

‘Hier is de beurs en ’t geld, en liefde tot de kunst.’

De titel van dit college is een citaat: ‘Hier is de beurs, en ’t geld, en liefde tot de kunst.’ Dit is géén uitspraak van een succesvolle New Yorkse bankier die in de booming jaren negentig werken van Jeff Koons kocht. Het is daarentegen de laatste regel van een gedicht dat werd geschreven in 1653 door de dichter Thomas Asselijn. Deze regel vormt het finale argument dat de kunst in Amsterdam die van het oude en moderne Rome verre overtreft. Het gedicht was bestemd voor een feestelijke gelegenheid waar schilders, dichters én kunstliefhebbers verenigd waren; deze slotzin demonstreert de trots op de Amsterdamse beurs als zenuwcentrum van de handel in het 17^{de}-eeuwse Europa (2); de trots op Amsterdams rijkdom en macht, die zijn meest zichtbare vorm kreeg in het in aanbouw zijnde stadhuis (3); en tenslotte – als vanzelfsprekend samenhangend met de beurs en het geld – de trots op de bloeiende gemeenschap van kunstenaars en rijke kunstliefhebbers (4). Over kunst en geld zal ik het vanmiddag hebben – ook in deze tijd een hot topic, maar ik bepaal mij tot de 17^{de} eeuw.

Wat ik in het bijzonder aan de orde wil stellen is de enorme variatie in prijzen voor schilderijen, op een kunstmarkt die erg onberekenbaar moet zijn geweest. Ik zal dus spreken over een van de zaken die mij, in het kader van ons project (5), nu, op dit moment, bezig houdt. In dit college wil ik u confronteren met voorbeelden van de grote verschillen in prijzen en enkele factoren die daarmee samenhangen (6). Ik beperk mij daarbij tot de markt voor historiestukken in Rembrandts Amsterdam, de stad waar juist de historieschilderkunst een geweldige bloei beleefde. En vanmiddag zal Rembrandt zelf een hoofdrol spelen, omdat hij ook in dit opzicht zo’n uitzonderlijke plaats inneemt.

Net als in het gedicht dat ik zojuist aanhaalde, zien we hoe ook op zo’n prachtige kaart van Balthasar Floris, uit 1625 (7), Amsterdam zich graag presenteert als opvolger van het oude Rome. Deze kaart is opgedragen aan de consuls, de praetor, de scabini en de senatores van de *respublica Amstelredamensis* (8). We zien er eveneens de twee patronen van de stad, Mercurius en Neptunus, waarbij Mercurius niet slechts de handel vertegenwoordigt – met een enorme stokbeurs in zijn hand en zittend naast balen handelswaar – maar tegelijk als beschermer van de kunsten is uitgebeeld (9): niet alleen met boeken, maar, in de festoenen, ook met palet en penselen. Tenslotte zien we onder het mooie profiel van de stad waarboven de stedemaagd troont (10/11), eronder zelfs de naam *Venus Anadyomene*, Venus die uit de zee verrijst – het legendarische schilderij van de beroemdste schilder uit de oudheid, Apelles; en dan we ontwaren de naam van Apelles zélf in het Latijnse gedicht eronder (12). Dat gedicht vertelt ons dat Apelles, uit de dood herrezen over de wereld rondzwierf, treurend om zijn verloren gegane schilderijen, in het bijzonder zijn roemruchte *Venus Anadyomene*, gemaakt voor Alexander de Grote. Hopend dat hij haar opnieuw kan schilderen en dan nog mooier dan de vorige, ziet hij tenslotte de stad Amsterdam en roept uit: ‘Dit is Venus, mijn inspanningen waardig. Dit is haar, niet alleen geeerd in Griekenland, maar bewonderd door de hele wereld.’ Dus deze bloeiende schoonheid, *Amstelredamum* (13), belichaamt zélf de wonderschone *Venus van Apelles* en overtreft die uit de oudheid; zij staat zo als het ware voor alles wat de kunst vermag en is tevens de stad waar de herboren Apelles zich eindelijk weer thuisvoelt.

Maar wie zou de nieuwe Apelles van Amsterdam worden? En hoe wordt je dat? Hoe krijg je het voorelkaar om de liefde voor de kunst én het geld in jouw richting te buigen? En hoe verhoudt de manier waarop zo’n herboren Apelles zijn niche in de kunstmarkt veroverd zich ten opzichte van het geploeter van schilders aan de onderkant van diezelfde markt?

Vanaf het moment dat hij in Amsterdam ging werken was Rembrandt natuurlijk de favoriete kandidaat (14), en hij zal zichzelf direct als de beste historie- én portretschilder

hebben gezien en er alles aan hebben gedaan dat anderen dat ook zo zagen. Tegen het eind van zijn leven zou Rembrandts vriend, de dichter Jeremias de Decker in een lofdicht hem uitbundig prijzen als de Apelles van zijn tijd, stellend dat zelfs in Rome (15): ‘Daer doet ‘er duyzenden de vlagge voor hem strijken; / Daer mag’t zijn streken vrij, / By die van Raphaël en Angelo verlijken, / Ja, streeftse bei verby.’” Daar klinkt de wedijver met de allergrootsten – en alweer met Rome – krachtig door. Nu was Rembrandt bepaald niet de enige die de nieuwe Apelles werd genoemd, maar ik haal dit vooral aan om te laten zien hoe vanzelfsprekend dit soort gedachten over wedijver met de groten uit de kunst waren en hoe bewust zowel een schilder als Rembrandt, als ook de bewonderaars uit zijn omgeving, zich daarvan moeten zijn geweest. Uiteraard zijn het retorische gemeenplaatsen – ik hoor velen van u dat al denken – maar dat betekent juist dat zulke gedachten als vanzelfsprekend in ieders hoofd zaten (dat van schilders én van kunstliefhebbers), en hun streven en verwachtingen bepaalden.

De waarlijk ambitieuze kunstenaar behoorde te streven naar het overtreffen van zijn grote voorgangers, en dan vielen al gauw de namen van Rafael, Michelangelo, Titiaan en Rubens. Men wist ook waar men het over had bij die namen, want werken van hen waren zeker bekend in Amsterdam, zo niet in originelen, dan wel in kopieën en sowieso in vele prenten naar hun werken. De biografieën in Vasari en Van Mander over beroemde renaissanceschilders moeten dan ook ijkpunten zijn geweest voor degenen die tot de top wilden behoren (16), voorbeelden wat betreft levenshouding en houding ten opzichte van hun kunst. Maar, dat alles zal slechts hebben gegolden voor een kleine top; de afstand tussen de top en de brede midden- en onderlaag van de schildeijerproducenten moet in velerlei opzichten enorm zijn geweest. Beide zullen hier aan de orde komen, Rembrandt als *star* aan de ene kant, en als contrast heb ik nu voor David Colijns en Rombout van Troyen gekozen (17). Over de tweede en derde garnituur schilders hebben de afgelopen jaren vele masterstudenten, in papers voor werkgroepen en in masterscripties, prachtig werk verricht (18); en op dit moment zijn ook een aantal van de zogenoemde Akademie-assistenten daar mee bezig (19). Ik ben daar trots op en maak er met dankbaarheid gebruik van, ook in dit college.

