

DUVEEN
KOOPMAN IN ONSTERFELIJKHEID



S. N. BEHRMAN

DUVEEN
KOOPMAN IN ONSTERFELIJKHEID

AMSTERDAM
P. N. VAN KAMPEN & ZOON N.V.

Oorspronkelijke titel: Duveen

Vertaling: Lex Gans

Aan William Shawn

HOOFDSTUK I

ZWERFTOCHT

Als de grootste kunsthandelaar van zijn tijd Joseph Duveen van één van zijn drie winkels, gevestigd in Parijs, New York en Londen, naar een andere reisde, dan reisden zijn zaken en een deel van zijn voorraad met hem mee. Zijn zaken hadden een uitermate persoonlijk karakter en tijdens zijn afwezigheid waren de panden als ingeslapen. Volledige bedrijvigheid keerde pas terug bij de terugkomst van de energieke Meester. In zijn jeugd reeds had Duveen — die voor hij in 1939 op 69-jarige leeftijd stierf Lord Duveen of Millbank was geworden — geconstateerd dat Europa over veel kunstschaten en Amerika over veel geld beschikte. Deze simpele ontdekking vormde de basis voor zijn gehele verbazingwekkende loopbaan. Van 1886 af — hij was toen 17 jaar oud — reisde hij onafgebroken op en neer tussen Europa, waar hij kocht, en Amerika, waar hij verkocht. In latere jaren ontstond er een zekere regelmaat in zijn jaarlijkse zwerftocht. Tegen het einde van Mei reisde hij van New York naar Londen, waar hij de maanden Juni en Juli doorbracht. Daarna verbleef hij een paar weken in Parijs en vertrok dan voor een kuur van drie weken naar Vittel, een plaatsje in de Vogezes. Van Vittel ging hij weer voor een tweetal weken naar Parijs en vervolgens weer naar Londen. In September keerde hij naar New York terug en bracht daar de winter en het voorjaar door.

Ten behoeve van een gewaardeerde cliënt wilde Duveen deze regelmaat wel eens verbreken. Als hij bijvoorbeeld in Parijs was en Andrew Mellon of Jules Bache werd verwacht,

dan wilde hij wel eens zo inschikkelijk zijn iets langer te blijven dan gewoonlijk om Mellon of Bache te laten genieten van zijn colleges in kunstgeschiedenis. Hoewel sommige autoriteiten — vooral die in zijn geboorteland Engeland — hebben beweerd dat Duveen's kennis van de schilderkunst op in het oog lopende wijze werd overtroffen door de geestdrift die hij er voor koesterde, werd hij door de meeste van zijn rijke Amerikaanse cliënten als weinig minder dan alwetend beschouwd.

„In de ogen van de Kalief moge ik dan een vuiltje zijn, voor het vuil ben ik de Kalief!” laat Edward Knoblock de bedelaar Hajj in KISMET zeggen. De waarde die Hajj aan zijn maatschappelijke positie toekent, komt overeen met de positie die Duveen als kunstkenner innam. Zijn belangrijke leerlingen zagen zich buitengewone voorrechten toegekend. Duveen gaf Bache toestemming een voorraadjje van zijn geliefkoosd merk sigaren op te bergen in de kelders van zijn zaken in Londen en Parijs. Toen Bache op zekere dag zijn hotel in Parijs verliet om zich naar de boottrein te begeven, schoot hem te binnen dat hij niet voldoende sigaren had voor de overtocht naar New York. Snel begaf hij zich naar Duveen om zijn voorraad aan te vullen. Duveen was niet in Parijs en Bache werd ontvangen door Bertram Boggis, die destijds Duveens rechterhand was. Boggis is nu een der directeuren van Gebroeders Duveen. Terwijl Bache op zijn sigaren stond te wachten, liet Boggis hem een Van Dyck zien en vertelde hem dat Duveen dat schilderij voor hem had bestemd. Bache was zo verrukt van het schilderij dat hij het meteen kocht en bijna zijn sigaren vergat. Maar hij vertrok tenslotte met allebei. Het opbergen van de sigaren kostte hem niets, maar voor de van Dyck moest hij 275.000 dollar neertellen.

Waarschijnlijk heeft nog nooit een koopman zich zo achteloos overgegeven aan zijn impulsen van edelmoedigheid en bereidwilligheid als Duveen dit heeft gedaan. Er was bijna niets dat Duveen niet voor zijn belangrijke cliënten wilde

doen. De onmetelijk rijke Amerikanen, die vanwege hun rijkdom schuw en wantrouwig stonden tegenover lieden die zij toevallig ontmoetten, wisten op hun reizen in het buitenland vaak niet waar zij moesten gaan of wat zij moesten doen. Duveen introduceerde hen in de kringen van de adel en bracht hen naar hun grote buitenverblijven. Dat deze adellijke lieden vaak portretten van hun voorvaderen te verkopen hadden stoorde Duveen niet. Ook besprak hij hotelkamers en zorgde voor passage op schepen, die volledig bezet waren. Hij kocht huizen voor zijn cliënten of bracht hen in contact met architecten, die huizen voor hen moesten bouwen en zorgde er voor dat de architecten interieurs ontwierpen met muurvlakken, die om veel schilderijen schreeuwden. Zelfs koos hij voor sommige van zijn cliënten bruiden of bruidegoms en leidde de huwelijksfeestelijkheden met de welwillendheid van een suikeroompje. Zijn keuze werd bepaald door hetzelfde verfijnde motief, dat hem ook bij het kiezen van huizen leidde: een potentiële ontvankelijkheid voor dure kunst.

In dingen van de dag was Duveen geen geduldig mens. Hij was driftig en dictatoriaal en meende dat de wereld moest stilstaan, terwijl hij kreeg wat hij wilde. Hij beschikte over een onuitputtelijke energie en een grenzeloze geestdrift, vooral voor een schilderij dat hij zojuist had gekocht. Voor schilderijen die in handen waren van concurrenten koesterde hij alleen maar een roekeloze verachting. Een buitengewoon respectabele hoge geestelijke overwoog eens de aankoop van een Oude Meester met een religieus onderwerp, dat hem aangeboden was door de te goeder naam en faam bekend staande Engelse kunsthandel Thomas Agnew & Sons. Hij verzocht Duveen het schilderij te willen bekijken. „Prachtig, mijn beste kerel, werkelijk prachtig,” zei Duveen. „Maar ik neem aan dat u weet, dat die cherubijntjes homosexueel zijn.” Het schilderij ging terug naar Agnew. Toen het schilderij later via de zonderlinge wegen van de kunsthandel in het bezit kwam van Duveen, bracht hij de cherubijntjes door het toepassen van de

een of andere wonderbaarlijke Duveen-behandeling terug tot een normaal sexueel leven. Zo ging het ook in New York. Een schatrijke verzamelaar was zo brutaal om zich schuldig te maken aan inbreuk op de discipline. Hij stelde zich voor een zestiende eeuws Italiaans schilderij te kopen van een andere kunsthandelaar en nodigde Duveen uit om het in zijn huis in Fifth Avenue te komen bekijken. De candidaat-koper bestudeerde de gelaatsuitdrukking van Duveen nauwkeurig en zag zijn neusvleugels trillen. „Ik ruik nieuwe verf,” sprak Duveen op zorgelijke toon.

Zijn opmerkingen over schilderijen leidden soms tot processen, die jaren duurden, hem honderdduizenden dollars kostten en hele regimenten internationale experts naar de gerechtshoven van Londen, New York of Parijs riepen, om de puntjes op de i te zetten.

Een van de lasten die Duveen te torsen had was het feit dat hij in Amerika moest onderhandelen met mannen, wier temperament volkomen tegenovergesteld was aan het zijne. De grote millionairs uit het Duveen-tijdperk waren langzaam-sprekende en langzaam-denkende, voorzichtige, wantrouwige lieden. Ze waren — in de ogen van Duveen — zo voorzichtig dat men er gek van werd. Deze andere koningen, de koningen van de olie en van de staalfabrieken, van de warenhuizen en de spoorwegen, van de kranten, van obligaties en aandelen, van gebruiksartikelen en van bankiershuizen hadden zich op langzaam spreken toegelegd. Voor elk woord — en in het bijzonder voor elk werkwoord — hielden zij een behoorlijke pauze, om niet ondoordacht in verplichtingen verzeild te geraken. Voor een man als Duveen, die eigenlijk geen rust kende, was het voortdurend onderhandelen met raadselachtige figuren als J. P. Morgan, Henry Clay Frick en Mellon ronduit gesproken een pest. Soms las hij een brief van een belangrijke cliënt twintig keer over, peinzend over elke in vage termen gestelde zin. „Wat bedoelt hij nu eigenlijk?” vroeg hij dan aan zijn secretaris. „Stelt hij belang in dat schilderij of niet?”

Gedurende een lange periode had Duveen een Engelse secretaris, die H. W. Morgan heette. Er wordt beweerd dat Duveen hem alleen in dienst genomen heeft, omdat zijn naam Morgan was. Er wordt zelfs beweerd, dat Duveen hem de naam heeft laten aannemen, zodat hij Morgan kon laten komen, inplaats van Morgan hem. Het staat in elk geval vast, dat Morgan soms voor Mellon moest spelen. De dag voor elke afspraak met een belangrijke cliënt zag Duveen in zijn bed verdwijnen, om de strategische mogelijkheden te overdenken en vast te leggen. Doch als het een afspraak met Mellon gold, ging Duveen niet enkel naar bed, maar hield ook nog een repetitie met Morgan. Mellon was bijzonder moeilijk te hanteren, omdat hij uitzonderlijk ondoordringend was. „Vooruit, Morgan, jij bent Mellon,” zei Duveen dan. „Ga naar buiten en kom weer binnen.” Morgan kwam weer terug als Mellon en Duveen begon hem dan onmiddellijk op een spervuur van vragen te onthalen. Morgan verplaatste zich in Mellon's ondoordringendheid en probeerde te antwoorden zonder iets te zeggen. Het feit dat Mellon's Pittsburgs accent nu met een sterk Londens accent overgoten was, deed niets af aan Duveen's illusie.

Na een gesprek met Mellon keerde Duveen soms volkomen overstuurd naar huis terug. Mellon's twijfel greep hem steeds hevig aan. Dan ging hij weer naar bed om na te denken over de onopgehelderde vraagstukken. Zijn eigen geest kende geen twijfel. Elk schilderij, elk gobelin, elk beeld dat hij te koop aanbood was het grootste sinds het laatste en tot het volgende. Hoe konden deze lieden talmen? Hoe konden ze hun lust om deze schitterende kunstwerken te bezitten bedwingen? En dat alleen maar om een bagatel als de prijs. Hun geld konden zij meermalen vervangen, maar zij kregen iets dat onvervangbaar was, als zij alleen maar, door Duveen's prijs te betalen, een Duveen kochten. (Als een Titiaan of een Raphael of een Donatello uit Duveen's handen overging in die van Joseph E. Widener of Benjamin Altman of Samuel H. Kress,

dan werd het een Widener of een Altman of een Kress, doch tot op dat ogenblik bleef het een Duveen.) Maar Duveen leerde hoe zijn last te dragen en zag zelfs kans er een beetje mee te manipuleren. Terwijl hij zich met hun twijfel bezig hield, verstevigde hij zijn eigen overtuiging en liet hen wat meer betalen voor de tijd en de moeite die het hem gekost had. Hij liet zijn cliënten beseffen, dat hij over uitzonderlijke mogelijkheden tot het verkrijgen van grote kunstschaten beschikte, doch dat de vraag het aanbod verre overtrof. Bovendien zorgde hij ervoor dat hun twijfel met betrekking tot de prijzen van deze kunstwerken, werd overheerst door hun meer directe twijfel of hij hun deze werken wilde verkopen of niet.

Als Duveen zich in Parijs of in Vittel bevond, kreeg hij dagelijks rapporten van zijn zaken in New York en Londen. Deze rapporten vertelden hem nauwkeurig welke cliënten of knabbelaars de zaken bezocht hadden, welke schilderijen zij hadden bekeken en hoe lang, wat zij gezegd hadden en al wat dies meer zij. Uit andere bronnen vernam hij welke belangrijke collecties te koop werden aangeboden, terwijl hij tevens foto's van de kunstschaten uit deze collecties ontving. Ook ontving hij rapporten van zijn speurders, die hij geheel Europa liet afreizen om adellijke personen op te snorren, die het plan hadden orde op hun financiële aangelegenheden te stellen en voor wat kleingeld bereid waren enkele van hun familieportretten op te offeren. Deze rapporten bevatten soms de kletspraatjes van huispersoneel, dat een gesprek tussen hun meester en een grote kunsthandelaar had afgeluisterd en gehoord had dat de baas na het eten onder het genot van een glaasje cognac had gezegd, dat hij misschien — misschien en onder bijzondere omstandigheden — wel afstand zou willen doen van het prachtige door Gainsborough geschilderde vrouweportret, dat gracieus glimlachend van boven de schoorsteenmantel op hen neerkeek. Als Duveen een dergelijke tip kreeg, haastte hij zich om zich de omstandigheden voor te stellen, waaronder de eigenaar van de Gainsborough mis-

schien wel zou willen verkopen. Dikwijls bevond de kunsthandelaar, die het glaasje cognac had genoten, zich niet in een positie om te genieten van de voordelen, verbonden aan het verhandelen van een Gainsborough. Tijdens onderhandelingen met de hoofden van adellijke families sloeg Duveen de andere kunsthandelaren meestal met stukken; zijn openhartigheid en de onstuimigheid, waarmee hij de aanval inzette, overdonderde de hertogen en baronnen. Hij verknoeide hun en zijn tijd niet met geprevel over kunst (dat bewaarde hij voor zijn Amerikaanse cliënten); hij sprak over prijzen, over hoge prijzen. „Mooiste ding dat *ik* ooit gezien heb. Betaal ik de hoogste prijs voor, die *u* ooit gezien hebt!” placht hij te zeggen. Met deze techniek behaalde hij bij de hertogen en baronnen de prachtigste resultaten. Zij waren er vertrouwd mee, vanwege hun veelvuldige in- en verkopen op het gebied van paarden.

