

5. UNTERSUCHUNGSERGEBNISSE

5.1 Das Klavier als ökonomisches Kapital

Die Forschungsergebnisse dieser Studie sollen analog zu ihrem theoretischen Überbau in distinktionstheoretischer Hinsicht diskutiert und verdichtet werden. Ausgehend von den drei verschiedenen Kapitalarten Bourdieus', lässt sich das „Feld der Machtausübung“ (Bourdieu 1982: 487) im sozialen Raum und damit die Position des Klaviers innerhalb dieses Feldes am besten darstellen. Das Klavier in seiner distinktiven Bedeutung als ökonomisches Kapital zu untersuchen setzt voraus, die Rahmenbedingungen der Gesellschaftssysteme Englands und Deutschlands als hierfür geeignet zu befinden.

Die politische Situation innerhalb der Untersuchungszeiträume der beiden Länder England (1769-1795) und Deutschland (1848-1871) war unterschiedlich. Wenngleich England ab 1756 mit Preußen verbündet war, war das englische Königreich im 18. Jh. territorial und politisch eine der führenden Weltmächte. Außenpolitisch mit der Vorherrschaft in Nordamerika, Indien, der Karibik und Westafrika gestärkt, bildete sich ein Nationalbewusstsein, was das Zusammenspiel von Krone, Ober- und Unterhaus im Sinne der *balance of power* (als ökonomische Variante von Machtpolitik eines Handelsstaates) in einem Machtgleichgewicht regelte. Hatten die Engländer im Laufe der Zeit eine ausgeprägte Herrschermentalität entwickelt, war Preußen hingegen zur Gründungszeit der Fa. Bechstein außenpolitisch von einer derartigen Machtstellung ziemlich weit entfernt. Der Dualismus mit Österreich prägte die Außenpolitik und verhinderte eine vergleichbare Dominanz. Während England innenpolitisch zweigeteilt war, mit einer Schicht von Reichen und Besitzenden auf der einen Seite und einer breiten verarmten Unterschicht auf der anderen Seite, hatte Preußen ähnliche Gegensätze in Bezug auf kleindeutsch-großdeutsch zu bewältigen. So stand „kleindeutsch-großdeutsch“ für den Gegensatz von protestantisch vs. katholisch, von norddeutsch vs. süd- und westdeutsch, aber auch für ein liberales Wirtschaftsbürgertum vs. eine stärker nach österreichischem Vorbild reglementierte wirtschaftliche Entwicklung. Bismarck verfolgte nach dem Sieg über Österreich und der Gründung des Norddeutschen Bundes (als Nachfolgeorgan des Deutschen Bundes) sein Ziel einer kleindeutschen Lösung mit einem Kaiserreich unter hohenzollernscher Krone.

Das führte dazu, dass z. B. ein Auftritt Bülow's durchaus zu einem patriotischen Moment mit politischer Bedeutung werden konnte. Denn ob er nun -wie am 25. März 1860 in Wien

geschehen- ein Konzert auf einem deutschen Instrument (Bechstein) anstelle eines österreichischen Fabrikats (Bösendorfer) spielte, war in Zeiten des Dualismus von Preußen und Österreich sogleich ein Politikum (Bechstein 1978: 29, 30). Zu diesen politischen Rahmenbedingungen gehörte der komplexe Prozess der Entwicklung einer marktgestützten, zunehmend kapitalistischen Wirtschaft, die Abschaffung von ständischen Rechtsungleichheiten, die Einführung eines öffentlichen Bildungswesens für breite Bevölkerungsschichten und die Begrenzung der Macht der Fürsten durch die Stärkung der staatlichen Bürokratie. Trotz dieser Unterschiede, war den stratifizierten Gesellschaftstypen Englands und Deutschlands gemeinsam, dass sich die Kommunikation innerhalb der Funktionssysteme nach der Leitdifferenz von ‚oben‘ nach ‚unten‘ regelte. Beide Systeme waren durch und durch von einer hierarchischen Politik unter der englischen Krone bzw. den konstitutionellen Monarchien in den deutschen Bundesstaaten geprägt. Institutionen wie König und Parlament machten die Hauptstädte London und Berlin gleichermaßen zu „Kristallisationspunkten von Staat und Nation“ (Brunn 1983: 15) und führten zu einem „Bedeutungsüberschuss des Regierens“ (Rytlewski 1994: 155).

Sowohl im britischen Oberhaus wie Unterhaus als auch im preußischen Parlament regierte die soziale Oberschicht das Land. Sie setzte die gesellschaftspolitischen Maßstäbe. Als ein gemeinsamer Grundzug beider Gesellschaftssysteme kann die herrschende soziale Ungleichheit angesehen werden, deren Ausschluss breiter Bevölkerungsschichten von politischer Partizipation zu steigender Kritik an den innenpolitischen Systemen führte. Es kann als Tatsache festgehalten werden, dass zwischen wirtschaftlichem Wachstum und politischer Modernisierung insbesondere in Deutschland keine enge Entsprechung bestanden hat. Vielleicht ist man sogar berechtigt, den wirtschaftlichen Fortschritt zu einem Teil der politischen Rückständigkeit zuzurechnen. „Unter den veränderten Bedingungen des 19. Jahrhunderts war der weitgehende Ausschluss des Gewerbebürgertums (und der praktisch vollständige Ausschluss des Proletariats) vom politischen Entscheidungsprozess möglicherweise der Konzentration auf die ‚berufsständische Aufgabe‘ förderlich, zumal die Staatsadministration aus verschiedenen Gründen die wirtschaftlichen Hauptanliegen dieser Bourgeoisie auch ohne deren Partizipation unterstützte“ (Borchardt 1977: 164). Dennoch trugen die im Rahmen der vom Deutschen Zollverein initiierten Handelsverträge mit Großbritannien durch Herabsetzung der Zollbeiträge zu einer Öffnung der Märkte und einer durch die Konkurrenz geförderten Qualitätssteigerung im Klavierbau bei. V. a. Preußen beschritt mit der Einführung der Gewerbefreiheit im 19. Jh. dahingehend einen modernen Weg.

Vor dem Hintergrund dieser politischen Rahmenbedingungen kam dem ökonomischen Kapital somit eine zentrale, Hierarchie stabilisierende Rolle zu. Eine einträgliche Position in der ökonomischen Sphäre war Grundvoraussetzung, um in der englischen wie deutschen Gesellschaft ‚dazuzugehören‘ und sich gesellschaftlich Gehör verschaffen zu können. Das Phänomen, dass die Ungleichheit an ökonomischem Kapital die Oberschichten der beiden Länder in die Lage versetzte, ihren Habitus im sozialen Raum gewinnbringend und damit distinktiv gegen die Mittel- und Unterschichten einzusetzen, ist in beiden Gesellschaftssystemen gleichermaßen festzustellen. Über ökonomische Ressourcen zu verfügen, bedeutete nicht nur, das Geld zu haben, ein Klavier erwerben zu können, sondern auch, über die notwendige Zeit zu verfügen, sich damit beschäftigen zu können.