Eerst even kort iets over het algemene beeld. In minder dan veertig jaar hadden er ingrijpende verandering in kunstenaarsscène in Amsterdam plaatsgegrepen. In deze grafieken, die sommigen van u al kennen van lezingen van Marten Jan Bok of van mijzelf, grafieken die zijn gemaakt door Harm Nijboer, zien we de omhoog schietende lijn van het aantal schilders dat in Amsterdam aan de slag gaat tussen 1580 en 1670, en de nog steiler naar beneden vallende lijn, vanaf de jaren zeventig (20). Hoewel die laatste beweging minstens zo verbijsterend is als de groei, zal ik dat nu noodgedwongen buiten beschouwing laten. U ziet aan de verhouding tussen de rode en de blauwe lijn, dat het aantal schilders dat van buiten de stad komt al die tijd groter is dan de in Amsterdam geboren. In de beginperiode van de groei zelfs héél veel groter. En het recruiteringsgebied was verbluffend breed, zoals u hier gevisualiseerd ziet (21). Er vindt, in hedendaagse termen, dus een ware clustering van een creatieve industrie plaats, maar die was van korte duur. In een recent artikel betoogde Harm Nijboer zelfs dat men kan spreken van een schilderijenmarkt in permanente crisis (22), een situatie waarin alle betrokkenen zich voortdurend moesten aanpassen aan telkens veranderende marktomstandigheden; een markt die in feite geen moment van stabiliteit kende, waarbij niemand kon aangeven waar het plafond lag, en die vervolgens ook weer even snel kon krimpen; een markt bovendien rond een artikel dat geheel afhankelijk is van perceptie en appreciatie.

Hoe de markt zich aan de top zou ontwikkelen – en ik beperk mij dus tot de historieschilderkunst – lag in 1633, het jaar dat Pieter Lastman stierf en zowel Rembrandt als Jacob Backer zich definitief in Amsterdam hadden gevestigd, nog geheel open. Een jaar of

zes later is dat spectaculair veranderd door toedoen van enkele van buiten gekomen jonge talenten (naast Rembrandt en Backer, ook Govert Flinck en korte tijd Joachim von Sandrart, spoedig gevolgd door o.a. de jonge Ferdinand Bol en Jacob van Loo) (23). We hebben dan te maken met een productie aan de top, Rembrandt voorop, waar kwaliteit en prijsniveau vrij plotseling van geheel andere orde waren dan voorheen. Voor de ‘gemene schilders’ daarentegen, degenen die in een goedkoop segment van de markt werkten (24), veranderde er niet veel en bleef het prijsniveau ongeveer hetzelfde.

Om inzicht te krijgen in factoren die een rol spelen bij het steeds verder uiteenlopen van prijzen, moeten we ons allereerst realiseren dat in de voorgaande vier decennia de markt voor schilderijen ingrijpend was veranderd; er was niet alleen een productie ontstaan die in omvang ongelooflijk was gegroeid en nog steeds hard groeide, maar het schilderij was ook tot een consumptieartikel geworden waarmee de burger zijn muren vol hing – een ontwikkeling die in het 16^{de}-eeuwse Antwerpen was begonnen; een consumptieartikel dat in alle prijsklassen te koop was en waarin, meer nog dan in Antwerpen, in die korte tijd een verbijsterende verscheidenheid aan typen, onderwerpen, formaten, stijlen en technieken was ontwikkeld, terwijl de manieren van marketing eveneens sterk uiteen konden lopen, zoals Marten Jan Bok heeft beschreven (25). Het moet voor schilders verwarrend zijn geweest om een eigen niche op die buitengewoon gevarieerde en voortdurend veranderende markt te vinden. Hoe positioneerde men zich ten opzichte van elkaar door middel van type schilderijen, onderwerpkeuze, handeling, en werkplaatsorganisatie? Hoe vond men zijn afnemers en hoe moest men zijn prijzen bepalen? (26) Niets lag meer vast, behalve de prijzen van de materialen. Traditionele maatstaven van beoordeling – zoals we die bijvoorbeeld kennen uit het recente proefschrift van Liesbeth Helmus over contracten voor altaarstukken voor 1570 (27) – waren in korte tijd verdampt. Toen deelden een kleine groep opdrachtgevers en schilders gezamenlijke standaarden van kwaliteit, en bestond er overeenstemming over de betaling gebaseerd op formaat, bestede arbeidstijd en technische kwaliteit, eventueel opgehoogd met een oordeel over de kunstige prestatie in vergelijking met verwante altaarstukken. Wel blijken in de loop van de 16^{de} eeuw al enkele schilders, zoals Van Scorel en Van Heemskerck, een nieuw soort reputatie te kunnen bereiken die zich vertaalde in significant hogere prijzen.

Op de ingrijpend veranderende kunstmarkt in de 17^{de} eeuw kreeg nu een snel groeiend koperspubliek het voor het zeggen, van welgestelde kunstliefhebbers tot aan mensen met een kleine beurs die ook iets aardigs in huis wilden hebben. Zo werd het bepalen van prijzen een praktijk van *trial and error*. Door de grote variatie in stijlen konden de meningen over wat goed en waardevol is ook sterk uiteen gaan lopen, zoals we bijvoorbeeld kunnen aflezen uit de verontwaardiging van Jacques de Ville (28), die in zijn merkwaardige pamflet uit 1628 zich hevig opwindt over liefhebbers die zich vergapen aan en veel geld neertellen voor een soort schilderijen waar hij geen goed woord voor over heeft; ik kom daarop terug. Het bewustzijn van een fundamentele betrekkelijkheid van de economische waarde van kunstwerken werd rond 1620 mooi verwoord door de Romeinse kunstkenner Giulio Mancini, die stelde dat schilderijen – immers geen levensnoodzaak maar voor het genoegen – geen intrinsieke prijs hebben, maar afhankelijk zijn van talloze variabelen: niet slechts de kwaliteit van de kunstenaar en zijn werk, maar ook de investering van tijd in zijn opleiding en in het maken van een werk, maar meer nog wordt het grote verschil bepaald door de status van de opdrachtgeven of koper, en vooral de reputatie van de kunstenaar (29). En dit geldt zeker ook voor de Nederlanden.

Sinds het begin van de 17^{de} eeuw was juist de aard van de reputatie drastisch veranderd. Karel van Mander, gesecondeerd door prentreksen van Hieronymus Cock en Hendrik Hondius (30), hadden er immers voortreffelijk voor gezorgd dat het schildersvak een

respectabele geschiedenis kreeg, waardoor voorgangers tot illustere ‘oude meesters’ werden, wat natuurlijk tevens de belofte inhield dat elke schilder zelf ook een dergelijke status kon bereiken. Dit werd gevolgd door enkele stadsbeschrijvingen waarin schilders werden opgenomen (31). Een krachtig proces van canonvorming was dus ook hier begonnen – een canon waarin men ook zelf een plaats kon krijgen, soms zelfs al tijdens het leven, zoals bijvoorbeeld gebeurde in Jan Orlers’ 2^{de} editie van zijn beschrijving van Leiden met de nog betrekkelijk jonge Rembrandt, Lievens, Van Goyen en Dou (32).