Als hij zich in Parijs bevond ontving Duveen dikwijls opgewonden brieven van zijn accountant in New York, die hem bezwoer dat hij de inkoop moest stopzetten. Duveen, die zich op een verkoop nooit zo liet voorstaan als op een aankoop, besteedde op zijn jaarlijkse buitenlandse trip meestal een miljoen dollar en af en toe zelfs drie of vier millioen. Deze ontzaggelijke uitgaven evenaarden de buitensporigheden, die een Morgan zich veroorloofde. In zijn biografie van Morgan schrijft Frederick Lewis Allen: „De bedragen die hij betaalde voor kunstschaten waren zo groot, dat men in zijn bank in Wall Street tegen het einde van elk jaar, als de balans werd opgemaakt, zorgelijk op de resultaten wachtte. Elk jaar weer vroeg men zich af of Morgan's persoonlijk saldo groot genoeg zou zijn om de bedragen te dekken, die hij bij zijn andere banken had opgenomen. Hij had namelijk de gewoonte de kunstschaten te betalen met chèques op zijn filialen in Londen of in Parijs. Duveen en Morgan staken — volgens hun boekhouder — te veel geld in kunst.

Duveen's financiën vormden een raadsel voor zijn vrienden,

zijn cliënten, zijn medewerkers en voor de andere kunsthandelaars. In Juli 1930, toen de kunsthandelaars over de gehele wereld naar geld snakten, deed Duveen hen verstomd staan door vier en een half millioen dollar te betalen voor de collectie Gustave Dreyfus. Bache, die niet alleen een cliënt maar ook een intieme vriend van Duveen was, heeft eens gezegd: „Ik begrijp Joe volkomen. Ook zijn wijze van inkopen en zijn verkoopspolitiek. Maar ik moet bekennen dat ik van zijn financiering geen kaas gegeten heb.” Crisis of geen crisis, Duveen hield vast aan zijn principe een zo hoog mogelijke prijs te betalen en gewoonlijk gelukte hem dat. Het vasthouden aan dit principe eiste tact, soms zelfs gebrek aan tact. Een Engelse dame van adel wilde een familieportret verkopen. Duveen vroeg haar wat zij er voor wilde hebben. Bedeesd noemde zij het bedrag van achttien duizend pond. Duveen was hoogst verontwaardigd. „Wat?” riep hij uit. „Achtien duizend pond voor een schilderij met dergelijke kwaliteiten? Belachelijk, mevrouw! Belachelijk!” Hij begon uit te wijden over de kwaliteiten van het schilderij, alsof hij bezig was het te verkopen — hetgeen hij in zijn geest inderdaad reeds deed — inplaats van het te kopen. Een soort van omgekeerd loven en bieden vond plaats. Tenslotte vroeg de eigenares hem hoeveel hij dacht dat het schilderij waard was. Duveen, die reeds besloten had hoeveel hij een zijner Amerikaanse cliënten zou laten betalen (een bedrag dat hij niet met een schoon geweten zou kunnen vragen voor een schilderij dat hem „slechts” achttien duizend pond had gekost), riep op verwijtende toon uit: „Mevrouw, de laagste prijs die u voor dit schilderij zou mogen accepteren is vijfentwintig duizend pond sterling!” Door zijn geestdrift uit het veld geslagen stemde zij toe.

Duveen had diep respect voor de prijzen, die hij voor de door hem gekochte en verkochte objecten had vastgesteld. Zijn cliënten probeerden hem dikwijls en op verschillende manieren in een positie te manoeuvreren, waarbij hij zich mis-

schien genoodzaakt zou zien zijn hoog niveau los te laten, maar hij slaagde er bijna altijd in het niveau te handhaven. Een voorbeeld van een dergelijke manoeuvre is de geschiedenis van de drie borstbeelden uit de Dreyfus-collectie, die zich in 1934 afspeelde. Het betrof een Verrocchio, een Donatello en een Desiderio da Settignano. Duveen bood John D. Rockefeller dit trio aan voor anderhalf miljoen dollar. Rockefeller vond de prijs ietwat aan de hoge kant. Duveen daarentegen vond, gezien de kwaliteit van de beelden, dat hij ze zo goed als cadeau gaf. Schriftelijk gaf hij Rockefeller een optie van een jaar op de beelden. Ze mochten een jaar lang in het huis van Rockefeller logeren, zonder te betalen. Duveen hoopte dat gedurende die tijd de aantrekkingskracht die de bezoekers op hun krenterige gastheer uitoefenden, zou uitgroeien tot een meer duurzame band. Na enkele maanden groeide de aantrekkingskracht inderdaad uit tot liefde, maar de liefde was geen anderhalf miljoen dollar waard. Rockefeller schreef Duveen een brief en deed een tegenvoorstel. Hij bezat een aantal gobelins die hem een kwart miljoen dollar hadden gekost. Hij stelde voor Duveen die gobelins te sturen, zodat *hij* de gelegenheid kreeg van *hen* te gaan houden. Hij wilde dan de borstbeelden kopen voor een miljoen dollar en de gobelins op de koop toe geven. Het was nog steeds crisistijd en de meeste mensen gingen nog gebukt onder de lasten van de crisis. Rockefeller dacht, zo zei hij in zijn brief, dat een miljoen dollar in contanten Duveen misschien welkom zou zijn. Door deze brief raakte Duveen geheel overstuurd. De brief hinderde hem meer dan de meeste brieven die hij van zijn cliënten ontvangen had. Zijn rechtskundige adviseur deelde hem mede, dat dit tegenvoorstel, indien het niet onmiddellijk werd herroepen, zou kunnen leiden tot het annuleren van de optie. Duveen ging achter zijn schrijfbureau zitten en schreef persoonlijk het antwoord. Voor zover het de gobelins betrof, zo deelde hij Rockefeller mede: hij had gobelins en voelde niet voor meer. Bovendien, zo schreef hij, bemoeide hij

zich niet met de beurshandel in aandelen en had dus geen last van de crisis. Langs zijn neus weg gaf hij blijk van zijn medeleven met hen die daar wel bij betrokken waren. Door op een toon van verbazing en ongeloof te schrijven, dat hij verrast was kennis te moeten nemen van het feit dat dergelijke lieden bestonden, slaagde Duveen erin Rockefeller te suggereren, dat indien deze zich in tijdelijke financiële moeilijkheden mocht bevinden, hij, Duveen, gaarne bereid was hem te helpen. Hij stelde Rockefeller's bod van een millioen dollar in contanten op prijs, maar hij liet uitkomen dat hij, naast gobelins, ook wel een millioen dollar had. Na de brief gepost te hebben, voorspelde Duveen met zijn gebruikelijk optimisme aan zijn medewerkers, dat Rockefeller de beelden tenslotte voor de gevraagde prijs zou kopen. Tegen Kerstmis, toen de optie nog slechts enkele weken van kracht zou zijn, deelde Rockefeller Duveen mede, dat hij besloten had de beelden niet te kopen. Hij verzocht Duveen ze terug te nemen. Weer was Duveen bereid te tonen hoe edelmoedig hij kon zijn. Deze keer wierp hij het op de veiligheid van Rockefeller's huis. „O, laat maar,” zei hij. „In jouw huis zijn ze even veilig als in het mijne.” In alle liefdesverhoudingen komt er een moment waarop het verlangen het volledig bezitten van de geliefde eist. Voor Rockefeller kwam dit moment op de dag waarop de optie afliep. De 31ste December, te elfder ure, deelde hij Duveen mede dat hij de beelden wilde kopen voor anderhalf millioen dollar.

Tijdens zijn bezoeken aan Parijs had Duveen menigmaal met bewondering gekeken naar het gebouw, dat het Ministerie van Marine huisde. Dit is een schepping van de grote hofarchitect van Lodewijk XV, Jacques-Ange Gabriel. De door Gabriel ontworpen gevel strekt haar nobele lijnen uit over het gehele bouwwerk aan de Place de la Concorde. Het gebouw bestaat uit een reusachtig middenstuk, geflankeerd door machtige vleugels. Op zekere dag sneed Duveen er in zijn levendige verbeelding een vleugel af en verplaatste die naar

New York. Zijn onmetelijke energie werd daarna aan het werk gezet om deze illusie een vorm in de werkelijkheid te geven. In 1911 gaf hij de architect Horace Trumbauer uit Philadelphia en diens Parijse collega René Sergent opdracht op de hoek van Fifth Avenue en Fifty-sixth Street een reproductie te bouwen van een van Gabriel's vleugels. Het moest een gebouw van vijf verdiepingen worden en dertig vertrekken bevatten. In dit gebouw vestigde hij zijn kunsthandel. Elke steen kwam uit Frankrijk, uit de groeven van St. Quentin en Chassignelles. De totale kosten bedroegen een millioen dollar, maar dat was niet teveel voor een gebouw, waarin de kunstschaten van Duveen ondergebracht moesten worden. De acht of tien grote cliënten, die het gebouw zouden betreden — het handjevol lieden met wie Duveen het overgrote deel van zijn transacties afsloot — om de verzamelde bezittingen van koningen en keizers en kerkvorsten te bekijken, waren eveneens heersers en moesten worden ontvangen in een omgeving, die moest meewerken hen bewust te doen worden van hun recht deze bezittingen over te nemen.

In Parijs logeerde Duveen altijd in het Ritz Hotel. Een permanente gast in dit hotel, met wie Duveen in de loop der jaren vaak zaken deed, was Calouste S. Gulbenkian, de Armeense petroleummagnaat. Gulbenkian, die toen reeds en ook nu nog een groot deel van de petroleumbronnen in Irak controleerde, wordt vaak de rijkste man van Europa en soms zelfs de rijkste man van de wereld genoemd en bezit een van de kostbaarste kunstverzamelingen van de wereld.

Van al zijn wapenfeiten zijn de keren die hij Duveen te slim is afgeweest misschien wel het merkwaardigst. Toen hij Duveen eens in de lift van het Ritz Hotel ontmoette, vertelde hij hem dat hij iemand kende, die drie prachtige Engelse schilderijen wilde verkopen: een Reynolds, een Lawrence en een Gainsborough. Doch ze waren alleen maar samen te koop. Gulbenkian deed het volgende voorstel: Duveen moest de

schilderijen kopen en hem als beloning voor de tip een optie geven op één van de drie. Het deed er niet toe welk. Doch Gulbenkian stelde nog één voorwaarde. Voor hij zijn keus bepaalde, moest Duveen voor ieder schilderij een prijs vaststellen. De afzonderlijke prijzen hoefde hij niet bekend te maken, doch het totaal mocht het totaal bedrag, dat Duveen zou moeten betalen, niet te boven gaan. Duveen kocht de schilderijen en ging de afzonderlijke prijzen bepalen. Daar hij Gulbenkian een som wilde laten betalen, die in overeenstemming was met diens reputatie als de rijkste man van Europa, dacht hij diep na voor hij het schilderij koos, dat Gulbenkian volgens zijn mening wilde kopen. Het mooiste, doch het minst opvallende, was het *Portret van Mevrouw Lowndestone* van Gainsborough. Het uitbundigst was het schilderij van Lawrence. Duveen besloot dat de Oosterse smaak van zijn cliënt hem de Lawrence zou doen kiezen. Voor de Lawrence werd dus de Duveen-prijs vastgesteld, hetgeen betekende dat de prijs van de twee overblijvende zeer schappelijk moest worden. Hij hield geen rekening met het feit dat Gulbenkian niet alleen een Oosterling, maar ook een uitstekend kunstkenner is. Gulbenkian koos de Gainsborough. Dit was een van de weinige keren dat iemand een Duveen kocht, zonder een Duveen-prijs te betalen.