Der Absatz des Instruments und damit die Chance für die Verbreitung der Innovation war umso höher, je größer der potenzielle Käufermarkt war. Trotz der Tatsache, dass die britische Insel territorial gesehen kleiner als Deutschland war, hatte sie durch Kolonien wie Kanada, Indien oder Australien eine wesentlich stärkere wirtschaftliche Handelsbasis. Geographisch-territoriale Unterschiede lassen sich an den Gebietsgrößen verdeutlichen: Der Deutsche Bund umfasste vor 1866 eine Größe von 630.098 qkm (vgl. Elias 1997b: 147). Verglichen mit dem deutschen Reich hatte das Inselterritorium ohne die Kolonien geringe Ausmaße. Das England mit Schottland und Wales umfasste lediglich 151.130 qkm (Ebd.: 148). Durch die angeschlossenen Kolonien standen den Briten allerdings riesige Absatzmärkte zur Verfügung, in denen mit Ihrer Währung bezahlt wurde und in denen die englische Politik grundlegend in die ökonomischen, kulturellen und sozialen Sphären eingreifen konnte. Diese Voraussetzungen, weltumspannende Märkte mit innovativen Produkten beliefern zu können, waren für England entscheidende Gründe für die wirtschaftspolitische Stärke des Landes und damit auch für Entwicklungen wie der Industriellen Revolution.

Die Industrialisierung unter kapitalistischen Vorzeichen ist als zentrales Entwicklungsmoment des hier vorgenommenen Vergleich identifizierbar. Zu ihren Merkmalen, die hier v. a. hervorgehoben werden sollen, gehören die Entstehung und Entwicklung eines Fabrikensystems mit Kraft- und Werkzeugmaschinen, teils großen Summen fixen Kapitals, räumlicher Zentralisation, immer reiferen Methoden, die von einer „Trennung der dispositiven von der ausführenden Funktion und ihre Verteilung auf verschiedene Personengruppen sowie durch arbeitsteilige Lohnarbeit auf vertraglicher Basis unter zentralisierter Kontrolle bei Trennung von Arbeitsplatz und Wohnsphäre“ charakterisiert ist

(Kocka 1975: 13). Ebenso die Entstehung und Entwicklung von autonomen, marktbezogenen Wirtschaftsunternehmen auf Basis privaten Kapitals zum Zwecke profitorientierter Produktion.

Für die Entwicklung Preußens zu einer fabrikmäßigen, arbeitsteiligen Pianofortefabrikation war das Vorbild England ein entscheidender Faktor. Dort war ab 1770 maßgeblich durch ein vorindustrielles Wachstum aus dem Bereich der Landwirtschaft die Industrielle Revolution eingeleitet worden. Dabei spielte v. a. die Bauwollproduktion eine im Vergleich zur Entwicklung in Deutschland viel wichtigere Rolle im Industrialisierungsprozess. Den Durchbruch beförderten neben der Kommerzialisierung der Landwirtschaft auch ein enormes Bevölkerungswachstum, zahlreiche technische Neuerungen (Dreschmaschine, Räderpflug, Spinnmaschine, mechanischer Webstuhl, Dampfmaschine etc.), der Ausbau und die Verbesserungen im Verkehrswesen (Straßen-, Brücken-, Kanalbau und Dampfschiffahrt) sowie neue Produktionsmethoden (Eisenverhüttung durch Koks, Dampfantrieb, Arbeitsteilung, Übergang von der Hausindustrie zum Fabrikbetrieb in den Städten, Massenproduktion mit Kinder- und Frauenarbeit). England war zur Mitte des 18. Jahrhunderts noch immer vorwiegend Agrarland. Nur 16% der Briten lebten in dieser Zeit in Städten (vgl. Deane 1977: 19). Auch in Deutschland überwog um 1850 der Anteil der Landbevölkerung. Selbst 1872 waren noch immer 71,5% der Bevölkerung als Landbewohner ausgewiesen, der Verstädterungsprozess stand also noch bevor (Borchardt 1977: 160). Die Industrielle Revolution führte daher zu einer Bevölkerungsumverteilung vom Land in die Stadt. Die Folge war die Bildung von Großstädten mit erheblichen Problemen für die Stadtbewohner. Ein großer Teil der städtischen Bevölkerung lebte in unzumutbaren Verhältnissen (vgl. Pohl 1979: 36). Die Industrialisierung führte zu Modernisierungs- und Entwicklungsprozessen, die einen ökonomischen Bedeutungsüberschuss der beiden Hauptstädte im Vergleich zum Land nach sich zog. Insbesondere der Einsatz der Dampfmaschine führte zu einer sprunghaften Steigerung der Leistungsfähigkeit in der Klavierbauproduktion, zu Kosteneinsparungen, zur Ausweitung der Produktionskapazitäten mit deren Steigerung und damit zu Flexibilität in Bezug auf den Ersatz von Produktionsfaktoren (Arbeit durch Kapital). Weil sich viele Entwicklungen Englands in Deutschland wiederholten (u. a. Bevölkerungsrevolution, Agrarrevolution, Verkehrsrevolution etc.), schließe ich mich der Auffassung Borchardts an, der von einer „imitierten Industriellen Revolution“ spricht (Borchardt 1977: 139). Er meint damit die aus dem Informationsgefälle zwischen England und Deutschland resultierende Ableitung der Entwicklung. Wenngleich sich diese Beobachtung in der Literatur bestätigt, sind nichtsdestotrotz Unterschiede in den Strukturen und den zeitlichen Abläufen erkennbar.

Zum einen war die Industrielle Revolution in England zur Voraussetzung, aber auch zu einer Herausforderung für die Entwicklung in Deutschland geworden. Zum anderen hatte sich die deutsche Wirtschaft und Gesellschaft schon vor den revolutionären Ereignissen allein auf Grund ihrer geographischen und historischen Situation deutlich von ihren Nachbarländern abgehoben.

Die Besonderheit der deutschen Entwicklung basierte auf einerseits hemmenden und andererseits förderlichen Faktoren zugleich. Die Wettbewerbsvorteile des ‚Zuspätkommens‘ lagen auf der Hand: die Übernahme fortschrittlicher Technik und das Vermeiden zeitaufwendiger Pionier-Irrwege, der gewinnbringende Aufbau auf reichhaltige Erfahrungsbestände (z. B. direkte Gründung von effizienten Großbetrieben ohne langsames vorheriges Wachstum), der Einsatz der Überschussbevölkerung zu relativ niedrigen Reallöhnen und ein immenser Reichtum an Ressourcen (Kohle und Eisenerz). Hinzu kam die relativ schnelle Beseitigung bestimmter vorindustrieller Starrheiten durch den Einsatz der neuen Maschinen. Relativ knappe Arbeitskräfte konnten ausgewechselt werden (gelernte Arbeiter durch ungelernete, Männer durch Frauen, Erwachsene durch Kinder, ein knapper Rohstoff wie Holz durch reichlich vorhandenen wie Kohle etc.) und damit eine Neuverteilung von Produktionsfaktoren zu den Plätzen höheren Ertrages stattfinden (vgl. Borchardt 1977: 139). Alles in allem aber brauchte auch Deutschland seine Entwicklungszeit. Die starke englische Konkurrenz war für die Entwicklung der deutschen Industrien auch hinderlich, was sich z. B. in weniger lukrativen Exportmärkten und einem hohen Preisdruck widerspiegelte. Der praktische Ausschluss von eigener Kolonialaktivität und die Lage der Gewerbezentren im Hinterland taten das Ihrige.