Op een open kunstmarkt werd vooral die reputatie doorslaggevend. Rembrandts leerling Samuel van Hoogstraten legt dan ook veel nadruk op het belang van reputatie en de daartoe benodigde reclame. Van Hoogstraten schreef: ‘Hij [de schilder] moet, ’t is waer, voor eerst zijn goede fortune in zijn eygen verdiensten, dat is, in de deugt [bedoeld wordt: bijzondere artistieke kwaliteit] en in d’aengenaemheyt van zijn werk zoeken: maer daarna moet hy omzien, dat hy door yverige *Mecenaten* in de gunst der machtige Prinsen of Koningen geraeke: of by de welvaerende kooplieden in achtinge kome. Want zonder hulpe van gunstige aenleyders, en voortkruiers, die hem luitruchtich opschreeuwen, zal hij bezwaarlijk bekend worden.’ (33) Waarbij Van Hoogstraten ook uiteenzet hoe sommigen ten onrecht nooit de reputatie kregen die zij verdienden en dus in armoede leefden, terwijl hij zich ergert aan schilders die, dikwijls ten koste van anderen, kans zagen zich door supporters te laten ‘opschreeuwen’, zonder dat zij grote verdiensten hadden. Bij dit alles werden de kunstliefhebbers dus doorslaggevend. Die groep kunstliefhebbers werd steeds groter en ook steeds deskundiger, zoals we in het proefschrift van Anna Tummers kunnen lezen (34).

Enkele schilders, Rembrandt voorop, lukte het een celebrity status te krijgen en bij een kapitaalkrachtig publiek ongekend hoge prijzen te vangen; zij konden bedragen rekenen die boven de 100 gulden, ja zelfs 1000 gulden voor een schilderij lagen (en ik roep even in herinnering dat ca. 500 gulden het jaarinkomen van een geschoold ambachtsman was). Vele anderen maakten daarentegen voortreffelijke schilderijen van tussen de 10 en de 50 gulden, terwijl een groot aantal genoeg moest nemen met bedragen van onder de tien gulden, ja zelfs met één of twee gulden voor een schilderij. En nergens was dat scala zo breed als bij de historieschilderkunst, want juist daar vinden we ook de allergeedkoopste schilderijtjes, meest bijbelse voorstellingen, dikwijls nageschilderd van prenten. Nu zou men denken dat die speciaal voor mensen met een smalle beurs zijn gemaakt, maar het verwarrende is dat we dat goedkope spul ook in groten getale vinden bij mensen die tevens dure schilderijen in huis hebben.

Toen Rembrandt in Amsterdam ging werken was zijn reputatie ongetwijfeld al behoorlijk ‘opgeschreeuwd’ door een selecte groep kenners, waaronder Contantijn Huygens (35), die hem al de hemel in had geprezen als een jongeman die alles wat er in de oudheid en Italië was voortgebracht had overtroffen, en was er al werk van hem in de collectie van de stadhouder terecht gekomen, wat zijn prestige en zijn ambitieniveau, dat toch al exceptioneel moet zijn geweest, zal hebben versterkt. In Amsterdam zien we dat Rembrandt enerzijds op innoverende wijze de mogelijkheden benut van een kunstmarkt waar schilderijen betrekkelijk goedkope consumptieartikelen waren geworden – onder andere door verkoop van in de werkplaats gemaakte schilderijen in zijn stijl en van kopieën naar zijn werk (36); relatief goedkope producten dus, waarmee hij tevens zijn karakterstieke stijl op een brede markt bekendheid gaf, terwijl door kopieën ook de bijzondere status van zijn werk werd bevestigd. Anderzijds zien we tegelijkertijd het zich verzetten tegen die markt, zoals we dat ook aantreffen bij een top van de Italiaanse schilders met een buitengewoon zelfbewustzijn omtrent hun status als kunstenaar. Vrijwel vanaf het begin is Rembrandt bezig is om te proberen zich buiten die markt te plaatsen door op onconventionele wijze exceptionele bedragen voor exclusieve schilderijen te krijgen, wat hem ook steeds in de problemen bracht.

Maar eerste moest Rembrandt zijn reputatie verder boven die van anderen verheffen – er diende een proces van *ranking* plaats te vinden. Zijn leerling Samuel van Hoogstraten schreef later in zijn traktaat: “Een braef geest staet na dat deel, dat in achtung is, daer hy zich bevind, en word ook dikwils wakker door eenich tegenstreven in de konst’ (37). En dat was precies wat Rembrandt deed. Hij richtte zich op de in Amsterdam bloeiende vraag naar portretten en historiestukken (‘dat deel dat in achtung is’), en gesteund door zijn ontstuitbare talent en ambitie, heeft juist de concurrentie op dat gebied (‘eenich tegenstreven in de konst’) – en de daardoor aanwezige noodzaak om met iets nieuws en herkenbaars de aandacht van de kunstkenner te trekken – hem direct tot grote hoogten gebracht; zowel in de voor hem nieuwe portretschilderkunst als in zijn historiestukken (38). Dat daarbij artistieke wedijver een vanzelfsprekende drijfveer was, daarover laat Van Hoogstraten geen misverstand bestaan: ‘Door naeryver quam Zeuxis tot zoo hoogen graet in de Schilderkonst [...]. En dit zelve vier ontstak Raphaël Urbijn, om den grooten Buonarot de loef af te snijden: En Michel Agnolo om een ongenaekbaere hoogte te beklauteren. Zie dan vry, ô Leerlingen, malkanderen in de konst met, dorst ik ’t zeggen, nijldige oogen aen.” Dus houd elkaar scherp in de gaten, want het doel is om, door eerezucht gedreven ‘de voorste voorby te stappen’, zoals hij schrijft (39). Van Hoogstraten lijkt deze nadruk op wedijver die hij de schildersleerlingen inpeperpt, in Rembrandts atelier te hebben geleerd.

Op de aard van Rembrandts verbluffende innovaties kan ik nu niet ingaan, maar het is duidelijk dat hij in deze periode in een intense, en voor kenners herkenbare, dialoog is met zowel de lokale als de internationale top om deze te overtreffen met een geheel eigen stijl – in handeling én ordonnantie (40). Dat zijn stijl, zijn manier van schilderen, zijn handeling, inderdaad als iets geheel eigens en als noviteit werd gezien valt te lezen bij Arnold Houbraken, een goed geïnformeerde leerling van Rembrandts leerling Van Hoogstraten: ‘de Konst van Rembrant had als wat nieuws in haer tyd een algemeene goedkeuring; zoo dat de konstoeffenaren (wilden zy hunne werken gangbaar doen zyn) genoodzaakt waren zig aan die wyze van schilderen te gewinnen.’ (41) In korte tijd was zijn stijl dus de grote mode geworden en die mode moet legendarisch zijn geweest: ‘alzo te dier tyd de handeling van Rembrant in ’t algemeen geprezen wierd, .. [moest] alles op die leest geschoeit wezen, zou het de Waereld behagen’, meldt Houbraken ook. Het lijkt of hij een hedendaagse star-kunstenaar beschrijft, als hij zegt: ‘zyn Konst werd zoodanig in zyn tyd geagt en gezogt, dat men hem (als het spreekwoord zeit) moet bidden en geld toegeven.’

