

Boeken

Saskia Leefsma

Alting van Geusau, S.,
M. Jonkman en A. Vergeest (red.)
(2016)

***Kunsthandel Frans Buffa &
Zonen 1790-1951: schoonheid
te koop.***

Den Haag/Zwolle: RKD-Nederlands
Instituut voor Kunstgeschiedenis/
Waanders Uitgevers.

Prijs: € 24,95

Het RKD-Nederlands Instituut voor Kunstgeschiedenis kreeg toegang tot het verloren gewaande archief van de kunsthandel Frans Buffa & Zonen en startte een onderzoek naar de lange geschiedenis van dit bedrijf. Documentatie en samenwerking waren de sleutelwoorden van dit project. Gezien de hoeveelheid materiaal en de vele individuele kunstwerken die zijn verhandeld, zocht het RKD naar mogelijkheden deze informatie te delen met het publiek. Samenwerking met Singer Laren resulteerde in een tentoonstelling aldaar (10 september 2016-8 januari 2017) en deze publicatie.

De uitgave bestaat uit zes essays die alle een aspect uit de geschiedenis van Buffa behandelen. Samen met de ruim aanwezige en prachtig gelithografeerde afbeeldingen vormen ze een beeld van de manier waarop de handel ontstond en ten onder ging. De opeenvolgende eigenaren van Buffa zagen zonder uitzondering het belang in van samenwerking met kunstenaars, verzamelaars, musea en andere kunsthandels in binnen- en



buitenland. Zij deden dit met een zwier en een gulheid die nu moeilijk is voor te stellen.

'From friend to friend'

De van oorsprong Italiaanse Frans Buffa begon in ongeveer 1790 in Amsterdam met de handel in prenten. In 1808 vestigde hij zich prominent in de Kalverstraat, toen al een winkelstraat van belang. De etalage en de winkelruimte daarachter hadden allure en haalden regelmatig de kranten. Goede pr zat er vanaf het begin in. Mayken Jonkman beschrijft in haar essay 'En iedereen staat stil: de aansprekende etalage van de Amsterdamse kunsthandel Frans Buffa & Zonen' in deze bundel hoe een etalage voor opschudding en nieuwwaarde kan zorgen.

In de loop der tijd richtte Buffa zich minder op prenten en meer op schilderijen. In 1923 organiseerde Joop Siedenburg, de toenmalige eigenaar, de eerste tentoonstelling

van de Amerikaanse schilder William Singer (1868-1943) in de kunstzaal van Buffa. Naast schilder was Singer samen met zijn vrouw Anna ook kunstverzamelaar. De Singers raakten goed bevriend met Siedenburg. Anne van Lienden legt in 'Joop Siedenburg en de Singers: "from friend to friend and not from art dealer to artist"' uit wat deze vriendschap voor beiden betekende.

Natuurlijk moest er verdiend worden. Geld speelde wel degelijk een rol en er zijn samenwerkingen beëindigd wegens verschil van mening over kwaliteit en geleverd product. In het essay 'Koopmannen in kunst: Jacob Baart de la Faille en Joop Siedenburg' gaat Renske Cohen Tervaert uitgebreid in op de slechte naam die handelaren in kunst kregen na een aantal twijfelachtige transacties. Tot in de Tweede Kamer vroeg men zich af of de kunsthandel door winstbejag gedreven werd en daarvoor de goede naam te grabbel gooide in het buitenland.

De kunsthandel hield de zakelijke kant van het vak goed verborgen voor de buitenwereld. Buffa had het imago van bezieling voor het vak, begaan zijn met kunstenaars, kennis van de materie en kwaliteit van de koopwaar. Dankzij uitgekiende pr, sociale vaardigheden en kennis van zaken waarmee de handel werd bedreven, hield Buffa zich ruim anderhalve eeuw staande.

Succesfactor

En de firma deed meer dan handel drijven. Buffa mocht dan wel de kwaliteit van graveerder en kunstenaar herkennen, het publiek moest dat ook inzien. Robert Verhoogt legt in zijn essay 'De firma Frans Buffa & Zonen: handelaar in prenten' uit hoe Buffa fungeerde als een 'commerciële poortwachter'. De kunsthandel gidste enerzijds zijn klanten door het aanbod en anderzijds kregen de door hem verkozen prentenmakers en kunstenaars toegang tot het publiek. Zo vormde Buffa een van de succesfactoren in de carrière van een kunstenaar (zie ook Kackovic 2016). De reputatie van Van Dongen bijvoorbeeld is voor een groot deel te danken

aan zijn samenwerking met Buffa. Anita Hopmans doet daar in 'Kunsthandel Frans Buffa & Zonen: "representant en Hollande" van Kees van Dongen' verslag van.

