

Lesbrief kunst en commercie in de Gouden Eeuw

Lesbrief voor bovenbouw Havo/VWO

De lesbrief kunst en commercie in de Gouden Eeuw bestaat uit twee onderdelen:

- Inleidende les op school.
- Bezoek aan Museum Het Rembrandthuis. Het museumbezoek is gratis, mits uiterlijk twee weken van tevoren aangevraagd bij de afdeling Educatie.

Doel:

- Het stimuleren van historisch besef bij de leerlingen.
- Leerlingen kennis laten maken met de kunsthandel en commercie in de 17de eeuw.
- Rembrandt als kunsthandelaar en verzamelaar onder de aandacht brengen.

1. De Gouden Eeuw: bloei van de kunsten

In Nederland wordt de 17de eeuw ook wel de Gouden Eeuw genoemd. De groeiende economie had een positieve invloed op de hele samenleving. De welvaart was voor een belangrijk deel te danken aan de VOC, de Verenigde Oostindische Compagnie. Door de handel in onder meer specerijen en luxe goederen uit Azië werd er in de Republiek in korte tijd veel geld verdiend. Ook kunstenaars profiteerden van de bloeiende economie. De ateliers schoten als paddestoelen uit de grond, het wemelde van het talent. Sommige schilders werden beroemd tot ver over de grenzen van de Republiek. Rembrandt van Rijn was een van hen. De vraag naar kunst was groot en de concurrentie moordend. Veel kunstenaars gingen zich daarom specialiseren. Ze kozen één bepaald genre waar ze goed in waren, zoals portretten of landschappen. Door hun talent op dat gebied goed te ontwikkelen, was de kans op succes groter. Rembrandt deed hier niet aan mee. Hij had zoveel talent dat hij zich niet hoefde te specialiseren. Hij maakte onder meer portretten, landschappen en historiestukken (verhalen uit de bijbel en klassieke mythologie). Rembrandt was niet alleen schilder, hij maakte ook prachtige etsen en had veel leerlingen die hij opleidde tot schilder.

De meeste kunstenaars waren lang niet zo talentvol en beroemd als Rembrandt. Door in te spelen op de wensen van het volk, konden ze toch een aardig salaris verdienen. Zij maakten bijvoorbeeld kopieën van bekende meesterwerken en verkochten die voor redelijke prijzen aan mensen die het origineel niet konden betalen. Daarnaast kwam er een soort massaproductie op gang. Er was veel vraag naar goedkope portretten van leden van de familie van Oranje, die waren dan ook op veel plaatsen te koop. Je kunt het een beetje vergelijken met posters van idolen die je in je kamer ophangt. Ook prenten waren gewild. Het voordeel ervan was dat er meerdere afdrucken van één afbeelding gemaakt konden worden, waardoor de prijzen meestal laag waren.

Ook voor architecten en beeldhouwers waren het gouden tijden. Architecten werden niet langer gezien als ambachtslui, ze kregen de status van kunstenaar. De ontwerpen die ze maakten werden steeds belangrijker. De beroemde bouwmeester Jacob van Campen ontwierp bijvoorbeeld het stadhuis van Amsterdam (nu het Paleis op de Dam). Het classicistische gebouw werd zo bijzonder gevonden, dat het 'het achtste wereldwonder' werd genoemd. De Zuid-Nederlandse beeldhouwers Artus Quellinus en Rombout Verhulst versierden het gebouw met beelden en reliëfs van verhalen uit de klassieke oudheid.

2. De kunstmarkt

De klantenkring

Het aantal kunstkopers in de Republiek was enorm en hun achtergrond was heel divers. Het hof, de adel en de kerk waren in veel Europese landen de belangrijkste opdrachtgevers. In de Republiek was dit anders: opdrachten van het hof waren schaars. Bovendien hadden de prinsen en stadhouders een voorkeur voor Zuid-Nederlandse kunstenaars. Ook van de protestantse kerk en de verarmde adel waren geen grote opdrachten te verwachten. De belangrijkste klanten waren rijke kooplieden. Zij lieten massaal hun portretten schilderen, liefst door beroemde en dure kunstenaars als Rembrandt. Een portret van zijn hand kostte, afhankelijk van je wensen, honderd gulden of meer, een behoorlijk bedrag in die tijd. Zo'n schilderij aan de muur liet zien dat iemand het zich kon veroorloven om de beste kunstenaars in te huren.

