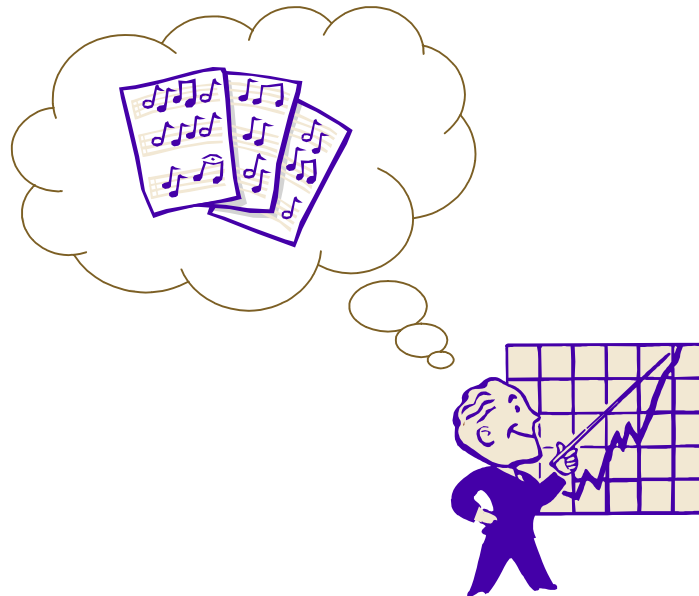


# Musici en ondernemerschap

een ontdekkingsreis  
door de muziekgeschiedenis



Gerda Ruiter-Joose  
Studentnummer: 0436496  
Masterthesis  
Juli 2009

Begeleider: dr. Eric Jas  
Muzikwetenschap  
Faculteit Geesteswetenschappen  
Universiteit Utrecht



Mozart in een brief aan zijn vader:  
Seien Sie versichert, daß ich mein Absehen nur habe, so  
viel möglich Geld zu gewinnen, denn das ist nach der  
Gesundheit das Beste.<sup>i</sup>

Liszt ontmoet vorstin Metternich:  
Endlich richtete die Fürstin an Liszt die nachlässig  
hingeworfene Frage: "Sie gaben in Italien Konzerte –  
haben Sie gute Geschäfte gemacht?"  
"Fürstin, ich mache Musik und keine Geschäfte," war  
die stolze Antwort des Künstlers – eine kühle  
Verbeugung – und er war verschwunden.<sup>ii</sup>

---

<sup>i</sup> Mozart in een brief aan zijn vader, 4 april 1781: Wolfgang Amadeus Mozart, *Mozarts Briefe*, ed. Ludwig Nohl (Salzburg: Mahrtschen Buchhandlung, 1865), 270.

<sup>ii</sup> Karoline Bauer, *Nachgelassene Memoiren von Karoline Bauer*, ed. Arnold Wellmer, (Berlijn: Louis Gerschel, 1881), III, 405.

# INHOUD

Woord vooraf	3
<b>1 Inleiding</b>	<b>5</b>
1.1 Probleemstelling	5
1.2 Definities	7
1.3 Opbouw	9
<b>2 Artistieke vrijheid als ideaal</b>	<b>10</b>
2.1 Virtuoze buitenstaanders	10
2.2 De leer over het genie	15
2.3 Vervreemding van de maatschappij: l'art pour l'art	19
<b>3 Musici als ondernemers</b>	<b>23</b>
3.1 Muziek als product	23
3.2 Musicus in dienst: gewaardeerde of niet-gewaardeerde positie	25
3.3 Casestudy renaissance	31
3.4 Casestudy barok	36
3.5 Casestudy classicisme	41
3.6 Casestudy romantiek	43
<b>4 Ondernemerschap en de musicus van de 21e eeuw</b>	<b>47</b>
4.1 Een context voor cultureel ondernemerschap	47
4.2 Geldigheid van muziekhistorische argumenten	55
<b>5 Conclusie</b>	<b>58</b>



## WOORD VOORAF

Het schrijven van een scriptie betekent het afronden van een studie. Ik had verwacht dat deze taak mij met weemoed zou vervullen. Het studerende leven beviel mij tenslotte uitstekend. In werkelijkheid viel het reuze mee met de weemoed, zelfs zo dat ik me erover verwonder. Wellicht heeft het onderwerp van mijn scriptie mij in enige mate warm gemaakt voor een werkend bestaan.

Het liefst schreef ik over een onderwerp dat ook niet-muziekwetenschappers zou kunnen aanspreken, concreet te maken had met de huidige samenleving, maar toch voor een groot deel zou uitgaan van de muziekgeschiedenis. Hoe vind je een dergelijk onderwerp? Gelukkig had ik begin dit jaar inspiratie opgedaan tijdens een stage bij Holland Baroque Society. Het barokorkest stond met beide benen op de grond te musiceren. Het artistieke team van het orkest liet duidelijk zien dat muziek maken zeker niet het enige doel is in het leven van een musicus. Onderhandelen met concertzalen, aansprekende programma's verzinnen en concerten organiseren waren een van de vele bezigheden van het artistieke team. Ik denk dat toen mijn belangstelling voor ondernemerschap bij musici al werd aangewakkerd.

Het onderzoek dat volgde dient als afstudeerscriptie voor de master Muziekwetenschap aan de Universiteit Utrecht. Graag wil ik mijn begeleider dr. Eric Jas bedanken voor zijn gedetailleerde feedback en prettige begeleiding. Ik hoef mijn man Martin inmiddels niet meer te vertellen dat ik zijn hulp bijzonder heb gewaardeerd, maar wil hem toch op deze plaats noemen vanwege zijn kritische meeleeshouding en geestelijke steun. Mijn broer Albert gaf mij nuttige tips voor mijn scriptie, waarvan ik dankbaar gebruik heb gemaakt. Ten slotte ben ik mijn ouders erkentelijk voor hun medeleven tijdens het schrijven van mijn scriptie en voor de mogelijkheden die zij mij boden voor een zorgeloze en buitengewoon plezierige studententijd.

Gerda Ruiter-Joose

Juli 2009





---

## HOOFDSTUK 1 INLEIDING

### § 1.1 Probleemstelling

Wie denkt dat elke musicus zich uitsluitend met musiceren bezighoudt, heeft het mis. Het lijkt een plezierig bestaan: vioolspelen is je hobby en na afronding van het conservatorium doe je het fulltime. In werkelijkheid kan het bestaan van een musicus inderdaad plezierig zijn, maar dagenlang vioolspelen is er vaak niet bij. Musici die deel uitmaken van een ensemble of orkest zonder uitgebreide managementafdeling zijn zelf verantwoordelijk voor het functioneren van hun gezelschap. Daarbij komen allerlei activiteiten kijken, zoals nieuwe pr-strategieën uitproberen om meer publiek te bereiken, netwerken met collega's en donateurs en aantrekkelijke concertprogramma's maken. Voorts dienen ze rekening te houden met financiële risico's, vooral als ze concerten geven in eigen beheer, en met de wensen van subsidieverstrekkers.

Hoe zijn al deze activiteiten te rijmen met de gedachte dat kunstenaars zich alleen met kunst moeten bezighouden? Bestaat die gedachte eigenlijk wel? Bijna een jaar geleden kwam het Nederlands Fonds voor Podiumkunsten<sup>+</sup> uitgebreid in het nieuws vanwege subsidiebesluiten met ingrijpende gevolgen voor talloze, veelal bekende gezelschappen. Volgens muziekjournalisten Roland de Beer en Kasper Jansen werd te veel belang gehecht aan de ondernemende kant van een orkest en te weinig aan artistieke kwaliteiten.<sup>1</sup> Jan van den Bossche, toenmalig directeur van het Festival Oude Muziek Utrecht, verwoordde het als volgt: "Het lijkt er bovendien op dat niet de kwaliteit wordt gehonoreerd, maar de goede-plannenschrijvers."<sup>2</sup> Ruim drie maanden geleden verscheen in een landelijk dagblad een artikel over het vercommercialiseren van kunst.<sup>3</sup> Twee denkers, Désanne van Brederode en Ger Groot, gaven in dit artikel hun mening: de een vond het een slechte zaak, de ander zag geen problemen. Ondernemerschap in de kunst bleek een omstreden onderwerp.

De verhouding tussen kunstenaarschap en ondernemerschap is gecompliceerd. In Nederland zoeken veel kunstenaars ondernemerschap op; zij staan bij de belastingdienst bekend als zogeheten zzp'er (Zelfstandige Zonder Personeel). Vanuit de overheid worden regelmatig maatregelen genomen om kunstenaars te stimuleren ondernemerschap te tonen. Fondsen kennen bijvoorbeeld alleen subsidies toe wanneer de subsidieaanvragers laten zien dat ze met de subsidies

---

<sup>1</sup> Roland de Beer, "Commissies nieuw, kat-en-muisspel oud", De Volkskrant, 22 augustus 2008; Kasper Jansen en Wilfred Takken, "Fonds oordeelt over bedrijven", NRC Handelsblad, 22 augustus 2008.

<sup>2</sup> Anthony Fiumara, "Een dramatische amputatie", Trouw, 23 augustus 2008.

<sup>3</sup> Marc van Dijk, "Laat kunst niet te vrij", Trouw, 1 april 2009.

willen werken naar grotere onafhankelijkheid van de overheid. Kunstenaars zijn op hun beurt bereid tegemoet te komen aan de wensen van het Rijk. Minister Plasterk signaleerde dat afgestudeerden van kunstacademies liever meer scholing hadden willen krijgen op het gebied van ondernemerschap.<sup>4</sup> Ensembles en orkesten willen meer publiek trekken en gedragen zich inventief en marktgericht.

Tegelijkertijd vrezen kunstenaars voor een bedrijfsmatige aanpak van hun beroep. Ze komen te staan voor allerhande dilemma's die marktgerichtheid met zich meebrengt. Worden de beschikbare financiële middelen ingezet voor publiciteit of voor de kunst zelf?<sup>5</sup> Als het netwerken voor een kunstenaar belangrijk wordt, bestaat de kans dat hem door de kunstwereld verweten wordt vriendjespolitiek te bedrijven.<sup>6</sup> Econoom en kunstenaar Hans Abbing schreef een proefschrift over de vraag waarom kunstenaars arm zijn en stelt dat we geneigd zijn kunstenaars te beschouwen als onbaatzuchtige mensen die geld niet belangrijk vinden.<sup>7</sup> Musici krijgen te maken met de marktgerichtheid van platenmaatschappijen. Sluit een ensemble een contract af met een platenmaatschappij die veel winst opbrengt, maar ook strikte eisen stelt aan de repertoirekeuze, of met een die weinig winst opbrengt en de musici daarin geheel vrijlaat? Miranda van Kralingen nam in 2005 met het Matangi Kwartet een cd op en benadrukte de waarde van artistieke vrijheid:

We kregen volledig carte blanche van de platenmaatschappij en daarom is het ook zo leuk geworden. Iemand als Diana Krall, die ook net een kerst-cd heeft uitgebracht, wordt in een stramen gedwongen. Wij hebben altijd programma's gespeeld die we zelf bedacht hebben. Artistieke vrijheid vinden wij heel belangrijk.<sup>8</sup>

De verhouding is gecompliceerd omdat de twee zojuist genoemde aspecten tegenstrijdig zijn. Aan de ene kant trekken kunstenaarschap en ondernemerschap elkaar aan, aan de andere kant wil het ene niets met het andere te maken hebben. Waar komt die ambivalentie vandaan? Ook muzikwetenschappers verdiepen zich in het onderwerp en richten zich op ondernemende musici in het verleden. Ondernemerschap in de muziekwereld van het verleden lijkt geen onbekend, maar ook geen onomstreden fenomeen. Deze context vormt de basis voor deze scriptie. De tegenstrijdige opvattingen over kunstenaarschap en ondernemerschap wortelen wellicht in de

---

<sup>4</sup> In een brief aan de Tweede Kamer over kunstvakonderwijs, 16 maart 2009.

<sup>5</sup> Maurits van der Graaf, "Onderneem en bestuur de cultuur!", Boekmancahier 50 (2001), 548-550: 549.

<sup>6</sup> Rick Steggerda, "Van schrijven een bedrijf maken" in Post4: over engagement en cultureel ondernemerschap, ed. Anne Buidgen en Florian Kullberg (Utrecht: Hogeschool voor de Kunsten Utrecht, 2006), 88.

<sup>7</sup> Hans Abbing, Why are artists poor? The Exceptional Economy of the Arts (Amsterdam: Amsterdam University Press, 2002), 370.

<sup>8</sup> Peter van der Lint, "'Mary Christmas' moest een leuk project worden, braaf met een knipoog, en smaakvol", Trouw, 19 november 2005.

levens van musici en muziekfilosofische theorieën uit het verleden. In deze scriptie zoek ik naar een antwoord op de volgende vraag: zijn er muziekhistorische gronden voor de ambivalente verhouding tussen kunstenaarschap en ondernemerschap? Zo ja, welke?

## § 1.2 Definities

Om verwarring en onduidelijkheid te voorkomen worden de termen kunstenaarschap en ondernemerschap in deze paragraaf omschreven zoals ze in het vervolg zullen worden gebruikt. Voor kunstenaarschap geeft Van Dale twee betekenissen: ‘het kunstenaar zijn’ en ‘bedrevenheid als kunstenaar’.<sup>9</sup> Deze scriptie kiest voor de eerste betekenis en verstaat onder een kunstenaar iemand die een van de schone kunsten beoefent. Omdat het onderzoek zich richt op muziekgeschiedenis zullen behalve muziek nauwelijks andere kunstdisciplines aan bod komen. Toch is voor de algemene term kunstenaarschap gekozen, want de woorden ‘musicusschap’ of ‘muziekkunstenaarschap’ komen tot op heden niet voor in de Nederlandse taal. Daarbij zijn de esthetica van Kant en de theorieën van l’art pour l’art, die in hoofdstuk 2 aan bod komen, niet uitsluitend van toepassing op muziek.

Een algemeen geldende definitie van ondernemerschap bestaat niet. Bij mensgerichte definities staan karaktereigenschappen van personen centraal, bij marktgerichte definities gaat het om bedrijven die manieren verzinnen om hun product goed te verkopen. De eerste die de term ondernemer heeft gebruikt lijkt Richard Cantillon (1680-1734) geweest te zijn. Hij gaf aan dat een ondernemer iemand was die zaken doet en daarbij een zekere mate van onzekerheid accepteert. Het inkomen van een ondernemer was, in tegenstelling tot dat van landeigenaren of huurlingen, niet contractueel vastgelegd.<sup>10</sup> Later, bij Jean-Baptiste Say (1767-1832), kwamen het managementaspect aan de orde en de persoonlijke kwaliteiten van de ondernemer, zoals doorzettingsvermogen en kennis van de wereld en de handel.<sup>11</sup> Frappant is dat in de vroege negentiende eeuw de term ‘entrepreneur’ in Frankrijk stond voor een directeur van een muzikale instelling.<sup>12</sup> De sociologische benadering komt van Joseph Schumpeter (1883-1950), die innovatie als hoofdelement van ondernemerschap beschouwde. Ondernemers brachten economische vooruitgang door het introduceren van nieuwe combinaties van beschikbare middelen of

<sup>9</sup> “kunstenaarschap”, Van Dale Online Professioneel, 8 juli 2009.

<sup>10</sup> Raessens, Boudewijn, *Ondernemen in een veranderde wereld*, Amsterdam: Boom onderwijs, 2008, p. 24; Willem Burggraaf, Roberto Floren, Joost Kunst, *The Entrepreneur and the Entrepreneurship Cycle* (Assen: Koninklijke Van Gorcum, 2008), 11.

<sup>11</sup> Raessens, 24.

<sup>12</sup> Catherine Soanes en Angus Stevenson (ed.), “entrepreneur noun”, *The Oxford Dictionary of English* (revisited edition), [www.oxfordreference.com](http://www.oxfordreference.com), 25 juni 2009.

technieken. Niet de winst is hun eerste motivatie, maar hun persoonlijke overtuiging dat de creatieve ideeën zullen slagen.<sup>13</sup> Israel M. Kirzner spitst in 1973 ondernemerschap toe op het ontdekken en benutten van winstkansen.<sup>14</sup> Howard H. Stevenson richtte zich in 1983 niet op de gebruikelijke aspecten van innovatie en persoonlijke kenmerken, maar op ondernemerschap als een fenomeen dat te maken had met het managementgedrag van mensen. Hij omschreef ondernemerschap als “the pursuit of opportunity beyond the resources you currently control.”<sup>15</sup> Onder kans (‘opportunity’) verstond hij een gewenste toekomstige staat die anders is dan de huidige situatie. Verder wordt ondernemerschap in verband gebracht met initiatief, risico’s nemen, ambitie, onafhankelijk opstellen, kansen benutten, streven naar een hoog rendement en persoonlijke betrokkenheid.<sup>16</sup> De Oxford Dictionary of English komt met de gangbare beschrijving van ondernemer als een persoon die een bedrijf of bedrijven opzet en financiële risico’s neemt met hoop op winst en Van Dale beperkt de betekenis tot “iemand die een bedrijf opzet en leidt”.<sup>17</sup>

Deze opsomming van definities is niet bedoeld als een uitgebreide uiteenzetting over de ontwikkeling van de term ondernemerschap, de verschillende betekenissen die eraan worden gegeven, of de voor- en nadelen van elke definitie. Evenmin zal ik per muziekhistorische periode een andere, historisch correcte definitie hanteren, al verschilt de betekenis per periode. Ten eerste doe ik dat niet omdat het voor de hand ligt dat ook binnen een bepaalde periode verschillend tegen ondernemerschap werd aangekeken, zodat betrouwbare conclusies nauwelijks getrokken kunnen worden. In de tweede plaats zal de duidelijkheid van het onderzoek eronder lijden. Wel is de opsomming bedoeld als basis en achtergrond van de werkdefinitie die ik in deze scriptie zal hanteren: ondernemerschap is een gerichtheid op de markt en vereist het aanvaarden van risico en het vermogen om te innoveren. Deze werkdefinitie is met opzet geen beschrijving van een initiatiefrijke, actieve houding alleen, maar noemt gerichtheid op de markt als onderscheidend element. Het vermogen om te innoveren gaat zowel om het resultaat innovatie als om wat nodig is om te kunnen innoveren. Hierbij valt te denken aan al eerder aangehaalde concepten zoals creativiteit om kansen te ontdekken, initiatief nemen en doorzettingsvermogen.

---

<sup>13</sup> John Scott en Gordon Marshall (ed.), “entrepreneur”, A Dictionary of Sociology, [www.oxfordreference.com](http://www.oxfordreference.com), 25 juni 2009; Raessens, 24.

<sup>14</sup> Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship* (Chicago [etc.]: University of Chicago press, 1974), 32, 35.

<sup>15</sup> Burggraaf et al., 10.

<sup>16</sup> Raessens, 27; Niels Klinkenberg en Erica Rietveld, *De knikkers en het spel: Ondernemerschap voor managers* (Zaltbommel: Thema, 2002), 84.

<sup>17</sup> Soanes, 25 juni 2009; “ondernemer”, Van Dale Online Professioneel, 8 juli 2009.

## § 1.3 Opbouw

Om eventuele muziekhistorische gronden te ontdekken voor de ambivalente verhouding tussen kunstenaarschap en ondernemerschap zal deze scriptie beginnen bij de negentiende eeuw en het ideaal van de vrije kunstenaar. In hoofdstuk 2 dienen Ludwig van Beethoven en Franz Liszt als voorbeelden van musici die zich lijken los te maken van de maatschappij. Ook zullen de theorieën worden besproken die ten grondslag liggen aan het idee van artistieke vrijheid, te weten Immanuel Kants en Edward Lowinsky's opvattingen over het genie en de denkbeelden van *l'art pour l'art* over de maatschappelijke distantie van de kunstenaar.

De focus verschuift vervolgens naar recent muziekwetenschappelijk onderzoek op het gebied van musici en ondernemerschap. Om de weg vrij te maken naar het denken over ondernemende musici wordt in hoofdstuk 3 eerst toegelicht hoe muziek volgens Theodor Adorno een product is geworden. Voorts wordt bekeken of musici die een dienstbetrekking bekleedden aan een kerk of een hof hun positie positief of negatief beoordeelden. De volgende paragrafen zijn gewijd aan enkele muziekwetenschappelijke studies die musici in verband brengen met ondernemerschap. Tegelijkertijd wordt in deze paragrafen de vraag gesteld of het gelegde verband tussen die musici en ondernemerschap wel terecht is, met andere woorden, of inderdaad van ondernemerschap kan worden gesproken bij deze personen.

Hoofdstuk 4 vormt de brug naar de huidige samenleving. Het introduceert het concept cultureel ondernemerschap en laat zien dat de hoofdstukken 2 en 3 kunnen dienen als context voor dat concept. Ook wordt in het hoofdstuk beschreven wat ondernemerschap betekent voor musici in de 21e eeuw en of muziekhistorische argumenten kunnen worden gebruikt om zich af te zetten tegen, dan wel in te laten met ondernemerschap.

## HOOFDSTUK 2 ARTISTIEKE VRIJHEID ALS IDEEAAL

Een muziekwetenschappelijke verhandeling over kunstenaarschap en ondernemerschap zonder het negentiende-eeuwse ideaal van het virtuoze genie zou menig lezer verbazen. Dit ideaal is bij uitstek het teken dat eersteklas musici zich afzijdig hielden van aardse zaken als geld verdienen. Dit hoofdstuk neemt, hoe clichématig ook, de genieën Beethoven en Liszt als voorbeeld en vraagt zich af vanuit welke achtergrond het ideaal van artistieke vrijheid is ontstaan.

### § 2.1 Virtuoze buitenstaanders

Uit de omvangrijke literatuur over Ludwig van Beethoven en Franz Liszt worden in deze paragraaf een aantal uitspraken weergegeven, afkomstig van henzelf of van anderen. De uitspraken geven aan hoe zij en anderen dachten over het ideaal van vrijheid van het genie en hoe dat ideaal bij hen allebei is terug te vinden.