Duveen was over het geheel genomen niet gelukkig in zijn transacties met Gulbenkian. Hij deed zijn uiterste best, doch het succes dat zijn transacties met zijn Amerikaanse cliënten kenmerkte, bleef hier achterwege. En dat niet alleen. In 1921 leidde een poging van Duveen om voor Gulbenkian een tweetal Rembrandts te bemachtigen zelfs tot een nare rechtzaak. Gedurende deze zaak vond Duveen zichzelf in de vervelende positie te moeten getuigen tegen een van zijn beste Amerikaanse cliënten, de millionair Joseph E. Widener. Het *Portret van een man met hoge hoed en handschoenen* en het *Portret van een dame met een struisveren waaijer* werden als zeer goede Rembrandts beschouwd. De Russische Prins Felix

Youssouppoff, die Rasputin heeft gedood, had deze doeken geerfd. Na de revolutie moest hij Rusland nogal haastig verlaten en ging naar Parijs, doch slaagde erin de schilderijen mee te nemen. Toen hij zich kort daarop in geldverlegenheid bevond, zocht hij Widener, die in Londen logeerde, op en bood hem de schilderijen in onderpand aan voor een lening van honderdduizend pond. Widener antwoordde dat hij geen bankier was; hij was bereid de schilderijen te kopen voor honderdduizend pond, maar hij wilde de prins er geen cent op lenen. Widener keerde terug naar New York en na weken van schriftelijke en telegrafische onderhandelingen, ondertekende Youssouppoff een contract, waarbij hij Widener de schilderijen verkocht voor honderdduizend pond, met dien verstande dat Widener hem de schilderijen terug zou verkopen voor hetzelfde bedrag, verhoogd met een jaarlijkse rente van 8%, indien op of voor 1 Januari 1924 (Youssouppoff gaf hier blijk van een zekere vorm van heimwee) de restauratie van het oude régime in Rusland het voor Youssouppoff mogelijk zou maken „deze prachtige kunstwerken te behouden en er persoonlijk van te genieten.” Juist in deze periode gaf Gulbenkian Duveen te kennen, dat hij graag een paar Rembrandts wilde hebben. Duveen begon Gulbenkian's verlangen aan te wakkeren en werkte het op tot een vorm van melancholieke begerigheid. „Als je in Rembrandts geïnteresseerd bent,” zei hij, „dan heeft Widener je juist de twee beste van de wereld voor je neus weggepikt. Hij heeft ze samen voor honderdduizend pond gekocht en dat zijn ze elk afzonderlijk waard.” Gulbenkian was verontwaardigd, dat het werk van een talent als Rembrandt onder de prijs werd verkocht; hij was bereid de kunstenaar te geven wat hem toekwam. Het nieuws van Gulbenkian's plotseling opgekomen gevoel voor rechtvaardigheid bereikte Youssouppoff, die buitengewoon verheugd was te vernemen dat men Rembrandt recht wilde doen. Met het oog op de tot tweehonderdduizend pond verhoogde waarde van het werk van de kunstenaar,

meende Youssouppoff het recht te hebben Widener te verzoeken hem de schilderijen terug te geven. Hetgeen hij dan ook deed. Widener wilde daarop weten welke revolutie het was geweest, die de prins in staat had gesteld weer van zijn schilderijen te genieten. Youssouppoff zei dat hem dat geen bl... aanging. Widener antwoordde dat in het contract sprake was van een economische revolutie en dat, als Youssouppoff van plan was zo geheimzinnig te doen, er geen sprake van was dat hij de schilderijen terugkreeg. Hierop antwoordde Youssouppoff met een rechtzaak, waarbij hij eiste dat Widener de schilderijen zou retourneren.

Deze rechtzaak, die in 1925 voor Het Opperste Gerechtshof van New York diende, onderscheidde zich niet door de wellevendheid van de twee partijen. Emory R. Buckner, een van Youssouppoff's advocaten, stelde dat de Prins de schilderijen alleen maar bij Widener had beleend voor een bedrag van honderdduizend pond tegen een rente van 8% per jaar, terwijl een van de andere advocaten van de Prins Widener een „pandjesbaas” noemde. Een derde advocaat, Clarence J. Shearn, verklaarde dat Widener een linke zakenman was, die een gentleman bij de neus genomen had. Met uitzonderlijke zelfbeheersing onthield hij zich van het uitspreken van nog scherpere beschuldigingen tegen Widener. „Ik zou het woord „meineed” van de daken kunnen schreeuwen,” zei hij. „Ik zou kunnen zeggen dat Widener een dief, een meinedige en een zwendelaar is. Maar dat vind ik niet nodig. Als getuige heeft hij een beeld van zijn eigen karakter gegeven.” Duveen, die door de verdediging als getuige was opgeroepen, gaf de rechtbank een ietwat afwijkend beeld van Widener. Hij verklaarde dat Widener de laatste jaren van hem voor een bedrag van zeshonderdduizend dollar aan kunstschaten had gekocht en dat hij, Duveen, hem had gezegd, dat de naam Widener in zijn boeken hem voldoende was. „U kunt mij betalen wanneer u wilt,” had hij gezegd. Bij hun pogingen te bewijzen dat Widener Youssouppoff in de maling genomen had, ondernamen

Youssoupoff's advocaten een tegenaanval, door Duveen op te roepen als getuige voor de eiser. Duveen verklaarde, dat hij de Prins eens vijfhonderdvijftig duizend dollar voor de twee Rembrandts had geboden en dat de Prins een millioen had gevraagd. Als hij de prijs die de Prins vroeg had betaald, zei Duveen, dan zou hij slechts tien percent hebben kunnen verdienen. Hoewel hij inderdaad, zo zei hij, soms genoeg nam met een zeer klein winstpercentage en soms zelfs verkocht met verlies. „Ik heb de heer Widener eens een aantal kunstschatten verkocht voor een bedrag van driehonderdvijftig duizend dollar en die transactie heeft me de rente van dat bedrag gekost,” zei hij. „Dat schijnt gewoonlijk het lot te zijn van de mensen die zaken doen met de heer Widener,” merkte de advocaat Shearn op. Een protest volgde en Shearn trok zijn woorden in, doch het genoeg deze opmerking geplaatst te hebben kon men hem niet ontnemen. Op een ander tijdstip verklaarde Duveen, dat zijn bewondering voor de Rembrandts sterk verminderd was; er bestonden betere, zo zei hij, dan het tweetal van de Prins. Bijvoorbeeld een schilderij dat hij Widener zelf had verkocht. Maar ja, Youssoupoff's Rembrandts waren nooit Duveens geweest . . .

De rechtzaak bracht nog meer ongebruikelijke incidenten aan het licht. De kunsthandelaar Arthur J. Sulley, die als Widener's Londense agent fungeerde en die Youssoupoff honderd duizend pond had betaald (in de vorm van een tweetal chèques — één van vijfenveertig duizend en één van vijfenvijftig duizend pond) verklaarde, dat de Prins in gezelschap van verschillende vrienden op zijn kantoor was gekomen om het contract te ondertekenen en de chèques in ontvangst te nemen. Reeds voor de ondertekening probeerden de vrienden de chèques te grijpen. Sulley zei, dat hij de chèques boven zijn hoofd had moeten houden, om te voorkomen dat ze door de vrienden werden weggegraaid. De heren beweerden dat ze de chèques alleen maar wilden bekijken. Toen Widener, die Youssoupoff schriftelijk verzocht had de gehele transactie ge-

heim te houden, gevraagd werd waarom hij dit had gedaan, verklaarde hij: „Ik vond het in die tijd niet juist, om bekend te laten worden dat er dergelijke hoge bedragen werden besteed voor de aankoop van schilderijen. Ik dacht dat dit de invloed van het Bolsjewisme zou kunnen versterken.” Dit was een van de vele gelegenheden, waarbij de grootkapitalisten uit die tijd lieten blijken, dat ze het beter vonden hun opvallend grote uitgaven op onopvallende wijze te laten plaatsvinden.

Reeds tijdens het begin van de zaak werd de naam Gulbenkian genoemd. Shearn verklaarde dat Gulbenkian, uit hoffelijke overwegingen, Youssoupoff het geld had voorgesloten om de schilderijen terug te kopen en, dat Youssoupoff, eveneens uit hoffelijkheid, Gulbenkian de schilderijen als onderpand had opgedrongen. De verdediging daarentegen probeerde aan te tonen, dat Gulbenkian de schilderijen zelf wilde kopen, dat ze niet voor Youssoupoff bestemd waren, dat Youssoupoff niet van plan was geweest „deze prachtige kunstwerken te behouden en er persoonlijk van te genieten,” maar dat hij alleen had willen proberen er een hogere prijs voor te maken. De Prins probeerde de zaak op een hoger en minder smakeloos plan te brengen. Tijdens zijn verhoor verklaarde hij, dat hij het aanbod van Gulbenkian als een geldelijk equivalent van een nieuw régime in Rusland beschouwde en dat Widener, door het vasthouden aan een terugkeer van de Romanoffs, zich alleen maar op de letter beriep. Hij verklaarde vervolgens, dat zijn familie een vermogen van vijfhonderd millioen dollar had bezeten en dat hij, ondanks de revolutie, nog een huis in Genève, dat honderdvijfenzeventig duizend dollar, en een huis in Parijs dat vijfenveertig duizend dollar waard was, bezat. Bovendien was er nog een landgoed in Bretagne, dat zevenhonderd duizend dollar waard was. Zijn familie had het de Franse regering cadeau gedaan, maar hij verwachtte dat hij het zeer binnenkort terug zou krijgen. Een paar dagen later verscheen de Prins weer in de getuigenbank

en verklaarde dat hij bij zijn opsomming een aantal juwelen ter waarde van zeventig duizend dollar vergeten had. Een van Widener's advocaten viel op scherpe toon uit: „Is het uw bedoeling om met al uw vaagheid en uw geheugenverlies op de rechtbank de indruk van een simpel man te maken?” „Ik wil helemaal geen indruk op de rechtbank maken,” antwoordde de Prins met mannelijke bescheidenheid. „Ik wil alleen maar zijn die ik ben.”

Widener maakte zijn eigen zaak nodeloos ingewikkeld door te verklaren dat Youssoupoff niet alleen het contract ondertekend had, maar hem ook nog een telegrafische bevestiging van het tot standkomen van de transactie had gezonden. Maar toen men Widener verzocht het telegram te tonen, kon hij het niet vinden. „Ik stel vast dat het telegram niet gevonden kan worden,” verklaarde Shearn edelmoedig, „omdat het duidelijk is dat een dergelijk telegram niet werd verzonden.” De telegraafmaatschappijen waren verplicht de duplicaten gedurende een jaar te bewaren, maar na afloop van het jaar werden ze vernietigd. „Iemand die kwade bedoelingen heeft,” zo vervolgde Shearn, „hoeft alleen maar een jaar te wachten en dan een verklaring af te leggen met betrekking tot de tekst van een fictief telegram. Of dit telegram werkelijk verzonden is, kan dan niet meer worden nagegaan. Daarna kan de persoon in kwestie een serie secretarissen als getuigen laten oproepen, die allemaal zweren dat een telegram met een dergelijk inhoud is ontvangen en die deze bewering staande houden, tegenover de pertinente ontkenning van de persoon, die als de afzender wordt aangeduid.” Geprikkeld door deze woorden liet Widener zijn huis in Philadelphia van onder tot boven door speurders afzoeken. Kussens werden opengereten en geheime laden van antieke meubelstukken werden onderzocht, maar het vermiste telegram kwam niet voor de dag. Toch won Widener de zaak. Het Hof concludeerde, dat zijn contract met Youssoupoff een verkooptransactie was en dat indien Gulbenkian werd toegestaan de Prins het

geld te lenen voor het terugkopen van de schilderijen, Gulbenkian de man zou zijn die „de schilderijen zou behouden en er persoonlijk van zou genieten.” Een jaar voor Widener's dood gingen de schilderijen naar de National Gallery in Washington, waar zij nu nog hangen. Het verdwenen telegram viel maanden na afloop van de rechtzaak uit een oud boek, dat zich in Widener's zitkamer bevond.

In Londen logeerde Duveen altijd in het Claridge Hotel. De vertrekken, die hij daar bewoonde, leken op een klein museum. Dat was trouwens het geval met alle kamers, die hij gedurende zijn jaarlijkse zwerftocht betrok. Zijn smaak was onfeilbaar. Zelfs de lieden die altijd kwaad van hem spraken, hebben dit toegegeven. Hij plaatste de schilderijen, beelden en kunstvoorwerpen, die hij bij zich had zo, dat zijn cliënten en zijn vrienden hem konden bezoeken in een omgeving die hem waardig was en opdat zij zo nodig een en ander mee naar huis konden nemen. Altijd had hij een lievelingsschilderij bij zich en dit was zonder mankeren het laatste dat hij gekocht had. Als hij in zijn kamer dineerde, liet hij het naast zich op een ezel zetten en als hij naar bed ging, nam hij het schilderij mee naar zijn slaapkamer. Adellijke dames uit alle landen van Europa en rijke uit Amerika kwamen hem in het Claridge Hotel bezoeken. Met zijn lange rij van vrouwelijke cliënten — de merkwaardige Arabella Huntington, die eerst met Collis P. Huntington en daarna met diens neef H. E. Huntington getrouwd was, is de eerste geweest — schijnt Duveen eenzelfde verhouding gehad te hebben, als Disraeli had met Koningin Victoria: hij gaf ze het gevoel, dat zij, samen met hem, bezig waren een groots werk te verrichten. De dames verbeeldden zich dat hij en zij fijnproevers waren, die gezamenlijk aanzaten aan de van overvloed krakende tafels van de cultuur.