Aanzien was dan ook een belangrijke reden om kunst te kopen. De hoeveelheid kunstwerken die je bezat was hierbij nog belangrijker dan de kwaliteit ervan. Hoe meer, hoe beter, vond men. Het was mode om de muren van je huis van boven tot onder vol te hangen. Ook het gewone volk kocht kunst. Eenvoudige arbeiders met weinig geld konden zich geen grote schilderijen van bekende meesters veroorloven. Per jaar verdienden ze maar zo'n driehonderd gulden. Zij kochten kopieën, prenten of werk van minder beroemde kunstenaars. Buitenlandse bezoekers keken in de Republiek hun ogen uit. Zoveel schilderijen als hier in de woonhuizen hingen, hadden ze nog nooit gezien.

Verzamelen

Nieuw in de 17de eeuw was het verzamelen van kunst. Rijke burgers kochten uit liefhebberij, zij legden echte verzamelingen aan. Zo'n verzameling bestond naast schilderijen en prenten vaak ook uit rariteiten, bijzondere voorwerpen die in de natuur voorkwamen of door mensen waren gemaakt. Ook voorwerpen uit verre landen, zoals Chinees porselein of lakwerk, geïmporteerd door de VOC, waren populair. Bekende verzamelaars waren de broers Jan en Gerard Reynst en Lucas van Uffelen. Zij bezaten dure topwerken van belangrijke Italiaanse kunstenaars. Na hun dood werden de verzamelingen geveild. Deze veilingen trokken veel kijkers en brachten vele duizenden guldens op.

Rembrandt verzamelde ook kunst en rariteiten. Hij gebruikte voorwerpen uit zijn verzameling als inspiratie voor zijn schilderijen en etsen. Zijn leerlingen oefenden met het natekenen van gipsen beelden, schelpen en prenten van beroemde kunstenaars. Veel kunstenaars gebruikten dit soort voorwerpen bij hun werk. Maar Rembrandts collectie was zo groot, dat hij er een hele kamer mee kon vullen. Hij had alleen al 8000 prenten en tekeningen! Zo'n grote verzameling, die ook nog eens in een aparte kunstkamer stond, was alleen weggelegd voor de allerrijksten. Voor een kunstenaar was het een zeldzaamheid.

Kunst kopen

Vandaag de dag is kunst op veel verschillende plaatsen te koop. Je kunt terecht bij galleries, op veilingen en rommelmarkten of bij een kunstenaar zelf. In de 17^{de} eeuw was dat niet veel anders.

* Bij kunstenaars

Rijke burgers konden een kunstenaar de opdracht geven om een schilderij voor ze te maken. Er werden afspraken gemaakt over het onderwerp, de afmeting en de prijs. In de loop van de zeventiende eeuw werd er steeds minder kunst in opdracht gemaakt.

Werk van beroemde meesters was overal te koop, het aanbod was groot en gevarieerd. Populaire zestiende-eeuwse Italiaanse meesterwerken waren ook steeds beter verkrijgbaar. Het speciaal laten maken van schilderijen werd hierdoor minder interessant, hoewel opdrachten voor portretten wel bleven binnenkomen.

