



*Culturele ondernemers in de Gouden Eeuw. De artistieke en sociaal-economische strategieën van Jacob Backer, Govert Flinck, Ferdinand Bol en Joachim von Sandrart.*

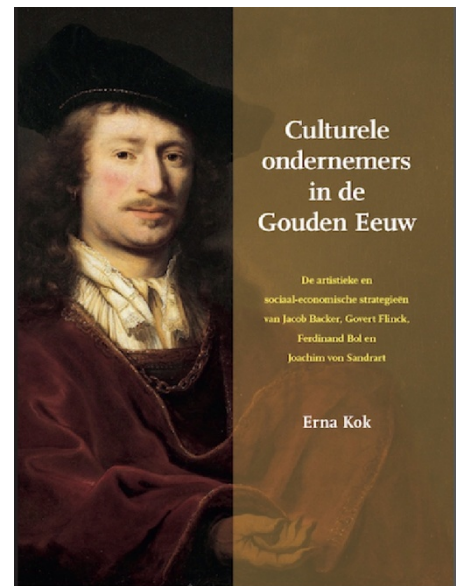
E.E. Kok

## ERNA KOK

*Research group History of Renaissance and Early Modern Art*

UNIVERSITY OF AMSTERDAM  
Faculty of Humanities  
Art, Religion and Cultural Sciences  
Herengracht 286  
1016 BX Amsterdam  
The Netherlands

<http://nl.linkedin.com/in/ernakok>  
<http://home.medewerker.uva.nl/e.e.kok>  
<http://burckhardt.ic.uva.nl/ecartico/projects.html>



## SAMENVATTING

Jacob Backer (1608/9-1651), Govert Flinck (1615-1660), Ferdinand Bol (1616-1680) en Joachim von Sandrart (1606-1688) behoorden tot de meest succesvolle Amsterdamse portret- en historieschilders van de Gouden Eeuw in dezelfde periode dat Rembrandt (1606-1669) daar werkzaam was. Heden ten dage zouden zij zonder meer de moderne kwalificatie cultureel ondernemer verdienen. Destijds zal die term zeker niet zijn gevallen, maar uit de reconstructie van hun carrières blijkt dat zij de praktijk ervan maar al te goed beheersten.

In hun eigen tijd genoten de vier schilders roem en aanzien. Dat staat echter in schril contrast met de huidige relatieve onbekendheid bij het grote publiek en de geringe en soms zelfs geringschattende waardering in de moderne kunsthistorische literatuur. Zij worden doorgaans slechts gezien in het licht van de uitzonderlijke artistieke kwaliteit en invloed van Rembrandt. In de vergelijking met de grote meester, schieten zij dan meestal tekort. Die benadering staat het inzicht in het contemporaine succes van Backer, Flinck, Bol en Sandrart in de weg. De centrale vraag in dit proefschrift luidt daarom: welke artistieke en sociaal-economische strategieën leidden tot het succes van Backer, Flinck, Bol en Sandrart op de zeventiende-eeuwse Amsterdamse kunstmarkt in de periode 1635-1660, en in welke netwerken van opdrachtgevers wisten zij zich te positioneren? Daarbij wordt, anders dan gebruikelijk, in dit onderzoek niet de vage term invloed gebruikt, maar de begrippen keuze en strategie om de artistieke betekenis van Backer, Flinck, Bol en Sandrart en hun carrières te analyseren.

Om de vier kunstenaarsloopbanen in hun historische context te kunnen duiden zijn in hoofdstuk 1 de waarden en praktijken beschreven die de sociale omgang reguleerden van hun