Een van Duveen's boezemvrienden in Londen tijdens de jaren tussen de twee wereldoorlogen was Lord d'Abernon, die

in het begin van de twintiger jaren Brits ambassadeur in Berlijn is geweest. Lord d'Abernon placht Duveen te beschrijven als een vriend, van wiens gezelschap een zeer opwekkende invloed uitging. Hij lanceerde de interessante theorie, dat Duveen's beroemde lach, een copie was van de aanstekelijke lach van een bekend Engels architect: Duveen's voorliefde voor architecten begon reeds vroeg! Iedereen geeft toe dat Duveen's geestdrift onweerstaanbaar was en dat het onmogelijk was zich te onttrekken aan de opwekkende invloed van zijn grapjasserie. Zijn vrienden waren, zoals ook Lord d'Abernon, bijna allemaal oudere mannen, die zijn gezelschap onder meer op prijs stelden, omdat hij hun weer een gevoel van jeugd gaf. Duveen slaagde er zelfs in enkele van zijn schilderijen te verjongen. Eens stond hij laat in de namiddag voor een schilderij, dat hij aan Mellon verkocht had, en wijdde op geestdriftige toon uit over de wonderen van dit kunstwerk. Plotseling vielen enkele stralen van de ondergaande zon door het raam en zetten het schilderij in een zee van zacht licht. Dit was de vorm van samenwerking, die Duveen van alle onderdelen van het heelal verwachtte: van de levende zowel als van de dode dingen. Toen zijn verrukking wat gezakt was merkte Mellon op bedroefde toon op: „Ach, ja . . . Als jij hier bent zijn de schilderijen altijd veel mooier . . .”

In Londen besteedde Duveen zijn tijd af en toe, en in afwijking van zijn karaktereigenschappen, aan de kunstzinnige ontwikkeling van een niet-koper, die zelfs niet de mogelijkheden had een koper te worden. Met de gevoelens van tederheid van een meester voor het nog maagdelijk waarnemingsorgaan van een leerling leidde Duveen de toekomstige eerste minister van het Britse Koninkrijk, Ramsay MacDonald, die toen alleen nog maar lid van het Lagerhuis was, rond in de Londense kunstzalen. Dit leek op een volkomen belangeloos verleende gunst en dat was het ook, want MacDonald kwam voort uit een sociaal milieu, waar men zich niet te buiten ging aan het kopen van schilderijen. Maar zelfs Duveen's on-

baatzuchtigheid bleek voordelen op te leveren. In 1929 werd MacDonald eerste minister en korte tijd daarna werd Duveen benoemd tot lid van de raad van beheer van de National Gallery. Dit was een eer, die nog nooit een kunsthandelaar te beurt gevallen was en veroorzaakte schandaal en herrie. Was het juist dat een man, die zich bezighield met de verkoop van kunstwerken, een positie innam, die hem in staat stelde invloed uit te oefenen op de aankopen van een instituut, dat door de staat werd gefinancierd? Neville Chamberlain, die in 1937 eerste minister werd, dacht van niet en herriep de benoeming. Dit ontslag heeft een schaduw geworpen over Duveen's laatste levensjaren. Doch voor die tijd hadden Duveen en MacDonald toch veel plezier gehad, terwijl zij naast elkaar gezeten de vergaderingen van de raad van het beheer van de National Gallery bijwoonden, en in 1933 zorgde de dankbare leerling er voor dat de meester in de adelstand werd verheven. Toen Duveen enkele jaren tevoren in zijn prachtige woning op de hoek van Ninety-First Street en Madison Avenue in New York een diner aanbood ter gelegenheid van MacDonald's verjaardag, had de bezoekende eerste minister verklaard: „Ik weet wat Sir Joseph's liefste wens is. En die zal ik vervullen, al zou het ook het laatste zijn wat ik in dit leven doe.” MacDonald werd geholpen door Lord d'Abernon. Men zegt dat Lord d'Abernon bergen verzette, om te zorgen dat Duveen zijn titel kreeg. Een vriendelijke tijdgenoot merkte op, dat Lord d'Abernon jarenlang directeur van de Engels-Turkse Bank was geweest en vervolgde: „Zijn langdurige oefening in de omgang met Turken, had Lord d'Abernon de mogelijkheid geschonken Duveen volledig te begrijpen.” Dit begrip — op de juiste wijze toegepast — droeg er toe bij, dat Duveen de begeerde titel kreeg. In 1919 was Duveen geridderd; in 1927 kreeg hij de titel van baronet; en nu, in 1933, werd hij baron. Een Engelsman, die in de adelstand wordt verheven, neemt de naam van zijn woonplaats vaak in zijn titels op, zoals bijvoorbeeld Disraeli deed met

Beaconsfield. Maar Duveen, die met uitzondering van zijn huis in Madison Avenue jarenlang geen vaste woonplaats had, koos het deel van Londen dat bekend staat als Millbank, omdat de Tate Gallery zich daar bevond. In de loop der jaren had hij de Tate Gallery een groot aantal kunstschaten geschonken. Hij noemde zich dus Lord Duveen van Millbank.

Telkens als Duveen uit Londen in New York arriveerde, werden hij en zijn fabelachtige aankopen van recente datum begroet met de fanfares van de publiciteit. In de Herald Tribune, wiens rubriek *Vandaag is het twintig jaar geleden* nog een kleine dosis onsterfelijkheid bezorgt aan de lieden, die zo slim zijn geweest zich twintig jaar geleden te onderscheiden, kan men de laatste tijd herhaaldelijk stukjes over Duveen vinden, zoals:

19 Februari 1926,

De kunsthandelaar Sir Joseph Duveen heeft de Wachtmeister-Rembrandt gekocht voor een bedrag van 410.000 dollar. Dit is een van de hoogste bedragen die ooit voor een Rembrandt betaald zijn. Sir Joseph neemt het schilderij mee naar New York. Het schilderij, dat *Portret van een Jongeman* wordt genoemd, is verkocht door Graaf Carl Wachtmeister en ongeveer 200 jaar in het bezit van diens familie geweest.

18 Juli 1927,

De internationale kunsthandelaar Sir Joseph Duveen heeft gisteren in Londen de gehele verzameling van 120 Italiaanse Oude Meesters gekocht, die het eigendom waren van Robert H. Benson. De collectie wordt in zijn geheel naar New York vervoerd. De koopprijs bedroeg 3.000.000 dollar.

7 Januari 1929,

Londen: Andrew W. Mellon, minister van financiën der Verenigde Staten, heeft Rafael's „Madonna” gekocht (van Duveen), voor een bedrag van 970.000 dollar. Het schilderij

staat bekend als de „Cowper Madonna”. Het vertoont Rafael's handtekening en het jaartal 1508.

Een andere keer bracht Duveen Gainsborough's *Jongen in blauw*, dat hij in Parijs reeds aan de heer en mevrouw H. E. Huntington had verkocht, naar New York. Daarna Lawrence's *Pinkie*, een portret van een meisje, dat op twaalfjarige leeftijd voor Lawrence geposeerd had en nog in hetzelfde jaar stierf. Haar broer was de vader van Elizabeth Barrett. Het was een droevig afscheid toen de beide kinderen hun vaderland verlieten, doch hun geadopteerde vaderland bereidde hun een feestelijk welkom. De omstandigheden waaronder Duveen *Pinkie* in 1926 kocht, geven een duidelijk beeld van de vasthoudendheid, die hij aan de dag legde tijdens zijn gevecht voor de eerste plaats onder de kunsthandelaren van de wereld. Zijn voornaamste rivaal in Amerika was de eerbiedwaardige firma Knoedler. Toen Duveen begon, had Knoedler overeenkomsten met Mellon en met verscheidene andere grote verzamelaars, waarbij was vastgelegd dat de firma Knoedler al hun aankopen zou verzorgen tegen een vastgestelde provisie. Van het begin af wist Duveen dat zijn taak een tweevoudige zou zijn: In de eerste plaats moest hij de Amerikaanse miljonair-verzamelaars leren wat grote kunstwerken waren en in de tweede plaats moest hij hun leren dat zij deze kunstwerken alleen maar door zijn tussenkomst zouden kunnen bemachtigen. Voor het uitvoeren van deze taak was veel durf en veel geld nodig. Toen bekend werd gemaakt dat *Pinkie* op een veiling bij Christie in Londen verkocht zou worden, kreeg Duveen, die zich in Londen bevond, bezoek van een der firmanten van Knoedler, die hem voorstelde het schilderij gezamenlijk te kopen. Duveen vermoedde dat dit vriendelijke gebaar werd gemaakt met de bedoeling hem er van te weerhouden de prijs op te drijven die de toekomstige koper zou moeten betalen en sloeg het aanbod af. De man van Knoedler merkte op dat niemand zijn cliënt zou kunnen overbieden.

Duveen antwoordde dat niemand hem zou kunnen weerhouden van het kopen van *Pinkie*. Op de dag die aan de veiling voorafging vertrok Duveen naar Parijs, doch gaf de manager van Christie eerst opdracht het schilderij voor hem te kopen. Met betrekking tot de prijs was de volmacht ongelimiteerd. Met stijgende nervositeit wachtte hij in Parijs op de uitslag. Op de dag van de veiling deelde hij zijn vrienden mede, dat hij een prachtig schilderij zou gaan kopen. Een schilderij dat hijzelf eens verkocht had voor honderdduizend dollar en dat nu misschien wel tweehonderd duizend zou gaan kosten, omdat er een zeer rijke bieder in geïnteresseerd was. Dezelfde avond nog vernam hij dat hij driehonderd en zeventenzeventig duizend dollar voor *Pinkie* had betaald. Na van de schok hersteld te zijn, bracht hij de jongedame naar New York en bereidde haar een uitbundige ontvangst in zijn Ministerie van Marine. Terwijl zij door een speciaal uitgenodigd gezelschap bewonderd werd, telefoneerde Duveen Mellon in Washington (hij had aldoor geweten wie zijn rivaal was) en bood hem het meisje ter adoptie aan. Mellon gaf toe dat hij inderdaad had geprobeerd het schilderij te kopen, maar daar hij wist dat Duveen een verschrikkelijk hoog bedrag had betaald, was hij niet meer geïnteresseerd. Duveen gaf toe dat hij een hoge prijs had betaald, maar hij herhaalde zijn stelregel: „Als je een hoge prijs betaalt voor iets dat onbetaalbaar is, dan krijg je het goedkoop.” Een ander gezegde, dat hij zijn Amerikaanse cliënten steeds liet horen, luidde: „Voor vijftigduizend dollar per stuk kun je zoveel schilderijen krijgen als je maar wilt. Dat is geen kunst. Maar schilderijen kopen voor een half millioen dollar per stuk . . . daar moet je wat voor in je mars hebben!” Ook dit hield Duveen Mellon nu voor. Maar Mellon, die het al eens eerder gehoord had, was nog steeds niet geïnteresseerd. Waarop Duveen hem vertelde, dat hij hem *Pinkie* had aangeboden uit hoffelijkheid en omdat hij een man met goede smaak was, die dit schilderij zou kunnen waarderen. Maar als hij de prijs te hoog vond, was het niet

erg, omdat zich nog een gegadigde had aangemeld. Mellon betwijfelde dit en was nog steeds niet geïnteresseerd. De volgende ochtend had Duveen een telefonisch onderhoud met H. E. Huntington, die zich op San Marino bevond, het buitenverblijf van de familie Huntington bij Pasadena. Tegenwoordig is dit buitenverblijf ingericht als museum en bibliotheek. En daar hangt *Pinkie*.

Duveen had Mellon bewezen dat hij zich vasthield aan zijn principe en dat bleek de moeite waard te zijn geweest. Mellon maakte dezelfde fout geen tweede keer. Toen kort daarna Romney's *Portret van Mevrouw Davenport* bij Christie geveild zou worden, werd Duveen weer door Knoedler benaderd met eenzelfde voorstel. Weer weigerde Duveen. Uit wraak bleef Knoedler bieden, tot het schilderij Duveen meer dan driehonderd duizend dollar kostte. De hoogste prijs die ooit voor een Romney is betaald. Duveen was echter minder wraakzuchtig dan zijn tegenstanders. Ondanks zijn vorige weigering bood Duveen ook dit schilderij aan Mellon aan en Mellon kocht het onmiddellijk.