Voor een portret moest je veel en lang poseren. Er was tijd genoeg om rond te kijken en andere kunstwerken in het atelier te bewonderen. Veel opdrachtgevers liepen na zo'n portretsessie dan ook de deur uit met nog een ander kunstwerk. Kunstenaars verkochten niet alleen hun eigen werk maar ook dat van leerlingen. De schilderijen werden meestal getoond in het voorste deel van het huis (het voorhuis), zodat ze vanaf de straat te zien waren. Maar ook vanuit ateliers en werkplaatsen werd kunst verkocht. Leermeesters hadden het recht om werk van leerlingen te verkopen en het geld zelf te houden. Rembrandt deed dit ook. In zijn huis aan de Breestraat had hij een soort kunstwinkel, waar schilderijen werden getoond. Hij verhandelde er ook kunst van andere meesters. Naast schilder, etser en leermeester was hij dus ook kunsthandelaar.

* Jaarmarkten

Om eerlijke concurrentie mogelijk te maken, golden er regels voor kunstverkopers. Vooral in Amsterdam was de concurrentie groot en de regels waren daarom streng. Als kunstenaar kon je niet zomaar overal gaan wonen en werken. Je mocht je werk alleen verkopen in de stad waar je woonde. Bovendien mochten alleen leden van het Sint Lucasgilde, het gilde van de kunstenaars, hun werk te koop aanbieden. Wie lid wilde worden, moest burger zijn van de stad. Om het volk de mogelijkheid te bieden kunst van buiten de stad te kopen, waren er jaarmarkten. Iedere stad hield een of twee keer per jaar zo'n markt. Hier mochten alle inwoners van de Republiek hun waar verkopen. Sommige handelaren reisden met hun spullen van markt naar markt om maar zoveel mogelijk te verkopen. Deze markten waren eeuwenlang voor veel mensen de enige manier om kunst te kopen van buiten hun eigen stad.

* De kunsthandelaar

Kunsthandelaren waren in de 17de eeuw een nieuw verschijnsel. Deze kooplieden kochten kunst in bij kunstenaars om het vervolgens met winst door te verkopen. Sommigen hadden een eigen atelier, waar schilderijen en prenten werden gemaakt voor de verkoop. Een van de belangrijkste kunsthandelaren van de Republiek was Hendrick Uylenburgh. Rembrandt was van 1631 tot 1635 bij hem in dienst als hoofd van het schildersatelier. Hij schilderde er vooral veel portretten. Hendrick Uylenburgh en zijn zoon Gerrit, die de kunsthandel van zijn vader overnam, werkten ook samen met andere kunsthandelaren, zelfs buiten de Republiek. Onderling wisselden ze schilderijen uit, die ze dan voor elkaar verkochten. Zo werd kunst verspreid in binnen- en buitenland.

* Veilingen

Een andere belangrijke mogelijkheid om een kunstwerk te kopen, was op een veiling. Als er iemand overleed, werd er een inventaris gemaakt van zijn of haar bezittingen. De inboedel werd vaak geveild op zogenaamde boedelveilingen. Dit gebeurde ook als je failliet ging. Particulieren maar ook kunsthandelaren konden op deze manier bijzondere kunstwerken kopen, bijvoorbeeld uit beroemde verzamelingen. Rembrandt kocht op dit soort veilingen voorwerpen voor zijn verzameling en kunst voor de handel. Maar in 1656 werden zijn eigen bezittingen geveild. Rembrandt had in 1639 een huis in de Breestraat (nu Museum Het Rembrandthuis) op afbetaling gekocht voor 13.000 gulden. Zeventien jaar later kon hij zijn schulden niet meer afbetalen. Zijn huis en al zijn bezittingen, waaronder veel kunstwerken, moesten worden geveild. Ook zijn kostbare verzameling werd op deze manier verkocht.

* Uitdraagsters en andere verkopers

Ook zogenaamde 'uitdraagsters' bezochten veilingen. Deze vrouwen uit de laagste klasse kochten er schilderijtjes van een of twee gulden en verkochten ze door voor een iets hoger bedrag. Wie op zoek was naar een goedkoop schilderij van een eenvoudige kunstenaar, kon bij hen terecht. De winst was een welkome aanvulling op hun moeizame bestaan. Veel kunstenaars die (tijdelijk) weinig geld hadden, betaalden openstaande rekeningen met schilderijen. Vooral bij herbergen was dit een normale gang van zaken. De herbergier hing de schilderijen vervolgens op in de herberg om ze door te verkopen aan zijn klanten.

