



SISTEMA MUSEALE  
CASTIGLIONESE



## *Le Storie del Medagliere*

Numero 10 – 16 Marzo 2019

E-mail : [medaglierenapoleonico@gmail.com](mailto:medaglierenapoleonico@gmail.com)

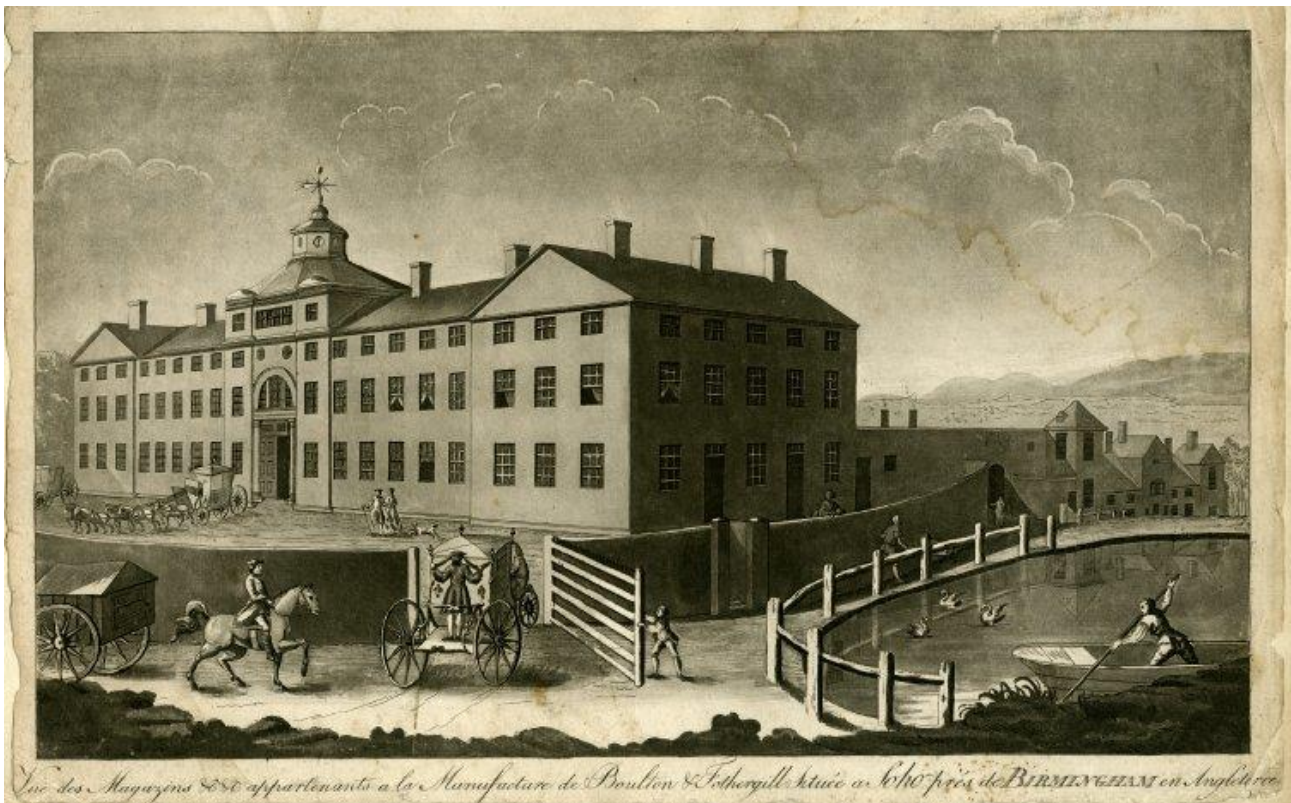
[www.medaglierenapoleonico.com](http://www.medaglierenapoleonico.com)

# MATTHEW BOULTON E LA ZECCA DI SOHO




Il Regno Unito è da sempre la patria dell'impresaria privata, non desta quindi sorpresa che anche nel campo della medagliatica commemorativa, una buona parte degli esemplari oggetto di ricerca spasmodica da parte dei collezionisti, siano stati prodotti da una zecca privata, nascendo spesso non come forma di autocelebrazione dell'autorità governativa, ma come veri e propri prodotti destinati ad uno specifico mercato.