In de vijftig jaren die Duveen in de Verenigde Staten verkopend heeft doorgebracht, heeft hij met zijn verbazingwekkende energie en vermetelheid de Amerikanen gevoel voor kunst bijgebracht. De meesterwerken die hij in het land bracht, zijn in een aantal musea terechtgekomen, die tot de belangrijkste van de wereld behoren, juist omdat zij deze werken bevatten. Hij heeft niet alleen de kleine groep van verzamelaars, die zijn cliënten waren, artistiek opgevoed, maar hij heeft ook een publiek gecreëerd voor de schoonste werken van de meesters der schilderkunst. In 1949 schreef Lincoln Kirstein in *New Republic*: „Over vijftig jaar gaan de kunsthistorici misschien de boekhouding van Duveen uitpluizen, zoals zij nu doen met de geschriften van de Medici.” Een fenomeen als Duveen had de wereld tot nu toe nog niet aanschouwd. In de achttiende eeuw kochten de

Engelsen op hun reizen van de hoofden van verarmde families of rechtstreeks van de kunstenaars, zoals Frans I driehonderd jaar eerder reeds van Leonardo da Vinci had gekocht. De verzamelaars uit de negentiende eeuw voerden hun operaties in grote trekken op dezelfde basis uit. Maar een van kunst bezeten tussenpersoon als Duveen was er nog nooit geweest. Hij vestigde praktisch gesproken een monopolie op zijn gebied. Vijfenvijftig van de honderdvijftien schilderijen uit de verzameling van Mellon — de Amerikaanse schilderijen zijn hier buiten beschouwing gebleven — die nu in de National Gallery in Washington hangen, heeft Mellon door tussenkomst van Duveen gekocht. Van de zevenhonderd schilderijen uit de collectie van Kress (eveneens in de National Gallery) zijn meer dan honderdvijftig door Duveen geleverd en dat zijn de mooiste. De eminente Amerikaanse kunsthistoricus Dr Alfred M. Frankfurter heeft vastgesteld, dat Amerika de grootste verzameling van Italiaanse schilderijen bezit, die buiten Italië gevormd is, met uitzondering van de Engelse verzamelingen die in de achttiende en negentiende eeuw bijeengebracht zijn. Volgens Dr Frankfurter zijn 75% van de beste door bemiddeling van Duveen in Amerika gekomen.

Toen de twintigste eeuw een aanvang nam verzamelden de Amerikaanse millionnaires voornamelijk Barbizons, of „zoetelijke” Franse schilderijen en Engelse „anecdotische” doeken. Zij bezaten de originelen van de Rosa Bonheurprenten, die men zich nog kan herinneren van de zitkamers uit onze jeugd: de landelijke voorstellingen met groepen chagrijnig vee. Deze doeken zijn nu verhuisd naar de kelders van de weinige privé-kastelen, die nog bestaan of naar de kelders van de musea, waar men de trieste overmoed ze op te hangen niet meer kan opbrengen. Troyons, Ziemis, Meissoniers, Bouguereaus, Fromentins en Henners verdrongen zich op de muurvlakken van de met paarlemoeren grandeur ingerichte woonvertrekken van de Amerikaanse rijken, terwijl hun eigenaars deze dingen onder elkaar versjacherden. Toen de groot-industrieel Charles

Yerkes uit Chicago in 1905 stierf, zo zegt Frederick Lewis Allen in „The Lords of Creation”, was de waarde van zijn schilderij *Terugkeer van de markt* door Troyon sinds hij het gekocht had reeds met veertig duizend dollar toegenomen. Duveen veranderde dat allemaal. Hij maakte de Barbizons zo goed als waardeloos, door bij hun ongelukkige eigenaars een verlangen aan te kweken naar het bezitten van oudere meesterwerken, met het kopen waarvan hij reeds begonnen was, voor de meeste van zijn Amerikaanse cliënten ook nog maar van de namen van de schilders hadden gehoord. Duveen schonk deze namen een vertrouwde klank en zorgde dat men ze ging vereren, omdat hij er reusachtige bedragen voor wist te bedingen. Uit de school van Barbizon hebben slechts Corot en Millet nu nog enige financiële waarde en ook die is sterk verminderd. Een Corot die in zijn hoogtijdagen vijftigduizend dollar opbracht, kan men nu voor vijftienduizend kopen, terwijl Millet er nog ongunstiger voorstaat.

Hoewel de Franse schilder Bouguereau de soort van kunst vertegenwoordigde, die Duveen naar de eeuwige jachtvelden wilde helpen, was het toch niet beneden zijn waardigheid gebruik te maken van deze schilder bij de artistieke opvoeding van de Duveen-clientèle. Een uiterst nadrukkelijk geschilderd naakt van de Franse meester werd door Duveen gebruikt als een steeds terugkerend lokaas, dat moest dienen om zijn cliënten die het na elkaar bezaten, te leiden naar het terrein waarop Duveen zich had gespecialiseerd. Deze Bouguereau reisde van en naar Duveen's kunsthandel en speelde de rol van een zwijgende afgezant, die verantwoordelijk was voor het begin van vele verzamelingen. Cliënten die zich in Duveen's studiegangen lieten inschrijven, kochten de Bouguereau, staarden er enige tijd naar, werden er lichtelijk beroerd van en begonnen zich er, vooral als zij van het bestaan van zeldzamer en fijner en duurdere schilderijen vernamen, tenslotte voor te schamen. Dan stuurden zij het terug en Duveen zond hun er iets voor in de plaats dat wat fijner was. De

Bouguereau bleef maar reizen. Om zichzelf een pleziertje te doen, gebruikte Duveen het doek af en toe voor een ander doel, n.l. om potentiële cliënten te genezen van een besmetting met het ultra-moderne. Sommige verzamelaars, die zich op Picasso en Braque hadden geworpen, kregen na een poos een hevig verlangen naar lijnen van vlees en bloed en zagen zich tenslotte in het bezit gesteld van de reizende Bouguereau. Duveen zond hun het doek om hen even op adem te laten komen en daarna volgden zij de voetsporen van de gehele groep, die met de Bouguereau begonnen was.

Duveen is door een van zijn vrienden eens „een beminlijke boekanier” genoemd. Maar afgezien van het feit of hij dit was of niet: hij heeft de Amerikaanse verzamelaars er toe gebracht grote kunstschaten bijeen te brengen; hij heeft hen geïnfecteerd met een hevige verzamelkoorts; tenslotte heeft hij er voor gezorgd dat hun collecties naar musea werden overgebracht, zodat het Amerikaanse volk een groot deel van 's werelds schoonste kunst kon zien, zonder daarvoor naar het buitenland te moeten gaan. Hij heeft dit bereikt, door de verzamelaars te verblinden met visioenen van een Paradijs, waar zij hand in hand zouden rondwandelen met de grote kunstenaars uit het verleden, en door de andere kunsthandelaars te dwingen hem na te volgen. Zijn rivalen hadden geen afzetgebied meer voor hun oude artikelen en het resultaat was, dat hij zowel hun smaak als die van zijn cliënten op een hoger peil bracht. Een vooraanstaand Engels kunsthandelaar, wiens familie reeds vijf generaties lang in de kunsthandel werkzaam is en die Duveen nooit heeft kunnen verdragen, verklaart ondanks dit alles dat met de dood van Duveen een enorme stimulerende kracht uit de kunsthandel verdween. De handelaren bestaan nog steeds van de verzamelaars, die hij gemaakt heeft of van hun nakomelingen. Tegenover toekomstige cliënten nam Duveen de houding van een grand seigneur aan en hij deed dit op een bepaalde majestueuze wijze. Gedurende jaren nadat het door rijkdom was overvallen

nam Duveen geen notitie van Detroit. Tot de nieuwbakken millionnaires bij hem kwamen en zeer verguld waren met een uitnodiging om bij Lord Duveen te komen dineren. Op zekere dag, toen men hem vertelde dat Edsel Ford bezig was schilderijen te kopen en hem vroeg waarom hij zich niet met Ford bemoeide, antwoordde hij: „Hij is nog niet klaar voor mij. Laat hem maar blijven kopen. Misschien komt er wel een tijd dat hij groot genoeg is voor mij.”

Toen Duveen op de Amerikaanse kunstmarkt verscheen, drong hij een klein gebied binnen en een gebied dat beheerst werd door kunsthandelaren met een gevestigde reputatie. Duveen drong dit gebied niet alleen binnen, maar gaf ook al spoedig de toon aan, hoewel de meeste van zijn Amerikaanse cliënten eigenlijk niet bijzonder op hem gesteld waren. „Waarom zouden zij van mij moeten houden?” vroeg hij eens rethorisch aan een zijner advocaten. „Ik ben een buitenstaander. Waarom doen zij zaken met mij? Omdat zij moeten. Omdat ik heb, wat zij nergens anders kunnen krijgen.” De dochter van een zijner cliënten, die jarenlang met Duveen streed om de gunst van haar vader, die weduwnaar was, en die strijd tenslotte verloor, vertelt nog met een door vernederingen matgeworden stem, hoe Duveen er in slaagde haar te ontwijken, zelfs als zij er zeker van was dat zij hem in een hoek gedreven had. Op zekere dag had haar vader een aantal vrienden uitgenodigd om de nieuwste aanwinsten, die hij van Duveen gekocht had, te komen bewonderen. Onder de gasten bevond zich, behalve Duveen, ook een vermaard kunstkenner. Zij leidde de kunstkenner, een Franse graaf, door de galerij waar haar vader zijn schilderijen had opgehangen. De graaf was vol bewondering voor de verzameling, tot hij een Dürer zag, die Duveen haar vader had verkocht voor vierhonderdvijftig duizend dollar. Het gelaat van de kunstkenner betrok. Zijn gastvrouw spoorde hem aan te zeggen wat hem hinderde. Hij keek om zich heen, constateerde dat zijn gastheer en Duveen zich op enige afstand bevonden, en fluisterde: „Het

spijt me heel erg, maar ik geloof dat deze Dürer niet echt is." Tot zijn ontzetting riep zijn gastvrouw haar vader en Duveen onmiddellijk naderbij. „Graaf . . . meent dat deze Dürer niet echt is," riep ze hun van verre reeds toe. Verslagen keek de gastheer Duveen aan. Toen schalde Duveen's beroemde lach door het vertrek. „Is dat niet grappig?" sprak hij tot zijn cliënt. „Dat is werkelijk buitengewoon grappig. Weet je, mijn beste kerel, dat enkele van de beroemdste experts van de wereld . . . enkele van de beroemdste experts van de wereld, ook menen dat deze Dürer niet echt is?" Duveen had de zaak omgedraaid. Op de een of andere manier had hij de aanwezige expert, zowel als de experts die niet aanwezig waren, neergehaald, kleiner gemaakt, teruggebracht tot onbeduidende wezens.

Bij een andere gelegenheid bekeek de belaagde dochter met Duveen en haar vader een huis, dat Duveen voor hen had uitgekozen en dat zij tenslotte ook kochten. Zij vond het te groot. Er waren achttien bediendenkamers. Het onderhouden van een dergelijk huis, leek haar een te zware opgave. „Maar Joe vindt het zo mooi," zei haar vader. Een paar dagen later ging het drietal, nu vergezeld van Duveen's assistent Boggis, het huis nog eens bekijken. Duveen begon uit te wijden over de mogelijkheden en haalde toen plotseling zijn horloge te voorschijn. „Geen tijd meer vandaag," zei hij plotseling op besliste, maar niet onvriendelijke, toon. „En morgen dan, Joe?" wilde de nederige millionnair weten. Weer klonk Duveen's beroemde schaterlach op. „Wat doe ik morgen, Boggis?" vroeg hij. Boggis wist het. „Morgen hebt u een afspraak met de heer Mellon in Washington, Lord Duveen," antwoordde hij.

Er viel niets meer te zeggen. De cliënt accepteerde zonder morren zijn lagere plaats in de Duveen-hiërarchie en was dankbaar voor de gunsten, die hij die dag had ontvangen.

Duveen bevond zich slechts zelden in Engeland. Hij hield

zich zoveel in Amerika op, dat men hem vaak voor een Amerikaan hield. Alleen in Amerika hield men hem altijd voor een Engelsman. Om te voorkomen dat men hem als een Amerikaan bleef beschouwen kocht Duveen, die in Yorkshire geboren was, een landhuis in Kent. Doch hij vertoefde er slechts zelden. In zijn kunsthandel in New York hield Duveen stijf aan de correcte Engelse sfeer vast. Volgens een zijner voormalige assistenten moest het personeel zich altijd op Engelse wijze kleden: geklede jas en streepjesbroek. En niet alleen op de kleding werd gelet; ook de spraak werd gecontroleerd. Men kon ongestraft een „h” laten vallen, maar men kon zich onder geen enkele omstandigheid het gebruik van een Amerikanisme veroorloven. Op zekere dag beging een lid van het personeel de onvoorzichtigheid „O.K.” te zeggen. Duveen stond op zijn achterste poten. Dit paste niet voor iemand die werkte in een Engels instituut, in een koloniale afdeling van het Hogerhuis, waar men zich bezighield met de zorg voor Duveens. Na dit voorval werd Duveen „ge-yes-t” op zijn Engels.