* Loterijen

Een bijzondere en relatief goedkope manier om een kunstwerk in handen te krijgen, was via een verloting. Loterijen waren in de 17de eeuw enorm populair. Er viel van alles te winnen, van zilveren schalen tot landhuizen, van geld tot schilderijen. Zowel liefdadigheidsinstellingen als particulieren organiseerden loterijen, vaak tot ongenoegen van de overheid. Ondanks de vele verboden op dit soort kansspelen, werden veel verlotingen oogluikend toegestaan. Wie voor een paar stuivers een lot kocht en een kostbaar kunstwerk won, kon letterlijk spreken van een lot uit de loterij.

De waarde van kunst

*Prijsbepaling

Kunst was te koop in vele soorten, maten en prijzen. De waarde van een kunstwerk was afhankelijk van een aantal dingen. Het allerbelangrijkst was natuurlijk wie het schilderij had gemaakt. Bekende, talentvolle kunstenaars konden meer geld voor hun werk vragen dan middelmatige collega's. Ook was het van groot belang of het om een origineel of een kopie ging. Maar het was niet zo gemakkelijk om dit vast te stellen. Schilderijen van getalenteerde leerlingen werden soms door kunstenaars aangeboden als eigenhandig. De meester werkte het dan hier en daar bij en verkocht het onder zijn eigen naam. En vaak schilderden leerlingen delen van schilderijen, zoals een landschapje op de achtergrond of een stuk van een mantel in een portret. De echt moeilijke stukken, zoals de handen of een gezicht schilderde de meester zelf. Van zo'n schilderij was moeilijk vast te stellen wie het nu eigenlijk gemaakt had.

Ook bij een kunsthandelaar kreeg je geen garantie van echtheid. Veel kunsthandelaren hadden zelf een opleiding tot schilder gevolgd en taxeerden regelmatig schilderijen. Ze hadden dus zeker wel verstand van kunst. Maar zelfs voor ervaren handelaren en schilders was het soms moeilijk om de maker van een schilderij aan te wijzen. Gerrit Uylenburgh kwam hierdoor zelfs in grote problemen. In 1671 werden 13 schilderijen uit zijn kunsthandel aangeboden aan de keurvorst van Brandenburg. De hofschilder vermoedde dat 12 van de 13 schilderijen kopieën waren. Om dit te bewijzen, werd een groot aantal kunstkeners gevraagd om de schilderijen te beoordelen, waaronder bekende schilders als Gerard de Lairesse en Ferdinand Bol. De meesten bestempelden de werken als 'grootte vodden ende slechte schilderijen'. Uylenburgh liet het er niet bij zitten en vroeg zelf ook een aantal belangrijke schilders, waaronder Caspar Netscher, om de werken te bekijken. Zij vonden het allemaal goede schilderijen en meenden dat er zeker geen kopieën bij waren. Technisch onderzoek zoals wij nu gebruiken, bestond toen nog niet. Het was dus het ene woord tegen het andere.

Het afgebeelde onderwerp was ook belangrijk voor de waardebepaling van een schilderij. Zo waren portretten duurder dan stillevens omdat het schilderen van een goed lijkend portret moeilijker was.

Historiestukken met veel figuren waren ook duur; het kostte veel tijd om ze te maken. Grote schilderijen kostten vaak meer dan kleine. Een uitzondering op deze regel waren de schilderijen van Caspar Netscher, die klein maar ook duur waren. Ze waren dan ook heel gedetailleerd uitgevoerd. En als er kostbare pigmenten zoals het blauwe ultramarijn van lapis lazuli (een edelsteen) werden gebruikt, betaalde je daar flink voor.