L'artefice di queste medaglie, importanti storicamente quanto artisticamente, fu Matthew Boulton che, fra la fine del XVIII e l'inizio del XIX secolo impiantò a Soho, un quartiere allora periferico di Birmingham, una vera e propria zecca in grado di produrre milioni di pezzi fra medaglie, token (pezzi monetiformi ai quali veniva assegnato un valore e per questo sostitutivi o integrativi dei divisionali minori) e monete.



Nato nel 1728, Boulton può essere considerato il paradigma dell'illuminista inglese, oltre che una delle massime espressioni della rivoluzione industriale del XVIII secolo.

Quest'uomo, oggi sconosciuto ai più, con la sua intraprendenza e visione prospettica delle possibilità illimitate dell'uomo e della scienza, era invece considerato all'epoca come una mente



illuminata degna di sconfinata ammirazione al pari di grandi scienziati di cui peraltro fu spesso amico, socio e mecenate.

Benestante di nascita seppur non di nobili origini, avrebbe potuto trascorrere la classica esistenza del signorotto di campagna sfruttando le proprie rendite a favore di un godimento immediato piuttosto che investendole in continue imprese economiche al limite del fattibile<sup>1</sup>. La sua filosofia di vita invece, diametralmente opposta, ci è ben chiara da un brano di una lettera scritta al figlio Matthew Robinson Boulton in cui confessa di intendere la sua attività imprenditoriale come una forma di continua ricerca di miglioramento e di desiderare di essere ricordato come il più grande imprenditore manifatturiero d'Europa piuttosto che come Conte del Sacro Romano Impero<sup>2</sup>.

Non bisogna però ingannarsi immaginando questo personaggio come un uomo privo di scrupoli dedito ed interessato solo al profitto economico. Boulton era sì un imprenditore, ma lo era sui generis nel senso che il fine ultimo della sua azione non era il mero arricchimento personale ma l'ambizione di fare qualcosa di grande e mai fatto prima. Da qui nasceva la sua sconfinata fiducia nella scienza e nella tecnologia ed il desiderio di tentare nuove imprese che lo portassero a raggiungere nuovi traguardi. Boulton poi non si dedicò mai direttamente alla politica, cosa abbastanza inconsueta per una persona influente come lui nell'Inghilterra di quegli anni; ciononostante si prese carico di molti problemi economici della società dell'epoca cercando di porvi rimedio grazie al proprio lavoro. Si pensi alla coniazione dei token in risposta alla mancanza di denaro metallico di coniazione pubblica oppure ai suoi continui sforzi per rendere difficile se non impossibile la produzione di falsi (token e monete di corso legale) fino al desiderio di investire una ingente parte del suo patrimonio per realizzare un riconoscimento pubblico agli eroi di Trafalgar.

Boulton era inoltre un uomo di una curiosità sconfinata tanto da partecipare attivamente ed in prima persona a tutte le fasi produttive dei prodotti commercializzati dalle sue officine. Non era cioè un uomo spaventato di sporcarsi le mani; anzi questa sua familiarità con gli ambienti di lavoro, gli permise anche di sviluppare una grande attenzione nei confronti del suo personale e delle condizioni di lavoro e vita all'interno dei suoi stabilimenti. Era ben consapevole infatti che una grande parte del successo dei suoi prodotti dipendesse esclusivamente dal lavoro dei suoi

---

<sup>1</sup> *Sebbene di ovvia importanza, sembra che Boulton non fosse principalmente mosso dal profitto nel lancio di nuove operazioni imprenditoriali. Spesso fu sul baratro del disastro finanziario, ma sempre riuscì a salvarsi all'ultimo secondo*  
Cfr. Sue Tungate, "Matthew Boulton and the Soho mint: copper to customer", University of Birmingham, 2010, p.29  
"I am partial to Trade in as much as it extends a man's power of doing good and I would rather be distinguished as the greatest Manufacturer in Europe than as a Count of the Holy Empire" lettera datata 18 dicembre 1788 scritta a Soho da Matthew Boulton ed indirizzata al figlio all'epoca in Germania. MS 3782-13-36 item 27 Archives of Soho at Birmingham Archives and Heritage, Birmingham Library and Archives Services.

uomini e voleva quindi che loro stessi si sentissero parte di un grande progetto<sup>3</sup>.