Die Gründerjahre beförderten in England wie in Deutschland gleichermaßen den Übergang vom reinen Handwerksbetrieb als einem unabhängigen Familienbetrieb zur Manufaktur und nach der Erfindung der Dampfmaschine ab 1769 in England und zeitversetzt ab 1848 in Deutschland zur Entwicklung einer arbeitsteiligen, industriell geprägten, fabrikmäßigen Klavierproduktion. Die Arbeitsteilung hatte die funktionale Abgrenzung der Aufgaben des Manufakturisten (Fabrikanten) als dem Produktionsleiter und des Arbeiters als dem Ausführenden zur Folge. In Deutschland ermöglichte das Allgemeine Landrecht aus dem Jahr 1794 dem Manufakturisten gleichzeitig den Erwerb kaufmännischer Rechte und damit den Status eines Unternehmers. Die Abschaffung der Erbuntertänigkeit schließlich (1807) förderte den Zuzug begabter Handwerker vom Land in die Metropole Berlin. Dies führte schon bald zu einem Überangebot an gelernten und ungelerten Arbeitskräften.

Mit der Industrialisierung beider Länder war eine Kette miteinander verbundener Änderungen verbunden. Maßgeblich die wirtschaftliche Organisation, die einen Übergang von der sich selbst versorgenden Familienwirtschaft zu einer unpersönlichen kapitalistischen Unternehmung beförderte, aber auch die Entwicklung der nationalen und internationalen Märkte, die nunmehr maßgeblich von den wirtschaftlichen Institutionen (Banken, Aktiengesellschaften etc.) getroffen wurden. Der Erfindergeist, bedingt durch ein Streben nach steigenden Unternehmergeinnen, blieb in London wie in Berlin gleichermaßen nicht auf Herkunft oder Berufsstand beschränkt. In beiden Ländern bildete sich Stück für Stück ein eigener Lebensbereich der Wirtschaft heraus, der auf einer Zusammenarbeit zwischen Staat und Unternehmertum basierte.

Die Metropolen London und Berlin waren als große städtische Zentren handwerklich und kaufmännisch geprägte wirtschaftliche Mittelpunkte ihrer Länder. Das Industrieproletariat stand hier dem Stadtbürgertum gegenüber. Landwirtschaft und Industrie befanden sich in einem spannungsreichen, produktiven Dualismus. Die Landwirtschaft fungierte als eine für die industrielle Progression lästige Bremse, zugleich aber auch als eine die sozialen Probleme des Industrialismus abfedernde Lebensbasis für das Volk. Die Industrie ihrerseits befreite die Landwirtschaft von einem über Jahrhunderte angesammelten Ballast aus Traditionen und schuf freiheitliche Entwicklungsmöglichkeiten menschlicher Qualitäten wie Initiative und Erfindergeist. Der Vorteil des Fortschritts, der Steigerung des Lebensstandards, der Verlängerung der Lebenserwartung, der verbesserten Bildungsmöglichkeiten, der Aufstiegsmöglichkeiten für das Proletariat usw. überwog letztlich die gewissen Nachteile. Der ökonomische Bedeutungsüberschuss Londons wie Berlins wurde an der Verdichtung der Finanz- und Wirtschaftsmärkte in diesen Städten deutlich. London avancierte in der zweiten Jahrhunderthälfte zur Drehscheibe des internationalen Geldmarkts. Der Ausbau der Infrastruktur zu Lande und zu Wasser wurde durch ein gut funktionierendes Bankensystem gesichert. Berlin entwickelte sich als das deutsche Zentrum für Finanzen und verfügte zur Gründungszeit der Fa. Bechstein über ein hervorragendes infrastrukturelles Netz. Die Metropolen standen in einem fruchtbaren Spannungsverhältnis zum Land. Wurden sie auf der einen Seite durch die Überschüsse des Landes ernährt, entstanden durch ständig wachsende Nachfrage in der Stadt Anreize für die Ausbildung eines nationalen Marktes. Umgekehrt finanzierte die Stadt den Staat. Und in diesem Sinne entwickelten sich die Londoner City und die Hauptstadt Preußens als Finanzmetropolen ihrer Staaten. Die Gründungen der Bank of England (1694) sowie der Deutschen Bank (1870) waren Ausdruck dieser Entwicklung.

Indem sich die Banken mit ihren Industrie- und Außenhandelsfinanzierungen in den Dienst der Politik stellten, bedingten sich wirtschaftliche Prosperität und politische Stabilität wechselseitig. In England ergab sich hieraus eine Spannung zwischen Stadt und Land, zwischen dem traditionellen Landadel, der seine Standeshierarchien in Gefahr sah, also dem Grundeigentum (Agrarwirtschaft) und einem sich neu entwickelnden Geldadel (Finanzkapital/Kommerz) deutlich. Die Form der Kapitalbeschaffung für die Gründung und den Ausbau von Industrieunternehmen unterschied sich bei den großen deutschen Banken erheblich von der englischen Praxis. Die Situation in England war allerdings auch ganz anders. Dort stand seit langem ein finanzkräftiger Handelsstand zur Verfügung, der sowohl die Käufe wie die Verkäufe der langsam wachsenden Industrieunternehmen finanzierte und sich selbst am kurzfristigen Kreditmarkt refinanzierte. Das gelang hier vor allem für den Umsatz der Konsumgüterindustrie. Wie bereits ausgeführt, fehlte es aber in Deutschland an einem ähnlichen kapitalkräftigen Handelsstand.³⁹⁶ Von ihrer Gründung an waren die deutschen Banken vorwiegend als Finanzierungsinstitute für die Industrie gedacht, nicht nach englischem und amerikanischem Muster als Anstalten für die Gewährung von Betriebskrediten.

Der an die fulminante Entwicklung der beiden Hauptstädte zu den Finanzzentren ihrer Staaten gekoppelte Ausbau zu Handels- und Dienstleistungsplätzen war ein weiterer, wichtiger Faktor für ihren politisch-ökonomischen Bedeutungsüberschuss. Die Entwicklung eines leistungsfähigen Eisenbahnwesens führte zu einer engen Verbindung der Metropolen mit dem Land und schuf beste Bedingungen für einen regen Güter- und Warenaustausch. London und Berlin wurden innerhalb ihrer Länder gleichermaßen zu infrastrukturellen Knotenpunkten und erfolgreichen Experimentierfeldern für innovative Verkehrstechnologie (Binnenschiffahrt und Omnibusse in der britischen Hauptstadt, Straßenbahnen und Hochbahnen mit elektrischem Antrieb in Berlin etc.). Im Zuge der jeweiligen Transformationsprozesse, bedingt durch die Industrialisierung, kamen den beiden Städten Leitfunktionen ökonomischer Entwicklung zu (vgl. Möckl 1996: 11). Bei der Stadtreinigung Berlins z. B. setzte der Polizeipräsident Karl Ludwig v. Hinckeldey einen auf 25 Jahre befristeten Versorgungsvertrag durch. Die Reinigung von Straßen und Plätzen sowie die Wasserversorgung überließ man ähnlich wie die Gasversorgung 1825 den sachkundigen Engländern, die damit Pionierarbeit auf deutschem Boden leisteten (vgl. Richter 1987: 653).