Natuurlijk was de prijs van een kunstwerk ook afhankelijk van de mode. Kunst van nog levende Noord-Nederlandse kunstenaars was in de Gouden Eeuw lange tijd het meest populair. In de loop van de eeuw veranderde dit. De vraag naar werken van oude meesters, met name uit Italië, groeide gestaag. Schilderijen van bijvoorbeeld Rafaël en Titiaan waren erg in trek maar voor veel mensen onbetaalbaar.

Ook wat betreft onderwerpen wisselde de mode. Historiestukken waren en bleven populair, vooral bij de hogere klassen. De vraag naar portretten en landschappen werd steeds groter. Aan het einde van de 17de eeuw waren genrestukken, schilderijen met een voorstelling van een dagelijks tafereel waarin soms een moralistische boodschap was verwerkt, zeer gewild.

* Prijzen

Al vanaf een paar stuivers kon je eigenaar worden van een heus kunstwerk. Het lag er maar net aan wat je wilde hebben en hoe zeldzaam het was. Er zijn veel veilingverslagen bewaard gebleven, met daarin de vermelding van verkochte kunstwerken. Rembrandt bezocht bijvoorbeeld regelmatig veilingen om dingen te kopen voor zijn verzameling en voor zijn kunsthandel. Van sommige van zijn aankopen weten we wat hij ervoor heeft betaald. In 1638 kocht hij op een veiling voor 18 stuivers 3 prenten van de bekende kunstenaar Lucas van Leyden. Vier jaar later kocht hij weer een prent van deze kunstenaar, maar deze keer betaalde hij er maar liefst 179 gulden voor. Het was een zeldzame prent die Rembrandt blijkbaar erg graag wilde hebben.

Rembrandt kocht op veilingen ook regelmatig tekeningen. In 1638 kocht hij twee tekeningen van Hendrik Goltzius; de ene kostte 6 gulden en 15 stuivers, de andere 27 gulden. Waarom er zoveel prijsverschil tussen de tekeningen zat, weten we niet. Mogelijk had dit te maken met de afmeting, het onderwerp of de gedetailleerdheid van de voorstelling.

Ook voor schilderijen was er niet zoiets als een vaste prijs. Op veilingen werden schilderijen verkocht van 1 gulden tot wel 3500 gulden. Dit laatste bedrag werd betaald voor een door Rafaël geschilderd portret. De veilingverslagen zijn beknopt: er blijkt niet duidelijk uit waarom er zulke grote prijsverschillen waren. Onderlinge concurrentie tussen de bieders dreef de prijzen soms op tot ver boven de eigenlijke waarde van een kunstwerk.

Publiciteit en marketing

Al die duizenden kunstwerken die in de 17de eeuw werden gemaakt, moesten natuurlijk ook verkocht worden. Er was veel concurrentie; goede reclame was dus heel belangrijk. Je moest als kunstenaar zorgen dat veel mensen je naam en je werk kenden. Een goed netwerk en mond tot mond reclame waren het belangrijkste.

Ook Rembrandt was zich daar van bewust. Zijn klantenkring bestond voor een groot deel uit rijke kooplieden, van wie hij sommige kende uit de periode dat hij bij Uylenburgh werkte. Zelfs met mensen aan het hof had Rembrandt contact. Hij maakte twee schilderijen voor de stadhouder, Frederik Hendrik, waarvoor hij maar liefst 600 gulden per stuk ontving.

Niet iedereen had de kans om schilderijen van bekende kunstenaars met eigen ogen te bekijken. Prenten waren dan een goed alternatief. Er waren zelfs kunstenaars die zich specialiseerden in het kopiëren van schilderijen naar etsen of gravures. Het voordeel van prenten was dat je er veel van kon afdrukken, waardoor de prijs laag was. De reproducties waren licht en klein, waardoor ze makkelijk konden worden verspreid en een groot publiek bereikten.