Naast Van Dongen zaten ook George Hendrik Breitner, Isaac Israëls, Jan Sluijters, Leo Gestel en andere modernisten in de stal van Joop Siedenburg, een van de laatste eigenaren van Buffa. In de laatste jaren van het bedrijf werd hij opgevolgd door respectievelijk zijn zoon Hein en schoonzoon Bob van Royen. Sylvia Alting van Geusau beschrijft in 'Kunst aan de Kalverstraat: de handelszin van de firma Frans Buffa & Zonen' het doen en laten van alle eigenaren. Een schematisch overzicht echter, zoals dit op de tentoonstelling is getoond, wordt node gemist.

De samenwerking tussen het RKD en Singer Laren toont aan waartoe een goed gedocumenteerd archief kan leiden. De ontsluiting van en het onderzoek in het archief van Buffa resulteerde in een sociaal en historisch inzicht in de manier van werken, in dit geval een kunsthandel, die opdrachten verleende aan graveerders en kunstenaars. Maar de samenwerking deed meer; deze zorgde daarbij voor aandacht en publiciteit.

Literatuur

Kackovic, M. (2016) *Observable persuaders: a longitudinal study on the effects of quality signals in the contemporary visual art market*. Proefschrift Universiteit van Amsterdam.



Geertjan de Vugt

Klink, P. van (2016)
De bijzondere economie van het kunstenaarschap: wat iedere kunstenaar moet weten!

Amsterdam: Amsterdam University Press.

Prijs: € 17,95

Het nieuwe boek van kunsteconoom Paul van Klink heeft een ondertitel die er niet om liegt: *Wat iedere kunstenaar moet weten!* Het is een boek over kunstenaars geschreven voor kunstenaars, en het uitroepteken doet vermoeden dat het hier om voor hen onontbeerlijke informatie gaat. Maar wat is het dan dat iedere kunstenaar zou moeten weten?

Wie het boek, dat in heldere, toegankelijke taal is geschreven, open slaat komt er al gauw achter dat Van Klink een heel ander doel heeft. Reeds op de eerste pagina's van het eerste hoofdstuk duikt de hardnekkige romantische mythe van de kunstenaar als gekweld genie op. Het is een mythe die bij velen nog leeft. En het feit dat politici zich met regelmaat laatdunkend uitlaten over de kunstenaar als paria, heeft daar ongetwijfeld aan bijgedragen. Maar naast dit bekende romantische beeld wordt direct een andere mythe geplaatst:

die van de geslaagde kunstenaar die een glamoureuus leven leidt. Als de publicatie iets doet, is het wel deze twee mythen ontcrachten door middel van een nuchtere analyse van de economische factoren die hebben bijgedragen aan het succes van een aantal vooraanstaande kunstenaars.

Een strijd bergopwaarts

De kunstmarkt is een fundamenteel onevenwichtige markt, waarbij het aanbod de vraag ver overstijgt. Met de kunstenaar als een sterk intrinsiek gedreven ondernemer wordt die disbalans in vraag en aanbod ook niet verminderd. Daarnaast ontstaat de vraag naar een bepaalde kunstvorm niet vanzelf. Competentie, ontwikkeling van smaak en begeleiding zijn daarbij van belang. Dat de kunstmarkt een 'niet-functionerende markt' is komt ook, aldus Van Klink, door overheidsbemoediging. Het subsidie-stelsel met de daarbij cruciale rol van het kwaliteitsoordeel door deskundigen vergroot het kunstenaarsaanbod, dat bovendien is toegespitst op vernieuwing. In het nastreven van een succesvolle carrière voeren kunstenaars, zo schrijft Van Klink, 'een strijd bergopwaarts': 'de marktomstandigheden zijn op zichzelf al heel moeilijk en het overheidsbeleid doet daar nog een schep bovenop.'

Marktmakers

Daarmee belanden we niet terug bij de kunstenaar als de gekweld ploeteraar. Integendeel, Van Klink laat in de rest van het boek zien dat sommige kunstenaars de capaciteit hebben om zelf de markt te scheppen. Het boek bestaat uit vijf delen, die evengoed in twee delen op te splitsen zouden zijn. De lezer krijgt eerst een helder overzicht van economische theorievorming rond het kunstenaarschap, waarna dat wordt toegelicht aan de hand van het inmiddels bekende verhaal over het ontstaan van Dutch Dance. Een handvol Nederlanders fungeert als marktmakers op het gebied van electronic dance music. Marktmakers, zo stelt de auteur, creëren de voorwaarden waaronder kunstenaars nieuwe, →

innovatieve kunstwerken kunnen produceren, en zorgen daarbij voor een daadwerkelijke vraag naar deze werken. Een ander voorbeeld van een marktmaker is Joop van den Ende, maar Dutch Dance heeft hier duidelijk de voorkeur van Van Klink. Hij gebruikt dit voorbeeld vooral als een contrastbeeld: de drie delen van het boek die erop volgen gaan over individuele kunstenaars die juist niet in een 'gespreid bed' terecht kwamen, maar wel langdurig succesvol zijn.