opdrachtgevers en kopers: de zeventiende-eeuwse burgerelite van patriciërs en vermogende kooplieden. In plaats van de gebruikelijke concepten patronage en vrije markt wordt een alternatief verklaringsmodel geïntroduceerd: 'de economie van dienst en wederdienst'. Dat model beschrijft de sociaal-economische structuur in de zeventiende eeuw als een cluster van naast elkaar opererende maagschappen; hechte familienetwerken die waren verbonden met vaste vrienden, klanten en leveranciers. In deze *deelmarkten van afzonderlijke kooplui* waren de belangen van familie, zaken en politiek innig verstrengd. Elke deelmarkt werkte als een 'economie van dienst en wederdienst', waarin de magen en vrienden onderling de beschikbare ambten, diensten, gunsten en opdrachten verdeelden. In deze familiale structuur domineerden niet de mechanismen van vraag en aanbod, maar heersten de strikt na te leven conventies van wederkerigheid én onberispelijke eer en reputatie. Tijdgenoten noemden deze wederkerigheidrelatie *vrientschap*, een manier van omgaan die we tegenwoordig sociaal netwerken zouden noemen.

Dit onderzoek gaat ervan uit dat de markt voor schilderijen van hoge kwaliteit binnen deze sociaal-economische context functioneerde. Kunstenaars die duurzaam opdrachten in het topsegment ambieerden, dienden er dus rekening mee te houden dat van hen behalve artistieke capaciteiten ook een onberispelijke reputatie en eer werd verwacht. Vroegmoderne kunstenaarschrijvers (Van Mander, Angel, Van Hoogstraten, De Lairese) erkenden dit belang en maanden schilders tot de juiste balans in de *deugt* van het kunstwerk en de *deugt* van de schilder. Rembrandt plooidde zich echter niet naar de sociale conventies wat hem zijn aanvankelijke positie en reputatie in het topsegment kostte. Dankzij zijn grote reputatie als kunstenaar zou hij nog wel opdrachten krijgen, maar voor zijn afzet was hij afhankelijk van wisselende klanten en daarmee veroordeeld tot een onzeker financieel bestaan.

Backer, Flinck, Bol en Sandrart hadden betere carrièrekansen omdat zij erin slaagden zich te nestelen in een eigen deelmarkt die was geconcentreerd rond een specifieke maagschap. Zodra zij hun artistieke status en sociale positie in de diensteneconomie van een maagschap hadden gevestigd, waren zij verzekerd van opdrachten en financiële continuïteit en daardoor bevrijd van de ongewisse mechanismes van vraag en aanbod op de vrije markt. Het merendeel van de opdrachten waarvan we de opdrachtgevers kennen, kregen Backer, Flinck, Bol en Sandrart uit de maagschappen waarmee zij gelieerd waren. De positionering in de verschillende netwerken voltrok zich echter voor alle vier de kunstenaars anders, hetgeen in drie casestudies wordt geanalyseerd. Daarbij is het model van 'de economie van dienst en wederdienst' steeds uitgangspunt en wordt per kunstenaar een systematische netwerkanalyse van de onderlinge relaties tussen hun opdrachtgevers gecombineerd met stilistische analyses van een selectie van kunstwerken die als artistieke bouwstenen van hun carrière zijn opgevat.

In hoofdstuk 2 staan de loopbanen van Flinck en Bol centraal die in de tijd parallel liepen, maar zich heel anders ontwikkelden. Flinck had het voordeel dat hij door zijn opvoeding als de zoon van de rentmeester van Kleef dezelfde waarden en gedrag deelde als zijn opdrachtgevers uit de Amsterdamse stedelijke elite. Ook was hij bij zijn vestiging in Amsterdam verzekerd van de steun en diensten van welvarende *bloedvrienden*. Dat sociale kapitaal in combinatie met zijn flexibele toepassing van de verschillende stijlen waarin hij door Lambert Jacobsz. en Rembrandt was getraind en die hij uitstekend beheerste, waren doorslaggevend voor zijn succesvolle carrière.

Bol daarentegen was de zoon van een bemiddeld, gereformeerd chirurgijn in Dordrecht. Hij had geen bloedvrienden die hem steunden toen hij zich in 1636 na zijn leertijd bij Jacob Cuyp in Amsterdam vestigde. Zijn keuze om bij Rembrandt in de leer te gaan was daarom van belang voor zijn loopbaan. Flinck was hem daar drie jaar eerder in voorgegaan. Met hun strategische keuze leerden de jonge schilders de succesvolle, vernieuwende stijl van Rembrandt in de hoop dat die hen naar artistiek succes zou leiden. Ook konden zij profiteren van zijn status en relaties in het Amsterdamse netwerk. Dat laatste pakte voor Flinck echter beter uit dan voor Bol.