Volgens de overlevering slaagde Beethoven als geen ander in zijn tijd erin zichzelf vrij te maken van verplichtingen en alleen gericht te blijven op zijn muziek. Zelf bracht hij onder woorden wat de ambities van een kunstenaar moeten zijn:

Es muß das Bestreben und das Ziel jedes wahren Künstlers sein sich eine Lage zu erwerben, in welcher er sich ganz mit der Ausarbeitung größerer Werke beschäftigen kann und nicht durch andere Verrichtungen oder ökonomische Rücksichten davon abgehalten wird.<sup>18</sup>

Zonder zich af te laten leiden door economische overwegingen moet de kunstenaar zich kunnen toewijden aan zijn werken. Ondernemerschap lijkt ondenkbaar wanneer zo'n onafhankelijke positie is verworven. Toch moet deze uitspraak niet uitgelegd worden alsof Beethoven alle financiële middelen veronachtzaamde. Hij zei alleen dat de kunstenaar niet erdoor gehinderd moet worden. Even verderop in dezelfde brief schreef hij zelfs dat hij in de toekomst voldoende inkomen wil ontvangen om zich uitsluitend op zijn muziek te kunnen richten.

---

<sup>18</sup> Briefe Beethovens, ed. Ludwig Nohl (Stuttgart: J.G. Cotta'schen Buchhandlung, 1865), 57.

Beethoven werd door velen van zijn tijdgenoten bewonderd. Met de wereld had hij als alleskunner niets van doen. Bettina Brentano (1785-1859) verwoordde het in een brief aan Goethe op 28 mei 1810 als volgt:

Das ganze menschliche Treiben geht wie ein Uhrwerk an ihm auf und nieder, er allein erzeugt frei aus sich das Ungeahnte, Unerschaffne; was sollte diesem auch der Verkehr mit der Welt, der schon vor Sonnenaufgang am heiligen Tagwerk ist und nach Sonnenuntergang kaum um sich sieht, ... er selber sagte: "Wenn ich die Augen aufschlage, so muß ich seufzen, denn was ich sehe, ist gegen meine Religion, und die Welt muß ich verachten, die nicht ahnt, daß Musik höhere Offenbarung ist als alle Weisheit und Philosophie."<sup>19</sup>

E.T.A. Hoffmann (1776-1822), een Duitse componist die vooral invloedrijk was als schrijver, was niet minder lovend. Hij adoreerde boven alles Beethovens vijfde symfonie en bracht de muziek in verband met het goddelijke, met een werkelijkheid die niets te maken heeft met het normale leven:

Die Musik schließ dem Menschen ein unbekanntes Reich auf; eine Welt, die nichts gemein hat mir der äußern Sinnenwelt, die ihn umgibt, und in der er alle durch Begriffe bestimmbaren Gefühle zurückläßt, um sich dem Unausprechlichen hinzugeben.<sup>20</sup>

Na Beethovens dood duurde de verering voort. In de Franse krant *Le Globe* werd hij een metafysisch en mysterieus genie genoemd. Georges Bizet zei dat hij geen mens was, maar een god.<sup>21</sup> Hector Berlioz vond het zijn taak er alles aan te doen om Beethoven te loven in de verhandelingen over zijn werken en zag hem als een "onvergelijkbare held".<sup>22</sup> Al deze voorbeelden geven aan dat Beethoven werd beschouwd als iemand die het gewone leven achter zich had gelaten. Victor Hugo deed er nog een prozaïsch schepje bovenop; voor hem is Beethoven net als Jesaja, Dante, Michelangelo, Rabelais en Rembrandt een genie bij wie de menselijke geest de hoogste intensiteit bereikt, een intensiteit die hij vergelijkt met het kookpunt voor water. Net als het kookpunt voor water heeft de menselijke geest een toppunt, het ideale

---

<sup>19</sup> Bettina von Arnim, *Goethes Briefwechsel mit einem Kinde*, ed. Heinz Härtl (Berlijn [etc.]: Aufbau, 1986), 344. Bettina Brentano-von Arnim was een Duitse schrijfster, musicus en beschermvrouwe van jonge musici. Ze is vandaag voornamelijk bekend omdat haar kennissenkring uit beroemde personen bestond.

<sup>20</sup> E.T.A. Hoffmann, *Schriften zur Musik: Nachlese*, ed. Friedrich Schnapp (Munich: Winkler, 1963), 34.

<sup>21</sup> Walter Salmen, "Social Obligations of the Emancipated Musician in the 19<sup>th</sup> Century" in *The Social Status of the Professional Musician from the Middle Ages to the 19<sup>th</sup> Century*, ed. Walter Salmen (New York: Pendragon Press, 1983), 269.

<sup>22</sup> Peter Bloom, "Introduction" in *The Cambridge Companion to Berlioz*, ed. Peter Bloom (Cambridge: Cambridge University Press, 2000), 6.

punt, waarnaar God afdaald en waar genieën naartoe klimmen.<sup>23</sup> Beethoven is daarmee het genie onder de Duitsers:

Aussi peut-on dire que les plus grands poètes de l'Allemagne sont ses musiciens, merveilleuse famille dont Beethoven est le chef.

Le grand pélasge, c'est Homère; le grand hellène, c'est Eschyle; le grand hébreu, c'est Isaïe; le grand romain, c'est Juvénal; le grand italien, c'est Dante; le grand anglais, c'est Shakespeare; le grand allemand, c'est Beethoven.<sup>24</sup>

Bij een genie hoort ook eenzaamheid en lijden. Het gehoor verliezen, zoals bij Beethoven het geval was, was een van de ergste dingen die een musicus konden overkomen. Richard Wagner, ook een groot vereerder van Beethoven, tilde die doofheid naar een hoger niveau. Juist omdat Beethoven doof was, was hij afgesloten van de buitenwereld. Dat betekende dat zijn innerlijke creativiteit alle ruimte kreeg. Beethovens doofheid beschermde hem tegen externe invloeden, zodat hij alleen luisterde naar zijn eigen ideeën. Hij was gedwongen zich terug te trekken in zijn eigen wereld. Zo kon zijn genie ongehinderd en vrijelijk tot uiting komen:

Ein gehörloser Musiker! – Ist ein erblindeter Maler zu denken?

Aber den erblindeten Seher kennen wir. Dem Theiresias, dem die Welt der Erscheinung sich verschlossen, und der dafür nun mit dem inneren Auge den Grund aller Erscheinung gewahrt, – ihm gleicht jetzt der ertäubte Musiker, der ungestört vom Geräusche des Lebens nun einzig noch den Harmonien seines Innern lauscht, aus seiner Tiefe nur einzig noch zu jener Welt spricht, die ihm – nichts mehr zu sagen hat. So ist der Genius von jedem Außersich befreit, ganz bei sich und in sich.<sup>25</sup>

De wetenschap is inmiddels begonnen aan een demystificatie van de componist door onderzoek te doen naar zijn psychische gesteldheid, de constructie van het concept genie en de economische omstandigheden in zijn tijd.<sup>26</sup> Niettemin heeft het gedachtegoed waarin Beethoven figureert als het romantische genie dat onderzoek tot nu toe overleefd.<sup>27</sup>

---

<sup>23</sup> Victor Hugo, William Shakespeare (Parijs: A. Lacroix, Verboeckhoven & Co, 1867), 31.

<sup>24</sup> Ibid., 77.

<sup>25</sup> Richard Wagner, Beethoven (Leipzig: Fritsch, 1870), 35.

<sup>26</sup> Zie bijvoorbeeld Tia Denora, Beethoven and the Construction of Genius: Musical Politics in Vienna, 1792-1803 (Berkeley [etc]: University of California Press, 1995).

<sup>27</sup> Scott G. Burnham, "Beethoven, Ludwig van, §19: Posthumous influence and reception", Grove Music Online, 10 juni 2009.



Ook in de literatuur over Franz Liszt zijn volop opmerkingen te vinden over hem en het ideaal van het virtuoze genie. Tijdens zijn leven stond het publiek ieder concert opnieuw versteld van zijn verrichtingen. De moeilijkste partituren speelde hij uit het hoofd en zijn techniek was verbluffend. Zijn carrière bracht hem naar talloze plaatsen in en buiten Europa.<sup>28</sup> Zijn reputatie werd die van een onvolprezen meester die kon spelen wat hij maar wilde en die zijn muziek en het publiek volledig beheerste. In 1840 schreef Robert Schumann in een recensie voor het *Neue Zeitschrift für Musik*:

Nun rührte der Dämon seine Kräfte; als ob er das Publicum prüfen wollte, spielte er erst gleichsam mit ihm, gab ihm dann Tiefsinnigeres zu hören, bis er mit seiner Kunst gleichsam jeden einzeln umspinnen hatte und nun das Ganze hob und schob, wie er eben wollte.<sup>29</sup>

Liszts persoonlijkheid werd de hoeksteen voor de beeldvorming over virtuozen in de negentiende eeuw. Deze beeldvorming beperkte zich niet tot geschreven uitingen. Josef Kriehuber liet hem in 1846 op een lithografisch portret zien als een knappe verschijning met opvallend haar en een dromerige gezichtsuitdrukking.<sup>30</sup> Ook werd hij als een bleke, dunne estheet geportretteerd. In de spotprent *Die Bayreuther Tonkunst-Dampfmaschine* van Karl Klic (1876) werden Liszt en het orkest afgebeeld als een stoommachine: Liszt zit als een bezetene achter de piano, terwijl Ludwig Bösendorfer kolen in een oven doet en Richard Wagner tevoorschijn komt in de rook van een schoorsteen alias hoorn. In een andere spotprent, naar aanleiding van een concert in Berlijn in 1842, proberen hysterische vrouwen hem uit alle macht van dichtbij te bewonderen. Ze dringen zich naar voren, gooien bloemen naar het podium en bekijken hem met verrekijkers vanaf de voorste rij.<sup>31</sup>

Maar niet alleen zijn knappe kunsten werden opgemerkt. Het genie Liszt liet zich kennen als iemand zich tijdens het spelen afsloot van zijn omgeving om zich volledig te richten op de muziek. Op die manier kon hij het beste halen uit de muziek en uit zichzelf:

Hat er aber den ersten Accord angeschlagen, dann vergißt er den Concertsaal und hat auch für die nächste Umgebung weder Sinn noch Augenmerk. Ein tiefer Ernst spricht

<sup>28</sup> Alan Walker, "Liszt, Franz, §8: The Glanzzeit, 1839-47", Grove Music Online, 11 juni 2009.

<sup>29</sup> Robert Schumann, *Gesammelte Schriften über Musik und Musiker*, II (Leipzig: Georg Wigand's Verlag, 1875), 159; Alan Walker, *Franz Liszt: The Virtuoso Years, 1811-1847* (New York: Alfred A. Knopf, 1990), 345.

<sup>30</sup> Het portret hangt in het Museo Teatrale alla Scala in Milaan.

<sup>31</sup> Tim Blanning, *The Triumph of Music* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2008), 56; Richard Leppert, "The Musician of the Imagination" in *The Musician as Entrepreneur, 1700-1914: Managers, Charlatans, and Idealists*, ed. William Weber (Bloomington: Indiana University Press, 2004), 26, 48.

sich in seinen Zügen aus, und mit der Todtenstille, die seine zauberhaften Klänge um ihn verbreiten, scheint seine Begeisterung zuzunehmen... Und wenn die letzten Accorde verklungen sind, tritt dieser außerordentliche Genius mit einem Male aus dem Zauberkreise seiner dichterischen Begeisterung und freut sich, wie ein gutter und bescheidener Gesellschafter, daß ihm das Publikum mit ununterbrochener Aufmerksamkeit zugehört hat.<sup>32</sup>

Ook Liszt werd beschouwd als iemand die bovennatuurlijke krachten bezat. Zijn verschijning alleen al bracht reacties teweeg die daarop uitdrukkelijk duiden:

When Liszt entered, an electric shock seemed to pass through the salon... The whole of Liszt's appearance and movement immediately reveals one of those persons we notice for their individuality alone; the Divine hand has impressed a stamp upon him, which makes him recognizable among thousands.<sup>33</sup>

Toen Liszt 23 jaar was, verscheen over hem de eerste levensbeschrijving en het aantal biografieën breidde zich in de loop der jaren uit tot ontelbaar. Omdat de literatuur in de negentiende eeuw over de virtuoos zo veelomvattend was, stokte het onderzoek na Liszts dood. Pas vanaf de jaren '30 van de twintigste eeuw werd Liszt weer voorwerp van onderzoek.<sup>34</sup> De biografen die tijdens zijn leven werkzaam waren hadden Liszt toegejuicht en beschreven als een onnavolgbare virtuoos in karakter en muzikaliteit, maar ze baseerden zich in grote mate op vaak onvolledige verslagen in kranten of gekleurde beweringen van tijdgenoten. Het jaar 1936 herdacht de 50e sterfdag en de 125e geboortedag, wat resulteerde in een nieuwe stroom van publicaties. Maar ook in deze publicaties werd veelal herhaald wat in eerdere literatuur was verwoord.<sup>35</sup> Niet eerder dan in het midden van de jaren '70 kreeg het Lisztonderzoek een nieuwe, kritische impuls.<sup>36</sup> In de tussentijd is het idee van Liszt als de grote pianovirtuoos stevig geworteld in de gedachtewereld van de moderne mens, met als kanttekening dat de wetenschap meer genuanceerde geluiden laat horen door bijvoorbeeld uit te werken hoe Liszt precies aan zijn imago kwam.<sup>37</sup>

---

<sup>32</sup> Uit een recensie in een Boheemse krant, in Alexander Buchner, *Franz Liszt in Böhmen* (Praag: Artia, 1962), 68.

<sup>33</sup> Hans Christian Andersen in 1840, gecit. in Anna Harwell Celenza, "The Poet, the Pianist and the Patron: Hans Christian Andersen and Frans Liszt in Carl Alexander's Weimar", *19<sup>th</sup> Century Music* 26 (2002), 130-154:133. Deze tekst is vertaald uit het Deens door Celenza zelf uit H.C. Anderson, *En Digters Bazar* (Kopenhagen: Reitzel, 1969), 17.

<sup>34</sup> Michael Saffle, *Franz Liszt: a Guide to Research* (New York [etc.]: Routledge, 2004), 3.

<sup>35</sup> Walker, *The Virtuoso Years*, 19.

<sup>36</sup> Saffle, 3.

<sup>37</sup> Zie bijvoorbeeld Dana Gooley, *The Virtuoso Liszt* (Cambridge [etc.]: Cambridge University Press, 2004).

## § 2.2 De leer over het genie

De uitspraken uit vorige paragraaf lieten zien hoe Beethoven en Liszt als ideale, goddelijke kunstenaars werden beschouwd. Als genieën personifieerden zij artistieke vrijheid. Niets en niemand kon hen leiden, want hun creativiteit diende zonder beperkingen geuit te kunnen worden. Het genie in het algemeen staat los van de maatschappij, los van sociale conventies en is uitsluitend toegewijd aan zijn kunst. De autonome kunstenaar is superieur en heeft geen verplichtingen behalve aan de kunst zelf. Hij wordt beschouwd als bijna goddelijk, ver verheven boven de dagelijkse materie.<sup>38</sup> Een ander typisch voorbeeld van een vrije kunstenaar is Paul Gauguin, die om zijn kunstenaarschap uit te oefenen alles achterliet, zo ook zijn vrouw en vijf kinderen. Dergelijke bijzondere voorbeelden vragen om uitleg. Hoe kwam het veelgeprezen ideaal tot stand? Op welke in de muziekgeschiedenis heersende opvattingen baseerde zich de mythe rond het genie?

Het genie is vrij om de muziek te maken die hij wil. Tot de achttiende eeuw was dat nog niet mogelijk, want muziek was veelal gelegenheidsmuziek. Vorsten namen musici in dienst om het hofgezelschap te amuseren en, als het uitmuntende musici waren, om het prestige van het hof te verhogen. In de kerk werd het artistieke talent gebruikt om gelovigen aan te sporen tot het aanbidden van God. Musici in de steden werden geacht de openbare plechtigheden te omlijsten.<sup>39</sup> De status van de musicus ontwikkelde zich vanaf de achttiende, maar vooral in de negentiende eeuw van dienstbaarheid naar superioriteit:

Haydn and Mozart had been treated like servants; whenever they visited the homes of nobility they had entered by the back door. Beethoven, by dint of his unique genius and his uncompromising nature, had forced the Viennese aristocracy at least to regard him as their equal. But it was left to Liszt to foster the view that an artist is a superior being, because divinely gifted, and that the rest of mankind, of whatever social class, owed him respect and even homage.<sup>40</sup>

Volgens de ideologie van de romantiek komen de originaliteit en de bovenmenselijke gaven van een kunstenaar vanuit de kunstenaar zelf en is kunst autonoom. De basis voor deze gedachte ligt in Kants leer van de esthetica. Immanuel Kant beweert in *Kritik der Urteilkraft* (1790) dat de vrijheid van het subject een voorwaarde is voor het mogelijk maken van kunst. Hij komt hiertoe

<sup>38</sup> Salmen, 267-268.

<sup>39</sup> Arnold Hauser, *Sociale geschiedenis van de kunst* (Nijmegen: SUN, 1985), 382-383.

<sup>40</sup> Walker, *The Virtuoso Years*, 287.

vanuit zijn ideeën over de verhouding tussen object en subject. Objectieve kennis kan alleen worden verkregen door het subject. Het subject kent het object vanuit zichzelf, vanuit het product van de cognitieve handelingen die het subject daarvoor moet uitvoeren, vanuit de wetten die het subject zelf aan het object stelt. De menselijke geest neemt het object niet waar als een grote hoeveelheid ongeordende informatie, maar als een ding, omdat het subject daarvoor regels heeft gemaakt. De menselijke geest kan een al bestaand object niet nabootsen, want de regels en wetten om het object goed te kunnen waarnemen, creëert de geest zelf. Het object op zichzelf, Ding an sich, kan niet worden gekend zonder het subject. Kant gebruikt verder het woord verbeeldingskracht. Om ervoor te zorgen dat het subject zo goed mogelijk het object kan kennen en weergeven, moet het subject een grote verbeeldingskracht bezitten. Die verbeeldingskracht is een natuurlijke gave. Dit is het punt waar genialiteit aan bod komt. Genialiteit is de verbeeldingskracht die het vermogen geeft om nieuwe regels aan kunst te geven. In Kants woorden,

Genie ist das Talent (Naturgabe), welches der Kunst die Regel gibt. Da das Talent, als angeborenes produktives Vermögen des Künstlers, selbst zur Natur gehört, so könnte man sich auch so ausdrücken: Genie ist die angeborne Gemütsanlage (ingenium), durch welche die Natur der Kunst die Regel gibt.<sup>41</sup>

De regels zijn afkomstig van de spontaniteit en originaliteit die uit de verbeeldingskracht voortkomen. Op die manier heeft genialiteit een directe verbinding met de natuur en met het object dat niet gekend kan worden. Victor Hugo omschreef die verbinding als het kookpunt van de menselijke geest, waarop het genie in contact komt met het goddelijke.<sup>42</sup> Om kunst te produceren, zijn de regels nodig die genialiteit vanuit de natuur krijgt. Genialiteit kan niet geleid worden door andere dingen dan de natuur zelf, want dan is het geen genialiteit meer. Hoe komt dat?

Genialiteit bestaat uit de mentale vermogens verbeelding en begrip. Wanneer de verbeelding alleen wordt gebruikt voor het cognitieve vermogen, is er geen sprake van genialiteit. Dan is de verbeelding ondergeschikt aan het begrip. Maar wanneer de verbeelding voor esthetische doelen wordt gebruikt, dan is de verbeelding vrij en niet gebonden aan het begrip. Er is dus sprake van genialiteit zodra de verhouding tussen verbeelding en begrip goed is. Genialiteit laat de verbeelding zien in haar vrijheid. Ze komt niet tot stand door onderricht of door regels. Die verhouding tussen de mentale vermogens kan alleen teweeggebracht worden door de natuur. Of

---

<sup>41</sup> Immanuel Kant, *Kritik der Urteilkraft*, ed. Wilhelm Weischedel (Frankfurt: Suhrkamp, 1977), I, 46.

<sup>42</sup> Hugo, 31; vergelijk de uitleg op pagina 11-12.

kunst mogelijk is, is daarom ervan afhankelijk of het subject zijn cognitieve vermogens vrij kan gebruiken.<sup>43</sup>

Kant spreekt niet expliciet over het genie als een persoon. Die verbinding is echter snel gelegd. Genialiteit vindt men in het genie. Hieruit volgt dat het genie het hoogste kan bereiken wat een mens bereiken kan. Het genie is daarmee een uitzonderlijk persoon die ontzag en bewondering verdient. Tegelijkertijd wordt hij een mysterieus figuur, alsof er iets bovennatuurlijks aan hem vastkleeft. Zo'n unieke persoonlijkheid moet wel vrij zijn van alle restricties. Wie zou hem in de weg willen staan? Wie is gerechtigd de natuur aan banden te leggen?

Die gedachte hield een vaste greep op de generaties na Kant. Dat autonome kunst vrij is van alle externe verwijzingen, wil overigens niet zeggen dat deze niet aan bepaalde regels is gebonden, hoewel dat het voorgaande lijkt tegen te spreken. Genialiteit is niet van alles vrij. Kant heeft niet gezegd dat de tradities en structuren van de Europese muziek niet meer ertoe doen of dat muziek daar los van staat. Het vrije aspect van de schoonheid van een object kan alleen tot uiting komen wanneer het gezien wordt tegen een achtergrond van bestaande structuren, ideeën en regels. Het genie geeft dus wel regels aan de kunst, maar alleen binnen de bestaande structuren. Denis Dutton draagt als voorbeeld de verdeling van de twaalftoonsladder aan. Dat is een aspect waarvan muzikale schoonheid afhankelijk is. Ook een fantasia zonder thema, vrij van vormregels voor een sonate of fuga, is gebaseerd op deze structuur. De verdeling heeft implicaties voor bijvoorbeeld parallelle kwinten. In bepaalde perioden waren deze toegestaan, in andere perioden niet. Of de regels dus nagevolgd worden of niet, in beide gevallen vormt de structuur de achtergrond van waaruit de schoonheid zichtbaar wordt. De structuur scheidt verwachtingen en regelmaat, waardoor muziek mogelijk wordt gemaakt. Ze zijn de voorwaarden voor kunst en de "springplank voor de activiteit van genialiteit".<sup>44</sup>

De esthetica van Kant, toegepast op muziek, levert een solide basis voor de vrijheid van het genie. Niettemin kiest Edward Lowinsky voor een andere invalshoek. Hij onderzocht de oorsprong van de concepten genie en creativiteit en kwam tot de conclusie dat die al voor de romantiek te vinden is.<sup>45</sup> Zijn zoektocht begint bij de uitspraken van de al eerder geciteerde E.T.A. Hoffmann. Die uitspraken getuigen inderdaad van een zeer romantische opvatting van het genie. Dan gaat Lowinsky terug naar de achttiende-eeuwse literaire beweging Sturm und Drang die passie en uiterste emotie als doel stelde van kunst. Muzikale genieën worden geboren, genialiteit

<sup>43</sup> Andrew Bowie, "Philosophy of Music, §III: Aesthetics, 1750-2000", Grove Music Online, 23 april 2009; Kant, I, 49.