Vijf voorbeelden noemt Van Klink van dergelijke eigenzinnige maar langdurig succesvolle kunstenaars: Paul Verhoeven, Golden Earring, Arnon Grunberg, Herman van Veen en Anton Corbijn (het blijkt een tamelijk masculien beroep, het kunstenaarschap). De casussen zijn niet alleen op artistiek, maar ook op economisch succes geselecteerd. Terwijl juist specifieke gevallen van artistiek succes zonder een evenredig economisch welslagen het bijzondere karakter van de economie van het kunstenaarschap nog helderder aan het licht hadden kunnen doen komen.

Hoe het ook zij, bij ieder van deze zeer verschillende kunstenaars schetst de auteur een soort *Wikipedia*-achtig overzicht van diens carrière om daaruit telkens een aantal lessen te trekken. Zo schrijft hij aan Grunberg onder andere de volgende eigenschappen toe: ambitie, daadkracht, zelfdiscipline, doorzettingsvermogen, strategisch en tactisch vermogen, financieel bewustzijn en een onderscheidend onafhankelijkheidsstreven. Het zijn eigenschappen die in meer of mindere mate ook bij de andere casussen terugkeren; alleen het financieel bewustzijn lijkt vaak het minst ontwikkeld. Uiteindelijk komt Van Klink tot een viertal eigenschappen die hebben bijgedragen aan het langdurige succes van deze kunstenaars: emotionele stabiliteit, de open instelling, het doorzettingsvermogen en een sterke controlelocus, wat zoveel betekent als een sterk geloof in het vermogen om het eigen leven vorm te kunnen geven. Deze eigenschappen maken dat de vijf 'zich met recht kunnen tooien met de titel "kunstondernemer"".

Zie hier de belangrijkste bijdrage van dit boek: de ontkrachting van de mythe van de kunstenaar als subsidie-slurpende paria van deze maatschappij. Het beeld dat hij daartegenover plaatst is dat van een hardwerkende ondernemer met eigenschappen waarover zeker niet iedereen beschikt. De uitgebreide casuïstiek en de heldere conclusies die Van Klink daaruit trekt, ontkrachten de nodige vooronderstellingen over het kunstenaarschap en roepen op tot een maatschappelijke herwaardering van het kunstenaarschap. Het boek besluit met een aantal suggesties voor een verbeterde inkomenspositie van de kunstenaar. De belangrijkste daarbij is een herwaardering van het auteursrecht als inkomensinstrument. Maar maakt de auteur daarmee de kunstenaar niet ongewild opnieuw een slachtoffer van de hem omringende maatschappelijke cultuur, terwijl het boekje er juist alles aan deed om dat beeld te ontkrachten?

André Nuchelmans

Capelleveen, P. van (2016) *De complete verzameling: notities over het einde van boekencollecties.*

Amsterdam: De Buitenkant.
Prijz: € 35,-

Afgelopen jaar vierde het Nederlands Genootschap van Bibliofielen zijn vijftienvintigjarig jubileum. Binnen de traditie dat elk lustrum vergezeld gaat van een bijzondere uitgave, verscheen vorig jaar *De complete verzameling*. Net als bij de uitgave ter gelegenheid van het vorige lustrum, *Uit de schaduw* (Bloemsaat 2011), was bij deze publicatie een van de uitgangspunten dat het ook interessant moet zijn voor mensen 'buiten de kring van het genootschap'. Centraal in het op een na laatste lustrumboek stonden de collecties van de leden en de hoogtepunten daarin. De titel *Uit de schaduw* gaf al aan dat het genootschap de openbaarheid zocht. Met de nieuwe publicatie is het daar nog meer in geslaagd.