Uit de woorden van Joachim von Sandrart, de Duitse schilder die van 1637 tot 1645 in Amsterdam werkte, kunnen we, zoals ik elders betoogde (42), opmaken dat er ook direct controverses rond Rembrandts stijl moeten zijn ontstaan. En al in 1628 had Jacques de Ville (43) zich fel gekeerd tegen een type schilders waar Rembrandt zeker toe behoorde – schilders die naar zijn mening ‘sonder fundament’ werken, bedoelend dat zij hun figuren niet in een helder geconstrueerde perspectivische ruimte plaatsen, niet uitgaan van de getekende contour, maar vooral naar het leven werken, en schilderden met, zoals hij dat noemt, ‘gestopt licht’; waarmee hij bedoelt: het suggereren van drie dimensionale ruimte door figuren met een lichtbundel uit te lichten tegen een donkere achtergrond (44). En waar De Ville zich vooral aan ergert, is dat die schilders geheel vertrouwen op een eigen, bijzondere handeling. Hij brijst dat kunstliefhebbers zich tegenwoordig alleen nog maar daaraan vergapen en daar veel geld voor over hebben (zelfs op de titelpagina waarschuwt hij ervoor) (45). En inderdaad, met een bijzondere handeling, waarin ook een naar het leven ideologie en het werken vanuit kleur, licht en schaduw is begrepen, daarmee had Rembrandt groot succes (46/47). En die handeling werd gezien als iets geheel eigens, ‘interamente sua’, geheel de zijne, zoals later Baldinucci schreef op basis van informatie van de Deense schilder Bernhard Keil die in de jaren veertig 7 jaar in Amsterdam verbleef, waaronder twee jaar in Rembrandts werkplaats.

Maar hoe verzilver je je reputatie? Mancini noemde ook tijdsinvestering als factor voor de prijs, maar net als door enkele Italiaanse collegae wordt die factor door Rembrandt juist genegeerd, want dan gaat het niet om kunst, maar verlaag je je tot ambachtsman. Maar toch: tijd is geld, en tijd was nog altijd het gangbaarste uitgangspunt bij het berekenen van prijzen. Rembrandts Nederlandse collegae zaten daar niet mee. We weten bijvoorbeeld dat zijn al snel beroemde leerling Gerrit Dou zijn hoge prijzen berekende op basis van het aantal aan een schilderij gewerkte uren (48), en waarschijnlijk deden vrijwel alle schilders in Nederland dat – in uren of dagen, op basis van een vast bedrag, dat in hoogte afhankelijk was van hun reputatie, en kan variëren van zo'n 2 gulden tot zelfs 25 gulden per dag. Van de uiterst minutieus geschilderde werken van Dou enerzijds, of de zeer snel en los gepenseelde schilderijen van de vermaarde Jan van Goyen anderzijds, viel de gependeerde tijd en de daaraan gekoppelde prijs ook min of meer af te lezen (49/50). Maar een dergelijke, in wezen ambachtelijke methode hanteerde Rembrandt nadrukkelijk niet; en in feite ontwikkelde hij ook een stijl waaraan niet is af te lezen of hij er kort of lang over deed (51), zoals Svetlana Alpers al opmerkte. Tijd werd irrelevant gemaakt, het ging slechts om de waarde van grote kunst.

Ook als je als Hollandse schilder niet in directe aanraking was gekomen met praktijken van Italiaanse *stars* als Guido Reni, kon men in Van Manders biografieën verhalen vinden over beroemde voorgangers die van hooggeplaatste lieden fabelachtige bedragen kregen als honorarium, eergeld, dat geheel los stond van enige standaarden van arbeidstijd; over schilders die ook diep beledigd waren als de financiële vergoeding naar hun mening te laag was, omdat daarmee hun eer en reputatie werden aangetast (52); zoals bijvoorbeeld het verhaal over Michelangelo, die zo diep beledigd was over het bedrag dat hij ontving voor de Doni-tondo, dat hij er uiteindelijk twee keer zoveel voor kreeg; of over Titiaan die een altaarstuk waarvoor men hem niet wilde geven wat het volgens hem waard was, dit vervolgens aan Karel V zond, die hem er vorsteljk voor beloonde en het veelvoudige betaalde. Over zulke bedragen werd niet van tevoren gesproken; het werd overgelaten aan de hooggeplaatse kenner wat deze bereid was te betalen. Mancini schreef rond 1620 dat men zo 'dikwijls extravagante prijzen en vergoedingen ziet door de grote guldheid van goedgunstige personen en prinsen.' Zo wordt als het ware ontkend dat het schilderij koopwaar is, en vormt de geldelijke vergoeding vooral een erkenning en bevestiging van de status van de grote kunstenaar en van grote kunst.

We kunnen Rembrandts handelswijze in deze prachtig aflezen uit zijn brieven aan Huygens bij het afleveren van de Passiereeks voor de stadhouder Frederik Hendrik (53). Juist bij honorering door de prins, zal Rembrandt het bedrag als bepalend hebben beschouwd voor zijn eer en reputatie, en dus voor het niveau van zijn topprijzen. En hij reageert beledigd als men hem zijns inziens te weinig geeft.

Voor de stukken die Rembrandt de prins leverde was duidelijk van te voren geen prijs vastgelegd. Met de aflevering van het derde schilderij van de reeks, de *Hemelvaart* in 1636, gaat de eerste brief die wij kennen gepaard (54): Rembrandt schrijft dan aan Huygens: 'soo hebbe ik daer wel 200 pond (1200 gulden) aen verdient maer ick sal mij laeten contenteeren met tgeenen sij excelens mij toelegt.' Rembrandt noemt dus een – waanzinnig hoog – bedrag dat het schilderij zijns inziens waard is, maar laat de beslissing van de waarde aan de koper, de prins. Hij heeft geen succes en krijgt er niet meer voor dan de helft, 600 gld. Als hij in 1639 meldt dat de laatste twee stukken klaar zijn noemt hij aanvankelijk geen prijs; kennelijk was daar nog niet over gesproken. Pas als hij ze gaat opsturen, schrijft hij dat hij meent dat zijne Hoogheid ze van een zodanige kwaliteit zal vinden dat hij er niet minder dan 1000 gulden per stuk voor zal geven, weer toevoegende dat als de prins vindt dat ze dat niet waard

zijn ('sijt niet en meerijteeren') hij het aan hem overlaat te bepalen wat hij er voor wil betalen (55), 'mij verlaetende op sijn Hoochheijts kennis en discreesij', vertrouwend op zijne hoogheids kennis en oordeelkundigheid (niet discretie, zoals het altijd ten onrechte is vertaald). Behoorlijk brutaal dus, om zo over de prins te schrijven.