Duveen zag er uit als een conservatief Engels zakenman. Hij was van middelmatige lengte, had een gedrongen figuur en een blozende gelaatskleur. Hij had heldere grijze doordringende ogen en een kortgeknipte snor. Hij maakte een welvarende indruk. Soms speelde hij golf of ging naar de schouwburg, doch dit deed hij zonder overtuiging. Hij was practisch alleen maar geïnteresseerd in zijn zaken. Hij had nooit meer dan een heel klein beetje geld in zijn zak. Van kleine geldbedragen begreep hij niets. Zijn valet stelde vast wat hij nodig had en gaf het hem. Als hij Duveen behulpzaam was bij het kleden, deed hij een paar bankbiljetten in een van de zakken, zodat Duveen zich redden kon. Toen zijn valet eens ziek was, zei Duveen dat hijzelf ook maar naar bed moest gaan, omdat er niemand was die hem geld voor een taxi kon geven. Tegenover zijn valet was Duveen een nederig man, doch gewoonlijk gedroeg hij zich dictatoriaal. Hij had de Oosterse gewoonte

om in zijn handen te klappen, als hij iemand bij zich wilde roepen. Een kennis, die met hem het Brits Museum bezocht heeft, verklaarde dat hij ook in dit eerbiedwaardige instituut in zijn handen klapte en dat het personeel van alle kanten kwam aanrennen. Na in de adelstand verheven te zijn, was hij trots op zijn lidmaatschap van het Hogerhuis en woonde af en toe een zitting bij, om te bewijzen, dat hij dit kon doen. Politieke zaken interesseerden hem niet, doch als hij een einde wilde maken aan een bespreking, herinnerde hij zich plotse-ling dat hij ook nog iets met de politiek te maken had. „Het spijt me, mijn beste kerel, maar ik moet naar het Hogerhuis,” zei hij dan. „Er wordt een belangrijk wetsontwerp be-handeld.”

De titel was voor Duveen een psychologisch stuk gereed-schap. Zijn Amerikaanse cliënten hadden er respect voor, vooral misschien omdat ze ergens in hun onderbewustzijn voelden dat zij er voor betaald hadden. De Amerikanen die in de industrie of in het bankwezen groot geworden zijn hebben ook hun kleine ijdelheidjes, die zij soms langs een omweg bevredigen. Kortgeleden vertelde de directeur van een bloeiende onderneming in Nieuw-Engeland vol trots, dat een van zijn afdelingschefs genoemd werd in *Who's Who*; het kon hem niet schelen, zo vervolgde hij vindingrijk, dat hijzelf niet genoemd werd, als de mensen die in zijn dienst stonden het maar zover brachten! Dit zei hij met de rustige zelfverzekerd-heid van een man, die koningen op hun tronen plaatst. Lord Duveen maakte een diepere indruk op zijn Amerikaanse cliën-ten, dan Sir Joseph dit had gedaan. De opeenvolging van titels had een stimulerende invloed op het effect, dat in zekere kringen reeds vroeger werd gesorteerd door eenvoudigweg Joe Duveen. Na in de adelstand verheven te zijn mocht Duveen zich nog wel eens een beetje laten gelden. En dit werd zakelijk gerechtvaardigd door het feit dat hij het deed in een milieu, waar men zich liet voorstaan op de minder traditionele waarden, die steunden op het verzamelen van

aandelen, effecten, copra, tapijten, auto's, rekeningen van reclamebureaux en circus-olifanten. De circuskoning John W. Ringling was geen vaste cliënt van Duveen, omdat Duveen slechts zelden over schilderijen beschikte, die groot genoeg waren om hem belang in te boezemen. De heer Ringling liep alleen maar warm voor enorme doeken; zijn belangstelling werd duidelijk bepaald door afmetingen, die verband hielden met wat men kon zien vanuit een loge gedurende een van de door hem georganiseerde voorstellingen. Hij kocht schilderijen bij hectares, hetgeen tot resultaat had dat hij enkele van de grootste en ook mooiste doeken van Rubens in zijn bezit kreeg, die nu een onderkomen hebben gevonden in het naar hem genoemde museum van Sarasota in Florida.

Dat Duveen zich niet onverbrekelijk verbonden achtte met zijn titel, dat hij in staat was hem aan en af te doen als een witte das, al naar gelang de gelegenheid dit eiste, wordt bewezen door het feit, dat hij hem op een bepaald moment eens boudweg uit het raam van een deftig ontvangvertrek wierp. Dit gebeurde toen hij uitgenodigd was om de nacht door te brengen op Chatsworth, het stamslot van de Hertog van Devonshire. Een scherpe intuïtie, door jarenlange ervaring nog zuiverder geworden, stelde Duveen in staat te beseffen, dat hij geen indruk op de Hertog van Devonshire maakte, omdat hij lid van het Hogerhuis was. Hij had het gevoel dat de Hertog er nog wel een paar kende en dat een Lord voor hem dus niets nieuws was. Na het diner op de dag van aankomst, leidde zijn gastheer hem naar de ontvangzaal. Duveen had zijn zinnen gezet op een bronzen beeld van Riccio. Iemand had hem in het oor gefluisterd dat de Hertog dit wilde verkopen. Duveen begon zijn gastheer niet te vervelen met kletspraatjes over de vossejacht of de bezigheden van het parlement. Hij liep naar het beeld, ging er achter staan, legde er zijn hand op en ging over tot een handeling, die sindsdien niet meer wordt verricht. In de hertogelijke ontvangzaal klonken de kreten van een publieke verkoping op.

„U luistert naar Joe Duveen, Uwe Genade! Zestig duizend pond voor dit bronzen beeld. Joe Duveen's prijs, Uwe Genade, Eenmaal . . . andermaal . . . geluk!”

De Hertog wilde het beeld niet verkopen, maar hij was opgetogen. Hij liet zijn bibliothecaris onmiddellijk weten, dat als hij ooit iets zou verkopen, Duveen de koper zou moeten zijn.

Evenals verscheidenen van zijn cliënten las Duveen slechts zelden. (Er wordt wel eens gezegd, dat een aantal van zijn Amerikaanse cliënten zich alleen maar met zoveel geestdrift op zijn koopwaar wierpen, omdat zij zich zodoende aan kostbare bespiegelingen konden overgeven, zonder zich de moeilijke inspanning van het lezen behoeven te getroosten.) Alleen elk boek, waarin iets over een schilderij werd gezegd, interesseerde Duveen. Dat wilde hij graag zien. Op zekere dag, toen de man die belast was met de zorg voor de ontzaggelijk kostbare collectie kunstuitgaven die hij in zijn Ministerie van Marine bijeengebracht had, hem een zeldzaam boekwerk dat hij wilde hebben bracht, greep hij het en scheurde er de bladzijden uit, die hem interesseerden en bevrijdde zich zodoende van de mogelijkheid gehinderd te worden door het deel van de tekst dat hem geen belang inboezemde.

De begenadigde kunstcritici, die toegang hadden gekregen tot Duveen's bibliotheek, beweren dat de collectie in zijn tijd in sommige opzichten supérieur was aan die van de Metropolitan of die van Frick. Een criticus, die iets nasloeg in een ander zeldzaam werk, ontdekte dat de passage die hij zocht, met potlood was doorgestreept. In de marge waren de woorden: „Onzin. Het is van Donatello!” gekrabbeld. Diep getroffen door dit staaltje van vandalisme, liet hij het boek aan de bibliothecaris zien, die alleen maar kalm opmerkte: „O, Joe heeft het weer op zijn heupen gehad.”

Duveen's gewoonte de werken te redigeren door vernieling deed nog al wat afbreuk aan het plezier van hen, die zijn

bibliotheek mochten gebruiken. Tegenover boeken die zich niet in zijn eigen bibliotheek bevonden, legde Duveen een pracht van een onverschilligheid aan de dag. Toen hij eens als getuige opgeroepen werd, vroeg de advocaat van de tegenpartij of hij Ruskins „Stenen van Venetië” kende.

„Natuurlijk heb ik wel eens van het schilderij gehoord,” antwoordde hij, „maar gezien heb ik het nooit.”

Toen men hem later op zijn vergissing wees, zei hij lachend, dat hij *altijd* gemeend had dat Ruskin een schilder was en geen erg goede bovendien.

Duveen stelde meer belang in het toneel dan in boeken. Zijn lievelingsstuk was een Engels blijspel, getiteld *De Bril*, dat door Sydney Grundy naar een Frans voorbeeld was geschreven en dat in 1890 voor het eerst in Londen werd opgevoerd. Volgens Duveen was dit een stuk met een diepe moraal. Het was de geschiedenis van een vriendelijk en zacht-aardig man, die in allerlei moeilijkheden verzeild raakt, omdat hij op een ochtend bij het verlaten van zijn woning een verkeerde bril op zijn neus zet en vanaf dat moment een naargeestig en wantrouwig mannetje wordt. Duveen beweerde, dat dit toneelstuk aantoonde, hoe noodzakelijk het was het leven door de juiste bril te bekijken en hij achtte het zijn functie zijn cliënten te voorzien van de juiste brillen om kunstwerken te bekijken. Hij maakte er een grapje van, doch hij meende het echt. In de schouwburg gaf hij soms duidelijk hoorbaar uitdrukking aan zijn waardering van een grappig gezegde, vijf minuten nadat de rest van het publiek het al begrepen had. Het kon hem niet deren, dat men hem soms als de ware en wettige Engelse Blimp beschouwde. Sprekend over zichzelf, kwam hij vaak voor de dag met het recept om de Engelsman een vrolijke oude dag te bezorgen: Vertel hem in zijn jeugd een mop. Een zijner vrienden, die hem eens zijn zucht naar rechtzaken verweet, beging de fout hem het verhaal te vertellen van de neger die kippen gestolen had en die, na met onmiskenbare bewijsstukken geconfronteerd te

zijn, tegen de rechter zei: „Als het u hetzelfde is, edelachtbare, laten we dan de hele zaak maar vergeten!” Telkens als zij elkaar ontmoetten liet Duveen zijn vriend het verhaal verhalen. Gezien de stroom van processen, waarin Duveen zijn leven lang gewikkeld is geweest en waarin hij vaak een positie innam die niet zoveel verschilde van die van de neger tegenover zijn rechter, is het misschien niet verwonderlijk dat hij zoveel van deze geschiedenis hield.

Bepaalde figuren zijn begiftigd met een concentratievermogen ten opzichte van hun eigen zaken, dat het zich bemoeien met gebeurtenissen, die elders in de kosmos plaatsvinden, volkomen uitsluit. Duveen was een dergelijke figuur. Hij was een man die je, als je hem ergens toevallig tegenkwam, met zich mee sleurde, al was je ook van plan ergens anders heen te gaan en al was het ontzaggelijk belangrijk dat je daar ook werkelijk heenging. Toen hij op zekere dag in het Centraal Park wandelde, ontmoette hij de kunsthandelaar Felix Wildenstein, die zich in de tegenovergestelde richting begaf, met een voor hem gewichtige bestemming. Duveen, met zijn aanstekelijke vriendelijkheid, stak zijn arm door die van Wildenstein en stelde hem voor een wandelingetje in het park te gaan maken. Wildenstein vertelde hem, dat hij zich moest haasten omdat hij een afspraak had, en ging wandelen met Duveen. De laatste stelde hem allerlei vragen met betrekking tot zijn eigen persoonlijkheid, die hem op onpersoonlijke doch levendige wijze belang inboezemde. „Wat denken de mensen van mij?” vroeg hij. „Wat zeggen ze van mij?” Wildenstein citeerde een lichtelijk misprijzende opinie van een vriend; hij moest toch op de een of andere manier wraak nemen voor het feit, dat hij van zijn koers was afgeweken. De lichtelijk misprijzende opinie deerde Duveen niet. „Ja, dat begrijp ik,” zei hij, op een toon alsof een gunstige opinie hem *wel* pijnlijk getroffen zou hebben, „maar vindt hij mij een groot man?”

Duveen's huis in New York stond vol met zeldzame en

prachtige dingen. Tot een aanzienlijke Engelsman, die hij voor het diner had uitgenodigd, zei Duveen, toen zij zich aan tafel begaven: „Te uwer ere heb ik het Sèvres te voorschijn laten halen!” Gedurende het diner hoorde de Engelsman Duveen tot een andere gast zeggen: „Wat denk je van dit Sèvres? Ik heb het niet meer gebruikt sinds Ramsay MacDonald hier gegeten heeft.”

Men kreeg de indruk dat Duveen zijn cliënten, die allen multi-millionairs waren, wilde laten zien dat hij meer in stijl leefde dan zij. Op een avond liet hij Frick blijken, dat zijn-Fricks-zilvergerei niet volkomen paste bij de vele Duveendingen, die hij in huis had. Frick vroeg Duveen wat hij dan zou moeten hebben. „Het werk van de grootste Engelse zilversmid, die ooit geleefd heeft,” antwoordde Duveen. En hij verklaarde dat dit de achttiende eeuwse meester Paul de Lamérie was. Elke creatie van de Lamérie werd als een museumstuk beschouwd en Frick hoorde alleen maar zilver van de Lamérie in zijn huis te hebben. Frick vroeg zijn veel-eisende gast of hij hem een servies van de Lamérie kon verschaffen. Dat was niet gemakkelijk, zei Duveen, en het zou tijd kosten, maar hij was bereid de opdracht te accepteren. Jarenlang beschouwde hij het als een neventaak losse werkstukken van de Lamérie op te scharrelen voor Frick, maar hij is er nooit in geslaagd een volledig servies bij elkaar te krijgen.