³⁹⁶ Der Industrialisierungsschub ab der Jahrhundertmitte offenbarte die Schwächen des bestehenden Bank- und Kreditsystems. Besonders im Bergbau und der Schwerindustrie waren langfristige Kredite in großem Umfang nötig. Zur Realisierung dieser Projekte war über das Geldvermögen des Adels (Privatbanken) hinaus weiteres Kapital der Mittelschichten notwendig (vgl. Böhme 1996: 94).

Es stellt sich die Frage, warum es Berlin, Preußen und Deutschland relativ schnell gelang, den Anschluss an die von Großbritannien ausgegangene Industrialisierung zu finden – im Unterschied zu vielen anderen Ländern der Welt. Der wichtigste Grund lag wohl darin, dass das ‚innere Europa‘, wie es manche nannten, seit vielen Jahrhunderten in engem wirtschaftlichem, technologischem und kulturellem Austausch stand. Man war gewohnt, voneinander zu lernen. Früher, im 16. Jh., hatten die Engländer ihre Technologie von Italienern, Deutschen oder auch Ungarn übernommen. In den folgenden Jahrhunderten bestand ein ständiger Austausch zwischen Gelehrten und Handwerkern, die in Europa wanderten. Handwerkliche Fertigkeiten verbreiteten sich, die Märkte verflochten sich enger. Berlin fügte sich wie alle mittel- und osteuropäischen Landschaften etwas später als der Westen ganz selbstverständlich ein. Dank seiner Stellung als preußische Residenz konnte es aber sehr schnell zu einem Zentrum werden.

Inwieweit das Klavier als ökonomisches Kapital in England und Deutschland wirksam werden konnte, hing insbesondere von der Fähigkeit des Unternehmens-Managements ab. Die sich erstmals in der Manufaktur stellenden und auch für die späteren Fabriken typischen Management-Probleme stellten sich weder bei Broadwood noch bei Bechstein. Dank der Hilfe ihrer Söhne waren beide in der Lage, eine geordnete Buchhaltung zu führen und ihre Rentabilität und Finanzen im Blick zu halten (vgl. Kocka 1975: 29). Auch ohne genaue Kontrollen war es Ihnen jederzeit möglich, ihre täglichen Entscheidungen strikt an Kriterien der Rentabilität auszurichten. Mit der Präsenz des Chefs in der Firma gab es z. B. bei Broadwood das im England des 18. Jahrhunderts durchaus verbreitete Zwischenmeistersystem (*internal contracting*) nicht, bei dem die Meister die zentrale Kontrolle der Arbeitskräfte in eigener Verantwortung relativ unabhängig von dem Unternehmer übernahmen. Dies hatte andererseits eine äußerst starke Abhängigkeit der Unternehmen von den Fähigkeiten und Kontakten ihres Leiters zufolge (vgl. Kocka 1975: 30).

Es erscheint nachvollziehbar, dass die Einstellung zur Arbeit und Freizeit bei einem Selbständigen oder einem Angehörigen eines Familienbetriebes vollkommen anders ist als bei Lohnempfängern, die nie den direkten Gewinn ihrer Arbeit erhalten. Die Beispiele Broadwoods und Bechsteins zeigen, dass im Handwerk im 18. und 19. Jh. der Dienst eines tatkräftigen Mannes als angestellter Lohnempfänger nur so lange den Status eines Lohnempfängers behielt, wie sich nicht die Möglichkeit der Heirat mit der Tochter des Meisters (wie bei Broadwood geschehen) oder des Aufbaus eines eigenen Geschäfts (wie Bechstein es tat) ergab. „Unter diesen Umständen konnte der als Geselle Arbeitende die

Wirtschaft durch die gleiche Brille betrachten wie sein Arbeitgeber, und es gab keinen grundlegenden Interessenkonflikt zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer“ (vgl. Deane 1977: 37). Broadwood und Bechstein hatten keine Furcht vor den sozialen Konsequenzen der Industrialisierung, im Gegenteil, sie sahen sie als Chance. Zur Unternehmerkompetenz gehörte sowohl bei Broadwood als auch bei Bechstein strategisches Denken und Ergebnisorientierung ebenso wie die Fähigkeit, den Blick für das Große Ganze zu behalten und dennoch die Details nicht aus den Augen zu verlieren. Keine nennenswerten Unterschiede lassen sich auch in den Fähigkeiten in Bezug auf ihr Finanz- und Projektmanagement, ihr Verkaufstalent und ihr erfolgreiches Personalwesen feststellen. Gründe hierfür waren u. a. ihre vielseitigen Begabungen und Anlagen. Ihre Motive für die Selbständigkeit waren starkes Selbständigkeitsstreben, ausgeprägter Gestaltungsdrang, Streben nach Macht und Herrschaft, Individualität, technisches/kaufmännisches Talent, Informationen über neue Entwicklungen, Wissen, Kapital, Kontakte und zuweilen auch Glück. Signifikant waren der Stolz auf die eigene Leistung, die individuelle persönliche Ehre, die nach den bürgerlichen Vorstellungen jener Zeit untrennbar mit Rechtlichkeit, Qualität, Solidität und Fleiß verknüpft war. Diese Auffassung von Arbeit und Leistung legitimierte den Fleiß und die Sparsamkeit (auch im Privatleben), den Ordnungssinn und die Nüchternheit, die Zweckrationalität und die Freude am Gelderwerb. Religiös-ethische Bedürfnisse spielten bei beiden eine eher untergeordnete Rolle (es hätte ihnen fern gelegen, sich als von Gott ‚Auserwählte‘ anzusehen). Vielmehr standen Motive im Vordergrund, deren objektive Funktion es war, eine zweckrationale Unternehmensführung und die Rentabilität des investierten Kapitals zu sichern, die Expansion des Unternehmens durch Selbstfinanzierung zu forcieren und das Privatleben der Unternehmerfamilie dem Unternehmenserfolg unterzuordnen. Die Funktionalität des Erfolgs- und Expansionsstrebens für das wirtschaftliche Wachstum jener Zeit liegt auf der Hand.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass für die Entwicklung des Klaviers als ökonomischem Kapital in beiden Untersuchungszeiträumen günstige Umstände vorlagen. Monarchien mit hierarchisch aufgebauten politischen Gesellschaftssystemen, wirtschaftliche Prosperität durch Industrialisierungen mit der Folge innovativer Gründerjahre, zwei Hauptstädte mit hohem politisch-ökonomischem Bedeutungsüberschuss und nicht zuletzt zwei Klavierbauer, die all dies mit ihrer unternehmerischen Kompetenz erfolgreich zu kombinieren wussten, förderten die Beliebtheit des Klaviers und damit seinen Absatz. Ein Klavier auf der einen Seite produzieren und auf der anderen Seite erwerben zu können und die Zeit zum Spielen zu besitzen, wurde zum Ausdruck des Vorhandenseins ökonomischen Kapitals.

