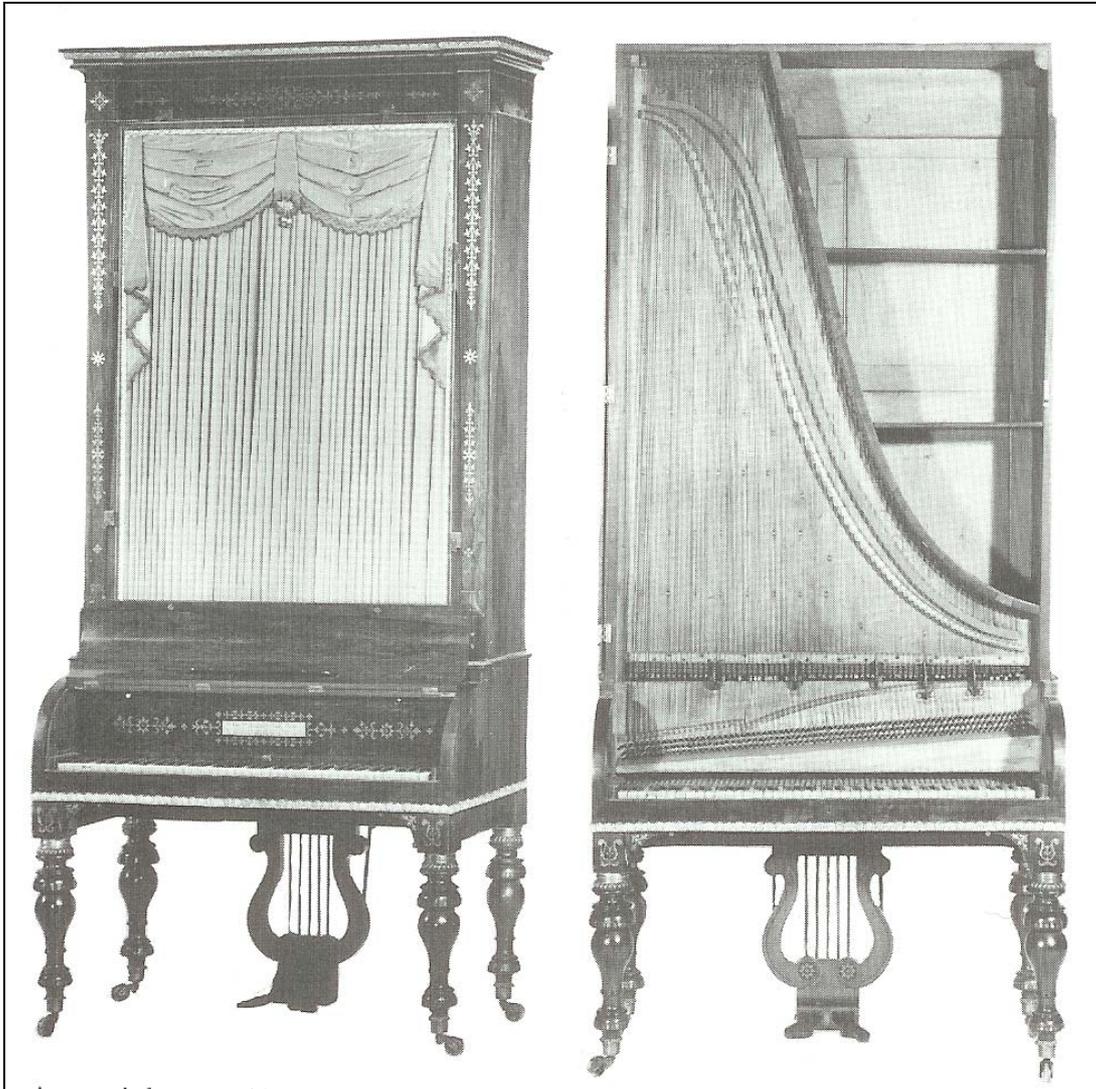


Abb. 13: *Upright grand open* von Broadwood, 1794
(Wainwright 1982: 104)

³³⁷ In einem Brief vom 07. Februar 1803 schreibt Broadwood an Mr. A. Corfe aus Salisbury: *“The price of an Upright Grand pianoforte in a plain case is 25 Guineas. We can make a very handsome instrument for One Hundred Guineas and higher to any price. At 105 Pound we would make the case either of Satinwood or black rose wood whichever would best match the Gentleman’s furniture (...) Waiting the favour of your Answer giving us the longest time you can ...”* (zit. nach Wainwright 1982: 105). Ein entsprechend aufwendig gestaltetes *upright piano* erhielt im Jahr 1806 u. a. auch Sir Arthur Wellesley aus Hastings (Grafschaft Sussex), der nach seinem militärischen Triumph als Sieger von Waterloo später als Lord Wellington berühmt wurde.