Rembrandt werkte in de jaren 1630 nauw samen met zo'n reproductiegraveur. Deze Jan van Vliet maakte etsen van Rembrandts schilderijen, die zo in binnen- en buitenland bekend werden. Daarnaast maakte Rembrandt zelf etsen. Het was een belangrijk onderdeel van zijn werk. Zijn etsen waren erg gewild en werden door heel Europa verspreid. Belangrijke Italiaanse edellieden waren onder de indruk van Rembrandts werk. Kunstverzamelaar Cosimo de Medici, de groothertog van Italië, bracht hem in 1667 zelfs een bezoek.

Voor kunsthandelaren als Hendrick en Gerrit Uylenburgh waren internationale contacten heel belangrijk. Via contacten in Engeland konden ze bijvoorbeeld bijzondere schilderijen naar de Republiek vershippen. Andersom stuurden ze kunst uit de Republiek naar Engeland om het daar te laten verkopen door een collega. Mede dankzij deze contacten werd hun kunsthandel een van de meest succesvolle van de Republiek.

Grote publiciteitscampagnes zoals wij die nu kennen, bestonden nog niet. Wel werden belangrijke veilingen van inboedels of verzamelingen regelmatig aangekondigd via advertenties in de krant. Deze berichten bereikten alleen de elite, die kon lezen en geld had om kranten te kopen. Voor veilingen en loterijen werden vaak pamfletten gemaakt, te vergelijken met onze flyers. Er stond in waar en wanneer de verkoping plaats vond en wat er te koop was. Ook voor de veiling van Rembrandts bezittingen, in 1656, werd zo'n pamflet gedrukt.

Er waren nog andere, indirecte, manieren om als kunstenaar of kunsthandelaar de aandacht te trekken. Bekende en onbekende kunstenaars maakten prenten die gebruikt werden voor het aankondigen van jaarmarkten, kermissen en loterijen. Deze aankondigingen, een soort affiches, werden door het hele land aangeplakt op plekken waar veel mensen kwamen. Zo'n prent trok de aandacht; het gewone volk kon vaak niet lezen en moest informatie uit de afbeelding halen. De kunstenaar was er dus van verzekerd dat veel mensen zijn werk onder ogen kregen.

3. Rembrandt en de commercie

*De 'waarde' van een Rembrandt

Rembrandt was zich bewust van zijn talent en populariteit en vroeg daarom vergeleken met andere kunstenaars hoge bedragen voor zijn werk. Het is niet eenvoudig te zeggen wat een echte Rembrandt kostte: de prijzen verschilden per kunstwerk. Bovendien was er, net als nu, een duidelijk verschil tussen de eigenlijke waarde en de emotionele waarde. Dat wil zeggen: de prijs die iemand er voor over heeft om een kunstwerk te bemachtigen.

Voor een portret dat in opdracht werd gemaakt, betaalde je minimaal 100 gulden. Een schilderij als 'De Nachtwacht', waarop zestien schutters werden afgebeeld, kostte 1600 gulden. Iedere schutter betaalde 100 gulden voor zijn portret op dit doek. Voor sommige andere portretten rekende Rembrandt 500 gulden per stuk. Voor de lijst en het gebruikte doek moest soms nog apart betaald worden.

Hoe groot Rembrandts roem was, blijkt wel uit de opdracht die hij kreeg van de Siciliaanse kunstverzamelaar Antonio Ruffo. Deze bestelde twee schilderijen bij Rembrandt en betaalde hier ook 500 gulden per stuk voor.

Als je een 'Rembrandt' kocht via een tussenpersoon, dan lagen de prijzen vaak nog hoger. Sommige mensen speelden handig in op Rembrandts populariteit. Zij kochten een kunstwerk bij de meester en verkochten het vervolgens na enige tijd met winst door. Dit gebeurde bijvoorbeeld met het schilderij 'Suzanna en de ouderlingen', dat Rembrandt in 1659 verkocht voor 500 gulden. De koper, Adriaen Banck, verkocht het schilderij een jaar later met 60 gulden winst. Verzamelaar Johannes de Renialme was in het bezit van een door Rembrandt geschilderd historiestuk dat in de loop der tijd gigantisch in waarde steeg. Na De Renialmes dood in 1657 werd de waarde ervan geschat op 1500 gulden!