5.2 Das Klavier als kulturelles Kapital

Der Beamtensohn Max Weber konstatierte in seiner Abhandlung über die rationalen und soziologischen Grundlagen der Musik, dass das Klavier seinem ganzen musikalischen Wesen nach ein bürgerliches Hausinstrument sei. Warum avancierte gerade das Klavier zum bürgerlichen Hausinstrument und erwies sich dabei in so deutlichem Maße zugleich als Spiegel des hauptstädtischen Kulturlebens? Dafür gibt es mehrere Gründe.

Zunächst einmal ist festzustellen, dass die Gesellschaftsformation des Bürgertums in England wie in Deutschland grundsätzlich für Individualität stand. Diese gesellschaftlichen Individualisierungstendenzen kamen dem klassischen Individualinstrument Klavier entgegen. Für die Interpretation von Werken großer Meister war kein Orchester notwendig. Die wachsende Vielfalt von Notenliteratur boten die ganzen Symphonien und Opern in einer für das Klavier überarbeiteten Fassung. Man konnte also den Konzertsaal in den bürgerlichen Salon holen. Andererseits entsprach das Klavier seinem ‚Wesen‘ nach dem Ordnungssinn und Rationalitätsstreben der Bürger: „im wahrsten Sinne des Wortes schwarz auf weiß, fast bürokratisch-ordentlich aufgereiht und auf siebeneinhalb Oktaven über ein Manual verteilt, lagen die Töne auf Abruf bereit“ (Budde 1994: 137). Ein dritter Grund mag in der Chancengleichheit zu sehen sein, die das Klavier dem unterschiedlich begabten und vorgebildeten Nutzer versprach. Im Gegensatz zu einem Streichinstrument war beim Anschlag einer Taste das Erklingen eines richtig intonierten Tones ‚garantiert‘ (vorausgesetzt das Instrument war richtig gestimmt). Nicht zuletzt ein wichtiger Grund bestand aber in seinem doppelten Charakter als Musikinstrument und dekorativem Möbelstück, mit dem sich der Gastgeber als kultivierter und kulturbeflissener Zeitgenosse präsentieren konnte. So demonstrierte das Klavier auf der einen Seite den erreichten bürgerlichen Status, erfüllte aber auch andererseits die Funktion als gesellschaftliches Aufstiegsindiz (vgl. ebd.: 138).

Nun sah sich der Besitzer bzw. Nutzer dieses Instruments einem bürgerlichen Zwiespalt gegenüber, der aus dem doppelten Konformitätsdruck zwischen ‚Arbeit‘ und ‚Kunst‘ als Eckpfeiler der Lebenshaushalte englischer und deutscher Bürgerfamilien resultierte. „Beide dienten als Kriterien der Selbstdefinition, indem sie den inner- und außerfamilialen ‚Umgang‘ im doppelten Sinn des ‚wie‘ und ‚mit wem‘ beeinflussten, und beider Hochschätzung wurde als maßgebliches Erziehungsziel den Nachkommen demonstriert und tradiert“ (Ebd. 1994: 146). So wie der Produzent die kritischen Künstler und ein kulturinteressiertes Publikum für die Verfeinerung seiner Instrumente brauchte, so versuchte die Gesellschaft, Klavierbesitz

und Konzertbesuch für eigene, distinktive Zwecke gewinnbringend einzusetzen. Hieraus ergibt sich, dass musikalische Partizipation stark an die soziale Herkunft und kulturelle Umgebung geknüpft war, die in England im 18. Jh. und Deutschland im 19. Jh. in der Oberschicht, v. a. in aristokratischen Kreisen überlebt hatten und noch vorzufinden waren.

Es ist daher nicht verwunderlich, dass die Gründung der Musik-Salonkultur auf Initiative zumeist adliger Damen zurückzuführen war. Dem Klavier kam hierbei eine besondere Rolle als zeitgemäßem Bestandteil des kulturellen und sozialen Lebens zu. In den englischen *drawing-rooms*, dem Pendant zu den deutschen Salons, fungierte es als Untermauerung einer selbst-genügsamen Geselligkeit, als Bestandteil der Musiksalons, die dem Selbstzweck und dem vergnüglichen, geistreichen und bildenden Beisammensein dienten. „Das Menschsein, Menschseindürfen war Anfang und Ende der Salongeselligkeit“ (Wilhelmy-Dollinger 2000: 15). Der Salon als existentielle und ehrlich intendierte Synthese von Geist und Leben. Salons als Zugangsmöglichkeit für die gebildeten und bildungswilligen Frauen zur Bildungswelt der Männer. Die Orte, in denen sich zur Zeit Broadwoods die gehobene Gesellschaft traf, lagen geographisch in der Londoner City. Palais am Themseufer gaben repräsentative Kulissen ab. Im Falle John Broadwoods gibt es in der Literatur keine konkreten Hinweise auf eine eigene rege Salonbeteiligung. Die äußeren Lebensumstände und materiellen Rahmenbedingungen lassen darauf schließen, dass die Voraussetzungen für ein nach außen gerichtetes gesellschaftlichen Leben und damit die Möglichkeit zur Prägung des kulturellen Lebens der ihn umgebenden Stadt für ihn sehr wohl möglich vorhanden gewesen wären. Im Archivmaterial finden sich lediglich Hinweise auf sehr kleine, private Zusammenkünfte, die allerdings nicht den Charakter eines *drawing-rooms* hatten.

Die räumliche Ausdehnung der Hauptstadt Berlin führte im Vergleich zu London zu mehr gesellschaftlicher Zerstreuung. Konzentrierte sich früher alles auf engstem Raum des alten Berlin (politische, soziale und kulturelle Institutionen, Salons etc. waren in fußläufiger Reichweite voneinander entfernt), musste das gesellschaftliche Leben der städtischen Ausdehnung auf die Ränder (Villenviertel) Rechnung tragen und Straßenbahn, Stadtbahn, Telefon etc. als technische Hilfsmittel in Kauf nehmen. Im Falle Carl Bechstein zeichnet sich hier ein klares und eindeutiges Bild. Er nutzte gesellschaftliche Partizipationsmöglichkeiten mit vollem Ehrgeiz aus und sah v. a. in einer engen, persönlichen Beziehung zu künstlerischen und kulturellen, aber auch wirtschaftlichen Entscheidungsträgern einen wichtigen Baustein seines gesellschaftlichen Netzwerks. Die Berliner Salons gaben hierfür eine perfekte Bühne ab. Bei Bechstein war der Ehrgeiz einer Übernahme aristokratischer

Wertmuster und Lebensformen als wohlhabendem Bürger weit ausgeprägter als bei Broadwood. Damit entsprach er durchaus einem in Deutschland verbreiteten Phänomen einer Feudalisierung, die in ihrer Ausprägung durchdringender als in anderen (westlichen) Gesellschaften derselben Zeit war (vgl. Kocka 1995: 46). „Die schrumpfende Distanz zwischen Adel und Bürgertum und die zunehmende Verflechtung von Teilen des Adels und Teilen des Großbürgertums zu einer neuen Elite waren überdies gesamteuropäische Phänomene. Nationale Besonderheiten zeigten sich im Grad und in der Art dieser Verflechtungen“ (Kocka 1995: 48).