Terwijl hun vriendschap met hem rijpte, zagen Duveen's cliënten zich in het bezit gesteld van interieurs, die bijna even uitgelezen waren als het zijne. Het nieuwe huis, dat Frick in 1913 in Seventieth Street liet bouwen, werd tenslotte, dank zij de architect en de décorateur die Duveen gekozen had, zo een juweel van bouwkunst, dat Duveen het zelf had kunnen bewonen. Als architecten had hij de firma Carrere & Hastings uitgekozen, terwijl hij als décorateur zijn vriend Sir Charles Allom, die door Koning George V geridderd was voor het werk in diens woning, had aangesteld. De samenwerking tussen Duveen en Allom was innig; Duveen liet Allom weten welke

kostbare objecten hij voor het huis had bestemd en Allom ontwierp de benodigde ruimte. Het was Duveen, die de schilderijen leverde voor de schitterende aan Fragonard en Boucher gewijde vertrekken, om alleen maar de beroemdste bezienswaardigheden te noemen, die talloze bezoekers naar, wat nu de Frick-verzameling heet, hebben gelokt. Toen het werk voltooid was stond er een prachtig huis en had Duveen het bevredigende gevoel, dat Frick over een even stijlvol interieur beschikte als hij.

Op een gegeven moment achtte Duveen het noodzakelijk Frick te onderwerpen aan dezelfde welgemeende doch straffe discipline, waaraan ook Mellon zich later te onderwerpen had: d.w.z. hij bracht hem aan zijn verstand, dat een groots kunstwerk alleen maar door tussenkomst van Duveen te verkrijgen was. Op een avond in 1916 merkte Duveen op, dat zijn gastheer een afwezige doch tegelijkertijd verwachtende indruk maakte. Duveen was geoeffend in het volgen van de wijzigingen in de gemoedsstemming van zijn cliënten en in het uitsteken van voelhorens om hun verborgen gedachten te peilen. Hij wist dat er iets broeide, want de gewoonlijk lakonieke Frick geraakte bij deze gelegenheid volkomen van de kaart. Duveen peurde tenslotte uit zijn cliënt en gastheer de mededeling, dat deze een waarlijk groots schilderij op het spoor was, doch hij weigerde te zeggen welk. Duveen ging naar huis en begon te peinzen. Het was ondenkbaar Frick toe te staan een meesterwerk bij iemand anders te kopen. Hij telegrafeerde zijn kantoor in Londen en informeerde of iemand iets afwist van een buitengewoon schilderij, dat te koop zou zijn. Via ondergrondse kanalen in het vak ontdekte Duveen binnen een paar dagen dat Sir Audley Dallas Neeld, die op Grittleton House in Wiltshire woonde, op het punt stond het doek „*Mall in St. James' Park*” van Gainsborough aan de firma Knoedler te verkopen. Het stond vast dat Frick dit schilderij bedoelde. Knoedler had met Frick nog nauwere relaties dan met Mellon. Een der directeurs van Knoedler,

de charmante Charles Carstairs, was een boezemvriend van Frick. Ogenblikkelijk zond Duveen zijn agent in Londen telegrafisch instructies. Hij dacht dat de vertegenwoordiger van Knoedler waarschijnlijk van mening zou zijn, dat hij het schilderij te pakken had en geen haast zou maken de transactie definitief af te sluiten. Duveen gaf zijn agent opdracht per eerste gelegenheid naar Wiltshire te reizen om Sir Audley mede te delen, dat hij bereid was boven elk ander bod te gaan en duizend pond wilde betalen voor een optie. Duveen kreeg de Gainsborough voor driehonderd duizend dollar. Toen Duveen kort daarop weer bij Frick dineerde, constateerde hij dat zijn gastheer zich in een neerslachtige stemming bevond.

„Ik heb dat schilderij niet gekregen,” zei Frick tot Duveen. „Ik was een geweldig schilderij op het spoor. . . Gainsborough's „*Mall in St. James' Park*”.” „Lieve hemel, meneer Frick,” zei Duveen, „dat schilderij heb ik gekocht. Weet u, als u een werkelijk groot schilderij wilt kopen, dan moet u bij mij komen, want ze worden mij allemaal het eerst aangeboden. Maar u krijgt de Gainsborough. U krijgt hem voor de prijs die ik er voor betaald heb.”

In zijn eerste opwelling van vreugde over het pasverworven bezit realiseerde Frick zich niet, dat Sir Audley, Knoedler het schilderij voor een zoveel lagere prijs verkocht zou hebben, dat Knoedler's prijs met winst inbegrepen lager zou zijn geweest dan Duveen's prijs zonder winst. Het verlies van zijn winst noteerde Duveen onder het hoofd Opvoedkunde. Toen hij Frick de Gainsborough bracht, maakte hij een triomfante-lijk gebaar in de richting van het doek en liet zijn aanstekelijke lach door het vertrek schallen. „Zo, meneer Frick,” zei hij grootmoedig, „nu kunt u het naar Knoedler sturen om het te laten inlijsten.”

HOOFDSTUK II

HET BEGON MET DELFTS BLAUW

De eerste zaak van de Duveens, de voorganger van de firma Gebroeders Duveen, was een hoefsmederij in Meppel. De eigenaar Joseph Duveen en zijn echtgenote Eva waren Joden. Zij hadden vier kinderen: Joseph Joel, geboren in 1843; Henry, geboren in 1854; en twee dochters. De vrouw van de smid moet een bijzondere vrouw zijn geweest. Hoewel haar man, terwijl hij bezig was hoefijzers te smeden voor de boeren uit de omgeving van Meppel, Joseph Joel dikwijls de blaasbalg liet bedienen en Henry het ijzer op het aambeeld liet houden, slaagde zij er in de jongens onderwijs te geven — het enige onderwijs dat zij ooit hebben genoten — en bovendien een verzameling bijeen te brengen. Zij is de enige uit deze familie geweest, die dit zuiver uit genoegen deed. Zij hield er een hobby op na, die haar ontspanning moet hebben gebracht na haar zware dagelijkse taak. Van haar spaargeld kocht zij voorwerpen van het beroemde Delftse aardewerk. Elke cent die zij kon missen werd belegd in Delfts blauw en na verloop van tijd begon ze een kenner te worden. Zij stuurde de jongens er op uit om voorwerpen te kopen of te ruilen en de kinderen kregen er al spoedig evenveel verstand van als zij. De smid vond de hobby van zijn vrouw wel grappig. Delfts aardewerk was goedkoop en hij was ongetwijfeld tot de conclusie gekomen, dat zij het alleen maar kocht, omdat zij niet over genoeg geld beschikte om land of huizen te kopen, zoals haar beter gesitueerde burens deden. In werkelijkheid was dit niet de enige reden. Zij kocht omdat zij er een hevige passie voor koesterde.

Enige jaren nadat zij aan het verzamelen geslagen was, ging het gerucht door Meppel dat er aan de overkant van Het Kanaal, in het rijke en machtige Engeland, mensen woonden, die Delfts aardewerk kochten, zelfs al konden zij zich veroorloven om andere dingen te kopen en dit bracht haar op een verrassend idee. Voor haar zoons koesterde zij hogere aspiraties dan de hoefsmederij. In 1866, improviseerde zij een carrière voor Joseph Joel, die toen 23 jaar oud was; zij gaf hem zoveel Delfts aardewerk mee als hij kon dragen en stuurde hem naar Engeland om het daar te verkopen.

Joseph Joel ging graag naar Engeland, maar toen hij daar arriveerde veranderde hij van idee. Het verkopen van Delfts aardewerk leek hem een onmannelijke bezigheid en daar hij, zoals vele Hollanders, behoorlijk Engels kon spreken, besloot hij op stap te gaan met een meer gedegen artikel. Na gedurende korte tijd met het ene onverkoopbare product na het andere geëxperimenteerd te hebben, had hij eindelijk succes met vet. Zijn geklieder met vet bracht hem in 1867 in de stad Hull en daar ontmoette hij op een avond de dochter van een plaatselijke pandjesbaas. Rosetta Barnett heette zij. Of Joseph Joel kwam onder de indruk van haar charme of hij was eindelijk zover gekomen dat hij zich ergens definitief wilde vestigen, of allebei. In elk geval trachtte hij haar stormenderhand te veroveren en overstroomde haar — misschien omdat hij er genoeg van had het steeds met zich mee te slepen — met een stortvloed van zijn moeders Delfts aardewerk. Mejuffrouw Barnett, die men nog nooit met Delfts aardewerk had geprobeerd te winnen, toonde haar vader de geschenken. Op hem maakten zij een diepere indruk dan op haar. Misschien hadden verschillende in financiële moeilijkheden verkerende verzamelaars uit Hull Delfts aardewerk bij hem beleend. Hij had een onderhoud met de minnaar van zijn dochter en ontdekte dat deze uit een buurt kwam waar men nog veel meer goed Delfts aardewerk kon vinden. Bovendien ontdekte hij dat de jongeman verstand had van dit

artikel, doch dat hij het min of meer onderschatte. De heer Barnett sloeg spijkers met koppen. Hij was niet gesteld op een schoonzoon in vet, maar hij voelde veel voor een schoonzoon in Delfts blauw. Hij zei, dat hij toestemming tot het huwelijk zou geven, indien Joseph Joel voldoende Delfts blauw van zijn moeder kon krijgen om in Hull een winkel te beginnen. Bovendien, zo zei de heer Barnett, was hij bereid het zaakje te financieren. Joseph Joel zette een streep onder zijn glorierijke carrière in vet, trouwde met Rosetta Barnett en huurde een winkeltje met een woonhuis er boven. Hij begon met Delfts blauw en breidde zijn zaak daarna uit met meubelen en kunstvoorwerpen, terwijl hij tijdens het doen van inkopen verstand van zijn artikelen begon te krijgen. Hij zorgde voor de inkoop en de verkoop; zijn vrouw trad op als financieel expert, een taak die in het begin voornamelijk bestond uit haar vader over te halen van tijd tot tijd meer geld beschikbaar te stellen. De zaken en de reputatie van de Duveens groeiden en de familie groeide ook. Ze kregen acht zoons en vier dochters. Hun oudste Joseph, die op 14 October 1869 boven de winkel geboren werd, was de toekomstige Lord Duveen van Millbank, de grootste kunsthandelaar van alle tijden.

Na haar eerste experiment met succes bekroond te hebben gezien, vond de vrouw van de smid dat het verantwoord was een tweede uit te voeren. Henry moest door zijn broer Joseph Joel worden opgeleid in het vak en dan naar Amerika vertrekken. Zij was de mening toegedaan dat, indien rijke Engelsen Delfts blauw kochten, rijke Amerikanen dit ook wel zouden willen. Na enige jaren in Hull gestudeerd te hebben arriveerde Henry in 1876 in Boston.

De kleine gezette Henry, met zijn platvoeten en zijn walrussensnor, die nooit op school was geweest en Engels sprak met een gemeen Nederlands accent, was voorbestemd om binnen enkele jaren de vertrouwensman en adviseur bij de

inkoop van kunstschaten te worden van de twee ontoegankelijkste mannen van Amerika, nl. J. P. Morgan en Benjamin Altman, en bovendien van een groep minder teruggetrokken figuren, waaronder zich Collis P. Huntington, P. A. B. Widener en George J. Gould bevonden.

Het bewijs dat Henry ooit iets heeft weggegeven is nooit geleverd, doch hij slaagde er in een atmosfeer te scheppen alsof hij Sinterklaas in hoogst eigen persoon was. Zijn cliënten en zijn concurrenten waren zeer op hem gesteld en noemden hem al spoedig Oom Henry. Maar toen hij in Boston arriveerde, was hij alleen maar een Nederlandse immigrant, die slecht Engels sprak en bepakt was met een grote voorraad Delfts blauw. Hij vond geen juffrouw Barnett, die hij de spullen kon geven en ging het dus maar winkel aan winkel verkopen. De Bostonse architecten en décorateurs vonden zijn aardewerk prachtig. Na Boston grondig afgewerkt te hebben, besloot hij het ook eens in New York te proberen. Hij huurde een kamer op de derde verdieping van een hoog gebouw in Maiden Lane. Daar begon hij zijn zaak en verkocht, behalve Delfts blauw, allerlei soorten porcelein en later ook antieke meubelen. Na nog geen jaar in New York vertoefd te hebben, voelde hij zich gerechtigd naar huis te schrijven: „Dit is een fijne stad en ik geloof dat we hier goede zaken zullen doen.” Jaren later liet zijn neef Joseph deze brief inlijsten en hing hem in zijn kantoor op Fifth Avenue aan de wand.