Tenslotte blijkt dat er niet meer voor zal worden betaald dan als voor de vorige – 600 gulden – wat Rembrandt de beledigde woorden ontlokt: 'Also sijn Hoocheijt met goeden vougen [met goed fatsoen] tot hooger prijs niet en is te beweegen alhoewel sijt kennelick meerijteeren [hoewel zij het duidelijk waard zijn], met 600 k. gulden ick mij van ider tevreden stellen.' (56) Dat is natuurlijk niet de manier om een prins, of zijn secretaris, toe te spreken. Toch krijgt hij zeven jaar later, voor twee stukken die hij in 1646 nog toevoegt aan de reeks, *de aanbidding* en de verloren gegane *besnijdenis*, wél 1200 gulden per stuk (57). Hoeveel hij toen vroeg weten we niet, want er zijn geen brieven over deze transactie. Maar hoe exorbitant deze bedragen zijn, ook binnen de prijzen die het hof placht te betalen, demonstreert een vergelijking met een paar jaar later voor de Oranjezaal geleverde werken (58). Die schilderijen waren vier maal zo hoog en drie maal zo breed, met vele, meer dan levensgrote figuren, door schilders die Willem Frederik van Nassau in een brief 'de 7 of 8 beste schilders van het landt' noemde. Zij kregen voor de triomfen 500 gulden per stuk, waarschijnlijk een tevoren afgesproken prijs; zeker een hoog bedrag, maar niet te vergelijken met de 1200 gulden die Rembrandt twee jaar eerder kreeg voor de stukken van een twaalfde van dat formaat. Men zag dus scherp dat Rembrandt *hors concours* was en een veel groter meester dan deze '7 of 8 beste schilders', maar men zag ook dat zijn handeling niet geschikt was voor een dergelijk decoratief-representatief ensemble waarin de vorst moest worden geglorificeerd (59).

De moeilijkheden waarover wij in latere gevallen horen, tonen een verwant patroon, zoals bij de befaamde zaak Ruffo. Als Antonio Ruffo bij levering van het tweede schilderij niet meer dan de helft wil betalen van de 500 gulden die hij Rembrandt voor het eerste stuk gaf, voegt hij daaraan toe dat dat nog altijd vier keer zoveel is als de beroemdste Italiaanse schilders voor zo'n werk zouden vragen (60). En inderdaad vroeg Guercino, een van de best betaalde Italiaanse schilders, ruim 150 gulden voor net zo'n schilderij, daarbij nog nederig toevoegend dat dit iets meer was dan zijn normale prijs vanwege het uitzonderlijk grote formaat voor een halffiguur. Guercino placht, in tegenstelling tot Rembrandt heel pragmatisch en ambachtelijk te rekenen, namelijk met vaste prijzen per kop, halffiguur of hele figuur, en per aantal figuren. Als antwoord op Ruffo's voorstel schrijft Rembrandt hondsbrutaal terug dat er kennelijk geen kunstkenners in Messina zijn, dus geen mensen die zijn werk naar waarde kunnen schatten. Rembrandts gedrag is in scherp contrast met de voorkomende manier waarop Guercino Ruffo benadert, maar lijkt op Salvator Rosa, die bij een soortgelijk meningsverschil schrijft dat hij liever zou doodgaan van de honger dan zijn reputatie te grabbel te gooien door met een lager bedrag genoegen nemen. Rembrandts houding is als die van Italiaanse meesters als Guido Reni en Salvator Rosa, schilders met een uitzonderlijk gevoel van eigenwaarde als autonoom kunstenaar, én buitengewoon assertief over de financiële waarde van hun naam en reputatie.

Zelfs laat in zijn leven, in 1666, gedraagt Rembrandt zich weer op deze manier, ondanks alle financiële problemen, zoals blijkt uit de fascinerende documenten die twee jaar geleden werden gepubliceerd over de bijzondere opdracht die hij van een Genuese edelman kreeg voor het maken van twee kleine modelli voor altaarstukken (61). Rembrandt beloofde dat binnen een maand te doen. Maar na acht maanden soebatten, waarbij de Italiaanse tussenpersonen geheel wanhopig werden van deze onberekenbare man, zoals ze schrijven, weten ze uiteindelijk de modelli van hem los te krijgen. Ook hier was van tevoren geen prijs vastgesteld, maar hij kreeg er het buitensporige bedrag van 1023 gulden voor, hoewel hij er aanvankelijk zelfs veel meer wilde hebben, 'zich opstellend', zo schreven de tussenpersonen,

‘als iemand die verstand heeft van schilderkunst en daarom bij zijn standpunt blijft.’ Ook had Rembrandt ze gezegd dat hij zich met alle geest die hij in zich heeft (*tutto il suo spirito*) aan dit werk wijdt en het dus niet sneller kon, en dat hij hiermee roem en eer wil verwerven in hun deel van de wereld.

Het patroon is duidelijk: het gaat Rembrandt om de roem en eer van zijn kunst, waaraan hij al zijn mentale kracht besteedt, en hij als groot kunstenaar weet wat zijn werk waard is. En niemand moet zeuren over lange levertijd of lelijke naden, dat is allemaal onbelangrijk in het licht van grote kunst. Dat hij de eer van kunst en de financiële waarde ervan in elkaars verlengde zag – of althans werd gezien als iemand die dat zo zag – wordt bevestigd door Baldinucci’s, of liever Bernard Keils, mededeling, dat Rembrandt op veilingen de prijs voor belangrijke kunstwerken op placht te drijven en dat hij dat volgens eigen zeggen deed ‘per mettere in credito il professione’, om het prestige van het vak te verhogen.

Het enige andere bedrag waarvan wij weten dat het voor een historiestuk van Rembrandt werd betaald, is de 500 gulden die hij in 1647 kreeg voor de *Suzanna*, nu in Berlijn (62). Maar enkele taxaties tijdens zijn leven zijn ook heel veelzeggend. Zo bezat een verzamelaar in Goes in zijn kostbare collectie een *Visitatie* (ongetwijfeld het schilderij nu in Detroit) dat hij in een zelf opgestelde inventarislijst (waarschijnlijk ergens late jaren vijftig) op 800 gulden taxeerde, wat gerelateerd zal zijn aan het bedrag dat hij ervoor had betaald (63). In de inventaris uit 1657 van Johannes de Renialme, een kunsthandelaar die gezien zijn kostbare handelsvoorraad duidelijk de top van de markt bediende, werd de *Overspelige vrouw*, nu in de National Gallery, zelfs op 1500 gulden geschat (64), naast onder andere een *opwekking van Lazarus* op 600 gulden (65). (Denk nog even aan het jaarsalaris van zo’n 500 gulden van die geschoold meubelmaker.) Maar ook vinden we bij de Renialme tweemaal schilderijtjes van Maria en Jozef voor slechts 30 en 36 gulden en een ‘morentronie’ van maar 12 gulden (66). Dat moeten atelierwerken zijn geweest die in grote aantallen werden geschiederd en die veelvuldig met dergelijke lage taxaties in Amsterdamse inventarissen te vinden zijn. Hoewel zij dus de *brandname* – zoals Koen Jonckheere dat noemde (66)– van Rembrandt opgeplakt kregen, werd in de taxatiewaarde een scherp kwaliteits-onderscheid tot uitdrukking gebracht.

Het soort topbedragen dat ons hier om de oren vliegt was, zoals Ruffo al opmerkte, hoger dan wat de beste Italiaanse schilders plachten te krijgen en dat wordt bevestigd door hedendaags onderzoek over 17^{de}-eeuwse schilderijprijzen in Italië door o.a. Richard Spear.