Flinck leerde namelijk bij Rembrandt toen die aan het hoofd stond van het Uylenburgh atelier. Al snel beheerste Flinck de stijl van de meester bijzonder goed, dus toen Rembrandt zich zelfstandig vestigde (1636), kreeg Flinck zijn positie als *chef d'atelier*. In de circa vijf jaar dat Flinck voor Uylenburgh werkte leerde hij de vaardigheden van een cultureel ondernemer én vergrootte hij zijn sociaal kapitaal door zijn binding met het netwerk van Uylenburgh dat qua denominatie naadloos aansloot bij dat van zijn eigen doopsgezinde bloedvrienden,

Bol daarentegen kwam bij Rembrandt toen die net zelfstandig was gevestigd. Dat was het moment waarop Rembrandts portretproductie sterk terugliep en zijn sociale reputatie begon te wankelen. Voor het opbouwen van een elitenetwerk was de meester niet meer de beste alliantie, maar werken in de stijl van Rembrandt gold nog steeds als aanbeveling. Als debuterend meester werkte Bol dus niet alleen in Rembrandts stijl, maar nam hij bovendien een onalledaagse marktstrategie van zijn meester over. In drie jaar tijd schilderde Bol vijf zelfportretten waarin hij zich naar Rembrandts voorbeeld toont als elegante *gentiluomo*-kunstenaar. Deze wijze van *self-fashioning* was een gedurfd visitekaartje die we moeten zien als een uiting van een artistieke strategie waarmee Bol aan zijn reputatie bouwde en klanten hoopte te werven. Er zou tien jaar en een huwelijk nodig zijn voordat Bol doorbrak in het topsegment.

Ondanks zijn bescheiden sociale status sloot hij in 1652 een fortuinlijk huwelijk met Elysabeth Dell, waardoor hij als *bloedvriend* werd opgenomen in de invloedrijke Dell-

Spiegelmaagschap met hoge posities in de magistraat en de Admiraliteit. Bol moest natuurlijk kwaliteit blijven leveren, maar als gevolg van de verplichtende sociaal-economische zorg die de magen en vrienden voor elkaar hadden leidde zijn netwerk tot vele opdrachten. De sociaal-economische doorbraak van Bol valt samen met zijn stilistische keerpunt begin jaren vijftig.

Hij breekt met zijn rembrandtieke stijl en gaat de kleurrijke Vlaams georiënteerde stijl hanteren. Bols sociaal-economische en artistieke strategie wierpen hun vruchten af: begin jaren vijftig steeg zijn productie en deze bleef op een constant hoog niveau. Hij stopt met schilderen na zijn tweede huwelijk (1669) met de rijke weduwe Anna van Erckel (uit het Admiraliteitsmilieu). In zijn laatste *Zelfportret met cupido* zal Bol zich presenteren in zijn nieuwe positie als welgesteld lid van de Amsterdamse elite.

Waar Bol pas in de jaren vijftig furore zou maken, groeide Flinck al midden jaren veertig uit tot een van de meest gevraagde schilders van Amsterdam. Flinck had eerder in zijn carrière getoond dat hij in de stijl van Rembrandt kon leveren. In de publiekelijke confrontatie met zijn voormalig leermeester in de Kloveniersdoelen bewees Flinck echter dat hij ook uiterst bekwaam was in het werken in de *heldere* stijl. Met deze artistieke strategie wist hij vanuit het vertrouwde doopsgezinde netwerk van zijn magen en vrienden door te breken naar het segment van gefortuneerde, remonstrantse opdrachtgevers uit de regentenkring en de *grote burgerij*: allen mannen met ambitie voor de hoogste posities in de stedelijke regering. Van hun streven naar opwaartse sociale mobiliteit zou Flinck profiteren. Zij lieten zich door hem portretteren in de meer mondaine en aristocratische stijl naar Van Dyck, die zeer geschikt was om hun sociale status te bekrachtigen.