Im Gegensatz zu England hatte das deutsche Bürgertum (v. a. das Wirtschaftsbürgertum) die politische Macht, mit dem Adel in weit höherem Maße zu teilen als das englische, wobei Kocka anmerkt, dass das Bürgertum mit dieser Teilung gut leben konnte (vgl. aaO.). Ebenso fand die adlig-großbürgerliche Verflechtung in England stärker unter bürgerlichen Bedingungen als in Deutschland statt. In England wurden schon sehr früh die adlig-bürgerlichen Grenzen verwischt, der Adelstitel nur auf den ältesten Nachkommen vererbt und selbst der auf dem Lande wohnende Adel orientierte sich schon bald kommerziell und nach städtischem Geist. Schließlich sind auch in Bezug auf das Heiratsverhalten, die Mobilitätsmuster, den Rechtsstatus sowie hinsichtlich beruflicher Tätigkeiten und privater Lebensführung die Unterschiede zwischen deutschem Adel und dem Großbürgertum trotz aller Verflechtungstendenzen stärker als in England (vgl. Kocka 1995: 49).

Die Klavierbauer Broadwood und Bechstein als Mitglieder des gehobenen Bürgertums hoben sich durch zwei Dimensionen aus der Sozialstruktur heraus: durch ihre wirtschaftliche Selbständigkeit und durch ihre spezifische Fachschultheit. Kurzum: durch Besitz und Bildung. Durch diese beiden Eigenschaften werden sie ökonomisch, sozial und kulturell gegeneinander abgrenzbar. Im vorliegenden Untersuchungsfall kann bei den beiden Personen John Broadwood und Carl Bechstein ein Aufstieg innerhalb des Bürgertums zum gehobenen Bürgertum beobachtet werden. Bei beiden ruhte die sozialstrukturelle Basis auf ihren privilegierten Erwerbschancen kraft ihrer wirtschaftlichen Selbständigkeit und andererseits auf privilegierten Erwerbschancen, die auf entsprechenden Bildungsqualifikationen basierten. Ihr Aufstieg ist aufs engste mit der Professionalisierung von qualifizierten Dienstleistungen verbunden. Hinzu kamen in Preußen die Folgen der Einführung der Rechtsstaatlichkeit und des Berufsbeamtentums, wodurch dem fachqualifizierten Bürgertum mindestens die gleichen Chancen gegenüber dem willkürlich rekrutierten patrimonialen Verwaltungsstab oder dem Adel erwachsen und ihre Unabhängigkeit vom Herrschaftsträger gesteigert wurde (vgl. Lepsius 1987: 94). Durch die Macht einer sich zur Moderne hin verändernden

Vergesellschaftung mit der Folge, dass ehemals führende Schichten wie z. B. der Adel ihre Macht nun teilen mussten, wurden die Kinder der Aufsteiger Broadwood und Bechstein sozialisiert, gingen also vom Wirtschaftsbürgertum zum Bildungsbürgertum über. Insofern kann man am Bsp. Bechsteins eine erfolgreiche Sozialisationskraft der bürgerlichen Kultur für die Vergesellschaftung des Bürgertums feststellen. Durch die Sozialisation, die Familienstruktur und die gesellschaftlichen Kreise werden die verschiedenen Teile des Bürgertums miteinander verknüpft. Und dies so wirkungsvoll, dass wirtschaftsbürgerlicher Reichtum bildungsbürgerliche Karrieren und Interessen alimentierte. Es ist davon auszugehen, dass Broadwood wie auch Bechstein mit ihrem sozialen Engagement und einem nicht unerheblichen wirtschaftsbürgerlichen Mäzenatentum die kulturelle Entwicklung ihrer Heimatstädte nicht unerheblich gefördert und angeregt haben (vgl. Lepsius 1987: 97). Zudem sorgte die Residenz der Könige dafür, dass auch die vielfältigen Kunsthandwerke und ein breit gefächertes Kulturleben gedeihen konnten, wodurch wiederum Menschen mit spezifischen Fähigkeiten angelockt wurden. Mit ihrem Aufstieg zu bedeutenden Persönlichkeiten Europas wandelte sich mit ihnen auch ihre Hauptstadt nicht nur zu einer politischen, sondern auch zu einer kulturellen Metropole (vgl. Fischer 1987: 76 ff.). Damit erwiesen sich die beiden Hauptstädte mit ihrem „kulturellen Bedeutungsüberschuss“ (Rytlewski 1994: 153 ff.) als ideale Plattformen für die Etablierung des Klaviers.

Seinen großen Erfolg als kulturelles Kapital verdankt das Klavier den gesellschaftlichen Formationen Englands wie Deutschlands, die einen dynamischen Kulturbetrieb forderten wie förderten, der dazu führte, dass die Hauptstädte London und Berlin zu Siedepunkten der Kultur mit dem Klavier als bedeutendem Bestandteil avancierten.

5.3 Das Klavier als soziales Kapital

„Das Verlangen nach musikalischem Ausdruck und nach musikalischer Darstellung ist als ein elementares Bedürfnis des Menschen anzusehen. Die Art und Weise aber und der Zweck der Verwendung von Musik und den Instrumenten war sowohl bei den einzelnen Völkern wie auch in großen Zeitabschnitten verschieden“ (Bardodej 1950: 1).

An diesem Zitat wird zweierlei deutlich: zum einen war Musik immer eine Frage des individuellen Geschmacks, zum anderen ist sie im Sinne einer Seelensprache, die das Innerste eines Menschen ansprechen kann, eine Form menschlicher Kommunikation, die primär emotionale Zustände mitteilt, die oft nicht in Worte gefasst werden können (vgl. Riggenbach 2000: 20). Als weitere Funktionen von Musik lassen sich die Beeinflussung der Gefühle und Stimmungen der Menschen erkennen, die reine intellektuelle Auseinandersetzung oder der statusbezogene Wissenserwerb, wobei der statusbezogene Wissenserwerb dabei mit (bürgerlicher) Bildung in Zusammenhang gebracht wurde. Musik konnte aber auch als Form der Selbstdarstellung eine prägende Wirkung in Bezug auf die eigene Identität als Balance von Zugehörigkeit und Abgrenzung (Distinktion) haben. Dabei wurde bereits im Zusammenhang mit der Salonkultur diskutiert, dass Musik nicht nur als schlichte Unterhaltung diente, indem sie Unterhaltung mit Menschen ersetzte oder diese im Hintergrund begleitete. Sie schuf das Gefühl einer (scheinbaren) Kommunikation oder diente als Begleitung und Erleichterung einer (wirklichen) Kommunikation (vgl. Riggenbach 2000: 23, 38, 46, 67).