<sup>44</sup> Denis Dutton, "Kant and the Conditions of Artistic Beauty", *British Journal of Aesthetics* 34 (1994), 226-241: 232-234.

<sup>45</sup> Edward E. Lowinsky, "Musical Genius – Evolution and Origins of a Concept", *Musical Quarterly* 50 (1964): 321-340.

wordt hun niet aangeleerd, stelde Friedrich Schubart (1739-1791), die deel uitmaakte van die beweging. Vervolgens komt Jean-Jacques Rousseau aan bod met zijn *Dictionnaire de Musique* (voltooid in 1764, gepubliceerd in 1768). Hij stelt dat het genie in staat is de ware pathétique te vinden. Regels daarvoor zijn er niet en kunst kan die ook niet formuleren.

Dan maakt Lowinsky de overstap naar denkers uit de barok. Jean-Philippe Rameau maakte in zijn *Traité de l'Harmonie* (1722) onderscheid tussen muziek zonder fouten en perfecte muziek, waarmee hij korte metten maakt met het idee dat perfecte muziek eenvoudigweg de regels goed volgt. Hij verdedigde juist de behoefte van de componist om vrij te zijn van conventies en om soms tegen die conventies in te gaan om een beter resultaat te krijgen. Hij stelde dat het maken van een melodie, de basis voor de kwaliteit van een compositie, afhangt van verbeeldingskracht. Dat moet overgelaten worden aan genieën, want er kunnen geen regels voor worden geformuleerd. Lowinsky wijst er verder op dat dergelijke ideeën ook eerder voorkwamen, in Frankrijk bij De la Voie (*Traité de Musique*, 1656), in Engeland bij Roger North (essays geschreven tussen 1695 en 1728) en Thomas Mace (1676).

Athanasius Kircher (1602-1680) staat toe dat een begaafde componist parallelle kwinten gebruikt, als zijn genialiteit dat van hem vraagt. Hij mag boven de regels staan. Een tijdgenoot, Giovanni Battista Doni (1594-1647), brengt een duidelijk verschil aan tussen vakmanschap en genialiteit. Vakmanschap is het produceren van contrapunt. Dat vergt oefening, maar kan wel worden aangeleerd. Genialiteit is het maken van expressieve muziek. Om dat te kunnen is een aangeboren talent nodig. De componist die expressieve muziek schrijft, moet vernuftig zijn en sterke verbeeldingskracht hebben. Nadat hij dit verder heeft uitgelegd, concludeert Doni: "Such should be, then, the genius of the good composer, particularly for that genre of musical compositions which should bring to life all inner affects of the soul with vivid expression."<sup>46</sup> Over de conventionele regels zegt hij dat de een die niet durft te overstijgen, maar dat de ander meer vrijheid neemt en in zijn spontaniteit met nieuwe regels komt, daarbij refererend aan Monteverdi's *seconda prattica*. Lowinsky geeft toe dat het genie als concept op die manier nog niet helder en volledig is geformuleerd. Niettemin claimt hij genoeg argumenten te hebben voor de hypothese dat in het ontstaan van de expressieve stijl de bron voor dat concept te vinden is.

---

<sup>46</sup> Doni in *ibid.*, 338, vertaald door Lowinsky uit het Italiaans.

### § 2.3 Vervreemding van de maatschappij: l'art pour l'art

Het voorgaande beschreef dat het genie vrijheid nodig heeft, want alleen onder die voorwaarde kan de creativiteit van de kunstenaar het beste tot uiting komen. Onder vrijheid werd tot nu toe voornamelijk de ongebondenheid aan conventionele richtlijnen voor composities verstaan. Daarmee zijn we nog niet gekomen tot de populaire vertaling van artistieke vrijheid. Die houdt in dat een kunstenaar niet alleen vrij staat van de regels van de kunst zelf, maar ook van de regels van de maatschappij. Ongebonden zijn aan een strakke sonatevorm is één, maar ongebonden zijn aan de mening van het publiek gaat een stap verder. Hoe is te verklaren dat die stap toch snel wordt gezet, met Kants theorie als uitgangspunt? Een van de ongetwijfeld vele redenen hiervoor wordt in deze paragraaf besproken. Het betreft de beweging l'art pour l'art als de stuwende kracht achter de maatschappelijke distantïering van de kunstenaar.

L'art pour l'art is een artistieke stroming die is voortgekomen uit de romantiek. Ze brengt begrippen als individualiteit en verdeling van arbeid samen in een kunstvisie die gevolgen heeft voor de praktische levensstijl van de kunstenaar. L'art pour l'art, ontstaan in literaire Franse kringen, leerde dat kunst bestond voor zichzelf en geen ander doel had dan zichzelf: 'kunst voor de kunst'. Hoofdfiguur in de Franse tak, die opkwam in de eerste helft van de negentiende eeuw, was Théophile Gautier. Hij werd ondersteund door schrijvers als Baudelaire en Flaubert en door de Franse symbolisten. De Engelse variant was de aesthetic movement, die bloeide in de latere negentiende eeuw en werd aangevoerd door Walter Pater en Oscar Wilde. Een muziekhistorische beweging is l'art pour l'art in de eerste plaats niet geweest, maar ze kreeg wel weerklank in de muziekkritiek van de negentiende eeuw. Eduard Hanslick, een invloedrijke Weense muziekestheticus, paste de leerstellingen van l'art pour l'art rechtstreeks toe op muziek, toen hij 1854 in zijn *Vom Musikalisch-Schönen* schreef:

Frägt es sich nun, was mit diesem Tonmaterial ausgedrückt werden soll, so lautet die Antwort: Musikalische Ideen. Eine vollständig zur Erscheinung gebrachte musikalische Idee aber ist bereits selbständiges Schöne, ist Selbstzweck und keineswegs erst wieder Mittel oder Material zur Darstellung von Gefühlen und Gedanken. Tönend bewegte Formen sind einzig und allein Inhalt und Gegenstand der Musik.<sup>47</sup>

Verder heeft de stroming een belangrijke plaats ingenomen in de kunstfilosofie en in de ideologie van kunstenaars in het algemeen. In de woorden van *The Oxford Encyclopedia of British*

<sup>47</sup> Eduard Hanslick, *Vom Musikalisch-Schönen* (Leipzig: Rudolf Weigel, 1858), 38.

Literature: “[The] conflict between the function of art and the pleasure of beauty has remained a key characteristic of aestheticist philosophy to the present day.”<sup>48</sup> In het denken over musici en muziek komt het bijvoorbeeld ter sprake bij de vraag of muziek een functie heeft:

A traditional view separates art music, often presumed to be essentially ‘l’art pour l’art’, from functional music [...] that included folksongs [...], popular music for entertainment, ‘vernacular’ music such as marches and dance music and congregational church music such as hymns.<sup>49</sup>

De relevantie van l’art pour l’art voor het succes van het genie boven de musicus als lakei is dat het een nieuwe betekenis heeft gegeven aan het woord ‘kunstenaar’. Deze nieuwe betekenis kwam als volgt tot stand. De theoretici van de stroming stemden in met de Kantiaanse theorie over verbeelding en begrip. Begrip moet ondergeschikt zijn aan verbeelding, want pas dan kan schoonheid waargenomen worden. Alleen dan kan kunst ontstaan. De theoretici pasten deze leer aan voor hun doelen. Natuurlijke schoonheid is te vinden in kunst. Daarom moet kunst als doel hebben schoonheid weer te geven. Een ander doel moet kunst niet nastreven. Kunst bestaat alleen voor de schoonheid. Nu maakten de theoretici dat praktisch voor de kunstenaar. Omdat de kunstenaar de expert is op het gebied van schoonheid, moet hij alleen tot doel hebben schoonheid weer te geven. Daarvoor moet hij een esthetische houding aannemen. Met andere woorden, hij moet zich oefenen in het waarnemen van het schone en zich niet met andere zaken bezighouden. Anders vervult hij zijn doel niet en is hij geen kunstenaar. Als iemand anders zou proberen schoonheid af te beelden, zou het geen kunst zijn, want alleen bij kunstenaars is het begrip ondergeschikt aan de verbeelding.<sup>50</sup>

Kunstenaars krijgen hiermee een speciale status. Alleen zij zijn in staat het schone waar te nemen. Het is niet zozeer hun beroep of een middel om hun brood mee te verdienen zoals bij een smid of metselaar, maar het is hun karakter, hun natuurlijke houding, hun hele existentie. Ze zijn ‘fantasierijke scheppers’. Als iemand een kunstenaar was, betekende dat vanaf het midden van de negentiende eeuw dat hij een fijngevoelige smaak en een nobele gave had. Hij was iemand met een hoog ontwikkelde verbeelding en een talent om die verbeelding uit te drukken in bewonderenswaardige creaties.<sup>51</sup>

---

<sup>48</sup> Dennis Denisoff, “Aestheticism”, *The Oxford Encyclopedia of British Literature*, www.oxfordreference.com, 17 juni 2009.

<sup>49</sup> Bruno Nettl, “Music”, *Grove Music Online*, 17 juni 2009.

<sup>50</sup> Irving Singer, “The Aesthetics of ‘Art for Art’s Sake’”, *Journal of Aesthetics and Art Criticism* 12 (1954), 343-359: 346.

<sup>51</sup> *Ibid.*, 347.



De distantiëring van de kunstenaar ten opzichte van de samenleving was een speerpunt in het gedachtegoed van *l'art pour l'art*. Een kunstenaar moest streven naar het perfectioneren van zijn vakbekwaamheid en het verkrijgen van controle over de benodigde technieken. Andere doelen maakte hij ondergeschikt. Er waren drie aspecten waarvan *l'art pour l'art* zich wilde bevrijden: moraliteit, filosofie of wetenschap, en propaganda. Moraliteit kwam duidelijk tot uiting bij het musiceren voor de kerk. Muziek functioneerde om God te dienen en om de harten te richten op het geestelijke. Maar ook alle andere muziek die verwant was aan het stimuleren van een deugdelijk leven schoot voorbij aan haar doel. Moraliteit werkt beperkend voor de kunst en beperkingen zijn onwenselijk. Ook de filosofie werkt beperkend. Filosofen en wetenschappers zijn op zoek naar de waarheid. Als het vinden van waarheid ook het doel is van de kunstenaar, is hij zijn esthetische houding kwijt. Ten slotte moet een kunstenaar zich niet inlaten met propaganda, in de breedste betekenis van het woord. Als kunst wordt gebruikt om mensen te overtuigen van een opvatting, bestaat kunst niet voor de kunst zelf, maar voor die opvatting. Vooral in de negentiende eeuw speelde dit aspect een grote rol. De kunstenaar had altijd kunnen bouwen op (financiële) steun van de aristocratie. Die tijd was voorbij, zodat de overheid of het publiek hem nu moest helpen. Dat impliceerde een reële dreiging voor de kunstenaar, want hij zou zich moeten overgeven aan de smaak van het publiek – terwijl hij alleen weet, en kan weten, wat goede kunst is – of aan het maken van politiek getinte kunst. *L'art pour l'art* verzette zich fel daartegen. De stroming liet alle bindingen met intellectuele en deugdelijke waarden los. Ze vond dat kunst niet gebruikt moest worden voor welk doel dan ook. Kunst was het hoogste goed en de kunstenaar was verheven boven alle politieke zaken.<sup>52</sup>

De opkomst en populariteit van *l'art pour l'art* wordt ook in verband gebracht met de verdeling van arbeid, zoals die werd gestimuleerd tijdens de industriële revolutie. Aan de ene kant gingen de theoretici mee in die verdeling van arbeid. Ze preciseerden de taak van de kunstenaar en maakten helder wat van hem verwacht wordt en wat niet. Aan de andere kant gaf de stroming een reactie op de poging de maatschappij maakbaar te maken met machines. *L'art pour l'art* wilde dat kunst de dans zou ontspringen en niet opgeslokt zou worden door de industrie. Als dat wel gebeurde, kon de natuur, het schone, niet meer spontaan tot uiting worden gebracht. De creativiteit van de kunstenaar zou dan worden gereduceerd tot nul en dat betekende het einde van alle kunst. Daarom moest de kunstenaar afstand nemen van de maatschappij.<sup>53</sup> De uniciteit en authenticiteit van het kunstwerk zouden ver te zoeken zijn als ook kunst of de kunstenaar opgenomen was in de geïndustrialiseerde samenleving. Met andere woorden, de Benjaministische 'aura' van het werk zou verloren gaan.

---

<sup>52</sup> Hauser, 490; Singer, 349-350.

<sup>53</sup> Hauser, 491.

Kort gezegd, deze beweging heeft de betekenis van een kunstenaar veranderd in het westerse denken over kunst. Een kunstenaar moet zich alleen met zijn eigen doel, het waarnemen en vastleggen van het schone, bezighouden. Dat houdt in dat hij zich niet met ontwikkelingen, normen en waarden, of gevoelens in de maatschappij moet bemoeien. Hij is vrij ten opzichte van de regels van de kunst en ook ten opzichte van de maatschappij, anders kan hij geen kunst maken.

Vertaald naar de muziekhistorische verklaring voor de haat-liefdeverhouding tussen kunstenaarschap en ondernemerschap betekent dat het volgende: een virtuoos genie moest zich idealiter richten op kunst alleen. Het publiek zou hem niet moeten leiden, inkomen evenmin. Het slagen van zijn carrière hing alleen af van het zo goed mogelijk vertolken van innerlijke muzikale ideeën. Dat is volgens de leer van het genie en volgens de verstrekkende opvattingen van Hanslick en l'art pour l'art enkel mogelijk wanneer hij zich afzijdig houdt van de samenleving en dus ook van ondernemerschap. In principe is dat geen artistieke arrogantie, alsof Beethoven of Liszt zichzelf zonder enige rationale onderbouwing te goed vonden zich te mengen in aardse zaken, maar een onontkoombare consequentie van het kunstenaarschap. De geschiedenis van de muziek en de muziekfilosofie levert hiermee een verklaring voor de opvatting dat er afstand dient te bestaan tussen kunstenaarschap en ondernemerschap.

## HOOFDSTUK 3 MUSICI ALS ONDERNEMERS

Naast de conclusies van hoofdstuk 2 lijkt zich een tweede werkelijkheid af te spelen. Het kan wel zo zijn dat er historische verklaringen zijn voor het feit dat kunstenaarschap en ondernemerschap elkaar in de weg zitten, maar uit recent onderzoek blijkt dat de musicus van vroeger zich wel degelijk richtte op de maatschappij en soms zelfs ondernemerschapachtige trekken vertoonde.

Dit hoofdstuk werpt een kritische blik op de rol van de musicus als ondernemer, zoals die wordt beschreven in recent muzikwetenschappelijk onderzoek. Eerst wordt toegelicht hoe de weg naar het denken over ondernemende musici wordt voorbereid door de muziekesthetica van Adorno. Ook wordt beschreven wat musici ervan vonden om in dienst te zijn van een kerk of hof. Daarna worden uit de periodes renaissance tot en met de romantiek een of meerdere voorbeelden besproken van musici wier activiteiten in recent onderzoek in verband zijn gebracht met ondernemerschap.

### § 3.1 Muziek als product

Theodor W. Adorno (1903-1969) zelf heeft zich niet beziggehouden met de vraag of de musicus van het verleden ondernemerschap toonde. Wel bereidde hij de weg voor die het stellen van deze vraag mogelijk maakt. Het belang van Adorno's muziekesthetica voor het onderzoek naar de musicus als ondernemer ligt in zijn bewering dat muziek een handelsproduct is geworden in de kapitalistische maatschappij.

In zijn *Zur gesellschaftlichen Lage der Musik* (1932) gaat Adorno in op de sociale situatie waarin muziek functioneert. Muziek heeft geen directe banden meer met de maatschappij; ze is sinds de opkomst van de burgerij autonoom geworden. De religieuze toepassing van muziek is naar de achtergrond verdrongen en dat geldt ook voor de sociale functie die muziek in gezelschappen vervulde. Hierdoor heeft muziek ten opzichte van de samenleving een afscheidingsproces ondergaan. Door de opkomst van het kapitalisme wordt de waarde van muziek bepaald door de markt. Muziek is daarmee verworden tot een handelsproduct. Ook muziek van het verleden is dit proces toegegaan. Adorno brengt dit samen onder de term *Entkunstung*. Het kunstaspect, de meerwaarde van kunst, is van muziek weggehaald. Dat hangt samen met de tendens dat het publiek zelf nauwelijks iets te maken heeft met het scheppen van muziek. Door de verdeling van

arbeid ontstaat er in de maatschappij een kloof tussen produceren en consumeren. Als voorbeeld noemt Adorno dat thuis minder wordt gemusiceerd. Het kapitalisme werkt zo door in het privé-leven van mensen en doet de directe nabijheid van muziek teniet, waardoor het publiek zich ervan vervreemdt. Om de band met muziek toch nog vast te houden, neemt de massa het verschil weg tussen kunst en andere dingen in het leven. Muziek ondergaat als product een proces van verstoffelijking. Maar daarmee wordt ze wel verlaagd tot entertainment.<sup>54</sup>

Deze redenering stelt ons voor een zeker probleem. Hoe kan muziek, die autonoom is en in beginsel niets gemeen heeft met de maatschappij, plotseling een product worden in diezelfde maatschappij? Beide zijn toch juist niet aan elkaar verbonden? Volgens Adorno ontsnapt ook autonome muziek niet aan de ontwikkelingen in de markteconomie. Alles krijgt een marktgerelateerde waarde. Het autonome aspect van muziek geeft haar een bijzondere hoedanigheid; ze staat apart. Precies daarom kan ze gemakkelijk worden opgenomen door de cultuurindustrie. Vanwege haar autonome karakter wordt muziek daarmee het ultieme handelsartikel.<sup>55</sup>

Uiteraard brengt Adorno dit alles niet naar voren zonder te wijzen op de gevaren van de cultuurindustrie. Want zodra muziek een product wordt, is ook het risico aanwezig dat het onderworpen moet zijn aan de smaak van het publiek. Muziek wordt als kunst in haar vrijheid bedreigd wanneer alleen de mening van de consument telt. De markt stelt dan voorwaarden zonder dat een kritische blik op de producten is geworpen.<sup>56</sup> Adorno beweert dat dit leidt tot eenvormigheid in de muziekwereld. Er ontstaat een vicieuze cirkel, omdat consumenten afhankelijk zijn van de markt en de markt op haar beurt afhankelijk is van de voorkeur van de consument. Daarnaast voert hij aan dat de productie en verspreiding van muziek uiteindelijk in handen ligt van een selecte groep, die daarmee de controle heeft over de voorkeuren van de massa.<sup>57</sup>

Ook al zijn Adorno's theorieën duidelijk marxistisch van aard, toch hebben ze alles te maken met ondernemerschap bij musici. Ondernemers zijn op zoek naar de manier waarop een product een zo hoog mogelijk rendement levert. Ze willen hun product aan de man brengen. Het beschouwen van muziek als handelsartikel is een noodzakelijke stap in het karakteriseren van musici als ondernemers. De muzikwetenschappelijke casestudies die in de volgende paragrafen worden besproken, zouden hun geloofwaardigheid verliezen wanneer muziek niet als een product wordt beschouwd in de huidige maatschappij. Hoe zou een musicus een ondernemer kunnen zijn, als er niets te verkopen valt? Tegelijkertijd bevat Adorno's standpunt een waarschuwing aan

---

<sup>54</sup> Max Paddison, *Adorno's aesthetics of music* (Cambridge: Cambridge University Press, 1993), 98, 206-207.

<sup>55</sup> *Ibid.*, 185.

<sup>56</sup> Bowie, 23 april 2009.

<sup>57</sup> Paddison, 202.

het adres van eenieder die ondernemerschap tracht aan te tonen bij musici uit het verleden. Hij merkt op dat door het kapitalistische systeem en de verdeling van arbeid muziek is geworden tot een handelsartikel. Hieruit voortredenerend werd muziek vóór de industriële revolutie kennelijk niet als zodanig beschouwd. Dan kunnen musici van vóór de negentiende eeuw ook geen ondernemers genoemd worden. De paragrafen 3.3 tot 3.6 zullen uitwijzen of dit het geval is en of we alleen van een ijverige houding mogen spreken als het gaat over ondernemerschap bij dergelijke musici.

### § 3.2 Musicus in dienst: gewaardeerde of niet-gewaardeerde positie

Voordat enkele specifieke voorbeelden van musici die volgens recent onderzoek ondernemerschap toonden voor het voetlicht worden gebracht, is het van belang de context te schetsen waarin sommige van die musici functioneerden en te overdenken hoe zij, of hun tijdgenoten, hun beroepssituatie kenschetsten. In het algemeen was het voor musici tot ver in de achttiende eeuw de gewoonte dat zij dienstbaar waren aan de kerkelijke overheid of aan de adel aan het hof. Een kerk had muziek nodig voor de liturgische diensten en missen en kerkmusici werden geacht daarvoor te zorgen. In dienst zijn van het hof betekende dat musici muziek maakten wanneer en omdat de prins of hertog dat wilde. Om een positie aan een hof of bij een kerk te bemachtigen en te behouden, hetgeen voor musici een stabiel inkomen betekende, was naast muzikale capaciteiten ook een goede sociale verstandhouding nodig tussen werkgever en musicus. Musici waren er voortdurend op gericht om in de gunst te blijven van hun meerdere. Goede contacten onderhouden met kerkelijke en politieke overheden vormde een cruciale factor in hun bestaan.<sup>58</sup>

Vanzelfsprekend betekende dienstbaarheid niet altijd en overal hetzelfde. Niet iedere kerk stelde dezelfde eisen aan kerkmusici en niet elk hof hanteerde dezelfde maatstaven. Kerkleiders veranderden hun visie over welke muziek in de kerk mocht klinken, vooral tijdens de Reformatie. In de ene kerk mocht een compleet koor met orkest de muziek verzorgen en bestond een hiërarchie onder de musici; in de andere kerk was zelfs de organist niet zeker van zijn baan. Wat wel in het algemeen gold, is dat de hoofdtaak van een hof- of kerkmusicus bestond uit het tegemoetkomen aan de wensen van de hertog of religieuze leiders. Ondergeschikt aan zijn meerdere oefende de musicus zijn beroep uit.