Paul van Capelleveen, in het dagelijks leven dichter en Collectiespecialist Moderne bijzondere gedrukte werken en Boekgeschiedenis bij de Koninklijke Bibliotheek, verhaalt op betrokken wijze van diverse boekenverzamelaars, hun collecties en het einde van die collecties. Door vanaf de 19de eeuw tot aan recente datum een aantal casussen te beschrijven, ontstaat een helder beeld van de veranderingen in dit veld. De anekdotes uit het eerste hoofdstuk, daterend uit de tijd dat Van Capelleveen bijkluste als boekbeschrijver voor particuliere verzamelaars, vormen een mooie opmaat. Het blijft een apart slag mensen, boekenverzamelaars, al zijn ze allen uniek. De een gaat voor compleetheit, een ander koopt alleen wat hij mooi vindt. Waar de een tevreden is met een exemplaar van elke titel van een schrijver, bij voorkeur de eerste druk, gaat een ander juist voor alle drukken.

Geen societyfiguren

Toch blijken boekenverzamelaars gemeenschappelijke kenmerken te hebben, met name wanneer je ze afzet tegen andere verzamelaars, zoals die van beeldende kunst. Kunstverzamelaars zijn meer societyfiguren, oefenen graag macht uit en zijn een gewillig onderwerp voor roddelbladen, zo schetst Van Capelleveen. Boeken-

verzamelaars blijven meer op de achtergrond, en je zult ze niet zo snel als lobbyist tegenkomen. Ze zullen ook zelden bij leven hun collectie schenken aan een openbare instelling, om er vervolgens ter plaatse van te genieten, zoals menig kunstverzamelaar doet. Een boekenverzamelaar heeft zijn collectie toch het liefste thuis in de kast staan, waar hij er direct zicht op heeft. Dat geldt bijvoorbeeld voor de oudste verzamelingen die in het boek beschreven worden. Afhankelijk van de aard werd de verzameling weer onder andere verzamelaars verspreid of verhuisde deze, wanneer het een wetenschappelijk interessante collectie was, onder de naam van de gulle schenker naar een universiteitsbibliotheek.

Op de regel dat boekenverzamelaars bijna nooit bij leven hun collectie van de hand doen, zie je overigens steeds vaker uitzonderingen. Ze kunnen dan zelf bepalen waar die naartoe gaat en erop toezien dat de boeken tijdens hun overdracht met alle egards behandeld worden.

Kleine zelfstandige

Zoals uit het hoofdstuk over verzamelaars van het werk van Couperus blijkt, willen ook boekenverzamelaars nog weleens van plan veranderen. Zo zag de Universiteitsbibliotheek (UB) van de Universiteit van Amsterdam de Couperusverzameling van het echtpaar Pitlo aan haar neus voorbijgaan en in 1984 ondergebracht worden in de Athenaeumbibliotheek in Deventer. De bibliothecaris van de UB, Herman de la Fontaine Verwey, had zijn conservator al eind jaren zestig laten weten dat hij aan Couperus geen aandacht hoefde te besteden, aangezien mevrouw Pitlo haar verzameling bij notariële beschikking aan de UB had vermaakt. Dat het anders zou aflopen tekende zich al snel af nadat de heer Pitlo afscheid nam van de Vereniging van vrienden van de UB in 1981. Niet lang daarna werd contact met Deventer gelegd. Een reden werd niet gegeven, maar betrokkenen bij de UB meenden dat het kwam doordat men verzuimd had Pitlo tot erelid te benoemen.

Vaak worden financiële redenen aangevoerd om een verzameling bij leven van de hand te doen. Dominee Jan Adam Eekhof voelde zich schuldig dat hij jarenlang geld aan boeken had besteed in plaats van aan zijn familie en poogde dat voor zijn overlijden nog goed te maken door zijn verzameling boeken te verkopen.

Reve-verzamelaar Diederik van Vleuten verkocht zijn collectie om wat voor zijn kinderen achter de hand te hebben, mocht zijn theaterloopbaan in het slop raken. Kenners hadden echter al snel in de gaten dat niet alle boeken uit de verzameling te koop werden aangeboden. Van Vleuten kon er toch nog niet zo makkelijk afstand van doen.

Het laatste hoofdstuk vormt een mooie afsluiting van dit bijzonder lezenswaardige boek. Van Capelleveen beschrijft daarin de veranderingen van de bibliofiel door de jaren heen. Ook ten tijde van verzakelijking en ondernemerschap gaat de bibliofiel met zijn tijd mee. De laatste twee zinnen vatten dit goed samen: 'De particuliere verzamelaar is los gekomen van zijn verbinding met het bibliotheekwezen. De bibliofiel is een kleine zelfstandige geworden.' ●

Literatuur

Bloemsaat, E. (eindred.) (2011) *Uit de schaduw: twintig jaar Nederlands Genootschap van Bibliofielen*. Amsterdam: De Buitenkant.