Qua artistieke oriëntatie stapte Flinck daarmee ook in het voetspoor van Sandrart en toen die terugkeerde naar Duitsland (1645) nam Flinck de opengevallen plaats in het topsegment in. Op dat elitaire niveau kon hij zich met gemak bewegen, hij was immers opgegroeid in de stadselite van Kleef. Flinck was zeker een artistieke, maar door zijn achtergrond mogelijk ook een persoonlijke schakel, in de politieke en vriendschappelijke allianties tussen Kleef, Brandenburg en Amsterdam. Maar liefst acht vorstelijke opdrachten vloeiden hieruit voort. Van Houbraken weten we dat Flinck als *vriend* het vertrouwen genoot van de stadhouder van Kleef Johan Maurits en de Amsterdamse burgemeesters Cornelis de Graeff en Joan Huydecoper. De laatste twee waren de leidende figuren achter de bouw van het stadhuis én bij Flincks opdrachten in 1659 voor de *Batavierenserie*. Dat had de kroon op zijn carrière kunnen worden, maar dat werd verijdeld door zijn onverwachte overlijden in 1660.

Het derde hoofdstuk beschrijft het profiel van Backers elitaire clientèle en hun onderlinge relaties. Het hoofdstuk opent met een kunsthistorisch onderzoek naar één historiestuk in Backers oeuvre dat tot de identificatie van de opdrachtgevers leidde: Eva Ment

en Marinus Lowysse bleken een schakel te zijn in Backers netwerk. Bijna de helft van zijn bekende opdrachten schilderde hij voor het door huwelijk verweven netwerk van de maagschappen Hasselaer, Bas en De Graeff. Een voorzichtige constatering is dat het patroon van opdrachtverlening bij de maagschappen Hasselaer, Bas en De Graeff, via de vrouwen lijkt te zijn gelopen. Backers opdrachten zijn namelijk op die manier aan elkaar te relateren.

Na zijn opleiding bij Lambert Jacobsz. in Leeuwarden vestigde Backer zich in Amsterdam (1633) waar hij qua artistieke strategie een stijlalternatief bood naast Rembrandt. Hij schilderde als een van de eersten in Amsterdam in een meer Vlaamse, op Rubens en Van Dyck georiënteerde stijl. Met die stijl slaagde Backer erin om het elitenetwerk van de Hasselaers, Bas en de Graeff te veroveren. Dat bestond uit zeer vermogende, remonstrantse, reders, kooplieden en bewindvoerders in het VOC en WIC milieu, die tevens rijkelijk vertegenwoordigd waren in diverse stedelijke en maatschappelijke ambten en de magistratuur. Uit de reconstructie van Backers opdrachten valt af te leiden dat hij via de Hasselaers in contact is gekomen met zijn deelmarkt. Backer was een buurtgenoot van de Hasselaers op de Nieuwendijk en zij waren kennelijk goed met elkaar bekend. Dat was cruciaal voor zijn loopbaan, want op weg naar de top miste Backer de gebruikelijk opstappen voor sociale mobiliteit. Als bakkerszoon had hij een bescheiden afkomst in *de brede burgerij*. En omdat hij ongehuwd bleef, klom hij ook niet via het huwelijk op naar een hogere status. Wel heeft de aanvankelijk doopsgezinde Backer zich waarschijnlijk qua denominatie aan zijn klantenkring willen aanpassen, gezien het feit dat hij zich op latere leeftijd bij de remonstranten in Amsterdam in 1651 liet dopen en lidmaat werd.

Bij Backer tasten we in het duister of hij intensieve persoonlijke relaties met zijn opdrachtgevers onderhield. Maar, gegeven de continuïteit in zijn opdrachten was hij kennelijk een respectabele en betrouwbare relatie. In combinatie met zijn onderscheidende *heldere* stijl zal dat doorslaggevend zijn geweest voor zijn artistieke status en succes in Amsterdam.