<sup>58</sup> Walter Salmen, "The Social Status of the Musician in the Middle Ages", in *The Social Status of the Professional Musician from the Middle Ages to the 19<sup>th</sup> Century*, ed. Walter Salmen (New York: Pendragon Press, 1983), 6.

De status van veel hofmusici was te vergelijken met die van een lakei of huisknecht. Dat gold niet alleen voor middelmatige musici, maar ook voor de grote namen. In het contract dat Joseph Haydn van prins Esterházy kreeg stond zelfs gespecificeerd in welke kleding hij en de andere musici moesten verschijnen. De prins kon hem ontslaan wanneer hij wilde, net als hij dat met ander hofpersoneel kon doen, maar Haydn zelf moest in ieder geval drie jaar blijven en als hij daarna weg wilde, moest hij dat zes maanden van tevoren meedelen. Toen de positie als cantor van de St. Thomasschool in Leipzig vrij kwam, was Christoph Graupner na Telemann de tweede keus van de stadsbestuurders. Hij is uiteindelijk niet in Leipzig terechtgekomen, omdat dat niet mocht van zijn toenmalige werkgever.<sup>59</sup> Wolfgang Amadeus Mozart had wel zonder toestemming zijn werkgever aartsbisschop Hieronymus Colloredo verlaten, maar de kans bestond dat hij gearresteerd zou worden, zoals met Carl Ditters was gebeurd toen hij een nieuwe betrekking in Praag wilde aannemen. Ook werd op een, voor 21e-eeuwse oren, denigrerende manier over Mozart gesproken door keizerin Maria Theresa. Haar zoon Ferdinand wilde weten wat zij ervan vond als hij Mozart in dienst zou nemen. Voor haar was het duidelijke zaak: ze begreep niet waarvoor de componist of dergelijke “nutteloze mensen” goed zouden zijn.<sup>60</sup> Decennia eerder werd Johann Sebastian Bach gevangengezet omdat hij had geprobeerd het hof van de hertog van Weimar te verlaten:

ood. d. 6 Nov., ist der bisherige Concert-Meister v. Hof-Organist, Bach, wegen seiner Halbstarrigen Bezeugung v. zu erzwingenden dimission, auf der LandRichter-Stube arretiret, v. endlich d. 2 Dec. darauf, mit angezeigter Ungnade, Ihme die dimission durch den HofSer: angedeütet, v. zugleich des arrests befreyet worden.<sup>61</sup>

Dat wil niet zeggen dat een musicus altijd, naar tegenwoordige maatstaven, slecht werd behandeld. Diezelfde Bach mocht met een andere werkgever, hertog Leopold van Cöthen, op vakantie en hij ontving van hem een riant salaris.<sup>62</sup>

Hoe dachten musici zelf over hun status? Protesteerden ze tegen hun lot, wilden ze liever als zelfstandig ondernemer door het leven gaan, of stonden ze er niet bij stil? Wie deze vragen wil beantwoorden, stuit op problemen. Ten eerste is het monnikenwerk om voor alle musici in een dienstbetrekking na te gaan wat zij van hun beroepssituatie vonden. De analyse zal zich dus moeten beperken tot een aantal musici om vervolgens een min of meer betrouwbaar totaalbeeld

---

<sup>59</sup> Blanning, 13.

<sup>60</sup> Ibid., 15.

<sup>61</sup> Werner Neumann en Hans-Joachim Schulze (ed.) *Bach-Dokumente, Friendschriftliche und gedruckte Dokumente zur Lebensgeschichte Johann Sebastian Bachs 1685-1750* (Leipzig [etc]: Bärenreiter, 1969), II, 65 (nr. 84).

<sup>62</sup> Frederic M. Scherer, “Servility, Opportunity, and Freedom in the Choice of Music Composition as a Profession”, *The Musical Quarterly* 85 (2001), 718-734: 720.

ervan af te leiden. Dat is tot op zekere hoogte aanvaardbaar, ware het niet dat de literatuur zich voornamelijk richt op de meest vooraanstaande musici. De gewone musici komen nauwelijks in beeld. Representatief zullen de besproken resultaten dan ook niet zijn. Daarnaast zullen musici eerder uiting hebben gegeven aan hun ontevredenheid dan aan hun berusting in, of voldoening met de situatie. Wat normaal wordt gevonden, wordt immers minder snel op schrift gesteld dan afwijkende opvattingen. Ook hierdoor zal een vertekend beeld ontstaan van wat musici over het algemeen ervan dachten. Met deze beperkingen in gedachten lijkt het een vergeefse poging iets nuttigs over het onderwerp te zeggen. Waarom zou het nog waardevol zijn te weten wat sommige musici, uit zeer selecte kring, van de situatie vonden? De reden hiervoor is eenvoudig. Ook al geeft slechts een klein aantal musici aan dat het liever zelfstandig wil werken of juist niet, toch zegt dat iets over de neiging tot ondernemerschap. Hieraan voorbijgaan zou getuigen van onzorgvuldigheid.

Een geschikt startpunt is het boek *Musicalische Discourse* van de Oostenrijks-Duitse schrijver Johann Beer (1665-1700), gepubliceerd in 1719. Als instrumentalist en vocalist genoot hij in zijn tijd een goede reputatie. Composities maakte hij ook, maar die waren minder belangrijk. Beer was daarnaast schrijver van satirische romans en van muziektheoretische werken, waarvan *Musicalische Discourse* er een is. Zijn betekenis voor de muziekwetenschap ligt in zijn met een vleugje humor doortrokken boeken en essays over de sociale en culturele status van de zeventiende-eeuwse musicus. Vooral in *Musicalische Discourse* staan veel opmerkingen over muziek en musici. Van bijzondere relevantie voor het onderhavige onderzoek is hoofdstuk 8 daarvan, “Was die Republicquen vor denen Höfen vor Vorzüge hätten gute Musiken zu halten?” Beer liet weten dat veel musici ernaar verlangden om hun betrekking aan het hof te verlaten:

...sind derer Höfe nicht wenig welche bey der geringsten Ruptur den Staat reducirien oder doch ihren Dienern dergestalt abbrechen, daß die Hof-Staat vel sua sponte zerfliessen muß. In regard dessen sehnen sich viel Fürstliche Musici nach denen Städten würden auch im Fall die Städte so starck als der Hof bezahleten sich dort bald efinden.<sup>63</sup>

Plotselinge bezuinigingen had Georg Philipp Telemann meegemaakt tijdens zijn periode aan een hof in Sorau. Veel van de dienstknechten werden daar ineens ontslagen. Later merkte hij op dat wie een zeker bestaan wilde leiden zich in een republiek moest vestigen en geen verwachtingen

<sup>63</sup> Johann Beerens, *Musicalische Discourse* (Nürnberg: Verlegts Peter Conrad Monath, 1719), 18. Opnieuw uitgegeven in Johann Beer, *Sämtliche Werke*, Band 12/I, *Musikalische Schriften: Ursus murmurat – Ursus vulpinatur – Bellum Musicum – Musicalische Discourse* (Bern [etc.]: Peter Lang, 2005), 305.

moest koesteren van de hofcultuur. Hij drukte de wispelturigheid van de adel uit in een Frans vers: “Qu’au matin l’air pour nous est tranquille et sérain, mais sombre vers le soir et de nuages plein.”<sup>64</sup> Zelf kreeg hij een aanbod het hof van Dresden te dienen, maar hij koos voor een positie als stadsmusicus en kapelmeester in Frankfurt, waar hij minder geld zou ontvangen dan in Dresden, maar wel kon rekenen op meer beroepszekerheid en vrijheid.<sup>65</sup>

Georg Friedrich Händel verreed op een zelfde manier een aanstelling bij het koningshuis van Pruisen. Hij zag het niet zitten zich vast te leggen aan de wensen van het hof:

If he once engag’d in the King’s service, he must remain in it, whether he liked it, or not; that if he continued to please, it would be a reason for not parting with him; and that if he happened to displease, his ruin would be the certain consequence.<sup>66</sup>

Händels gedachten komen overeen met Beers observaties: “Denn obwol es viel leichter ist sich in einen als in ihrer viele schicken, so kan man doch im Gegentheil auch viel geschwinder aus eines als aus ihrer vielen Gunst fallen.”<sup>67</sup> De grillen van de adel vormden zodoende een netelige situatie voor musici. Uiteindelijk nam Händel een betrekking aan van de keurvorst van Hannover, nadat hij had geregeld dat hij een jaar naar Londen mocht, waar hij zich later vestigde.

In Londen was ook Joseph Haydn, na een lange periode in dienst te zijn geweest bij het hof van de Eszterházy’s. Bij Nicolaas Eszterházy had hij weinig te klagen gehad en hij had zelfs over de prinsen opgemerkt dat hij in hun dienst wel zou willen leven en sterven. Toch waardeerde hij ook het drukke professionele leven in Londen. In vrijheid kon hij contacten aangaan met de lokale elite, muzikwinkels en uitgevers. Haydns tweeslachtige houding beschreef hij in een brief aan de Weense Maria Anna von Genzinger:

O meine liebe, gnädige Frau! Wie Süß schmeckt doch eine gewisse Freyheit, ich hatte einen guten Fürsten, muste aber zu zeiten von niedrigen Seelen abhängen. Ich seufzte oft um Erlösung, nun habe ich Sie einiger massen. Ich erkenne auch die Gutthat derselben, ohngeachtet mein geist mit mehrer arbeith beschwert ist. Das bewust seyn, kein gebundener diener zu seyn, vergütet alle mühe. Allein so lieb mir diese Freyheit ist, so gerne verlange ich bei meiner zurückkunft im Fürst Esterhazischen Dienst zu seyn, bloss meiner armen Familie wegen. Ob ich aber dieses verlangen erhalten werde, zweifle ich sehr, indem mein Fürst über mein längeres aussenbleiben sich in seinem schreiben

---

<sup>64</sup> Richard Petzoldt, “The Economic Conditions of the 18<sup>th</sup>-Century Musician” in *The Social Status of the Professional Musician from the Middle Ages to the 19<sup>th</sup> Century*, ed. Walter Salmen (New York: Pendragon Press, 1983), 175-176.

<sup>65</sup> Steven Zohn, “Telemann, Georg Philipp, §3 Eisenach, Frankfurt”, *Grove Music Online*, 24 juni 2009.

<sup>66</sup> John Mainwaring, *Memoirs of the Life of the late George Frederic Handel* (Londen: R. en J. Dodsley, 1760), 24.

<sup>67</sup> Beer, 305.



über mich beschwert, und Absolute meine baldige Rückkehr verlanget, ein welches ich aber vermög neuen Contracts, so ich hier machte, nicht vollziehen kan.<sup>68</sup>

Dat het musici soms niet goed afging om zich bij de wensen van de prins neer te leggen, werd eerder door Joseph Haydn ook muzikaal uitgedrukt. Prins Nicolaas had zich met zijn gevolg voor de zomer teruggetrokken naar Eszterháza. Normaal gesproken bezocht hij van tijd tot tijd Eisenstadt, waar ook de families van de musici woonden; vrouwen en kinderen konden niet op Eszterháza verblijven. Dat leek echter niet het geval te zijn aan het einde van de zomer van 1772. Vervelend voor de musici en zeker voor de pasgetrouwden onder hen, want die zouden hun vrouwen dan een heel jaar lang niet zien. Haydn componeerde toen Symfonie nr. 45, ook wel de Abschiedssymphonie genoemd. In het laatste deel, een Adagio, liet hij de musici een voor een ophouden met spelen. Ze bliezen als laatste daad hun kaars uit en vertrokken. Uiteindelijk bleven er nog twee violisten over, onder wie Haydn zelf. De prins begreep de hint en kondigde aan dat ze nog de volgende dag zouden vertrekken.<sup>69</sup>

Het bekendste verhaal over ontevredenheid met de status van dienstknecht is waarschijnlijk dat van Wolfgang Amadeus Mozart, toen hij terugkwam van een reeks succesvolle concerten in München. Hij moest zich opnieuw onderwerpen aan de wensen van aartsbisschop Colloredo en mocht niet optreden voor keizer Joseph II, een optreden waaraan veel geld te verdienen was. Mozarts brieven aan zijn familie getuigen van de frustratie die uit dergelijke verboden voortkwam.<sup>70</sup>

Verder terug in de tijd, in de zeventiende eeuw, liet Claudio Monteverdi zich negatief uit over dienstbetrekkingen aan het hof. Hij raakte meer en meer geïrriteerd dat hij zich moest schikken naar de wensen van adellijke families. Hij wilde niet meer op commando componeren en deed regelmatig zijn beklag in brieven met steeds sterkere bewoordingen aan hertog Vincenzo Gonzaga. Uiteindelijk vroeg hij om ontslag, maar dat kreeg hij niet. Enige tijd later werd hij toch maestro di cappella van de San Marco in Venetië, waar hij meer zekerheid had over zijn positie en ook de mogelijkheden van de stad in relatieve vrijheid kon benutten, door zichzelf in te zetten in andere kerken en bij mensen thuis. De kerk betekende voor hem en zijn tijdgenoten meer vrijheid dan een hof. Naar aanleiding van zijn ontevredenheid met de slecht betaalde musici aan

<sup>68</sup> De brief is gepubliceerd in Th. G. von Karajan "J. Haydn in London, 1791 und 1792" in *Jahrbuch für vaterländische Geschichte*, ed. [anoniem] (Wien: Karl Gerold's Sohn, 1861), 141.

<sup>69</sup> Richard Taruskin, *The Oxford History of Western Music* (New York: Oxford UP, 2005), II, 538.

<sup>70</sup> Cliff Eisen en Stanley Sadie, "Mozart, §4 The break with Salzburg and the early Viennese years, 1780-83", *Grove Music Online*, 24 juni 2009.

het hof van Dresden merkte Heinrich Schütz bijvoorbeeld op dat hij zulke omstandigheden graag zou willen verruilen voor een betrekking als organist of cantor in een kleine stad.<sup>71</sup>

Toch laat de bestaande literatuur ook andere geluiden horen. Stephen Rose zegt over zeventiende-eeuwse musici dat zij naast de nadelen ook voordelen zagen in hofposities en daarom graag aan het hof wilden werken. In de hoven vonden immers de nieuwste ontwikkelingen op muzikaal gebied plaats. Sommige musici uit noordelijke landen werden op reis gestuurd naar Italië om zichzelf te verbeteren en kennis te maken met de nieuwste muzikale trends. Het hof bood musici voorts een hogere status en beloofde meer salaris dan stadsmusici ontvingen. Of de salarissen ook op tijd werden uitbetaald, is weer een ander punt.<sup>72</sup>

Andere geluiden komen uit een vaak onderbelichte hoek. Zo merkt Christoph-Hellmut Mahling op dat orkestmusici zichzelf gehoorzame en loyale dienstknechten vonden. Hij doet dat in een onderzoek niet naar topmusici zoals Mozart en Haydn, maar naar gewone musici die in orkesten aan Duitse hoven speelden in de achttiende en vroege negentiende eeuw. Deze musici pasten zich zonder veel commotie aan aan de wensen van degenen die boven hen waren gesteld. Als het orkest goede prestaties leverde, waren ze daar blij mee, maar ze waren niet altijd gemakkelijk te motiveren om het orkest nog beter te maken. Hoewel ze graag meer inkomen wilden, waren ze dankbaar voor hetgeen ze ontvingen. Ze waren afkomstig uit de middenklasse van de samenleving en vaak ging het leven als orkestmusicus over van vader op zoon. Soms waren diverse leden van een familie betrokken bij een orkest. Van unieke persoonlijkheden die uitdrukking moesten geven aan uitzonderlijke kunstzinnige vermogens was weinig tot geen sprake. De orkestmusici hadden niet veel onderwijs genoten buiten een praktische, muzikale opleiding om hun instrumenten te kunnen spelen. Verheven muziekethica was hun dus onbekend, idealen waren ver te zoeken, en als iemand ze al had, dan was er een maatschappelijke traditie waarmee gebroken moest worden.<sup>73</sup> Artistieke dromen waren voorbehouden aan de beroemdheden die we in de 21e eeuw nog kennen. Ambities om als muzikaal ondernemer door het leven te gaan, lijken niet aanwezig te zijn geweest bij deze orkestmusici.

Deze gegevens geven een divers beeld van de opvattingen die onder musici heersten. Voor zover hier iets over gezegd kan worden, lijkt het erop dat het hofleven de meeste vooraanstaande musici minder goed beviel dan de gewonere musici, hoewel de gewone musici ook niet hielden

---

<sup>71</sup> Stephen Rose, "Music in the market-place" in *The Cambridge history of seventeenth-century music*, ed. Tim Carter, John Butt (Cambridge [etc.]: Cambridge University Press, 2005), 81.

<sup>72</sup> *Ibid.*, 79.

<sup>73</sup> Christoph-Hellmut Mahling, "The Origin and Social Status of the Court Orchestral Musician in the 18<sup>th</sup> and early 19<sup>th</sup> Century in Germany" in *The Social Status of the Professional Musician from the Middle Ages to the 19th Century*, ed. Walter Salmen (New York: Pendragon Press, 1983), 237, 252-259.

van het onzekere bestaan aan het hof. Prominente musici hadden hogere idealen en wilden liever eigen baas zijn. Onder hen lijkt zich een tendens richting ondernemerschap af te spelen.

### § 3.3 Casestudy renaissance

Omdat het erop lijkt dat orkestmusici zich minder bezighielden met het verlangen naar meer vrijheid en het koesteren van hogere artistieke idealen, richten deze en de komende paragrafen zich niet op hen, maar op de musici die zich wel daarvoor lijken in te zetten. Dat zijn de musici die vandaag de dag nog bekend zijn. Over hen is de meeste literatuur verschenen. In een deel van de recente literatuur worden musici in verband gebracht met ondernemerschap. De bedoeling is niet zoveel mogelijk bewijs te vinden om aan te tonen dat deze musici inderdaad ondernemers waren, maar de bestaande literatuur kritisch na te lopen met de vraag of het gelegde verband met ondernemerschap geloofwaardig en terecht is. Aan de hand daarvan kan vervolgens worden bekeken of uit deze onderzoeken voldoende redenen tevoorschijn komen voor een positief verband tussen kunstenaars en ondernemerschap.

De eerste studie handelt over ondernemerschap in de vroege renaissance. Pamela F. Starr stelde drie modellen samen van muzikaal ondernemerschap in de vijftiende eeuw door de *curricula vitae* van vier musici te onderzoeken.<sup>74</sup> De musici in kwestie zijn Jean Cordier, Jean Puylois, Jacob Obrecht en Josquin des Prez. Door haar onderzoek wil ze ook inzicht geven in de persoonlijkheden van deze musici. Eerst beschrijft Starr hoe de jeugd van deze musici eruit moet hebben gezien. De musici werden in een dorp of stad in de Lage Landen geboren en gingen op zeven- of achtjarige leeftijd naar een koorschool in de buurt. Daar kregen ze naast muzikaal onderwijs ook de basisvaardigheden in lezen, schrijven, rekenen en theologie aangeleerd. Na hun opleiding sloten ze zich aan bij het koor waarin ze onderwijs hadden genoten of bij een andere kerk in de omgeving, waar ze op termijn priester konden worden of een andere kerkelijke functie konden innemen. Tot zover was de ontwikkeling voor een jonge musicus min of meer uitgestippeld. Wat daarna gebeurde lag aan hemzelf. Dat is ook het punt waar Starr begint met individuele beschrijvingen van de muzikale ondernemers. Cordier (eind jaren '30 van 14<sup>e</sup> eeuw-1501) werd klerk aan de St. Donatuskerk in Brugge, waar hij zijn opleiding waarschijnlijk had genoten. In dezelfde kerk werd hij koorgeestelijke en klom hij al snel, in vijf jaar tijd, op tot koorkapelaan. Het zag ernaar uit dat hij steeds in rang zou stijgen tot de hoogste positie die ter

<sup>74</sup> De besproken studie is Pamela F. Starr, "Musical entrepreneurship in 15th-century Europe", *Early Music* 32 (2004): 119-134.

plekke te bemachtigen was en daarmee dezelfde weg zou volgen als andere goede musici in zijn tijd.

In plaats daarvan vertrok hij echter naar Florence, want een bemiddelaar van de familie de' Medici had hem overgehaald om koorzanger aan de San Giovanni te worden. De Medici's waren voortdurend op zoek naar goede musici voor deze doopkapel in de kathedraal. Cordier verdiende daar niet eens zoveel geld, maar deze betrekking bood hem wel de mogelijkheid met de Medici's naar andere prestigieuze hoven te reizen en ook daar zijn talenten te laten horen. Hij deed binnen twee jaar auditie voor de pauselijke kapel in Rome, werd toegelaten, en verliet de Medici's. Financieel gezien pakte dat gunstig uit. Zijn salaris werd verdubbeld en ook kon hij van zijn oude kerk in Brugge inkomsten krijgen. Brugge had hij in een periode van verlof verlaten, maar hij was niet meer teruggekomen. Zijn inkomen had hij daarom verspeeld. Als afwezig geestelijke kon hij nu een brief schrijven aan de St. Donatuskerk om zijn inkomsten te claimen. Verder kwam hij in de bevoorrechte positie om een prebende te ontvangen, jaarlijkse inkomsten uit het algemene kerkelijke vermogen. Zodra de prebende was veiliggesteld, vertrok Cordier weer naar een andere locatie.