Diese Form sozialen Kapitals war den Unternehmensgründern Broadwood und Bechstein gleichermaßen bewusst. Sie bauten das, was als ‚Kommunikationsmittel‘ gesellschaftlich begehrt war: das Klavier. Sie förderten dessen Verbreitung, indem Sie zielgerichtet auf die gesellschaftlichen Kreise zgingen, in denen sich die Entscheidungsträger, die Multiplikatoren und prägenden Figuren des sozialen Raumes befanden. Nur durch ihre genaue Kenntnis des sozialen Raums und seiner Klassen waren sie in der Lage, den Wert dieses Instruments als soziales Kapital abschätzen und befördern zu können. In den Charakteren der beiden Klavierbauer lassen sich viele Gemeinsamkeiten aber auch Unterschiede finden. Sowohl Broadwood wie auch Bechstein waren auf Ihre Weise Spezialisten. Broadwood meldete schon wenige Jahre nach Beginn seiner unternehmerischen Tätigkeit Patente an, bei Bechstein dauerte dies einige Jahrzehnte. Der Grund lag darin, dass Bechstein auf einen breiten Stand in Forschung und Technik aufbauen konnte. Beide waren aber auch

Generalisten, mehrfach begabte Allrounder, denen ihre theoretische wie praktische Arbeit leicht von der Hand ging. Sozialkompetenz hatten sich beide im Laufe ihres Lebens erfolgreich angeeignet, und ebenso bildeten sie gleichermaßen mit ihren Söhnen ein Team, das Arbeit und Familienleben teilte. Sowohl Broadwood als auch Bechstein mangelte es nicht an Durchsetzungsfähigkeit. Carl Bechstein zeigte im Untersuchungszeitraum allerdings oft mehr davon, was u. a. auch daran lag, dass seine Fabrik deutlich größer und die Anfechtungen (drohende Streiks etc.) andere Ausmaße hatten. Ebenso ausgeprägt war ihre Führungskompetenz. Einfühlsam und mit väterlicher Fürsorge auf ihre Mitarbeiter fixiert waren beide, wobei sie niemals ihr Ziel aus den Augen verloren. Die selbst gesteckten hohen Ziele zu erreichen, war ein ehrgeiziger Anspruch, dem nahezu alles untergeordnet wurde. In puncto Veränderungskompetenz zeigte Bechstein deutlich mehr Bereitschaft zu interkultureller Sensitivität bzw. zu ausgeprägter Markt- und Kundenorientierung. Er ergriff die Initiative, sobald es in London möglich war, eine Dependance zu eröffnen und anschließend in Paris sowie Moskau in dem Wissen, dass das Geschäft nur dann langfristig funktionieren kann, wenn man die Märkte kennt und die Kunden da abholt, wo sie sich aufhalten. Broadwood war dahingehend auch nicht untätig, fand aber wesentlich günstigere Umfeldbedingungen vor, wenn man allein an das Geschäft mit den Kolonialstaaten denkt, was sich recht bequem von London aus organisieren ließ. Wenngleich Broadwood wie Bechstein eine solide und für ihre Zeit qualitativ hervorragende Ausbildung genossen hatten, war der Antrieb, das Ausland zu erobern in Bechsteins Persönlichkeit noch ausgeprägter angelegt. Er ging auf eigene Initiative nach Frankreich und lernte französisch und englisch. Broadwood sprach die Weltsprache Englisch von Geburt an und wuchs in einem Kolonialreich auf, so dass die internationale Basis bereits ohne eigenes Zutun gelegt war. Er bemühte sich weniger ausgeprägt als Bechstein um die Eroberung anderer Länder. Bechstein hatte frühzeitig fremde Gesellschaften kennen gelernt und sein Geschäft von vornherein mit Blick auf die internationalen Märkte ausgerichtet.

Eine deutliche Parallele im Charakter der beiden Protagonisten lässt sich in ihrer Erkenntnis für einen wesentlichen Erfolgsbestandteil eines Familienunternehmens ausmachen: Ihren ausgeprägten Sinn für den Wert einer familialen Sozialstruktur. „Familiensinn, verstanden als Bewusstsein der Zugehörigkeit zu einem verwandten Kreis von Menschen, für die man Zuneigung und Verantwortung empfindet und für deren Vorfahren und Nachkommen man grundsätzlich Toleranz, Akzeptanz und Stolz aufzubringen bereit war, besaß einen in den englischen und deutschen Bürgerfamilien in wachsendem Maße hochgehaltenen Wert, den es

ständig neu zu installieren, zu stabilisieren und zu tradieren galt. Familieneigene Regeln, Gepflogenheiten und Idiome bestimmten den täglichen Verkehr miteinander und dienten gleichermaßen zur Selbstvergewisserung und Fremdbegrenzung“ (Budde 1994: 81). Haushalt und Betrieb waren räumlich und personell eng verknüpft. Die Kindererziehung geschah in einem sehr unfeudalen, betrieblichen Kontext. Väterliche Befehlsgewalt, Pflichterfüllung, Ordnung, Pünktlichkeit, Verantwortungsbewusstsein und Selbstständigkeit prägten die Erziehung dieser Industrieunternehmergeneration. Man kann mit Sicherheit behaupten, dass sich Beide bewusst waren, dass „die Reproduktion der erweiterten Familienbeziehung, die eine Voraussetzung für die Reproduktion ihres Kapitals ist“, in den ökonomischen Strategien und Praktiken der Akteure einen breiten Raum einnehmen musste. Beide gründeten große Familien³⁹⁷, sie hatten ein spezifisches Interesse daran, „ausgedehnte Familienbeziehungen und mittels dieser Beziehungen eine besondere Form der Kapitalkonzentration zu pflegen“ (Bourdieu 1998: 180). Die Familie wurde gepflegt als Ort der Akkumulation, als Ort des Erhalts und der Reproduktion verschiedener Kapitalsorten im Bewusstsein, dass „die Familienmitglieder einander helfen bei der Sanierung des kollektiven Kapitals“ (Bourdieu 1998: 180). Aber nicht nur die Absicht, den eigenen Lebensstandard zu verbessern, auch der Wunsch, selbstständig zu arbeiten, sein eigener Herr zu sein, gestalten zu können und Macht auszuüben waren Gründe für Broadwood wie Bechstein, den unternehmerischen Erfolg – wenn möglich sogar bis zum eigenen Tod- im Interesse des Wohls der Familie zu realisieren. Dies kann auch begründet werden mit einer mehrgenerationellen, in die Zukunft gerichteten Kollektividentität zum Nutzen der Kinder und Enkel, was sich als Gedankengang zur Rechtfertigung ihrer unternehmerischen Anstrengungen ebenso wie ihrer Erwartungen an ihre Familienmitglieder als Angestellte eignete (vgl. Kocka 1982: 166).