In het vierde hoofdstuk wordt Sandrarts kunstproductie en zijn netwerk in Amsterdam belicht waarbij de relevante onderdelen van de *Teutsche Academie* en Sandrarts eigen biografie in de *Lebenslauf* zijn betrokken. Sandrarts voorname afkomst en zijn doelgerichte artistieke educatie legden het fundament voor een loopbaan waar geen andere kunstenaar zich op kon beroemen. Zijn vroege carrière speelde zich internationaal af in Praag, Utrecht, Londen en in Italië waar hij zijn kennis en kunde verwierf. Zijn verblijf in Amsterdam (1637-1645) was echter de springplank voor zijn carrière. Sandrart profileerde zich als aristocraat-kunstenaar door wat hij van de wereld had gezien, zijn geleerdheid, zijn hoofse deugden en zijn talenkennis. Dit was een noviteit waarmee hij in het Amsterdamse culturele netwerk een nieuw aristocratisch kunstenaarsbeeld en artistieke levensstijl lanceerde. Het beeld van de aristocraat-kunstenaar werd versterkt doordat Sandrart zich bij aankomst in Amsterdam

vestigde in een patriciërshuis op de Keizersgracht. Dat was een uitgekende carrièrestrategie, omdat hij zich zo onmiddellijk positioneerde in het netwerk van vermogende handelslieden, connaisseurs en magistraten en zich daarmee in sociale status verhief boven zijn collega-kunstenaars. Voor een soepele entree in dit stedelijke elitenetwerk had Sandrart gefortuneerde bloedvrienden met een groot politiek en sociaal netwerk; de bankier Johan de Neufville en kunstenaar-agent Michel le Blon, die ook op de Keizersgracht woonden. Het netwerk loonde snel voor Sandrart. Hij vervaardigde de portretten van vijf befaamde literatoren, waaronder Vondel en Barlaeus die met ruim vijftig gedichten op Sandrarts persoon en werk in grote mate bijdroegen aan het verspreiden van zijn roem. Voor de Bickermaagschap schilderde Sandrart meerdere portretten, waaronder het schuttersstuk voor Cornelis Bicker dat in de Kloveniersdoelen kwam te hangen.

Baanbrekend was Sandrart met zijn portret van Hendrick Bicker (1639) in de trant van Van Dyck en ook het historiestuk *Odysseus en Nausikaä* voor Huydecopers stadpaleis (1641) dat hij in een classicistische *Italiaansche* stijl schilderde. Zowel in Sandrarts oeuvre als in de Amsterdamse portret- en historieschilderkunst waren dit sleutelstukken. Het zou nog bijna tien jaar duren voordat de stijlverandering naar het academisme in Amsterdam definitief zou zijn, maar met deze vroege werken was Sandrart de artistieke leidsman daarvan.

Sandrart was vanuit zijn eclecticische kunstopvatting het toonbeeld van stijlflexibiliteit. Exemplarisch daarvoor is de *Twaalf maanden* serie die Sandrart voor de Keurvorst van Beieren schilderde. Na 1641 zou hij vanuit Amsterdam vooral voor de Duitse markt werken en zich toeleggen op historiestukken. Die trend zette Sandrart door na terugkeer in Duitsland (1645), waar hij vooral monumentale altaarstukken voor kerken en kloosters in Zuid-Duitsland zou schilderen.

Uit de casestudies blijkt dat de artistieke en sociaal-economische strategieën van Backer, Flinck, Bol en Sandrart weliswaar gevarieerd waren, maar dat zij pasten binnen de eigentijdse conventies en praktijken van 'de economie van dienst en wederdienst'. Hun loopbanen illustreren dat sociaal kapitaal en stijlflexibiliteit van artistiek en economisch belang was én van doorslaggevende betekenis in het slagen van een zeventiende-eeuwse kunstenaarscarrière.