Ditmaal regelde hij een werkplek aan het hof van Ferrante, die over Napels regeerde. Ferrante wilde de stad tot een cultureel en politiek centrum maken en bemande daarom de kapel met de beste musici. De hertog van Milaan hoorde echter ook over Cordiers reputatie en probeerde hem uit alle macht naar zijn hofkapel te lokken. Het werd een politieke affaire tussen beide machthebbers, als voetbalteams die vechten om een topscorer. Uiteindelijk ging Cordier naar Milaan. Daar werd hij aan alle kanten begunstigd met een hoog inkomen, eigen huisvesting en andere privileges van het hof. Na een paar jaar werd hertog Ascanio Sforza vermoord. Voor de musici zat er weinig anders op dan Milaan te verlaten, hoewel de weduwe van Ascanio sommige musici nog aan het hof wilde houden. Cordier werd ook overgehaald, met de benodigde financiële middelen, om een jaar te blijven. Daarna vertrok hij naar de kapel van het, opnieuw prestigieuze, hertogdom Bourgondië. Cordier stond hier hoger in rang dan Antoine Busnoys, kreeg een goed salaris en genoot de speciale waardering van hertog Maximiliaan en diens vrouw. Tijdens zijn tijd daar kreeg hij het voor elkaar kanunnik te worden in zijn oude kerk in Brugge, het levensdoel van talloze vijftiende-eeuwse musici. Na twee jaar werd hij als zodanig geïnstalleerd en ter plaatse werden zijn belastingen kwijtgescholden. Hij benutte de toegeeflijkheid van de plaatselijke leiders, verheugd als ze waren met zo'n beroemdheid in hun midden, door naar hoven in Italië gaan wanneer hij wilde, in ruil voor zijn bezigheden met het koor en administratieve taken.

Starr vat de carrièrestrategie van Cordier als volgt samen: een werkplek betrekken die past bij zijn talenten en reputatie, de voordelen van die werkplek uitbuiten en dan naar een nieuwe, meer prestigieuze functie vertrekken. Deze stappen werden steeds opnieuw herhaald. Als een koor polyfoon improviseerde op een bestaande cantus firmus, vervulde hij de belangrijkste functie, die van de tenorista, en zijn kwaliteiten op dat gebied gecombineerd met zijn mooie stem maakten hem tot een gewilde zanger. Volgens Starr benutte Cordier de kansen die voor hem lagen en voor zichzelf creëerde hij ze ook.

Dat is echter nog geen ondernemerschap te noemen. Nieuwe mogelijkheden benutte hij wel, maar hij nam weinig risico's. Hij ging van kapel naar kapel en wist van tevoren zeker dat hij bij iedere nieuwe werkplek weer een salaris zou krijgen. Het getuigt van vindingrijkheid dat hij bekendheid verwierf door zichzelf aan verschillende hoven te laten horen, terwijl hij bij de Medici's in dienst was. Ook het lid worden van de pauselijke kapel om daar allerlei privileges te krijgen was het resultaat van een doordachte carrièrestap. Maar vindingrijkheid alleen is voor ondernemerschap niet genoeg. Hij manoeuvreerde zichzelf nog altijd binnen het gangbare patroon van een dienstbetrekking aan hof of kerk. Aan de hand van Cordiers curriculum vitae kan ook beweerd worden dat hij dicht bij de muzikale ontwikkelingen in het modieuze Italië wilde zijn en daarom het aanbod van de bemiddelaar van de Medici's aannam. Daar zwierf hij van de ene hofkapel naar de andere, waar hij, als eersteklas musicus, vanzelfsprekend veel privileges kreeg. Uiteindelijk wilde hij terug naar huis en kreeg hij medewerking om ervoor te zorgen dat hij daar kanunnik zou worden. Deze interpretatie van de bestaande gegevens lijkt veel minder op ondernemerschap.

De tweede musicus waarop Starr een model van ondernemerschap baseert, is Puylois (jaren '20 van 15<sup>e</sup> eeuw-1478). Zijn levensverhaal is minder lang dan dat van Cordier. Hij doorliep de gebruikelijke beschreven stadia in zijn jeugd en kreeg zijn eerste baan in het koor van de kerk waar hij opgeleid was. Daarna probeerde hij, zonder succes, in dienst van het Bourgondische hof te komen. Wel werd hij toegelaten tot het koor van de pauselijke kapel, waar hij 21 jaar lang bleef en trouw zijn verplichtingen nakwam. Tijdens deze periode kon hij zich bezighouden met dat wat hem veel geld zou opleveren: het verkrijgen van beneficies in absentia. Een dergelijk 'afwezigheidsbeneficie' behelsde inkomsten uit kerkelijke ambten van een kerk, waar de beneficiant zelf niet aanwezig was, maar waar hij een lagere geestelijke zijn taken liet waarnemen. Veel musici en geestelijken van Puylois' tijd streefden naar het krijgen van dergelijke beneficies; het was gemakkelijk geld verdienen. Puylois was er niettemin bijzonder succesvol in. Na veel aanvragen te hebben ingediend oogstte hij in totaal dertien beneficies, waaronder een kanonikaat aan de kathedraal van Cambrai, het bisdom waar hij vandaan kwam. Met de gewone, niet geringe

inkomsten van een zanger in de pauselijke kapel daarbij opgeteld bracht dat zijn uiteindelijke vermogen op een niveau dat geen andere vijftiende-eeuwse musicus, voor zover bekend, kon evenaren. Zijn toenemende kennis over de wetten en regels rond de beneficiëes wist hij goed te gebruiken, evenals zijn praktijkervaring over hoe de bureaucratie aan het pauselijke hof werkte. Daar profiteerde Johannes Ockeghem van, zijn collega en vriend van vroeger, toen hij bij hem advies inwon over het aanvragen van beneficiëes. Starr stelt dat Puyllouis zijn succes had te danken aan de hoofddeugden doorzettingsvermogen, timing en vaardigheden. Die uitten zich in respectievelijk het telkens opnieuw indienen van aanvragen voor een kanonikaat te Cambrai, het bekleden van een pauselijk ambt op het moment waarop die zetel vrijkwam en het weten hoe hij zijn aanvragen snel door de bureaucratie heen kon leiden. Onder de activiteiten van Puyllouis' ondernemerschap verstaat Starr in een samenvatting het trouw uitoefenen van zijn dagelijkse taak als zanger en het verkrijgen van beneficiëes.

Succesvol was Puyllouis inderdaad. Maar dat was niet het gevolg van ondernemerschap. Hij maakte veel winst door actiever te zijn dan anderen in het verkrijgen van beneficiëes. Het verzamelen van beneficiëes in absentia was een normale zaak, zoals Starr zelf al aangaf. Elke musicus die daartoe in de gelegenheid werd gesteld zou van die mogelijkheid gebruik maken. Puyllouis bleek er vanwege jarenlange praktijkervaring goed in te zijn. Nieuwe manieren om aan geld te komen verzong hij niet en evenmin zette hij veel op het spel. Zanger aan de pauselijke kapel was een zeker bestaan. Ieder die daar in dienst was kon rekenen op een vast salaris. De hoofddeugden die Starr noemt zijn inderdaad prijzenswaardige kwaliteiten – hoewel timing een groot woord is met betrekking tot het vrijkomen van een kanonikaat te Cambrai, hetgeen toch een keer moest gebeuren; Puyllouis bekleedde tussentijd 21 jaar een pauselijk ambt. Maar prijzenswaardig als Puyllouis' kwaliteiten zijn, ze getuigen meer van een verstandige houding dan van ondernemerschap.

Een volgend voorbeeld van muzikaal ondernemerschap, ook al liep het volgens Starr uit op een mislukking, komt van Jacob Obrecht (1457/58-1505). Hij behoorde tot de eerste generatie musici die van compositietalent wilde leven. Na de gebruikelijke scholing bleef hij vier jaar in de hofkapel van Bergen op Zoom. Daarna maakte hij, zoals meer musici deden, de overstap naar administratieve functies en kwam terecht in allerlei kerken in Brabant en Vlaanderen, te beginnen met de kathedraal van Cambrai. Helaas was het voeren van een degelijke administratie niet zijn sterkste kant. Cordier regelde in 1488 voor hem een plaats in Ferrara, waar Obrecht er zeker van kon zijn dat hij met zijn componeerkwaliteiten naam zou maken en ook nog eens een beneficie kon bemachtigen, maar dat aanbod nam hij niet aan. Vijftien jaar later ging hij alsnog naar Ferrara, maar zijn carrière daar duurde niet lang; in 1505 overleed hij.

Starr brengt Obrechts leven in verband met ondernemerschap omdat zijn doel was van compositie te leven en bekend te staan als componist. Tot dan toe werd louter componeren in het algemeen niet gezien als een specifiek vermogen waarvoor iemand betaald zou moeten worden. Maar ondanks deze vernieuwende gedachte bleef Obrecht de traditionele weg bewandelen: het verrichten van administratieve en zangerstaken. Bovendien, al had hij het aanbod van Ferrara wel aangenomen in 1488, dan nog was hij er zeker van dat het goed zou uitpakken voor zijn reputatie en financiën. Hij was dan in de beschrijving van Starr een man met vernieuwende ideeën, maar daar blijft het ook bij.

Josquin (ca. 1450/55-1521) is de laatste in de rij. Net als Obrecht wilde hij componeren als het hoofdbestanddeel van zijn carrière maken. Zijn strategie bleek succesvoller. Hij richtte zich op Frankrijk of Italië, want daar waren beschermheren die zijn talent het meest zouden waarderen. René van Anjou, zijn eerste werkgever, was zo iemand. Volgens Starr maakte Josquin daarna nog een verstandige keus: hij ging werken bij Ascanio Sforza, die kort na Josquins aankomst kardinaal zou worden en naar Rome zou gaan. Op die manier belandde Josquin bij de pauselijke kapel en deed hij wat gebruikelijk was: beneficies verkrijgen. Ruim vijf jaar later toonde hij zich weer, in Starrs woorden, gewiekst door het aanbod van hertog Ercole d'Este van Ferrara aan te nemen onder zijn eigen voorwaarden: dat hij *maestro di cappella* zou worden en geen gewone hofmusicus. Dat betekende meer geld en meer vrijheid om te componeren wanneer hij wilde.

Maar net als Obrecht wist ook Josquin dat hij, overal waar hij zich aandiende, een vast inkomen zou ontvangen. Net als Obrecht betrad hij de conventionele wegen: iedereen wilde wel naar de pauselijke kapel om daar beneficies te verkrijgen, zoals Starr beaamt. Net als Obrecht was hij volgens Starrs beschrijving een man met vernieuwende ideeën. De voorwaarden die hij Ercole stelde, maakten hem nog geen ondernemer; iedere musicus die niet op zijn achterhoofd is gevallen zal voor een betere positie lobbyen, zeker wanneer zijn reputatie hem aanbeveelt.

Uiteindelijk blijft bij geen van deze vier musici een voldoende aangetoond verband met ondernemerschap over. Misschien zijn andere onderzoeken daarvoor wel toereikend, maar Starrs argumenten blijven onbevredigend. Komt dat doordat Starr een andere, vijftiende-eeuwse kijk op ondernemerschap hanteert? Gaat deze scriptie uit van een fundamenteel andere definitie en staan de conclusies daarom haaks op elkaar? Ten eerste moet erop gewezen worden dat de term 'ondernemer' voor zover bekend nog niet bestond in de vijftiende eeuw. Richard Cantillon (1680-1734) was zoals beschreven in §1.3.2 de eerste die het woord ondernemer gebruikte, en wel in een betekenis waarin onzekerheid op inkomsten centraal stond. Juist dat ontbrak bij de vier musici. Omdat het concept 'ondernemerschap' nog niet voorkwam in hun tijd, moet Starr zich dus gebaseerd hebben op een vorm van ondernemerschap die niet uit de vijftiende eeuw komt.

Welke vorm dat dan is, wordt duidelijk uit haar bewoordingen. Ze spreekt over “entrepreneurship”, “commodities”, “career strategy”, “personality, ambition and political savvy”, “wares to offer for sale”, “the marketplace of cultural patrons and employers”, “we would have to proclaim Josquin incomparably the more gifted as a musical entrepreneur”, “career move”, “professional opportunities” en “entrepreneurial model”. Dat zijn stuk voor stuk termen die tegenwoordig in boeken, artikelen en algemeen spraakgebruik over ondernemerschap gangbaar zijn. Wanneer ze het heeft over de gebrekkige loyaliteit van Cordier aan zijn beschermheren in een feodale maatschappij, zegt ze, als klap op de vuurpijl: “In this Cordier proved himself to be a modern creature indeed, one perhaps more in step with the principles of 21st-century corporate culture than those of late-medieval society.” Cordier zou eigenschappen bezitten die beter passen bij de bedrijfscultuur van vandaag dan bij de cultuur van zijn eigen tijd. Hiermee zet Starr hem in een hedendaags kader. Het lijkt er dus op dat ze met een 21e-eeuwse blik naar de musici heeft gekeken, net als deze scriptie.

### § 3.4 Casestudy barok

Een ander recent onderzoek gaat in op Georg Philipp Telemann (1681-1767) in zijn rol als uitgever.<sup>75</sup> Steven Zohn legt uit dat weinig aandacht is besteed aan de manieren waarop Telemann zijn werken uitgaf en er een onderneming van maakte en beoogt dat gat in de literatuur op te vullen. Zijn doel is te onderzoeken hoe de componist in Hamburg zijn zaak opbouwde en draaiende hield. Daarbij gaat hij na hoe hij de technische uitvoering van zijn drukkerij aanpakte, hoe hij abonnees kreeg en onderhield, hoe zijn distributienetwerk eruit zag en waarom hij zich weer terugtrok van zijn uitgeversactiviteiten. Zohn stelt voorop dat Telemann, vanwege het handelsklimaat dat in de stad hing, zich in Hamburg goed kon ontplooien als ondernemer. Deze paragraaf bespreekt hoe en in hoeverre dit onderzoek Telemann laat zien als ondernemer.

Het was 1721 toen Telemann in Hamburg als *director musices* van de vijf belangrijkste kerken en als cantor van de Johanneum Lateinschule werd geïnstalleerd. Hij trof een levendige stand van zaken aan op het gebied van muziek en maakte daar volop gebruik van. De kerken en de Gänsemarkt Opera konden zich verheugen in de uitvoering van pas gecomponeerde cantates en toneelwerken en de nieuwbakken *director musices* bracht een nieuwerwets concept binnen de stadsmuren: een *collegium musicum* voor openbare concerten. Daarnaast hield hij zich bezig met een

---

<sup>75</sup> Het besproken artikel is Steven Zohn, “Telemann in the Marketplace: The Composer as Self-Publisher”, *Journal of the American Musicological Society* 58 (2005): 275-356.



andere activiteit, op zichzelf niet nieuw, maar voor Telemann wel zeer succesvol. Het betrof het onderhouden van een muziekuitgeverij die voornamelijk zijn eigen composities op de markt bracht. Voor de vroege achttiende eeuw is het totale aantal publicaties indrukwekkend. Het was een slechte tijd voor Duitse muziekuitgeverijen. De muziek werd technisch steeds ingewikkelder om uit te voeren, maar ook om te drukken. De drukkerijen hadden niet meer voldoende faciliteiten om de uitgebreidere muzieknotatie op papier vast te leggen, waardoor gedrukte versies in gebreke bleven. Ook schreven amateurs de muziek met de hand over. Zo werd opgemerkt dat als een drukker een exemplaar verkocht, de liefhebbers dat exemplaar zonder pardon handmatig kopieerden en de drukker bleef zitten met zijn voorraad. Dat vormde een risico voor het uitgeven van muziek, vooral als de componist de klus zelf ondernam. Toch was Telemann geen uitzondering of baanbreker. Het was tenslotte problematisch een drukker in de omgeving te vinden die voldoende gespecialiseerd was op het gebied van muziek. De drukkosten waren hoog en daarbij betaalden drukkers de componisten weinig voor hun manuscripten. Sommige musici werden gesponsord vanuit het hof waar ze dienst deden en kregen gratis papier en drukkosten, maar, zo citeert Zohn uit een onderzoek van Stephen Rose, dat “was not so much an entrepreneurial venture as a subsidized operation to boost the court’s prestige.”<sup>76</sup> Verder aarzelden componisten of ze hun werk wel uit handen wilden geven, waarmee ze de controle zouden verliezen over bijvoorbeeld de nauwkeurigheid als hun manuscript werd omgezet. Tegelijkertijd kon het lang duren voordat een drukker de muziek uitgaf, zodat de kans bestond dat muziek bij publicatie ouderwets aardeed. Als voorbeeld draagt Zohn Johannes Mattheson aan, die in een woord vooraf vermeldde dat na drie jaar zijn manuscript pas werd uitgegeven, maar ondertussen zijn stijl ietwat veranderd was.

Al was Telemann geen pionier in het zelf muziek publiceren, hij paste wel nieuwe druktechnieken toe. Hierin brengt Zohn Telemanns innovatieve geest tot uitdrukking. Zijn methode maakte gebruik van ponsen, aangedreven met een hamer. Die ponsen hadden de vorm van allerlei muziektokens, zoals sleutels, herstellingstekens, de kop van de noten en trillers. Andere tekens moesten met de hand gegraveerd worden, zoals stokken, bogen en maatstepen. Eerst gebruikte Telemann de ponsen op koperen, maar later op tinnen platen. Die waren minder duur en het bewerken ervan kostte minder tijd. Zo bespaarde Telemann tijd en geld. Andere drukkers deden alles met de hand, zonder ponsen, en gebruikten koperen platen. Zohn mengt zich in de discussie of Telemann al zijn graveerwerk zelf deed en komt tot de conclusie dat het inderdaad het geval was, met de kanttekening dat hij mogelijk hulp toeliet, maar wel onder zijn supervisie. Telemann paste de techniek als eerste toe in Duitsland. In Engeland was ook een

---

<sup>76</sup> Zohn citeert Stephen Rose, “The Mechanisms of the Music Trade in Central Germany, 1600-1640,” *Journal of the Royal Musical Association* 130 (2005), 1-37: 18.

bedrijf, Walsh en Hare, dat in tegenstelling tot veel collega's al vanaf 1700 volgens deze methode werkte. Zohn oppert dat Telemann misschien deze Walsh is tegengekomen.

Dat Telemann de zaak zelf aanpakte, betekende ook dat hij zelf zijn muziek moest verkopen. Daar lag een grote risicofactor, want als zijn muziek niet werd verkocht, dan draaide hij verlies. Niet alleen zou hij tevergeefs zijn manuscripten gedrukt hebben, ook zou hij tijd verloren hebben aan het componeren. Hoe kon hij ervoor zorgen dat hij er voldoende geld aan zou verdienen? Zohn beschrijft dat Telemann werkte met abonnementen. Hoven, kerken en individuen konden zich op zijn muziek abonneren. Daartoe componeerde Telemann zijn werk in cycli. De *Harmonischer Gottes-Dienst* bestond bijvoorbeeld uit 67 verschillende cantates, maar was in zijn geheel een jaarcyclus bedoeld voor regelmatig gebruik in de kerk. Kerken hadden elke keer opnieuw cantates nodig voor gebruik na de preek. Een abonnement betekende dat ze voor elke zondag en feestdag een cantate kregen aangeleverd. Wie de hele cyclus wilde hebben, betaalde per kwartaal een bedrag aan Telemann. Wie aparte cantates wilde hebben, moest per werk meer betalen dan de abonnees voor de hele cyclus. Dat kondigde Telemann aan via een advertentie in de krant. Ook andere muziekseries werden via de krant of via flyers bij boekhandels geadverteerd, waarbij hij wederom kortingen voor abonnees beloofde. Zo stimuleerde hij mensen en instanties abonnee te worden. De abonnees betaalden verder niet achteraf, maar vooruit, zodat Telemann voldoende middelen had tijdens het compositie- en drukproces. Dat hij erin slaagde voldoende inschrijvers te krijgen voor *Harmonischer Gottes-Dienst* was bijzonder. Zohn noemt Vivaldi, Geminiani en C.P.E. Bach als voorbeelden bij wie de publicatie vertraagd of afgeblazen moest worden vanwege onvoldoende abonnees. Telemann hield verder de markt goed in de gaten: als de verkoop daalde, verlaagde hij zijn prijs. Een andere strategie die hij erop nahield, betreft het drukken van een lijst namen van de abonnees in zijn publicaties. Hij vermeldde in zijn advertenties dat hij dat zou doen en hoopte zo op meer abonnees. Sommige mensen waren zo ijdel dat ze hun naam graag gedrukt zagen en daarom de exemplaren wilden hebben. Anderen zagen de namen van welgestelde burgers en veronderstelden dat het wel een goede publicatie moest zijn. Bovendien leek het hun aantrekkelijk hun naam naast de grote namen gedrukt te zien.

Telemann maakte gebruik van een groot netwerk van vrienden en agenten voor het werven van abonnees en de verspreiding van zijn werken. Zijn netwerk besloeg heel het noorden van Europa, schrijft Zohn. Zowel musici als boekhandels waren deel van dat veelomvattende netwerk. Omdat zijn partituren in boekhandels verkrijgbaar waren, vonden ze automatisch hun weg door de internationale handel in boeken. Hij gaf kopieën van zijn muziek mee aan zijn agenten, die ervoor moesten zorgen dat de kopieën buiten Hamburg verkocht moesten worden en Telemanns naam overal bekend werd. Helaas waren die agenten niet altijd te vertrouwen en

bleek de verkoop daarom soms onsuccesvol. Verder stuurde hij catalogi en advertenties op naar allerlei hoven en voegde een voorbeeld van zijn muziek toe, met de vraag of ze zich wilden abonneren. Van het omvangrijke netwerk maakte hij ook gebruik voor het verzenden van abonnementsseries, waarmee hij verzendkosten reduceerde. Bovendien stimuleerde hij in een plaats meerdere amateurs zich te abonneren, zodat hij genoeg kopieën kon verzenden om de verzendkosten rendabel te maken. Telemanns netwerk maakte volgens Zohn vooral indruk vanwege de brede opzet en de stoutmoedigheid waarmee Telemann agenten verzamelde. Het vinden van agenten en abonnees was voor Telemann geen bijkomstigheid, maar een wezenlijk onderdeel van het instandhouden van zijn zaak.