Men kan zich afvragen waarom juist de overspelige vrouw toen zo krankzinnig hoog werd getaxeerd, ook in verhouding tot de andere werken in De Renialme’s kostbare voorraad (67). Het schilderij heeft zowel een zichtbaar verfijnd en gedetailleerd geschilderde centrale voorstelling, als zeer virtuoos en los geschilderde partijen in de achtergrond (68). Sandrarts bewonderende woorden over Rembrandts capaciteiten zijn voor honderd procent van toepassing op dit schilderij, wat ons de mogelijkheid geeft het in 17^{de}-eeuwse termen van waardering te bekijken. Hij schrijft dat Rembrandt ‘... niets anders dan de harmonie van het geheel nastreefde, waarin hij voortreffelijk is geweest,’ en dat hij ‘de kleuren zeer vernuftig en kunstig naar hun eigen aard wist te breken, om daarmee het ware wezen van de natuur op een levensechte manier weer te geven’. En even verder: ‘onze kunstenaar liet weinig licht zien buiten de plaats waar hij de aandacht op wilde vestigen, rond welke hij licht en schaduw, tezamen met weloverwogen lichtreflecties, kunstig bijeenhield, zodat het licht in de schaduw met groot oordeel week en de kleur gloeiend werd, en hij deed dat alles met het grootste inzicht.’ Sandrart komt hier op terug als hij het concept houding uitlegt, de suggestie van diepte door het verminderen of vermeerderen van kleur- en toonsterkte: ‘men moet de afnemering [van kleur en licht] goed waarnemen: dat men het beetje bij beetje in de juiste mate, laat vervagen, zodat het coloriet ongehinderd, naar de regels van het scheppen van diepte,

duidelijk van de ene naar de andere figuur verloopt, zodat deze hun juist plaats innemen, wat we in het Nederlands houding noemen [‘welches wir auf Niederländisch *Hauding* nennen’]. ... En hierin moeten we leren van de hardwerkende en in dit opzicht zeer schrandere Rembrandt, die in zekere zin wonderen heeft verricht en de ware harmonie steeds heel goed naar de regels van het licht heeft waargenomen.’

De manier waarop het licht in dit schilderij eenheid creëert is adembenemend. Het doet in optima forma wat Philip Angel beschrijft: ‘wij [schilders] moeten door schijn-eyghentlijcke kracht (soo noem ik het) [een krachtige illusie of we echt voor ons zien wat slechts schijn is], het gesichte der Konst-beminders, door een eendrachtelijcke goede ordenen der ’t samen-voeginghe van licht en schaduwen, overweldigen en in nemen.’ (69) Aan de rontgenfoto’s kunnen wij nu zien dat Rembrandt daar lang ‘con tutto il suo spirito’ aan heeft gewerkt en veel heeft veranderd, juist in de manier waarop de figuurgroep wordt uitgelicht en het licht binnen de groep verloopt. Wat toen ook geweldig moet hebben aangesproken is de mysterieuze ruimte, waarin een uiterst virtuoos geschilderde, bizarre priestertrou (70), vormgegeven met modieus kwabornament, geheimzinning oplicht, terwijl een immense ruimte wordt gesuggereerd met exotische zuilen en gevuld met een schijnbaar ontelbaar aantal mensen (71); dit type ruimte vinden we hierna in talloze werken van andere schilders nagevolgd.

In dezelfde tijd dat Rembrandt dit schilderde, maakte de schilder die op dat moment waarschijnlijk als zijn belangrijkste concurrent werd gezien, de Duitse schilder Joachim von Sandrart, dit schoorsteenstuk voor de grote ontvangstzaal in het nieuwe, door Philips Vingboons ontworpen stadspaleis van burgemeester Joan Huydecoper (72). In 1642 kreeg Sandrart daar 280 gulden voor betaald. Daarmee zitten we toch op een ander prijsniveau – en dat bij een schilder die sociaal optimaal gepositioneerd was. Geschoold in Praag, Utrecht, Londen en Rome en van welgestelde komaf, voelde Sandrart zich sociaal ver verheven boven Rembrandt en hij zet die afstand dan ook zo sterk mogelijk aan in de biografie die hij later van Rembrandt schreef. De geleerde Sandrart kreeg in korte tijd veel betere persoonlijke contacten dan Rembrandt in zowel de regerende als in de intellectuele elite van Amsterdam. Hij werd – en dit berust op zijn eigen mededelingen – in Amsterdam gewaardeerd vanwege zijn internationale kunstkennis (Weltkundigen Kunstwissenschaft), zijn hoofse beschaving en elegante conversatie, en gezien de vele gedichten op zijn werk door Vondel en Barlaeus, werd hij behoorlijk ‘opgeschreeuwd’ (73). In de paar historiestukken die wij uit zijn Amsterdamse jaren kennen, blijkt dat Sandrart er toen alles aan deed om zo min mogelijk op Rembrandt te lijken en, in een opmerkelijke mix van stijlen, zijn up-to-date in Rome opgedane kennis en ervaring ten toon te spreiden (74); hier zijn bijvoorbeeld elementen van de jonge Poussin, Domenichino, Pietro da Cortona, en zelfs de beeldhouwer Duquesnoy te zien, kunstenaars met wie Sandrart in Rome persoonlijk bevriend was. Maar toch lijkt hij dus op hooguit de helft van Rembrandts prijsniveau te zitten.

Sandrart wist haarscherp Rembrandts bijzondere capaciteiten te beschrijven en had daar grote bewondering voor, maar hij zag ze als het beheersen van slechts een deel van de kunst, niet van alles wat men in zijn ogen moest verenigen, zoals ook het voorbeeld van de antieken, de tekenkunst met de zuivere contour, ideale proporties en perspectief. Die werden door Rembrandt bewust verworpen, schreef Sandrart. Maar het blijkt dat die uiterst herkenbare en bijzondere colore-handeling van Rembrandt, dus wel veel meer opbracht dan de idealiserende ‘disegno’ van Sandrart – en dat zal hebben gestoken.

Er is bitter weinig bekend over de prijzen van werken van naaste concurrenten, zoals Jacob Backer (75), een leeftijdgenoot van Rembrandt, die zich tegelijkertijd als Rembrandt definitief in Amsterdam vestigde, en zoals Rembrandts eerste Amsterdamse leerling Govert Flinck (76).

Maar uit wat we weten, valt op te maken dat zij ongeveer op hetzelfde niveau zaten als Sandrart. Over Flinck schrijft Baldinucci, ongetwijfeld op gezag van Keil die Flinck goed zal hebben gekend, dat hij al snel een groot succes was in Amsterdam en dat hij zich daar goed voor liet betalen, namelijk 150 gulden voor een schilderij van een meter; een mededeling die ook impliceert dat Flinck waarschijnlijk een min of meer vaste beprijzing per formaat hanteerde – dus in groot contrast tot zijn leermeester Rembrandt. Maar ik zal nu voorbijgaan aan Jacob Backer, Govert Flinck en Ferdinand Bol en de manier waarop zij zich positioneerden binnen netwerken van de Amsterdamse elite; schilders met een geheel andere houding ten opzichte van hun clientele en hun kunst. Daarover gaat het bijna voltooide proefschrift van Erna Kok, dus dat is nog even een verrassing.

Ik sla ook de redelijk succesvolle middenmoot over, zoals bijv. Claes Moeyaert, Salomon Koninck, Adriaen van Nieulandt en Isaac Isaacsz. (77) – buitengewoon interessant, maar ik noem ze nu alleen even als voorbeeld van een netwerk van schilders die met elkaar verbonden zijn door leerling/leermeester en familierelaties, en die door specifieke connecties bijvoorbeeld een zeer lucratieve opdracht onder elkaar wisten te verdelen, zoals die van een reeks grote schilderijen voor Christiaan IV van Denemarken, waarvoor zeer goed werd betaald – 400 gulden per stuk.