Come era prassi per gli impianti produttivi di quegli anni, al momento di costruire il suo grande stabilimento di Soho a Birmingham, Boulton si preoccupò che il villaggio destinato agli operai fosse un modello di organizzazione e permettesse ai suoi collaboratori di vivere nelle migliori condizioni possibile. Altra cosa straordinaria, organizzò un servizio medico regolare a disposizione del suo personale ed addirittura, proprio per dimostrare la sua completa condivisione, fece costruire a fianco dello stabilimento anche la sua residenza.



Non era però solo un uomo di azione. Il fascino che subiva nei confronti di tutto ciò rappresentasse espressione dell'evoluzione scientifica e tecnologica, lo portava a ricercare la compagnia ed il confronto con le menti più illuminate dell'epoca in una continua evoluzione teorica e pratica.

Emblematica di questa prassi era la *Lunar Society* della quale facevano parte studiosi e scienziati tra cui James Watt che fu anche un suo importantissimo socio in affari. Le riunioni, tenute in una

---

Il salario medio di un operaio qualificato in una delle tante officine presenti a Birmingham nel 1787 era di circa 9-10 scellini alla settimana mentre per lo stesso tipo di qualifica, alla Zecca di Soho venivano pagati non meno di 18 scellini. Sue Tungate, *Matthew Boulton and the Soho mint: copper to customer*, University of Birmingham, 2010 p.28.

sala appositamente realizzata nella villa di Soho, erano organizzate una volta al mese ed immancabilmente si trasformavano in lunghi incontri notturni di confronto e studio. La stessa denominazione del club traeva origine dagli incontri che avvenivano sempre la notte di plenilunio in modo che il ritorno a casa dei suoi ospiti, avvenisse sotto le migliori condizioni di illuminazione notturna possibile.



L'attività imprenditoriale di Boulton iniziò in giovane età, negli anni quaranta del Settecento. Suo padre era infatti un Toy Maker. Un'eventuale traduzione letteraria trarrebbe in errore sull'effettiva attività commerciale della sua famiglia. Con il termine Toy Maker infatti si intendevano quelle piccole o medie imprese meccaniche dedite alla produzione di accessori in metallo quali bottoni, fibbie da scarpe, spille, stoviglie in metallo, soprammobili e simili. Immerso quindi sin da piccolo nel mondo della metalmeccanica, non poteva non trovarvi terreno fertile per le sue ambizioni imprenditoriali. Da qui deriva la sua grande dimestichezza con i processi di fusione e trattamento del metallo, di produzione dei tondelli e infine della coniazione, così come il suo grande interesse non solo scientifico ma anche commerciale nei confronti del metallo inteso come materia prima, a cominciare dalla sua estrazione in miniera.

L'amicizia e la partnership con Watt fu strategica anche perché gli permise di sperimentare sul

campo, peraltro con grande successo, le potenzialità del motore a vapore inventato da quest'ultimo.

Anche questa amicizia, durata per tutta la vita, è illuminante sul carattere di Boulton e sul suo modus operandi. Se da un lato infatti le invenzioni di Watt erano determinanti perché permettevano a questo imprenditore inglese di ottenere una capacità produttiva irraggiungibile da nessun altro stabilimento in quel periodo, dall'altro le sue officine erano dai banchi di prova altrettanto utili allo scienziato che così aveva modo di sperimentare la resistenza di un uso intensivo e prolungato di tutte le sue invenzioni. Questo continuo scambio di informazioni, di prove e di verifiche, fece sì che in meno di un decennio la zecca di Soho a Birmingham fosse in grado, unica al mondo, di produrre milioni di esemplari di perfetta qualità e di difficile se non impossibile contraffazione.



Alain Borghini