Broadwood und Bechstein verband darüber hinaus die aufgeklärt-bürgerliche Überzeugung, dass es in der Macht jedes Einzelnen stünde, ungeachtet seines Namens und Standes über Erfolg und Misserfolg seines Lebensweges selbst zu bestimmen, mit daran gekoppelten Komplementärtugenden wie unermüdliche Betätigung, ökonomische Zeiteinteilung, strikte Selbstdisziplin und ungebrochene Willenskraft. Regelmäßigkeit und Pflichterfüllung galten beiden als Richtmaß der Lebensführung. Mit der Öffnung der Märkte und freier Investitionsentscheidungen der Kapital- und Bodeneigentümer in der Phase des Frühkapitalismus wurden die Interessen des Wirtschaftsbürgertums unmittelbar gefördert

³⁹⁷ Zwischen 1830 und 1870 hatten über 80% der Angehörigen des Wirtschaftsbürgertums 4 bis 9 Kinder und knapp 70% der Angehörigen des Bildungsbürgertums (vgl. Budde 1994: 51). Für den Untersuchungszeitraum in England liegen keine empirischen Daten vor.

(vgl. Lepsius 1987: 91). Die bürgerliche Lebensführung Broadwoods und Bechsteins war geprägt durch Werte wie beispielsweise konfessionelle Bindung, Familiensinn, Mäzenatentum und soziales Engagement mit dem Ergebnis zahlreicher Kinder, des Statuszugewinns durch Auszeichnungen sowie der Trennung von Wohnung und Fabrik mit der Erbauung von Stadtpalais und Sommerhaus usw. (vgl. Kocka 1975: 5). Hieraus resultiert ein Selbstbewusstsein der Unabhängigkeit, das beiden Unternehmerpersönlichkeiten zueigen war. Bei Broadwood wie bei Bechstein als selbständigen Kaufleuten trifft die von Max Weber herausgestellte Berufsethik der Arbeitspflicht bei Konsumaskese zu. Entsprechend der äußeren Selbständigkeit sorgte die innere Selbstverantwortlichkeit für das säkularisierte Seelenheil und die Persönlichkeitsbildung (vgl. Lepsius 1987: 96).

Insofern stehen beide Unternehmer mit ihrem vielseitigen Engagement, ihren differenzierten politischen Überzeugungen und Zielsetzungen, ausgeprägter Staatstreue und Patriotismus beispielhaft für den direkten und indirekten Einfluss des Wirtschaftsbürgertums auf die Politik, der oft nachhaltiger als bei anderen Gruppierungen des Bürgertums war (vgl. Möckl 1996: 11, 12).

Bei den beiden Unternehmern Broadwood und Bechstein haben wir es mit Promotoren zu tun, die ihre Chancen, Macht auszuüben, „innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel, worauf diese Chance beruht“ (Weber 1985: 28)³⁹⁸, trefflich genutzt haben. Ihre Unternehmen fungierten wie Spiegel nach innen und außen: Nach innen hin waren sie Abbild der innerbetrieblichen Arbeits- und Sozialverhältnisse, nach außen hin wirkten sie damit auf einen großen Teil der des Lebens der erwerbstätigen Bevölkerung ein (vgl. Kocka 1975: 5). Der sozialen Gruppe der Unternehmer angehörend, gaben sie als Teil des Bürgertums innerhalb und außerhalb der Unternehmen die Bedingungen vor und standen damit als Widerpart der Arbeiterschaft gegenüber.

Die Bedeutung der Unternehmer für einige der internationalen und regionalen Unterschiede von Industrialisierungsprozessen, deren Erscheinungsformen und des wirtschaftlichen Wandels sieht Kocka in deren Potentialen. Oft haben gerade auf den frühen Stufen der Industrialisierung „das Fehlen und die Schwäche entsprechender Unternehmerpotentiale das Anlaufen des Prozesses behindert und verlangsamt, wenn nicht gar verhindert“ (Kocka 1975: 9). Gründe dafür waren unterschiedliche Traditionen ebenso wie nicht allein ökonomisch zu

³⁹⁸ Max Weber hebt hervor, dass der Begriff der Macht nicht nur relational, sondern soziologisch amorph ist. „Alle denkbaren Qualitäten eines Menschen und alle denkbaren Konstellationen können jemand in die Lage versetzen, seinen Willen in einer gegebenen Situation durchzusetzen“ (Weber 1985: 28 f.).

erklärende Unterschiede, Orientierungen und Verhaltensweisen der Unternehmer. „Auch für den Bereich der wirtschaftlichen Entwicklung im Zeitalter der Industrialisierung gilt, dass nicht nur die Umstände die Menschen, sondern die Menschen auch die Umstände machen“ (Kocka 1975: 9).

Die Differenzierung in Promotor der Innovation und Promotor der Entscheidung ist insofern von Bedeutung, da wir es in der vorliegenden Studie am Beispiel der beiden Klavierbauer Broadwood und Bechstein mit beiden genannten Promotorenarten zu tun haben. Dabei kommt Broadwood mit der Anmeldung zweier Patente die Rolle des Promotors der Innovation zu. Bechstein hingegen tat sich nach einer Lehre als Klavierbauer zwar auch mit eigenen Ideen zur technischen Weiterentwicklung hervor, diese waren aber überwiegend nicht von ihm und können somit nicht als originär Bechsteinsche Innovationen gewertet werden. Seine Promotorenrolle bestand dagegen in besonderem Maße in der Fähigkeit, strategisch weitsichtige Entscheidungen zu treffen. Beide Unternehmer waren allerdings als Promotoren in ihren Positionen keine Verwalter, die nur pflichtgemäß und verordnungstreu ein vorgeschriebenes Stellenbild ausfüllten.

Das Idealbild der souveränen und universellen Einzelperson spiegelt sich in den Personen Broadwood und Bechstein. Als Fach- bzw. Machtpromotoren haben sich beide gleichermaßen die Voraussetzungen der industriellen Revolution vor dem Hintergrund ihrer jeweiligen Länderkontexte zunutze gemacht, weshalb sie sich mit Blick auf die genannten Ausprägungen nicht ganz trennscharf kategorisieren lassen. Es wäre zu kurz gefasst, würde man annehmen, Broadwood hätte als Promoter der Innovation ausschließlich im fachlichen Sinne agiert. Ähnlich wie Bechstein waren ihm für die Fach- wie die Machtpromotorenrolle nützliche Eigenschaften inhärent, die beide gewinnbringend zu nutzen wussten. Dadurch, dass beide den Innovationsprozess sowohl durch hierarchisches Potential als auch durch spezifisches Fachwissen aktiv und intensiv gefördert haben, kann man bei Broadwood und Bechstein mit Witte von einer „Personalunion von Fach- und Machtpromotor“ sprechen (Witte 1973: 19).

Zusammenfassend lässt sich die Bedeutung des Klaviers als soziales Kapital an zwei Faktoren festmachen. Zum einen war es der Geschmack der Menschen, der zu einem Lebensstil als symbolischem Ausdruck einer Klassenstellung und damit einer Absicherung der gesellschaftlichen Position wurde. Zum anderen standen diesen Konsumenten die Produzenten Broadwood und Bechstein gegenüber, die diesen Prozess nach Kräften förderten, um in seiner Folge den eigenen sozialen Aufstieg erfolgreich zu sichern.