Ik spring nu meteen naar een beduidend lager segment. Hoe zag dat er uit? Als voorbeeld eerst iemand die nog goed heeft geboerd, maar bij wiens naam vrijwel niemand zich iets zal kunnen voorstellen: David Colijns (78). Hoewel Colijns en Rembrandt dicht elkaar woonden, lijken ze in verschillende werelden te hebben geleefd, hoewel zij beiden met de dichter Jeremias de Decker bevriend waren. Over deze David Colijns schreef Jasper Hillegers een prachtige masterscriptie (79), zodat we nu veel over hem weten en waaraan ik mijn kennis ontleen. Colijns' eerste gedateerde werk is van 1626 en dat is een opdracht waarvan ook is gedocumenteerd wat hij ervoor betaald kreeg: het betreft een groot schilderij, ruim 2 meter breed, met *de Farao en zijn leger in de Rode Zee verdrinkend*, voor de consistoriekamer van de Oude Kerk en daar nog steeds aanwezig. Hij ontving er 37 gulden voor (80). Een schok na de vorige prijzen. Een koopje voor de kerkbestuurders. Kennelijk zochten zij iemand die nog geen reputatie had en het voor een zacht prijsje kon doen. Ze hadden geen behoefte aan een meesterwerk van een befaamd schilder – als het onderwerp maar op herkenbare wijze was uitgebeeld (81), een onderwerp dat voor calvinistische Zuid-Nederlandse immigranten zeer betekenisvol was, een groep waartoe zowel veel van de kerkbestuurders behoorden als ook de familie van de schilder zelf. Het zal de kunsthistorici onder u niet verbazen dat dit werk in de loop der tijden aan de school van Frans Francken II werd toegeschreven; het in onze ogen ouderwetse Zuid-Nederlandse karakter zou David Colijns' werk altijd blijven behouden.

Vanaf dit moment gaat zijn carrière als schilder van historiestukken goed van start. Er kon een vrij gestage stroom van schilderijen worden getraceerd, die merendeels uit de jaren dertig en veertig stammen (82). Wat Colijns vóór 1626 deed, hij was toen al 44 of 45 jaar oud, blijft wat onduidelijk, maar we weten dat hij in ieder geval kladschilderwerk uitvoerde; hij vergulde bijvoorbeeld een gigantische houten lantaarn met 20 koperen armen, ontworpen door zijn buurman Hendrick de Keyser, een geschenk van de Staten voor de Ottomaanse sultan in Constantinopel. Voorts weten we dat hij in zijn atelier liet kopiëren – er is althans een opmerkelijke getuigenis dat een ons onbekende Noorse schilder in zijn atelier kopieën naar een zeestuk van Porcellis schilderde. Ook is bekend dat hij leerlingen had, en dat hij zelf kopieën maakte, zoals dit grote, door hem gemonogrammeerde werk naar een bekende prent naar Joachim Wtewael (83). En we weten dat hij samen met collega's schilderijen taxeerde en vanaf 1629 diverse malen gerespecteerd voorman van het St. Lucasgilde was.

Colijns moet een flinke productie hebben gehad, want zijn werken komen vrij veelvuldig in inventarissen voor. Een flink aantal daarvan zijn getaxeerd, wat een vrij

betrouwbare indruk van de relatieve waarde van zijn werken geeft; ze komen gemiddeld op ruim dertig gulden, met tachtig als uitschieter voor een Laatste Oordeel. Dat klinkt na het voorgaande heel laag, maar in feite is het helemaal niet gek en ligt het op hetzelfde niveau als werken van bijvoorbeeld de landschappen van Gillis d'Hondecoeter en de genrestukjes van Pieter Codde (84). Colijns blijkt in stijlen en onderwerpen een jack of all trades: hij kan alles leveren, of het nu om orgelluiken gaat (85), of om vertrouwde, door de pre-Rembrandtisten gepopulariseerde bijbelse onderwerpen, om favoriete mythologische thema's of klassieke geschiedenis (86). Door handig te rapen uit 16^{de}-eeuwse prenten maakt hij er altijd wel wat van (87). De tijd die het schilderen van veel verschillende onderwerpen kostte, lijkt te worden ingehaald door een zichtbaar snelle manier van schilderen, en het recyclen van figuren en houdingen (88). Dat werken van hem waren toegeschreven aan Frans Francken, Karel van Mander, Jacob Savery, David Vinckboons en Hans Jordaens, zegt veel over het ouderwetse, fundamenteel Vlaamse karakter van zijn werk, vaak vermengd met elementen van de Amsterdammers Jan Pynas en Pieter Lastman.

Opmerkelijk is dat de formaten dikwijls vrij groot zijn; er zijn vele van ruim een meter tot meer dan anderhalve meter (89), en lijken van schoorsteenstukformaat, dus voor mensen die iets substantieels op de schoorsteen of aan de muur wilden hebben, maar daar geen hoge bedragen voor over hadden. In boedelinventarissen met zijn werk behoren Colijns' schilderijen in een aantal gevallen tot de duurste stukken, en bestaat de rest uit merendeels veel goedkoper anoniem werk; dus voor mensen die voor een Colijns wat meer betaalden dan zij gewoon waren. Maar zo eenvoudig is het toch ook weer niet, want we vinden ook werken van hem in een flink aantal zeer respectabele collecties, waar ze juist tot een goedkopere categorie behoorden. Dus we kunnen zeker niet zeggen dat zijn schilderijen alleen voor een unsophisticated publiek waren, wat ik, lang geleden naar aanleiding van dit grote paneel met een ontwapenende Diana en Actaeon-voorstelling in mijn proefschrift had geschreven (90). Overigens: 'een stuk van Actaeon van Colijn', wordt in een inventaris uit 1656 op 25 gulden getaxeerd. De eigenaar, de gereformeerde suikerrafinadeur van Zuid-Nederlandse familie, Johannes Verspreet, bezat maar liefst 5 schilderijen van Colijns, van gemiddeld 43 gulden, en ook bij enkele familie- en zakenrelaties van deze Verspreet, vinden we werk van Colijns – dus duidelijk een netwerkje van klanten. Deze man had nogal wat anoniem werk van 2 tot 4 gulden in huis, maar als uitschieter ook een landschap getaxeerd op 150 gulden van Alexander Keirincx (91), die nog altijd een zeer Vlaams type verfijnd geschilderde landschappen maakte dat hoge prijzen opbracht.