Een ander aspect van Telemanns ondernemerschap was marktgerichtheid. Al eerder kwam het aanpassen van prijzen aan de orde zodra de verkoop minder goed ging. Zohn beschrijft ook overtuigend dat Telemann inspeelde op de behoeften van zijn publiek, ofwel, op de vraagkant van het vraag- en aanbodsysteem. Hij paste zijn edities aan voor specifieke doelgroepen: makkelijkere uitgaven voor de amateur, moeilijkere voor de professional en educatieve voor de beginnende musicus. Interessant in deze context zijn de nog bestaande vier kopieën van de *Quadri*. Een daarvan geeft in het voorwoord aan dat het werk is opgedragen aan Joachim von Moldenit, een Hamburgse amateur. De drie andere kopieën hebben dat voorwoord niet, maar waren waarschijnlijk bedoeld voor distributie buiten Hamburg waar de man niet bekend was. Om ervoor te zorgen dat zijn muziek aftrek had bij veel verschillende groepen, schreef Telemann muziek voor flexibele bezettingen. Een extreem voorbeeld is de tweestemmige *Helden-Music, oder 12 neue musicalisches Marches*. Hij adverteerde deze uitgave als volgt: “Helden-Music, oder 12 neue musicalische Marches, auf zween Hautbois, oder Violinen etc. gericht, deren 6 mit einer Trompete, und 3 mit 2 Waldhörnern, begleitet werden können, alle aber auch auf dem Claviere allein zu spielen sind.”<sup>77</sup> Bij *Six concerts et six suites* zijn vijf bezettingen mogelijk: klavecimbel en fluit; klavecimbel; fluit en cello; viool, fluit en cello; viool, fluit en continuo; klavecimbel, viool, fluit en cello. Zohn noemt de flexibiliteit in bezettingen, die in zulke mate bij geen van zijn tijdgenoten is te vinden, karakteristiek voor Telemann. Aan creativiteit geen gebrek. Voorts stelde hij vaste tijden in waarop de delen van abonnementsseries konden worden opgehaald in de boekwinkel.

Wel werd Telemann soms door zichzelf beperkt in het componeren. Hij moest zich houden aan de ruimte die hij kreeg of liever, die hij zichzelf toebedeelde in een publicatie. Zijn 12 *Fantaisies à travers* waren bijvoorbeeld gebonden aan een pagina. In het tijdschrift *Der getreue Music-Meister* loste hij het ruimteprobleem op door een langer werk te verspreiden over verschillende

---

<sup>77</sup> Gecit. in Zohn, 308.

uitgaven. Zo waren geïnteresseerden tegelijkertijd geneigd om meerdere uitgaven te kopen. Zohn besluit zijn onderzoek met mogelijke antwoorden op de vraag waarom Telemann op 59-jarige leeftijd stopte met zijn uitgeversactiviteiten. Hij zou zich bijvoorbeeld willen richten op het schrijven van muziektheoretische verhandelingen.

Uit het voorgaande blijkt dat Zohn met overtuiging Telemann schetst als iemand die nieuwe ideeën inzet voor efficiënte verkoop van zijn muziek. Muziek uitgeven was een risicovolle business, vooral in de tijd waarin hij leefde. Hij spande zich in voor het verwerven van een groot distributie- en abonneen netwerk en bracht zichzelf financieel voordeel door minder tijd kwijt te zijn met een nieuwe druktechniek. Het onderzoek geeft gedetailleerde aanwijzingen over Telemanns strategieën en benoemt bij de componist alle aspecten die bij ondernemerschap horen. Toch blijft er iets knagen. Telemann was aangesteld als *director musicæ* en als cantor van de Johanneum Lateinschule. Hij kon rekenen op een vast salaris. Had hij de muziekuitgeverij als winstgevende hobby en werd hij feitelijk niet aan risico's blootgesteld? Zohn spreekt kort over Telemanns financiële situatie aan het slot van het onderzoek. Telemanns tweede vrouw, Maria Catherina, had teveel uitgegeven, wat in schulden resulteerde. Ook had Telemann een groot gezin met de bijkomende zorg voor elk kind. Het extra inkomen van de uitgeverij was onmisbaar om toch het hoofd boven water te houden. In deze context ziet het er inderdaad naar uit dat Telemann niet voor niets zijn uitgeverij opzette.

Op dit punt is een terugkoppeling naar Adorno's theorie over muziek als handelsartikel op zijn plaats. Adorno meende dat vanwege het kapitalistische systeem en de industriële revolutie muziek een product was geworden. Uit deze paragraaf blijkt echter dat Telemann zijn muziek ook al als product behandelde, ver voor de industriële revolutie. Het werd tastbaar door publicatie en verhandelbaar op de markt. Telemann vertoont alle kenmerken van een ondernemer. Hoe moeten we met deze kennis in het achterhoofd Adorno's theorie plaatsen? Zijn zijn standpunten over dit onderwerp geheel omvergeworpen? Dat zou een al te snelle conclusie zijn. Telemann schrijft nog steeds muziek die banden heeft met de maatschappij. Zijn cantatecycli zijn bijvoorbeeld bedoeld voor kerkelijk gebruik. Ook is de afstand van partituur naar gebruiker kleiner in Telemanns tijd dan in Adorno's tijd. Telemanns afnemers gebruikten de partituren om muziek te maken, Adorno's tijdgenoten namen een passievere (luister)houding aan ten opzichte van muziek. Telemanns muziek is hiermee minder geïsoleerd van de samenleving dan de muziek waarover Adorno het heeft. Ze heeft zich nog niet ontdaan van religieuze of publieke functies. Kortom, muziek als product was al wel aanwezig, maar niet in de vergaande betekenis die Adorno eraan geeft. Dat neemt niet weg dat enkele kanttekeningen bij zijn theorie op zijn plaats zijn ter voorkoming van een al te zwart-witte weergave.

### § 3.5 Casestudy classicisme

Tot nu toe beperkte deze scriptie zich tot landen in het continent van Europa. In deze paragraaf steken we over naar Engeland, want in late achttiende en vroege negentiende eeuw was Londen een bruisend commercieel centrum. Daar vestigde zich ook Muzio Clementi (1752-1832), een in Rome geboren musicus die een succesvolle Engelse carrière voor de boeg had. Clementi was naast lovenswaardig instrumentalist en componist ook pianohandelaar en muziekuitgever. Een studie van Dorothy de Val neemt die twee kanten van zijn leven als uitgangspunt en laat zien hoe ‘Clementi de ondernemer’ te werk ging.<sup>78</sup>

Toen Clementi in 1801 met zijn onderneming begon, had Londen 922.000 inwoners met een groeiende middenklasse. Dat betekende een grote afzetmarkt voor muziekinstrumenten en bladmuziek. Samen met vier partners, waaronder pianobouwer Frederick William Collard, doopte hij de bestaande, niet goed draaiende firma van John Longman en hemzelf om in Clementi & Co. Deze firma trad op als pianohandel en muziekuitgeverij. Op het continent van Europa bleken Engelse piano's, die krachtiger van bouw en klank waren dan de Weense versies, populair te zijn. Daarom trok Clementi samen met leerling John Field in 1802 op een zevenjarige verkooptour door het in politieke onlusten verkerende continent. De Val maakt gebruik van Clementi's brieven naar Collard om zijn tocht en doelen te schetsen. In die brieven vroeg hij Collard bijvoorbeeld piano's te leveren aan klanten en vertelde hij van de ontmoetingen die hij had gehad. Clementi was niet alleen op reis om piano's te verkopen, maar ook om een netwerk op te bouwen door agenten te vinden die ter plekke de piano's konden verhandelen. In Rusland zag hij veel kansen liggen, vooral in Moskou, want daar waren de mensen rijk en willen ze graag piano's hebben, rapporteerde hij aan Collard. In St. Petersburg had hij Faveryear overgehaald om niet met de concurrent, Broadwood, te blijven handelen. Rusland bracht wel praktische problemen met zich mee: het extreme landklimaat was niet goed voor het hout van de piano's. Hij investeerde in het zoeken van geschikte agenten en probeerde ze daarna voor zich te winnen. Ook verkocht hij piano's aan pianodocenten en mensen met een hoge sociale status, om op die manier zijn instrumenten aan zoveel mogelijk mensen te laten zien en een goede reputatie te vestigen. Daarnaast verzamelde hij componisten die hun werk bij hem wilden laten uitgeven.

Een voorbeeld daarvan is Beethoven. Clementi onderhandelde met Härtel, van uitgeverij Breitkopf en Härtel, over de rechten om Beethovens werk uit te geven. Hij wilde ervoor zorgen dat hij het voor het Britse imperium mocht uitgeven. De onderhandelingen slaagden en de deal

<sup>78</sup> De besproken studie is Dorothy de Val, “Clementi as Entrepreneur” in Muzio Clementi, *Studies and Prospects*, ed. Roberto Illiano, Luca Sala en Massimiliano Sala (Bologna: Ut Orpheus, 2002).

werd gesloten. Daarnaast probeerde hij de componist zelf over te halen om een aantal werken te transcriberen voor piano met uitgebreid en minder uitgebreid klavier. Na veel pogingen stemde Beethoven eindelijk toe. Helaas ging er iets mis in de uitwerking van dit plan: of de muziek aankwam in Engeland is onduidelijk, maar Beethoven moest in ieder geval lang wachten op zijn geld. Dat betekende gezichtsverlies voor Clementi. Dat er soms iets misliep was onvermijdelijk. Zo stuurde Collard eens een instrument naar pianodocent Franz Lauska in Berlijn, maar de piano bleek wat gebreken te hebben, terwijl hij juist was bedoeld als showinstrument voor onder andere de beschermheer van Dussek, prins Louis van Maagdenburg.

Voor het succesvol beheren van de uitgeverij was het noodzakelijk de ontwikkelingen in de pianowereld te volgen. De piano's kregen door hun bouw een steeds groter bereik en konden grotere verschillen in dynamiek aan. De werken die voor de piano werden gecomponeerd veranderden mee met de piano's. Aan beide kanten werd de ontwikkeling gestimuleerd. Ook ontstond op de markt veel vraag naar pianomethoden, want de pianoforte was tenslotte een relatief nieuw instrument. Meer burgers kregen de gelegenheid om muziek te gaan beoefenen, waardoor ook bij andere instrumenten de vraag naar leermethoden bestond. Clementi was zich daarvan bewust en bracht werken uit die speciaal op het leren spelen van een instrument gericht waren, bijvoorbeeld zijn *Introduction to the Art of Playing on the Piano Forte*. De marketing ging via periodieke catalogi. Een catalogus die nog onder de firma met Longman uitkwam, bevatte voornamelijk werk van componisten die in Engeland woonden. Maar in 1802 werden Clementi's gelegde connecties in het buitenland al zichtbaar. Er verscheen werk van onder andere Cramer, Dussek en Steibelt in de catalogus, samen met de strijkkwartetten opus 76 van Haydn, waarvan Clementi de publicatierechten had weten te bemachtigen van uitgeverij Pleyel in Parijs. Later verscheen natuurlijk ook werk van Beethoven. De catalogi bevatten rond 1823 weinig nieuws meer. De uitgeverij leek zich te hebben aangepast aan een doelgroep van musicerende burgers met minder uitdagende werken voor de beginners en meer uitdagende voor de gevorderden. Om zelf als componist bekend te worden liet hij bij een pianobestelling naast het instrument ook zijn eigen werk opsturen.

Het belangrijkste in de onderneming was de cashflow op peil te houden, want de productie van de piano's kostte veel geld. Dat gold voor iedere pianobouwer, ook voor concurrent Broadwood. Daartoe gaf Clementi, net als Broadwood, korting aan de klanten die direct hun rekening betaalden. De pianobouw zelf ontwikkelde zich verder, rekening houdend met de wensen van componisten en andere klanten. Zo kwamen er 6½-octaafpiano's op de markt en kleine piano's voor huiselijk gebruik. Ook ging de firma andere instrumenten verkopen en doorverkopen. Clementi breidde zijn markt uit naar Britse families in Zuid-Amerika en naar hen

die betrokken waren bij de Oost-Indische Compagnie. De Val concludeert: “Here was indeed an entrepreneur in every sense of the word.”<sup>79</sup>

Daar lijkt het inderdaad op. Ten eerste valt de sterke alertheid op de vraag van de consument op. Agenten verzamelen in een koopgraag Moskou, muziek publiceren voor musicerende burgers, en piano's ontwikkelen die voldeden aan, of zelfs vooruitliepen op de toenmalige eisen: al deze aspecten zijn goed in te passen in ondernemerschap. De zaak zat vol risico met Broadwood als geduchte concurrent, met de kans op minder betrouwbare en actieve agenten dan van tevoren ingeschat of op het verliezen van zijn goede naam als een verkeerde piano werd geleverd of een grootheid als Beethoven niet werd betaald. De firma bracht verder technische vooruitgang door vernieuwingen in de constructie van piano's. Toch is dat laatste niet helemaal van toepassing op Clementi zelf. Natuurlijk, hij maakte deel uit van het bedrijf, maar in De Vals onderzoek worden de technische vernieuwingen toegeschreven aan pianomaker William Frederick Collard, die net als Frederick William partner van Clementi was geworden. Moeten zijn vernieuwingen dan gezien worden in het feit dat hij agenten om zich heen verzamelde? Dat is ook ongeloofwaardig, want dat deed Telemann ook al. Wel toonde hij het initiatief om op reis te gaan naar het vasteland en het doorzettingsvermogen om potentiële klanten voor zich te winnen, deals te sluiten, of om Beethoven zover te krijgen dat hij composities zou omzetten voor piano. Het getuigt van vindingrijkheid dat hij stoutmoedig zijn eigen composities met piano's meestuurde, waarvoor de klanten overigens wel geacht werden te betalen. Hoogst vernieuwende methoden om zijn producten te verkopen had hij niet, voor zover uit het onderzoek van De Val opgemaakt kan worden, maar het vermogen om te innoveren lijkt wel in zekere mate aanwezig te zijn, vooral in vergelijking met zijn door Mahling onderzochte collegamusicici, besproken in paragraaf 3.2, die nog als orkestmusicus aan een hof werkzaam waren.

### § 3.6 Casestudy romantiek

Paragraaf 2.1 legde uit hoe Franz Liszt bestempeld werd het ideaal van de vrijheid van het genie. Aan het eind daarvan werd opgeworpen dat recent onderzoek het genie Liszt probeert te demystificeren door bijvoorbeeld uit te leggen hoe hij aan zijn imago kwam. Een van die onderzoeken richt zich op Liszt als strateeg die, in de woorden van de inleiding op Dana Gooley's artikel, controle wist te krijgen over zijn effect op het publiek “in ways that have to be

<sup>79</sup> Ibid., 335.

seen as entrepreneurial”.<sup>80</sup> Gooley’s studie schetst de situatie van musici in de negentiende eeuw die afhankelijkheid van beschermheren omzetten naar afhankelijkheid van het publiek, en tegelijkertijd opereerden met het ideaal van artistieke vrijheid.<sup>81</sup> Doel van het artikel is tonen hoe Liszt hiermee omging en zich laat zien als strateeg die de beschikbare middelen gebruikt om een aantrekkelijk artistiek imago te vormen en het publiek voor zich te winnen.

Gooley’s studie draait om vier concerten die Liszt samen met violist Chétien Urhan en cellist Alexandre Batta gaf in Parijs in 1837. Het was Liszts enige “entrepreneurial, subscription-based concert series”,<sup>82</sup> waarvan de opbrengst verdeeld zou worden onder de musici. Als virtuoos stond hij tenslotte altijd onder de verdenking dat hij zou optreden om geldbeluste motieven, wat beneden de waardigheid van een kunstenaar was. Toegangsprijzen stonden daarom onder voortdurende discussie in de jaren dertig van de achttiende eeuw. Hij wist het zo te spelen dat het publiek nauwelijks merkte dat de prijzen van de kaartjes vijftig procent hoger lagen dan de standaardprijzen. Dat deed hij door van de cultus rond Beethoven die in Parijs heerste gebruik te maken. Op het programma stond serieuze kamermuziek van Carl Maria von Weber en Ludwig van Beethoven. In werkelijkheid kwam Von Weber niet aan bod, maar in plaats daarvan enige liederen van Franz Schubert en eigen werken van Liszt. Liszts opzet was deze concerten een gedistingeerde en hoogwaardige allure te geven en ze te laten onderscheiden van de normale virtuozenconcerten. Niet voor niets programmeerde hij kamermuziek, wat hij anders nooit deed, en koos hij een relatief kleine gelegenheid in de stad uit als concertzaal, de Salons Erard.

De pers kondigde de concerten aan met veelbelovende woorden over het programma en over Liszt zelf. De concerten zouden historische gebeurtenissen worden, mijlpalen in de hype rond Beethoven, want nog nooit eerder was Beethovens kamermuziek ten gehore gebracht in de context van een concert. Ze zouden het Parijse muziekleven naar een hoger niveau tillen en een educatieve uitdaging vormen voor het publiek volgens *Le Monde* en het *Journal de Paris*. Ze zouden worden uitgevoerd door de man die een speciale relatie had met Beethoven – het verhaal was in omloop dat Beethoven de nog kleine Franz op het hoofd had gekust – en als geen ander wist hoe de werken uitgevoerd moesten worden. Die man was volgens Hector Berlioz in *Revue et gazette musicale* onverschillig ten opzichte van succes en van het publiek. De werkelijkheid was anders. Volgens Gooley was de berichtgeving in de pers een gecoördineerde poging van Liszt om de mening van het publiek te beïnvloeden, want de artikelen leken sterk op elkaar. Liszt had vrienden bij bijna elke Parijse krant en elk tijdschrift. Gooley haalt bewijs aan dat hij met hen

---

<sup>80</sup> William Weber, “The Musician as Entrepreneur and Opportunist, 1700-1914” in *The Musician as Entrepreneur, 1700-1914: Managers, Charlatans, and Idealists*, ed. William Weber (Bloomington: Indiana University Press, 2004), 19.

<sup>81</sup> De besproken studie is Dana Gooley, “Franz Liszt: the Virtuoso as Strategist” in *The Musician as Entrepreneur, 1700-1914: Managers, Charlatans, and Idealists*, ed. William Weber (Bloomington: Indiana University Press, 2004), 145-161.

<sup>82</sup> *Ibid.*, 147.



correspondeerde en hun vroeg een goed woordje voor hem te doen. De resultaten daarvan waren in de krant te lezen, zowel voor, tijdens, als na de concertserie. Het tijdschrift *Gazette des salons* was minder positief, maar daar had hij ook geen vrienden.

Wat de kranten schreven was niet altijd even waar. Beethovens kamermuziek was wel degelijk eerder ten gehore gebracht in Parijs, en wel in de serie van violist Pierre Baillot die drie of vier achtereenvolgende zaterdagconcerten aanbood op basis van abonnementen. Liszt trad hiermee in zijn voetsporen. Voor het eerste concert had Liszt de 'Kreutzer-sonate' en het 'Aartshertogtrio' gepland, net zoals dat twee jaar eerder was gebeurd. Langdurige, historische invloed kon Liszt bovendien niet hebben met zijn vier concerten, omdat hij moest opboksen tegen de invloed die het conservatorium en de jaarlijkse serie van Baillot al hadden op het gebied van Beethoven. Het Parijse publiek kon Liszt maar een paar keer horen, want hij woonde niet meer in Frankrijk. Verder deed de pers alsof de concertserie alleen om serieuze muziek van Beethoven ging, maar in werkelijkheid namen Liszts eigen composities een even grote, zo niet grotere plaats in. Maar aankondigen dat het concerten waren waarin Beethoven centraal stond, zou het publiek meer aanspreken. Beethoven was in de mode. Liszt was niet onverschillig voor succes, maar sprong juist in op wat het publiek wilde horen.

Waarom wilde Liszt deze concertserie een serieus en onderscheidend karakter geven? Dat had te maken met een andere virtuoos die in de stad was, Sigismond Thalberg. Hij was populair geworden in Parijs en bedreigde de status van Liszt. Liszt wilde zijn naam veilig stellen en de mensen laten geloven dat hij een veel betere virtuoos was dan Thalberg. Daarom liet hij zich in de pers niet zomaar profileren als virtuoos, maar als componist en liet hij zijn zogenaamde speciale band met Beethoven uitgebreid beschrijven. Hij gaf zijn concerten een transcendente allure met de bedoeling dat ze niet beschouwd zou worden als alledaagse virtuozenconcerten. Dat zou hem apart zetten van Thalberg. Tegelijkertijd vestigde hij door Beethoven te programmeren niet de aandacht op zichzelf en zou hij daarom niet ervan beschuldigd worden dat hij muziek maakte ter verbetering van zijn eigen reputatie.

Uit Gooley's studie kan worden opgemaakt dat wat Liszt deed rondom deze concertserie een vernuftig staaltje misleiding was. Het is nog wel te bezien of het werkelijk ondernemerschap is wat Liszt toonde. Gooley noemt Liszt een strateeg en de concertserie een onderneming. William Weber legt in de inleiding op het artikel uit dat de virtuoos zijn publiek probeerde te beïnvloeden op manieren die als ondernemend gezien moeten worden. De concertserie zelf was gebaseerd op abonnementen, net zoals Telemann abonnees had op zijn publicaties. Liszt vroeg hoge toegangsprijzen, waarmee veel winst kon worden gemaakt, maar het kon ook een flop worden. De opbrengst zou gaan naar de musici zelf en daarmee namen ze een zeker risico. Financiële

zorgen leek Liszt echter niet te hebben, want hij woonde bij de rijke gravin Marie d'Agoult. Een nieuw fenomeen was de concertserie niet en ook de programmering van de concerten bleek weinig innovatief. Kamermuziek van Beethoven was al vaker ten gehore gebracht. Dat was niet verwonderlijk, want het publiek wilde graag Beethoven horen. Daarmee sloot Liszt aan bij de markt. Juist omdat de concertserie zelf niet innovatief was, gaat het wat ver om het een "entrepreneurial concert series" te noemen.

Aan de andere kant deed Liszt wel alsof het een nieuwe serie was die grote impact zou hebben in de Beethoven-hype. Hij verzong methoden om ervoor te zorgen dat het publiek hem zou bewonderen, zonder de aandacht te richten op zichzelf. Het manipuleren van het publieksoordeel door gebruik te maken van zijn netwerk was een nieuwe strategie. Voor hemzelf was deze concertserie iets wat hij nog nooit had gedaan. Daarbij nam hij grote risico's: hoe zou het publiek reageren wanneer ontdekt werd dat hij de pers voor zich had gewonnen? Dan bleef van een goede reputatie niets over. Gelukkig voor hem gebeurde dat niet en namen zelfs de biografieën de informatie uit de kranten nagenoeg kritiekloos over. Hij deed alsof hij niet gevoelig was voor wat het publiek van hem vond, maar dat was juist zijn grootste speerpunt in deze episode. Als onverschillig musicus overkomen was zijn doel, omdat dat zo hoorde volgens de publieksopinie. Doen alsof hij niet marktgericht was, was het meest marktgerichte wat hij kon doen.