Niet alleen schilderijen, ook prenten van Rembrandt leverden soms grote bedragen op. Het verhaal gaat dat hij op een veiling een door hemzelf gemaakte prent terugkocht voor 100 gulden. Sindsdien wordt deze prent dan ook 'De Honderd Gulden Prent' genoemd.

Rembrandt was niet de enige kunstenaar die veel geld vroeg voor zijn werk. Frans Hals ontving bijvoorbeeld voor een van zijn schutterstukken 960 gulden, 60 gulden per persoon. Govert Flinck kreeg de opdracht om twaalf schilderijen te maken voor het nieuwe stadhuis op de Dam. Hij zou per schilderij 1000 gulden ontvangen, maar hij overleed voordat hij de opdracht kon voltooien. Dergelijke bijzondere opdrachten van de overheid leverden veel meer geld op dan een 'gewoon' schilderij. Een landschap van een bekende kunstenaar kocht je bijvoorbeeld al vanaf een gulden of 10. Maar er waren ook landschapsschilderijen te koop voor 80 of zelfs 700 gulden. De gemiddelde prijs van een landschap varieerde in de 17^{de} eeuw van 20 tot 40 gulden. Voor een stilleven betaalde je ongeveer hetzelfde. Historiestukken waren aanzienlijk duurder: gemiddeld 50 tot 65 gulden. De prijs was voornamelijk afhankelijk van de afmeting en de populariteit van de kunstenaar, die per jaar kon verschillen.

De laatste jaren van zijn leven nam Rembrandts populariteit af. Hij was niet meegegaan met de nieuwe mode van het classicisme. Gedetailleerde, gladde schilderijen waren erg in trek. Rembrandts grovere manier van schilderen werd niet langer gewaardeerd. De schilder Gerard de Lairesse schreef in 1707 'Het groote schilderboek', een boek over de kunsttheorie. Hij vergeleek de verf op Rembrandts schilderijen met 'drek'!

Maar Rembrandts talent werd niet vergeten. Voor veel kunstenaars bleef hij een groot voorbeeld. Met name in Duitsland was Rembrandts prentkunst in de 18^{de} eeuw een inspiratiebron voor veel kunstenaars.

In de 19de eeuw werd Rembrandt in ere hersteld: zijn roem werd groter dan ooit en zijn werk leverde duizelingwekkende bedragen op. Rembrandt werd verheven tot een nationale held en tot op de dag van vandaag wordt hij zo gezien. Wie nu een schilderij van de meester wil en kan kopen, is vele tientallen miljoenen kwijt. Ook voor prenten worden tientallen duizenden euro's gevraagd.

Boeken over Rembrandt en de kunsthandel

* Tentoonstellingscatalogus *Rembrandt en Uylenburgh, handel in meesterwerken*, Amsterdam 2006, Friso Lammertse en Jaap van der Veen.

* Tentoonstellingscatalogus: *Rembrandts schatkamer*, Amsterdam 1999 (redactie: B. van den Boogert).

* Michael North, *Art and commerce in the Dutch Golden Age*, 1997.

* W. L. Strauss en M. van der Meulen, *The Rembrandt Documents*, New York 1979 (Alle 17de eeuwse documenten met informatie over Rembrandt, waaronder veilingverslagen waarin beschreven staat wat Rembrandt er kocht).

Museumbezoek

Het bezoek aan Museum Het Rembrandthuis is gratis voor schoolgroepen mits dit minstens twee weken van te voren is aangevraagd. Wel zijn er kosten verbonden aan programma's georganiseerd door de afdeling Educatie.

Voor informatie en boekingen kunt u contact opnemen met de afdeling Educatie van het museum. Tel: 020 5200 400.

© Museum Het Rembrandthuis 2006

Tekst: Nienke de Bruin-de Jong