Een schilder als Colijns, net als de bekendere Adriaen van Nieulandt of Isaac Isaacsz. trouwens (92), haakten dus in het geheel niet op de ingrijpende innovaties in stijl en techniek die in de jaren dertig en veertig plaatsvonden. Aan hun werk valt niet te zien dat Rembrandt, Backer, Flinck of Sandrart, en vanaf begin jaren veertig ook Bol, Lievens, en Van Loo, in dezelfde tijd om de hoek werkzaam waren. Nu waren de laatstgenoemden ook wat jonger. Maar ook bij jongeren in het lage segment, blijkt dikwijls weinig impact van de schilders aan de top. De allerlaagste categorie bestond uit de vele anonieme schilders die naar prenten werkten, maar daarboven zit een grote groep die nog wel met eigen inventies onder eigen naam werkte en signeerde, maar van wie we vrijwel niets weten, bijvoorbeeld schilders als Jan Micker en Leendert de Laeff (93). Van hun werk kennen we geen taxatieprijzen, eenvoudigweg omdat hun namen niet in boedelinventarissen worden genoemd – hun werk zit verborgen onder de onnoemelijke hoeveelheid anonieme schilderijen. Alleen in enkele inventarissen van kunsthandelaren die in het goedkoopste segment van de markt opereerden, vinden wij soms hun namen terug, zoals bij de Cornelis Doeck die bij zijn dood 53 stuks van Leendert de Laeff in voorraad had, maar helaas zonder taxaties. Op die groep hebben we nog weinig greep; daarover gaat nu een promotieonderzoek van start (Angela Jager).

Dus nu denken we dat we het weten: bij schilders in een lage prijs categorie geen innovaties in stijl, ouderwets Zuid-Nederlands, van alles wat geraapt, maar niet erg eigen en herkenbaar – en een geringe reputatie. Maar Rombout van Troyen, wiens prijsniveau op minder dan de helft van dat van David Colijns zit, doorkruist dit beeld (94). Hij maakte zeer herkenbare werken en is in sommige opzichten bepaald innovatief; zijn naam wordt in veel inventarissen genoemd en hij moet dus een zekere reputatie hebben gehad. Gezien het feit dat we van Colijns en Van Troyen in dezelfde periode een flink aantal getaxeerde werken in inventarissen tegenkomen, is het waardeniveau van hun werken – althans als het gaat om taxaties – goed vergelijkbaar. Lag dat van Colijns rond de dertig gulden, bij Van Troyen hebben we te maken met een gemiddelde van 11 gulden, meest tussen de 5 en de 20 gulden, met een uitschieter van veertig en een laagste van anderhalve gulden, wat ongetwijfeld door het formaat wordt bepaald, want dat loopt van werken van meer dan een meter breed, tot schilderijtjes van slechts 20 tot 30 cm.

Hier hebben we te maken met een schilder die een enorme productie moet hebben gehad van zeer herkenbare werken; aanvankelijk in een stijl die een gesimplificeerd, volumeloos aftreksel van zijn leermeester Jan Pynas laat zien (95). Maar vanaf eind jaren dertig is hij op een specialisme gestuit dat karakteristiek voor hem is: bij voorkeur offers en andere wat griezelige zaken, in geheimzinnige, enorm wijde grotten met druipende plantengroei en bizarre glinsterende altaren en afgodsbeelden (96), zeer dun en snel geschilderd, met kleine, spichtige en dikwijls wild gebarende figuurtjes, die voornamelijk met kleine kloddertjes lichte verf tegen een donkere achtergrond zijn gepenseeld (97). Het is een mix van gesimplificeerde elementen van Jan Pynas en Pieter Lastman, een flinke scheut Leonard Bramer, gecombineerd met grotten van Carel de Hooch en elementen uit de hellescènes van Jacob van Swanenburgh, en soms zelfs met een soort hoge tribunes met veel figuurtjes en oplichtend goud en koperwerk, zodat we zowaar ook een verre naklank van Rembrandt zien (98).

Maar daaruit is een geheel eigen type ontstaan. Offerscènes waren Van Troyens specialiteit (99). Om af en toe iets nieuws te hebben, zoekt hij, naast Salomo's afgodendienst, ook obscure offerscènes, zoals Koning Achaz die zijn zoon offert, of gewoon heidense offers zonder specifieke bron. Soms zien we ook spektakelscenes met offers buiten, zoals Jehu die de Baal priesters doodt (100), en het brandende Troje met de schijnbaar uit zijn graf herrijzende Achilles die het offer van Polyxena eist – herinnerend aan de gruwel- en griezelscenes op het schouwburg toneel en in dit geval zeker geënt op Samuel Costers tragedie Polyxena, die in dezelfde tijd regelmatig werd opgevoerd (101). Opmerkelijk is dat we weliswaar een recycling van steeds dezelfde houdingen zien (102), maar dat hij de composities en ambiances nooit letterlijk herhaalt (103). Dat betekent dat hij toch in elk schilderij geïnvesteerd heeft door het steeds weer een beetje anders te doen. Zijn werken vinden we vooral in eenvoudiger inventarissen met merendeels anoniem werk, en dan behoort het tot de weinige of zelfs enige schilderijen waarbij een naam wordt vermeld. Maar alweer kan niet worden gegeneraliseerd, want ook zijn werk vinden we soms in zeer respectabele collecties.

Ik heb er nog geen steekhoudende verklaring voor waarom zijn prijsniveau de helft is van dat van Colijns. Bekijken we de huidige veilingprijzen voor deze schilders, dan brengt Van Troyen nu, in onze tijd, dikwijls iets meer op dan Colijns, maar Colijns heeft meer uitschieters naar onderen en naar boven (104). Had het bij Van Troyen te maken met de sociale achtergrond van de schilder en het soort klanten dat hij had? Ik durf het nog niet te zeggen, maar er wordt op het ogenblik door een Akademie-assistent via inventaris- en netwerk-onderzoek aan gewerkt.

Zo zijn we van prijzen en taxaties van 500 tot 1500 gulden afgedaald naar bedragen van meestal rond de tien gulden of lager (105), waarbij het echte lage segment van deze markt voor historiestukken vooralsnog buiten beschouwing moest blijven. Bij het bestuderen van de relaties tussen schilder, onderwerp, stijl, klantenkring, marktstrategie en economische waarde, blijft vooralsnog veel onduidelijk. Maar ons inzicht is de laatste tijd zeker vergroot en er wordt door diverse mensen hard aan gewerkt om dat verder te ontwikkelen. Natuurlijk zal er veel onverklaarbaar blijven, net als dat bij de huidige enorme prijsverschillen van kunstwerken het geval is. De goed Hollandse uitdrukking ‘wat de gek ervoor geeft’ wordt in dit verband veelvuldig gebruikt. Wat die hedendaagse gek ervoor geeft is, net als bij die uit de 17^{de} eeuw – naast de kwaliteiten van het werk zelf, vooral afhankelijk van de reputatie van de kunstenaar binnen een bepaalde culturele omgeving, van de sociale en economische status van de koper, en van de mechanismen van de kunstmarkt op dat moment – variabelen die, zoals Mancini al constateerde, zeer betrekkelijk zijn.

In het gedicht van Asselijn dat de titel van dit college leverde, beveelt Jupiter dat kunst en haar minnaars beschermd moeten worden (106). Dat klinkt ons vandaag de dag maar al te bekend.

Op dat haar godtheyt hier in rust en vryheyt zy,
En bloey’ gelyck de Stadt aan dit gezegent Y.

Mijn collega’s en ik kunnen slechts proberen de belangstelling voor de kunst die hier in het verleden werd gemaakt ook in onze eigen tijd en voor de toekomst levend te houden; vooralsnog lukt dat heel aardig. Maar ik hoop natuurlijk dat anderen ervoor zullen zorgen dat, ondanks alle huidige dreigingen, de kunst aan dit gezegent IJ zal blijven bloeien (107).