Welke conclusies kunnen nu verbonden worden aan de persoon Liszt met betrekking tot ondernemerschap? Paragraaf 2.1 liet zien dat hij beschouwd werd als ideale kunstenaar die zich afzijdig hield van de samenleving, maar voorgaande alinea's ontmaskeren hem door te laten zien dat hij zich wel degelijk ondernemend opstelde. Getuigt hij van een positief verband tussen kunstenaarschap en ondernemerschap of juist van een negatief verband? Ik denk beide. Aan de ene kant werd van hem gedacht dat hij zich afzijdig hield. Dat feit blijft bestaan, ook al deed hij er zelf, aan de andere kant, in werkelijkheid alles aan dat beeld in stand te houden. Beide stellingnames kunnen naast elkaar bestaan; ze sluiten elkaar niet uit. Muziekhistorische gronden omvatten niet alleen hoe Liszt werkelijk functioneerde, maar ook hoe men dacht dat hij functioneerde.

## HOOFDSTUK 4 ONDERNEMERSCHAP EN DE MUSICUS VAN DE 21<sup>E</sup> EEUW

Hoofdstukken 2 en 3 lieten zien dat er diverse historische aanwijzingen te vinden zijn die een verband tussen kunstenaarschap en ondernemerschap al dan niet bevestigen. Musici werden in de negentiende eeuw geacht afstand te houden van de markt met het ideaal van artistieke vrijheid als uitgangspunt. Tegelijkertijd wijzen muziekwetenschappelijke studies er terecht op dat sommige musici in het classicisme, de barok en de romantiek wel degelijk een zeker ondernemerschap aan de dag legden. Daarmee is de kous nog niet af. Want nu de achtergronden bekend zijn, komt de vraag hoe de musicus van de 21e eeuw in dit scenario past. Blijft het bij een al dan niet interessant verhaal of heeft het ook enige relevantie voor de tegenwoordige maatschappij? In dit hoofdstuk wordt de verbinding met de dag van vandaag gelegd. Het laat zien dat de besproken muziekhistorische argumenten meehelpen het fenomeen cultureel ondernemerschap in een specifiek kader te zetten. Ten tweede geeft het hoofdstuk aan of musici ook argumenten eraan kunnen ontleen om zich al dan niet in te laten met ondernemende activiteiten.

### § 4.1 Een context voor cultureel ondernemerschap

In 1999 verscheen van de toenmalige staatssecretaris van OCW, Rick van der Ploeg, een nota aan de Tweede Kamer met als titel 'Cultureel ondernemerschap'. In deze nota zette hij uiteen dat het cultuurbeleid in Nederland zich moest aanpassen aan de veranderende maatschappij. Hij wilde kunstenaars, producenten, opdrachtgevers en programmeurs beter toerusten voor een groeiend, goed opgeleid en koopkrachtig publiek. De samenleving werd steeds meer gekarakteriseerd door de invloed van informatietechnologie, verschillende culturen, internationalisering en de 24 uurseconomie. Hij stelde voor dat het cultuurbeleid zou investeren in cultureel ondernemerschap. Daaronder verstond hij "allereerst een houding die erop gericht is zoveel mogelijk kunstzinnig, artistiek-cultureel, zakelijk en maatschappelijk rendement te halen uit culturele voorzieningen".<sup>83</sup> Kansen benutten, gebruikmaken van middelen uit de commerciële sector en nieuwe publieksgroepen aanspreken hoorden ook bij cultureel ondernemerschap. Van der Ploeg wilde kunstenaars helpen met maatregelen om ze minder afhankelijk te maken van subsidie. Daarom moesten de fondsen naast kwaliteit ook gaan letten op het bestaan van een ondernemende houding bij subsidieaanvragers, zodat ze economisch zelfstandig worden. Componisten zou hij

---

<sup>83</sup> F. van der Ploeg, *Nota Cultureel Ondernemerschap* ('s-Gravenhage: Sdu, 1999), 3.

bijvoorbeeld willen stimuleren om impresariaatstaken op zich te nemen en hij zou instanties die componisten een opdracht geven financieel willen ondersteunen.<sup>84</sup>

De term cultureel ondernemerschap was al in 1992 gelanceerd door Giep Hagoort in zijn boek over kunstmanagement. Dirk Noordman beschreef drie jaar geleden de ontwikkeling van de term en gaf aan dat de betekenis zich eerst toespitste op innovatie, durf en creativiteit, maar dat het nu vooral gaat over marketing en niet afhankelijk zijn van subsidie. Cultureel ondernemerschap bleek vooral bij fondsen populair te zijn. Hij beweerde dat de kunstenaar innerlijk wordt gedreven om kunstwerken te maken en dat bij sommige kunstenaars vanuit een romantische visie alle zakelijke beslissingen afhangen van artistieke waarden. Maar die situatie is slechts mogelijk wanneer de kunstenaar financieel onafhankelijk is. Daarnaast geeft hij in zijn boek praktische aanwijzingen voor de artistieke ondernemer.<sup>85</sup>

Als belangrijkste aanleiding voor de nota noemt Van der Ploeg veranderde verhoudingen binnen de culturele industrie, een term die we overigens al eerder in deze scriptie tegenkwamen bij Adorno. Lange tijd was de schaal waarop kunstactiviteiten plaatsvonden te meten door alle subsidieontvangers in kaart te brengen, beweert Van der Ploeg. Dat kan niet meer, want buiten de subsidieontvangers om zijn er steeds meer culturele instanties die zichzelf bedruipen en actief deelnemen aan het bedrijfsleven. Voorbeelden hiervan zijn terug te vinden in de audiovisuele industrie, amateurkunst, boekensector en de architectuur. Binnen deze sectoren is een grote toename waargenomen van respectievelijk bioscoopfilms, mensen die een muziekinstrument spelen, cd-spelers, boeken, en Vinex-wijken. De toename geeft aan dat er veel gebeurt op cultureel gebied, maar het cultuurbeleid, dat tot voor kort bijna uitsluitend gericht was op het verstrekken van subsidies, speelt daarin nauwelijks een rol. Van der Ploeg vreest een terugval voor de podiumkunsten als culturele ondernemers in die sector niet voldoende inspelen op de veranderingen in de markt. Factoren in de culturele wereld die niet gesubsidieerd worden, zouden de gesubsidieerde kunst kunnen terugdringen. Daarom moet de verhouding tussen de gesubsidieerde kunst en de niet-gesubsidieerde kunst rechtgetrokken worden.<sup>86</sup> Dat kan worden bereikt door maatregelen te nemen die culturele ondernemingszin stimuleren en vergemakkelijken, waarvan al enkele als voorbeeld hierboven zijn genoemd. De nota van Van der Ploeg gaat er sterk vanuit dat kunst een publieksfunctie heeft te vervullen. De voormalige staatssecretaris ziet kunst niet los van de markt en roept de kunstensector ertoe op meer publiek aan te trekken. Zijn houding is een wezenlijk andere houding dan die van de voorstanders van *l'art pour l'art*.

---

<sup>84</sup> Ibid., 9, 11.

<sup>85</sup> Th.B.J. Noordman, *Kunstmanagement* (s-Gravenhage: Elsevier Overheid, 2006), 30, 169.

<sup>86</sup> Van der Ploeg, 5-7.

Voor de muzieksector ziet Van der Ploeg een specifieke uitdaging liggen: de illegale handel van muziek op internet. Zijn nota is niet bedoeld om maatregelen tegen de illegale handel te presenteren, maar wel om culturele ondernemers in de muziek te stimuleren in te springen op de mogelijkheden die internet geeft, en zo de concurrentiestrijd aan te gaan met de illegale handel. Hij vindt dat musici de nieuwe media niet als tegenstanders moeten beschouwen, maar als middelen om hun talenten beter te benutten. De muziekindustrie dient niet langer uit te gaan van het alleenrecht op het uitgeven van cd's en de musicus loopt achter de feiten aan als hij zich uitsluitend richt op het maken van cd's.<sup>87</sup> Het experimentele element dat komt kijken bij het gebruik van nieuwe media is niet vreemd in de podiumkunsten en in andere culturele sectoren, want daar zijn "ondernemen, experimenteren, iets nieuws opzetten, het beginnen van een ... gezelschap aan de orde van de dag."<sup>88</sup>

In een enkel geval zijn de nieuwe media zelfs verantwoordelijk voor het bestaan van een orkest. Dat gold voor de recente verschijning van het YouTube-orkest, waarvoor de organisatie musici via filmpjes op YouTube auditie liet doen. Natuurlijk is dit een tot nu toe uitzonderlijk voorbeeld van de verhouding tussen de muziekwereld en internet. Het gebruik van nieuwe media vormt niettemin een geschikt aangrijpingspunt om te kijken wat ondernemerschap precies betekent voor een orkest of een ensemble. Het internet biedt een orkest de gelegenheid zich aan een breed publiek te presenteren en daarvan maken orkesten volop gebruik. Een eigen website beheren is het meest voor de hand liggende middel, maar ensembles proberen ook nieuwe manieren uit om publiek te trekken. Te denken valt aan het actief zijn op vriendennetwerken, zoals Facebook en Hyves, en het maken van filmpjes over het orkest om op YouTube te zetten. Hierdoor wordt met name jong publiek bereikt. Ook zetten orkesten in op educatie, deels gestimuleerd door de overheid, deels omdat ze dat zelf belangrijk vinden. Voor een orkest betekent ondernemerschap dat geld wordt begroot voor de pr en niet alleen voor de salarissen van de musici of voor het aanschaffen van bladmuziek. Bij de manier waarop de pr wordt vormgegeven is ook een ondernemende geest nodig. Posters, flyers en advertenties in de krant zijn de meest logische elementen in de pr, maar kosten ook veel geld. Wanneer dat concert in eigen beheer is, zijn sommige ensembles daarom op zoek naar kostenbesparende methoden om toch hun publiek te laten weten dat ze een concert zullen geven. Weinig publiek staat gelijk aan weinig recettes. Daarom is aan het geven van concerten in eigen beheer veel risico verbonden. Geld besparen kan ook door zoveel mogelijk uitkoopconcerten te geven. Om de projecten te verkopen aan zalen is weer inventiviteit nodig, want de projecten moeten zo aantrekkelijk

---

<sup>87</sup> Ibid., 5.

<sup>88</sup> Ibid., 4.

mogelijk gemaakt worden. Concreet gaat het dan om het bedenken van spannende titels voor concerten en boeiende beschrijvingen van programma's.

Ondernemerschap is ook van invloed op de keuze van het repertoire, van eventuele solisten of vertellers en op de uitstraling van de musici. Een programma wordt evenwichtig samengesteld en moet niet te lang duren na de pauze, want dan haakt het publiek af. Drie symfonieën op een avond is te vermoeiend, uitsluitend pianotrio's van dezelfde componist is te saai. Soms wordt er een kort, bekend werk geprogrammeerd naast werken van onbekende componisten en dat bekende werk wordt op posters groot aangekondigd. Wat blijkt is dat een groot deel van het publiek speciaal komt voor dat bekende werk. In de lijdenstijd wordt vanzelfsprekend lijdensrepertoire geprogrammeerd, liefst ook iets anders dan Bachs passies om origineel over te komen. Wanneer een solist of verteller nodig is, maakt een orkest de afweging of het kiest voor iemand die de artistieke eisen van het orkest volledig beaamt, of voor iemand die bekend is in de wereld van bijvoorbeeld rapmuziek om jong publiek te trekken. Daarnaast richten ondernemende ensembles zich op het verkrijgen en behouden van een goede reputatie. Dat gaat verder dan op een goed niveau musiceren. De uitstraling van de musici moet aansprekend zijn op het podium en daarbuiten. Netwerken tijdens de borrel na een concert kan dan weer afspraken opleveren met de programmeur van een grote zaal. Ook wordt de kans op nieuwe donateurs vergroot. Het gevolg van dit alles is wel dat het tonen van ondernemerschap veel tijd kost voor musici die zelf verantwoordelijk zijn voor het reilen en zeilen van hun orkest. Die tijd kan niet meer gebruikt worden om te repeteren.

De overheid nam de uitgezette lijn van Van der Ploeg aan en tot op vandaag werkt het concept cultureel ondernemerschap door in het cultuurbeleid. De recente commotie rond de besluitvorming van het Nederlands Fonds voor Podiumkunsten<sup>89</sup> is daar een voorbeeld van. De discussie ging erom of het fonds wel de juiste criteria had gebruikt bij het toekennen van subsidies. Het zou de artistieke kwaliteit van minder belang hebben geacht dan een goed beleidsplan, zoals uitgelegd in hoofdstuk 1. Subsidie zou afhangen van het feit of een orkest of ensemble voldoende vernieuwend bezig was. Musici die werkzaam zijn in zulke gezelschappen hebben rechtstreeks hiermee te maken: wordt er wel of geen concertreeks gepland met de Matthäus-Passion? Wordt er gekort op hun salaris of komt er ruimte om een cd op te nemen?

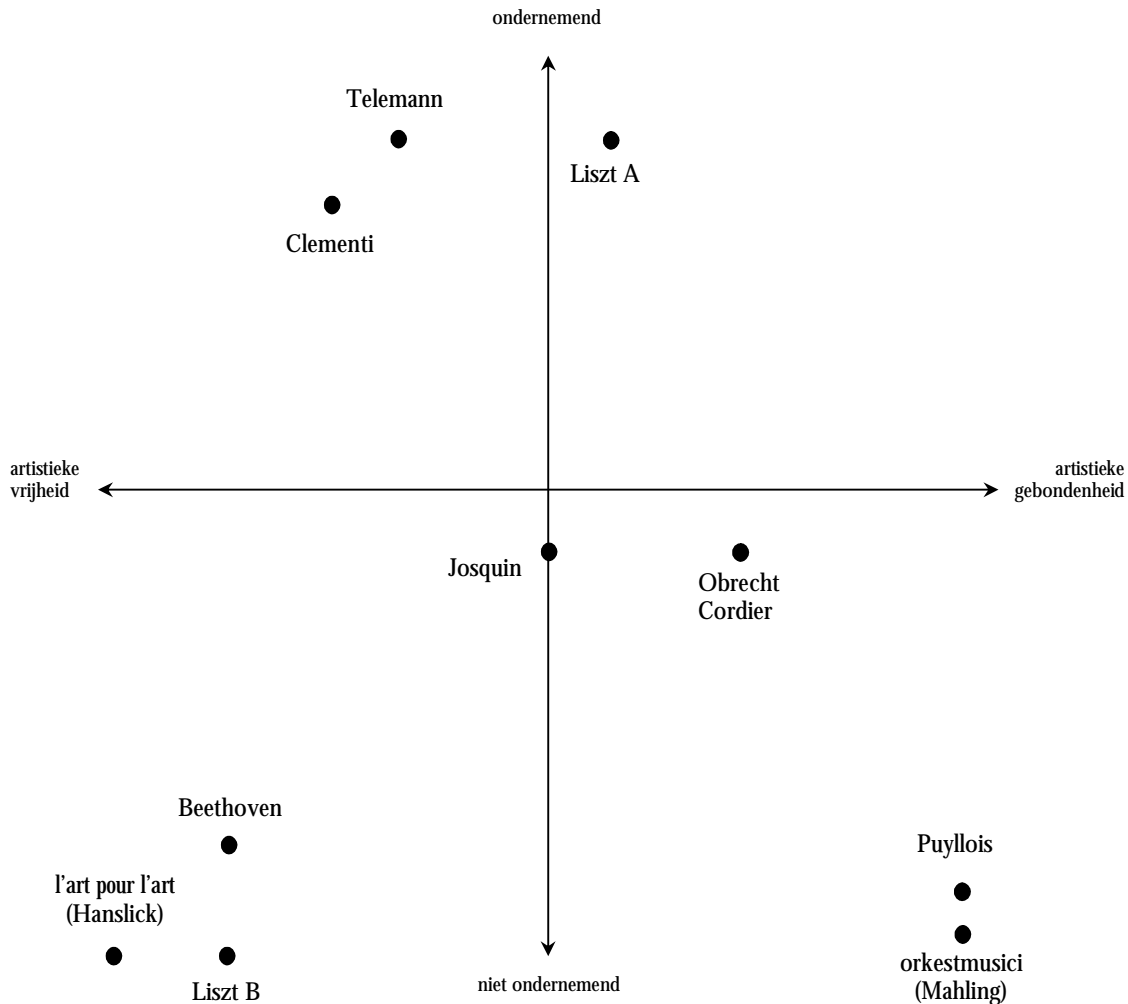
Volgens Van der Ploeg bevindt een cultureel ondernemer zich “in het spanningsveld tussen enerzijds artistieke ambities en anderzijds verkoopbaarheid, toegankelijkheid en publieksvoorkeuren.”<sup>89</sup> Artistieke ambities vragen een orkest bijvoorbeeld zoveel mogelijk tijd te besteden aan het repeteren. Wie voornamelijk wil tegemoetkomen aan het aspect

---

<sup>89</sup> Ibid., 3.

verkoopbaarheid verlangt ernaar dat veel tijd wordt geïnvesteerd in de pr. Zo zijn allerlei tegenstrijdige behoeften te bedenken, voortkomend uit het zojuist beschreven dagelijks leven van een ondernemend orkest of ensemble. Hoe moet een cultureel ondernemer zich positioneren ten opzichte van deze vragen? Het spanningsveld, toegepast op musici en muziekfilosofie uit het verleden, is in de hoofdstukken 2 en 3 uitgebreid uit de doeken gedaan. Het is zeker niet nieuw. De muziekgeschiedenis geeft voldoende voorbeelden van musici die met dit spanningsveld te maken hadden. Sommigen combineerden hun kunstenaarsbestaan met ondernemende activiteiten, anderen wierpen economische overwegingen overboord. Natuurlijk, ondernemerschap was niet in alle omstandigheden mogelijk, zoals hof- en kerkmusici ervoeren, maar het is ook niet zozeer tijdgebonden dat alleen de 21e eeuw de muziekwereld om een reactie vraagt. De vragen waarop de 21e eeuw met het concept cultureel ondernemerschap een antwoord probeert te vinden, bestonden eerder ook. De hoofdstukken 2 en 3 plaatsen cultureel ondernemerschap in een bredere context door te laten zien dat er, al dan niet bewust, verschillende antwoorden op die vragen zijn geformuleerd.

Het spanningsveld en de posities die zijn ingenomen worden hieronder met behulp van een model in kaart gebracht (figuur 1). Voor dit model is gekozen omdat het de twee belangrijkste elementen tegen elkaar uitzet die voor de spanning zorgen: op de x-as artistieke vrijheid of gebondenheid en op de y-as wel of niet ondernemend zijn. De elementen hoeven elkaar niet tegen te spreken. Ze vormen geen aparte werelden, maar kunnen met elkaar gecombineerd worden. Artistieke vrijheid hoeft ondernemerschap niet uit te sluiten of andersom. Verder geeft dit model aan dat elke as een continuüm is waarlangs verschillende antwoorden te plaatsen zijn. In welke mate is iemand ondernemend? Heeft de een grotere artistieke vrijheid dan de ander? Om de mate van ondernemerschap te bepalen worden de activiteiten en eigenschappen van de musici vergeleken met elementen die in de definitie van ondernemerschap voorkomen. Artistieke vrijheid wordt gemeten door te bepalen in hoeverre de wensen en eisen van publiek, kerken en hoven iets te zeggen hadden over de repertoirekeuze van de musici en in hoeverre de musici daarvoor onverschillig waren. Per definitie is dit model een vereenvoudigde weergave van de werkelijkheid. Niet elk aspect van het spanningsveld kan erin opgenomen worden. Het kan bijvoorbeeld niet visualiseren dat er, zoals Beer beschreef, musici waren die niet tevreden waren met hun gebondenheid en graag iets anders wilden, maar ook geen stappen konden nemen om iets aan die situatie te veranderen. Ten slotte is het model descriptief, niet normgevend. Dat wil zeggen dat het beschrijft hoe musici of theorieën zich ten opzichte van elkaar verhouden, maar het geeft daarover geen oordeel.



Figuur 1 – Spanningsveld artistieke vrijheid en ondernemerschap

In het kwadrant rechtsboven staat Liszt zoals hij in het onderzoek van Gooley is ontmaskerd, aangegeven met Liszt A. Zijn activiteiten rondom de vier Parijse concerten maakten hem tot een zeer ondernemend persoon, maar tegelijkertijd was hij in zijn artistieke uitingen gebonden aan de verwachtingen van het publiek. Hij sprong in op de hype rond Beethoven, die gevoed werd door concerten van het Parijse conservatorium en de jaarlijkse concertserie van Baillot, en programmeerde Beethovens kamermuziek. Zo deed hij alsof zijn concert niet ging om hemzelf of om de concurrentiestrijd met Thalberg, maar vestigde hij de aandacht op Beethoven. Hij nam vervolgens wel de vrijheid om een groot deel van de concerten te besteden aan het uitvoeren van zijn eigen werken.

In het tweede kwadrant, linksboven, zijn Telemann en Clementi terug te vinden. Beide musici waren gericht op de markt en namen de nodige risico's. Ook gaven ze blijk van het vermogen om



te innoveren, maar Telemann was daar het meest overtuigend in: hij had daadwerkelijk een nieuwe drukmethode gevonden om tijd en geld te besparen. Daarom staat hij hoger op de y-as dan Clementi. Vergeleken met Liszt hebben ze meer artistieke vrijheid. Uit het onderzoek van Zohn blijkt niet dat Telemanns publiek een voorkeur had voor een bepaalde componist, zoals Beethoven in Liszts situatie, en dat Telemann zich daaraan moest aanpassen om toch succesvol te zijn. Dat zou zijn artistieke vrijheid beperken. Hij hoefde zijn uitvoeringen en publicaties niet specifiek te richten op een andere componist dan hijzelf. Clementi streefde er wel naar werk van meerdere componisten uit te brengen, inclusief werk van Beethoven. Voor zover we dat uit De Vals onderzoek kunnen opmaken, deed hij dat niet omdat er onder zijn publiek een net zo groot verlangen bestond naar werk van Beethoven als onder Liszts publiek. Liszt had te maken met een heuse cultus rond Beethoven, terwijl het Clementi meer leek te gaan om het uitbreiden van zijn uitgeversrechten. Clementi staat ten opzichte van Telemann meer richting artistieke vrijheid, want Telemann moest een deel van zijn muziek aanpassen aan de liturgie in de kerk. Hij kon kerken niet vragen zich te abonneren op een operacyclus in plaats van een cantatecyclus, omdat opera's niet waren toegestaan in de kerk. Clementi hoefde niet expliciet rekening te houden met een hogere instantie. Hij had zelf de vrijheid zijn repertoire geschikt te maken voor divers publiek.

De meest extreme positie in dit model wordt ingenomen door de theorie van l'art pour l'art, onder andere vertegenwoordigd door Hanslick. Deze theorie is in het model opgenomen omdat het uitdrukkelijke opvattingen naar buiten bracht over de functie van een kunstenaar. Het is niet voor niets dat een theorie, en niet een persoon, deze uiterste positie in het kwadrant linksonder inneemt. Complete artistieke vrijheid, waarbij het vanzelf spreekt dat een musicus zich niet ondernemend opstelt, is een beoogde toestand, maar kan in de realiteit niet behaald worden. Elke musicus is in een bepaalde muzikale traditie opgevoed en bouwt voort op die traditie, of zet zich daar juist tegen af. Het dichtst bij de theorie staan Beethoven en Liszt B. Met het noemen van hun namen wordt bedoeld hoe volgens de uitspraken in hoofdstuk 2 het ideaal van artistieke vrijheid bij hen is terug te vinden. Met hoe ze in werkelijkheid waren is hier geen rekening gehouden. Liszt B leek geen enkele neiging te hebben om ondernemend te zijn. Bij Beethoven geeft het model enige speling weer vanwege zijn uitspraak over het bemachtigen van een positie waarin een musicus zich volledig kan richten op zijn werken. Hijzelf hield zich nog wel bezig met economische overwegingen, toen hij schreef dat hij genoeg inkomsten wilde ontvangen voor de toekomst. In hoeverre hij zich daarnaast ondernemend opstelde, zoals dat voor Liszt in de A-versie is uitgelegd, kan alleen op basis van hoofdstuk 2 niet verklaard worden. Beethoven en Liszt B leken de belichaming van artistieke vrijheid te zijn, maar wel met de kanttekening dat ze gebonden waren aan muzikale tradities.

Josquin bevindt zich op de scheidingslijn van het derde en vierde kwadrant, in het midden van de x-as. Over hem is naar voren gekomen dat hij ervoor zorgde in een positie terecht te komen waarbij hij de vrijheid had te componeren wanneer hij wilde. Tegelijkertijd was hij nog onderworpen aan de verzoeken die de hertog van Ferrara hem deed. Ercole d'Este was een zeer religieus persoon en dat lijkt het werk van Josquin te hebben beïnvloed. Josquin schreef zijn *Miserere mei, Deus* bijvoorbeeld op dringend verzoek van de hertog.<sup>90</sup> Als hij volledige artistieke vrijheid bezat, zou hij het verzoek kunnen negeren, zich niets hoeven aantrekken van de godvrezende hertog en alleen wereldlijke chansons kunnen componeren en uitvoeren. Voor een musicus in zijn tijd bevindt hij zich zo ver mogelijk aan de vrije kant van het continuüm. Hij zit nog wel onder de grens van het ondernemend zijn, want hij bewandelde de gebaande, risicoloze wegen, met als enige nieuwigheid dat hij gewaardeerd wilde worden om zijn compositietalenten en niet om het zingen zelf. Dat hij daarin slaagde, blijkt uit een opmerking van Gian de Artiganova toen hij Ercole d'Este advies gaf om Henricus Isaac in dienst te nemen in plaats van Josquin. Hij gaf toe dat Josquin wel beter componeerde, maar alleen wanneer hij dat zelf wilde.<sup>91</sup>

Het vierde kwadrant wordt bevolkt door Obrecht, Cordier, Puylois en de orkestmusici van de achttiende en vroege negentiende eeuw, zoals beschreven door Mahling. Obrecht en Cordier waren in dezelfde mate (niet) ondernemend als Josquin. Obrecht wilde net als Josquin betaald krijgen voor zijn compositiekwaliteiten, maar zag geen uitweg om een soortgelijke vrijheid te krijgen als Josquin. Cordier greep mogelijkheden aan om zijn carrière te verbeteren, maar net als Josquin en Obrecht kon hij rekenen op een vast inkomen, waar hij ook heenging. Wel nam hij de vrijheid om na twee jaar zijn werkgever alweer te verlaten, een ongewone houding in een feodale samenleving. Daarom staat hij op de x-as meer naar links in vergelijking met Puylois. Puylois bleef 21 jaar lang op dezelfde plek. Kansen ontdekte of benutte hij niet, want het verkrijgen van beneficies in absentia was een logische, risicoloze activiteit. Toch staat hij iets hoger op de lijn van ondernemend dan de orkestmusici die Mahling beschreef vanwege het getoonde doorzettingsvermogen en zijn poging om bij een prestigieuze hofkapel in dienst te komen. Hij vervulde verder trouw zijn plichten; een duidelijk teken van artistieke gebondenheid. De positie die de orkestmusici in het spanningsveld hebben ingenomen is een typisch voorbeeld van een onbewuste keuze. Artistieke vrijheid lag niet in hun blikveld en van vader op zoon gaven ze hun baan door, zolang het hof hun loon kon betalen.

Dit model beschreef de verschillende posities die passief of actief zijn ingenomen ten opzichte van de aan ondernemerschap en kunstenaarschap gerelateerde vragen. Hoe cultureel

---

<sup>90</sup> Patrick Macey et al., "Josquin des Prez, §6: Ferrara (1503-4)", Grove Music Online, 9 juli 2009.

<sup>91</sup> Patrick Macey et al., "Josquin des Prez, §5: Italy and France (1498-1503)", Grove Music Online, 9 juli 2009; ook wordt de opmerking ten dele aangehaald in de besproken studie van Starr.

ondernemerschap door orkesten of ensembles wordt vormgegeven past ook binnen dit model. Een orkest dat de behoeften van de markt laat prevaleren boven de mate van artistieke vrijheid zal in het eerste kwadrant terechtkomen. Dat orkest is bijvoorbeeld door het publiek 'gedwongen' bekend werk te spelen, want anders komt er niemand naar het concert. Een ensemble dat aan de artistieke en zakelijke doelstellingen evenveel wil tegemoetkomen zal een plek vinden in het tweede kwadrant. Voor veel musici zal cultureel ondernemerschap ook irrelevant zijn, omdat ze gebonden zijn aan wat de programmeur van een orkest ze voorschrijft om te spelen. Dan bevinden ze zich eerder in het vierde kwadrant.

## § 4.2 Geldigheid van muziekhistorische argumenten

Het heeft weinig nut het wiel opnieuw uit te vinden. Liever leren we iets van het verleden. Maar is het verleden maatgevend voor wat nu moet gebeuren? Toegepast op deze scriptie: als een musicus uit de 21e eeuw een standpunt inneemt om wel of geen ondernemerschap te tonen, mag of kan hij dat dan verdedigen met muziekhistorische argumenten?

Vooraf moet worden bekeken of deze vraag reëel is. Nemen musici van vandaag wel dit soort standpunten in? Niet iedereen hoeft zich een mening te vormen; bij velen komt de kwestie niet eens aan de orde. Een demografisch overzicht geven van de beroepssituatie van 21e-eeuwse musici is niet de opzet van deze scriptie, maar zonder cijfers kan wel worden geconstateerd dat veel musici in orkesten spelen en weinig van doen hebben met de al dan niet ondernemende koers van hun orkest. Niet zij, maar de programmeur, soms in overleg met de directeur of dirigent, bepaalt of zij Bach of Brahms spelen. Ze zijn niet verantwoordelijk voor financiële en promotionele zaken van het orkest en bepalen evenmin in welke steden ze zullen optreden. Tegelijkertijd zijn er musici die wel een en ander hebben in te brengen of zelfs alles voor hun rekening nemen. Te denken valt aan solisten en ensembles die niet hun zaken laten regelen door een bureau of agentschap.

Uitgaande van die laatste groep, en daarbij aannemende dat tenminste een deel van die musici ook stilstaat bij de vraag of ze zich ondernemend zullen opstellen, zijn er twee tegenovergestelde, hypothetische situaties te bedenken: musici moeten zich verdedigen waarom ze ondernemerschap tonen en zich niet afzijdig houden van een zeker beroep dat de maatschappij op hen doet, en musici moeten zich verdedigen waarom ze geen ondernemerschap tonen en hun programmering niet geheel afstemmen op de wensen van het publiek. Van beide soorten musici zijn er ook al voorbeelden in de muziekgeschiedenis te vinden. De musici in de eerste situatie zouden zich

kunnen richten op de personen Telemann, Clementi en Liszt zoals hij zich volgens Gooley gedroeg. Hun carrière liep op rolletjes. Tegelijkertijd maakten en speelden ze goede muziek. Wat zou er dus mis mee zijn je aan te passen aan de wensen van het publiek? De musici in de tweede situatie zouden zich kunnen baseren op de theorie van Kant en van *l'art pour l'art* en kunnen beweren dat Beethoven het beste beantwoordde aan het ideaal van artistieke vrijheid. Omdat artistieke vrijheid rationeel gezien ten goede komt aan de kunst, moeten musici Beethoven als voorbeeld nemen. Beide standpunten zijn aannemelijk te maken. Maar zijn die argumenten wel geldig? Het is eerst te bezien of feiten uit het verleden iets te zeggen hebben over de praktijk van nu. Dat iets vroeger gebeurde, wil niet zeggen dat het daarom ook nu zo moet gaan. Wel kunnen situaties herhaald worden omdat ze wenselijke resultaten opleverden. Dat mensen in de late achttiende eeuw zich opzettelijk lieten besmetten met koepokken kwam niet doordat ze een gedetailleerd biomedisch onderzoek hadden gelezen, maar omdat besmetting bij de vorige epidemie ook had beschermd tegen menspokken. Maar geldt dit ook voor muziekhistorische argumenten? Kunnen musici zeggen: Telemann was ondernemer, en hij en zijn muziek brachten het er goed vanaf, dus wij moeten ook ondernemer zijn? Of het tegenovergestelde: Beethoven had artistieke vrijheid en hield zich niet bezig met de markteisen, dus wij moeten dat ook niet doen?

De beroepssituatie waarin de musici die in de hoofdstukken 2 en 3 zijn besproken verkeerden, was fundamenteel anders dan de huidige situatie. Dat maakt elke vergelijking bij voorbaat gecompliceerd. De musicus van vandaag is over het algemeen alleen uitvoerend musicus, terwijl de besproken musici zowel uitvoerend musicus als componist waren. Hun dagelijkse beroepspraktijk zag er anders uit. Hun werk bestond niet alleen uit het uitvoeren, maar ook uit het produceren en soms zelfs drukken van muziek. Verder zullen maar weinig musici zich durven vergelijken met de topmusici in dit onderzoek. Dat Beethoven zich iets kon permitteren, wil niet zeggen dat daarom alle musici zich datzelfde kunnen permitteren. De meeste zullen over honderd jaar niet in de geschiedenisboeken voorkomen. Ze zouden zich dan eerder kunnen meten met de orkestmusici die Mahling beschreef. Maar ook dan gaat de vergelijking niet op: de samenleving in de 21e eeuw is nog steeds anders dan die in de achttiende en vroege negentiende eeuw, zo ook de mogelijkheden voor musici. Die mogelijkheden zijn bijvoorbeeld beschreven in een studie van William Weber. Hij onderzocht hoe uitvoerende musici in de achttiende eeuw een concerttournee organiseerden. Een tournee was voor hen een belangrijk middel om een internationale reputatie te krijgen met als doel een goede aanstelling te bemachtigen in een hof, kerk of stad. Ze konden door middel van aanbevelingsbrieven van bekende musici en beschermheren rekenen op een warm welkom in de plaats waar ze wilden optreden. Dat betekent

dat ze ter plekke hulp kregen om onderdak te vinden, geïntroduceerd werden in het lokale sociale leven en concerten konden geven in publieke en private gelegenheden.<sup>92</sup> Als musici vandaag de dag internationaal bekend willen worden, is dat niet om in dienst te komen van een hof. Een tournee is bovendien een van de vele hulpmiddelen, naast radio, cd, internet, festivals en een stelsel van te winnen prijzen. Er kunnen zeker nog meer redenen worden genoemd waarom de situatie van musici toen en nu verschillend is, maar de bovenstaande geven voldoende aan dat iedere vergelijking spaak zou lopen.

Wat wel aangevoerd kan worden ter verdediging van het niet tonen van ondernemerschap is Kants theorie van artistieke vrijheid in combinatie met de theorieën van l'art pour l'art. Musici hoeven dan geen vergelijking te trekken met collega's uit het verleden, maar ze zouden zich baseren op rationele gronden. Een tegenargument is dat ook Kant en de theoretici van l'art pour l'art de waarheid niet in pacht hadden. De negentiende eeuw is voorbij, en daarmee wellicht ook de romantische idealen. De 21e eeuw stelt andere eisen en geeft andere inzichten aan ieder mens, zo ook aan een musicus. Die mening is filosoof Ger Groot toegedaan:

Het begrip kunst heeft nog altijd een haast sacrale betekenis, waardoor het lijkt alsof alles wat ermee te maken heeft zich onttrekt aan gangbare normen en regels. De kunst plaatst zich met haar claim op absolute vrijheid boven economische en morele wetten. Dat komt doordat kunst in de loop van de negentiende eeuw een soort vervangende religie is geworden. Kunst is het heilige gaan belichamen. Maar die kunstvisie zou niet heilig moeten zijn. Ze behoort tot een bepaalde periode in de westerse cultuurgeschiedenis, waarvan je je zou kunnen afvagen of die niet langzamerhand ten einde is, ook al denken wij nog in veel opzichten romantisch.<sup>93</sup>

---

<sup>92</sup> William Weber, "From the Self-Managing Musician to the Independent Concert Agent" in *The Musician as Entrepreneur, 1700-1914: Managers, Charlatans, and Idealists*, ed. William Weber (Bloomington: Indiana University Press, 2004), 105-129: 107.

<sup>93</sup> Ger Groot in het artikel van Van Dijk.

## HOOFDSTUK 5 CONCLUSIE

In deze scriptie is onderzocht of er muziekhistorische verklaringen te vinden zijn voor de ambivalente verhouding tussen kunstenaarschap en ondernemerschap. Gesignaleerd werd dat onder kunstenaars in de huidige maatschappij een ondernemende houding bestaat, maar ook dat een zekere afstand wordt bewaard tussen kunst en de markt. Hoe gold dat voor musici uit het verleden en hoe stonden stromingen uit de muziekfilosofie hier tegenover?

Hoofdstuk 2 stelt een voor de hand liggend ideaal aan de orde dat direct verband houdt met deze kwestie: artistieke vrijheid. Uit de reacties die Beethoven en Liszt teweegbrachten onder het publiek bleek hoe werd gedacht over de vrijheid van het genie. Zij leken goddelijke krachten te bezitten die volledig tot uiting kwamen wanneer ze niet werden gehinderd door aardse beslommeringen. Ook Beethoven zelf vond dat een kunstenaar het beste kon werken wanneer hij zich niet behoefde in te laten met economische overwegingen. Het ideaal van artistieke vrijheid werd in het hoofdstuk teruggeleid naar Kants esthetica, in het bijzonder zijn theorieën over het genie. Kunst was volgens hem alleen mogelijk wanneer het subject zijn verbeeldingskracht vrij kan gebruiken om regels aan kunst te geven. Wanneer dat mogelijk is, is sprake van genialiteit, een gave van de natuur. Lowinsky beweerde dat het concept genie al te vinden was in geschriften van muziekfilosofen en -critici die lang voor Kant leefden, zoals Rameau, Kircher en Doni. Hij opperde dat het concept in prille vorm aanwezig was in de tijd dat een expressieve stijl belangrijk werd in de muziek. In de denkbeelden van *l'art pour l'art*, onder andere ondersteund door muzikestheticus Hanslick, werd Kants esthetica toegepast op de kunstenaar. Kunst bestond uitsluitend voor de kunst en daarom bestond ook de kunstenaar voor niets anders dan de kunst. Wat in dit hoofdstuk besproken is, vormt zo een achtergrond van waaruit de opvatting dat er afstand dient te bestaan tussen ondernemerschap en kunstenaarschap goed te begrijpen is.

De musicus als ondernemer stond centraal hoofdstuk 3. Om te kunnen denken over musici in de rol van ondernemers is een verband tussen muziek en markt nodig. Dit verband werd in het begin van het hoofdstuk gelegd door de muzikesthetica van Adorno te bespreken. Volgens Adorno was muziek tijdens de industriële revolutie een apart object geworden dat geen religieuze of publieke functie meer had. Muziek werd een handelsproduct. Voorts bleek dat vooraanstaande musici vaak niet tevreden waren met de ondergeschikte positie die zij innamen wanneer zij in dienst waren van een hof. Zij wilden liever de vrijheid om te componeren wat en wanneer zij wilden. Maar deze mening gold niet voor alle musici, zelfs niet voor alle vooraanstaande musici. Orkestmusici die weinig opleiding hadden genoten en die van vader op zoon hun beroep

doorgaven, stonden vaak niet eens stil bij hun ondergeschikte positie; de situatie was voor hen een gewone zaak.

Hoofdstuk 3 richt zich vervolgens op een groep musici die wel hogere artistieke idealen wilde nastreven. Recent muzikwetenschappelijk onderzoek heeft musici in verband gebracht met ondernemerschap. In een eerste casestudy werden vier musici uit de renaissance besproken aan de hand van een onderzoek van Pamela F. Starr. Ze gaf onvoldoende aanwijzingen dat Cordier, Puylois, Obrecht en Josquin werkelijk ondernemerschap toonden. Deze musici misten vooral het risico-element vanwege hun vaste betrekkingen in een kerkelijke omgeving. Telemann figureerde in een studie van Steven Zohn, besproken in de casestudy barok. Net als Clementi in het onderzoek van Dorothy de Val, de volgende casestudy, was Telemann een voorbeeld van een ondernemende musicus die bovendien een succesvolle carrière had. Hij toonde zich innovatief door het gebruik van nieuwe druktechnieken en wist zijn muziek efficiënt op de markt te brengen. Clementi liet zijn firma Clementi & Co in een groot deel van Europa bekend worden, ondanks stevige concurrentie, en toonde zich alert op de marktvraag. In de casestudy over de romantiek kwam Liszt opnieuw in beeld, ditmaal geheel anders dan in hoofdstuk 2. Dana Gooley zette hem neer als een strateeg, die gebruik maakte van zijn contacten bij de Parijse pers om de geveinsde uitzonderlijkheid van zijn concertserie flink aan te dikken. De serie die hij plande was niet vernieuwend en getuigde nauwelijks van ondernemerschap, maar de manier waarop hij het oordeel van het publiek beïnvloedde des te meer. Telemann, Clementi en Liszt zijn voorbeelden uit de muziekgeschiedenis van musici die een verband met ondernemerschap voor het voetlicht brengen. De aantrekkingskracht tot ondernemerschap blijkt ook uit het feit dat sommige musici wel zelfstandig wilden zijn, maar dat niet konden vanwege hun positie aan een hof. Daarentegen moet niet over het hoofd worden gezien dat er veel musici waren die geen ondernemerschap toonden, zoals de besproken musici uit de renaissance en musici die geen verheven artistieke ambities koesterden.

De hoofdstukken 2 en 3 komen samen in hoofdstuk 4. Daarin wordt het concept cultureel ondernemerschap geïntroduceerd als het in balans brengen van artistieke en zakelijke doelstellingen. Voormalig staatssecretaris Rick van der Ploeg lichtte in een nota toe waarom en hoe deze houding gestimuleerd moet worden. In de huidige maatschappij werkt ondernemerschap door in het dagelijkse leven van orkesten en ensembles die zich marktgericht en innovatief opstellen. De hoofdstukken 2 en 3 laten zien dat het fenomeen cultureel ondernemerschap niet nieuw is. Wat in deze hoofdstukken besproken is, kan dienen als context hiervoor. In de loop der eeuwen zijn verschillende posities ingenomen in het spanningsveld tussen artistieke vrijheid en ondernemerschap. Wil dat ook zeggen dat de musicus van de 21e

eeuw legitieme argumenten uit de geschiedenis kan halen om zich, indien nodig, te verdedigen voor het al dan niet tonen van ondernemerschap? Het voldoet immers niet om te zeggen: “Beethoven leek het niet te doen, dus waarom wij wel?” De situaties van musici van vroeger en nu zijn zo verschillend, dat het problematisch is om plausibele vergelijkingen te maken. Wel kan een beroep worden gedaan op Kants esthetica, maar dan is het de vraag in hoeverre deze filosofische theorie uit het verleden rechtstreeks te vertalen is in de muzikale praktijk van de 21e eeuw.

In deze scriptie zijn voldoende aanwijzingen gevonden om te concluderen dat de ambivalente verhouding tussen kunstenaarschap en ondernemerschap wortels heeft in de muziekgeschiedenis. De opvatting dat kunstenaarschap en ondernemerschap elkaar uitsluiten is te begrijpen vanuit een muziekhistorische achtergrond, maar dat geldt evenzeer voor de opvatting dat ze elkaar juist aantrekken. Toch kunnen situaties en muziekfilosofieën uit het verleden niet als zinvol en sluitend argument gebruikt worden om beroepspraktijken in de huidige muziekwereld te verdedigen of te betwisten.

Dit onderzoek was niet uitputtend en veel vragen liggen nog open. Kreeg Telemann bijvoorbeeld te maken met abonnees die hun abonnement opzegden, omdat ze het repertoire niet meer aansprekend vonden en zo ja, hoe reageerde hij daarop? Was hij de enige musicus in de verre omgeving die ook ondernemer was of was hij een van de velen, maar toevallig wel de meest succesvolle? Hoe valt het te verklaren dat bijna niemand merkte dat Liszt zijn contacten met pers gebruikte? Of werd het wel opgemerkt, maar niet uitgebreid aan het licht gebracht? Ook liggen er mogelijkheden voor nader onderzoek naar ondernemerschap bij de musicus van de 21e eeuw. Een studie zou zich kunnen richten op de motieven voor orkesten en ensembles om ondernemerschap te tonen. Is ondernemerschap voor hen een middel om winst te maken? Zo ja, hoe gaan zij om met het idee van artistieke vrijheid? Mijn overtuiging is dat dergelijk onderzoek niet alleen voor de muzikwetenschap relevant is, maar ook voor de muziekpraktijk, juist in een tijd waarin ondernemerschap een voorwaarde voor subsidie is.