De „goede zaken” zijn waarschijnlijk begonnen, toen op zekere dag een korte gezette heer met dikke brilleglazen de drie trappen, die naar Oom Henry's winkel leidden, kwam beklimmen en na weer wat op adem gekomen te zijn, uitbracht dat hij geïnteresseerd was in Chinees porselein. Dat was Henry Duveen ook en het einde van de conversatie tussen de twee porceleinliefhebbers was, dat de bezoeker twee antieke geëmailleerd koperen Chinese vazen kocht. De bezoeker was de warenhuis-magnaat Benjamin Altman en het

resultaat van dit bezoek was, dat Altman door tussenkomst van Oom Henry een vermaarde collectie Chinees porcelein ging aanschaffen. De twee vazen maken nog steeds deel uit van de Altman-collectie, die zich in het Metropolitan Museum bevindt. „De carrière van Altman als verzamelaar begon in 1882,” zo zegt de officiële catalogus van de collectie, „met de aankoop van een paar geëmailleerde Chinese vazen (Nos. 44 en 45 in vitrine C, Kamer 1), die hij nimmer wilde afstaan uit gevoelsoverwegingen en die hij beschouwde als het begin van een grote taak . . . Zij zijn belangwekkend, omdat zij de eerste kunstvoorwerpen zijn, die de aandacht van de heer Altman hebben getrokken en die hij altijd is blijven zien als de kern van zijn verzameling, die hem zo lief was.” Altman moet bijna evenveel van Oom Henry gehouden hebben. Hij was een vrijgezel en een kluzenaar. Hij had bijna geen omgang met mensen en leefde zeer sober. Korte tijd na zijn dood verklaarde Lord Duveen in een interview: „Hoewel hij miljoenen aan kunstschaten heeft besteed, reisde hij als een dagjestoerist.”

Altman's compagnon en erfgenaam Michael Friedsam heeft Duveen deze opmerking nooit vergeven. Het is een soort van opmerking die Oom Henry nooit gemaakt zou hebben; het is een soort van opmerking, die zijn neef Joseph dikwijls maakte, hetgeen een van de redenen is geweest waarom men hem nooit een vriendelijke bijnaam gegeven heeft. Men heeft Lord Duveen in zijn tijd heel veel namen gegeven, maar niemand heeft hem ooit Oom Joseph genoemd . . . zelfs zijn neven en nichten niet. Altman's afkeer van het uitgeven van geld voor zich zelf was zo sterk, dat het misschien zijn dood heeft verhaast. Toen hij drieenzeventig was werd hij ziek, terwijl hij zich in een badplaats op de Duizend Eilanden bevond. Zijn eigen dokter was in Europa. Hij verzocht de plaatselijke dokter een dokter in New York te telefoneren en hem te vragen, zonder de naam Altman te noemen, wat deze zou rekenen voor een bezoek. De dokter uit New York, die bevriend was met Altman's eigen dokter, noemde het bedrag

van 1000 dollar per dag. Dat vond Altman te duur en hij liet zich behandelen door de plaatselijke dokter, die zijn diensten schappelijker berekende. Tegen de tijd dat Altman naar New York getransporteerd kon worden, was zijn kwaal te ver doorgewoekerd om nog met succes behandeld te kunnen worden. Misschien troostte hij zich met de gedachte dat hij door te sterven een hoop geld uitspaarde. Met afgrijzen nam zijn dokter bij zijn terugkeer uit Europa kennis van de dood van zijn patiënt. „Waarom heeft hij zijn naam niet genoemd?” vroeg hij aan een familielid. „Als hij dat had gedaan, dan zou Dr. A. . . hem natuurlijk onmiddellijk zijn gaan bezoeken, zonder zich om het honorarium bekommerd te hebben.”

Altman schijnt in Oom Henry een kameraad naar zijn hart gevonden te hebben. Oom Henry zocht hem vaak op in zijn huis in Fifth Avenue, en ging zich met zijn gastheer te buiten aan langdurige conversaties in het Jiddisj over porcelein. Tijdens zijn gesprekken met J. P. Morgan beperkte Oom Henry zich vermoedelijk tot het gebruik van slecht Engels. Hoewel hij met Morgan niet op zo vertrouwelijke voet verkeerde als met Altman, slaagde hij er toch in hem een flinke duw in de richting van het porcelein te geven. Het was zelfs zo, dat de collectie van Morgan die van Altman in omvang vele malen overtrof, reeds voor Oom Henry met hem klaar was. Oom Henry kwam niet onverwacht Morgan's huis binnen vallen, zoals hij dat bij Altman deed — Morgan was wat vormelijker in zijn sociaal verkeer — doch hij werd vaak uitgenodigd om te komen ontbijten. Morgan was de koning van de Amerikaanse verzamelaars en Oom Henry exploreerde, behalve dat van het porcelein, nog vele andere gebieden met hem. In 1882, toen zijn afdeling antieke meubelen even belangrijk geworden was als die van het porcelein, richtte hij zelfs Morgan's huis in Madison Avenue in. Belle da Costa Greene, Morgan's bibliothecaresse, vertelt een verhaal dat niet alleen een beeld geeft van Oom Henry's steeds scherper wordende critische vermogens, maar ook van zijn vermogen tot

het nemen van afstand. Toen de oude Morgan gestorven was wilde zijn zoon het huis opnieuw inrichten. Daar hij wist dat Oom Henry dit karwei oorspronkelijk had opgeknapt en omdat hij zich realiseerde dat zijn vader zeer op Oom Henry gesteld geweest was, vroeg hij hem om advies. Belle Greene begeleidde hem op zijn rondgang door het huis.

„En, Oom Henry,” vroeg ze, toen het gebeurd was, „wat denkt u er van?”

„Tis afschuwelijk!” antwoordde Oom Henry en begon onverstoorbaar de fouten te corrigeren, die hij en wijlen zijn cliënt gezamenlijk hadden gemaakt.

Terwijl Oom Henry van Boston naar New York verhuisde, trok Joseph Joel van Hull naar Londen. De heer Barnett, die een pandjesbaas met inzicht en verbeeldingskracht moet zijn geweest, was van mening dat zijn schoonzoon na een twaalfjarig verblijf in Hull zijn fortuin maar eens in de grote stad moest zoeken. Joseph Joel Duveen was een eigenwijs en opvliegend potentaat, maar hij volgde de raad van zijn schoonvader op. Hij bracht zijn voorraad over naar een winkel in Oxford Street en installeerde zijn gezin evenals bij de vorige gelegenheid op de tweede verdieping. Het moet een benauwde bedoening zijn geweest, want de voorraad was ontzaggelijk toegenomen: Engelse, Franse en Italiaanse meubelen, Franse en Gothische gobelins, Chinees porcelein, de gemengde geuren van Italiaans fluweel en Spaans leer, de hervonden werkstukken van reeds lang verdwenen meester-handwerkslieden, en — na niet te lange tijd — veertien Duveens. De voormalige mejuffrouw Barnett zat nog steeds achter de kassa en ging over de boekhouding en de dubbeltjes. Joseph Joel wierp zich met de inzet van zijn gehele persoonlijkheid op de inkoop en maakte zich niet bezorgd over een te grote voorraad . . . een eigenschap die hij op zijn oudste zoon overdroeg. Voor hem stond het onherroepelijk vast, dat hij alles wat hij kocht ook verkopen zou. Evenals zijn oudste zoon na hem, vond hij dat hij nooit genoeg kon kopen. En wat de

financiële beslommeringen betreft: die liet hij met evenveel plezier aan zijn echtgenote over, als zijn oudste dat later aan zijn boekhouders zou doen. Joseph Joel en zijn vrouw hadden voortdurend kabaal over het verzekeren van hun eigendommen. Hij geloofde niet dat hij ooit brand zou kunnen krijgen en verzette zich stijfkoppig tegen elke vorm van verzekering. Maar hij kreeg brand — en een flinke brand ook — en hij was wanhopig. Zijn vrouw bleek echter in staat te zijn de firma te redden. Daar Joseph Joel steeds zijn volle aandacht op de inkoop had gericht, was het haar mogelijk geweest van tijd tot tijd een som geld weg te leggen en het totaal bleek voldoende te zijn om een nieuw pand te bouwen, de voorraad te hernieuwen en het werk weer te hervatten. Nadien waren de eigendommen van de Duveens steeds voor een behoorlijk bedrag verzekerd.

De vier meisjes kregen een langdurige schoolopleiding, maar de jongens — Joseph, Charles, John, Louis, Edward Joseph, Benjamin, Henry en Ernest — kwamen op jeugdige leeftijd reeds in de zaak. Joseph bezocht gedurende korte tijd Brighton College, doch hij verliet de school toen hij zeventien was. Belangstelling voor hun vaders voorraad werd de jongens met de papelel ingegeven. Zij hielpen in de winkel, ruimden de zaak op, deden boodschappen, maakten pakjes klaar, namen stof af, leerden de waarde van de artikelen kennen en bestudeerden hun vaders verkooptechniek. Op hun twaalfde jaar hadden de jongens reeds begrepen, dat alleen scherpe concurrentie hen zakelijk op de been kon houden. Een familiebijeenkomst draaide meestal op een hevig twistgesprek uit. Doch vaders besluiten moesten altijd worden uitgevoerd. Op latere leeftijd vertelde Joseph graag verhalen over de dictatoriale neigingen van zijn vader. Hij herinnerde zich, dat zijn vader toen zij nog in Oxford Street woonden voor elke maaltijd de volgende woorden sprak: „Laat niemand iets zeggen zonder dat hem iets gevraagd wordt.” En daar hij van mening was, dat zijn kinderen hem weinig konden vertellen,

werd er aan tafel veel gezwegen. Een andere herinnering was die aan een bezoek in gezelschap van zijn vader aan J. P. Morgan Sr. in diens woning bij Prince's Gate in Londen. Oom Henry, die toen reeds hogelijk bij Morgan in de gunst stond, had Morgan verteld dat, na hem, zijn broer de grootste autoriteit op het gebied van Chinees porcelein was. Daarom wilde Morgan Joseph Joel vijf Chinese porceleinen bekers laten zien, die hij juist had gekocht. Hij bracht vader en zoon Duveen naar zijn bibliotheek. „Oom Henry heeft me verteld dat u veel van porcelein afweet,” zei hij tot Joseph Joel. „Kijk, hier heb ik vijf bekers. Drie zijn echt en twee zijn reproducties. Als u nu zo'n autoriteit bent, dan moet u mij eens vertellen welke de echte zijn.”

Joseph Joel bekeek de bekers nauwkeurig. Daarna nam hij zijn wandelstok en mepte twee van de bekers aan diggelen. Hij bood aan om, indien hij de verkeerde gebroken had, de schade te vergoeden. Morgan bekeek de overgebleven bekers en constateerde opgelucht dat er niets te vergoeden viel.

De zaak in Oxford Street bloeide. De opkomst van William Morris met zijn behangselpapieren stelde Joseph Joel in staat een grote slag te slaan in gobelins. De eigenaars van de grote Engelse buitenverblijven waren gek op het behangselpapier en wisten niet hoe snel ze van hun wandtapijten moesten afkomen. Joseph Joel kocht de gobelins voor een prik en wachtte tot de rage voorbij was. Toen begon hij met het verkopen van zijn voorraad aan hunkerende cliënten en maakte een zoet winstje. Zijn reputatie groeide. De adel en de leden van de koninklijke familie begonnen belangstelling voor zijn winkel te tonen. Hij kreeg drie zeer belangrijke cliënten: De Prins van Wales, die later Koning Edward VII zou worden, en twee vrienden van de Prins, Lord Esher en de financier Sir Ernest Cassel, de grootvader van de tegenwoordige Lady Mountbatten. Over Joseph Joel's eerste ontmoeting met de Prins van Wales doet in vakkringen de volgende legende de ronde. Op zekere dag stapte een heer van Joseph Joel's leeftijd de

winkel binnen, toonde de eigenaar een juweel en vroeg of hij bereid was er honderd pond voor te betalen. Joseph Joel bestudeerde eerst het juweel en daarna zijn bezoeker. Toen vroeg hij hem waar hij dat juweel gekregen had. „Dat doet er niet toe,” zei de bezoeker. „Het is mijn eigendom en ik wil het verkopen. Wilt u er honderd pond voor geven?”

„Nee,” antwoordde Joseph Joel. „Het is veel meer waard. Ik geef u er vijfhonderd pond voor.”

Volgens de legende had Joseph Joel zijn bezoeker niet herkend. Hetgeen door hen, die Joseph Joel goed kenden, betwijfeld werd. Zij vermoedden dat Joseph Joel drommels goed wist, dat de Prins van Wales voor hem stond. In elk geval, toen de Prins in 1901 als Koning Edward VII de troon besteeg, gaf hij Joseph Joel opdracht de versiering van Westminster Abbey voor de kroningsplechtigheden te verzorgen. Deze opdracht maakte Joseph Joel automatisch tot de belangrijkste decorateur in Engeland. Voor dit werk en voor andere bewezen diensten werd hij door de Koning geridderd. De voormalige reiziger in vet, de zoon van een Nederlandse hoefsmid, werd Sir Joseph Joel Duveen. Later werd ook zijn zoon geridderd en tenslotte door Koning George V in de adelstand verheven.

Oom Henry stond op zeer intieme voet met Koning George, een intimiteit die was gegrondvest op de hartstocht die beide mannen koesterden voor het verzamelen van postzegels. 's Konings neef, Nicolaas II van Rusland, was ook een verwoed postzegelverzamelaar en was eveneens bevriend met Oom Henry. Oom Henry wilde nog wel eens iets vertellen over de rustige avonden, die hij in Buckingham Palace placht door te brengen, terwijl de Koning en hij met hun albums bezig waren en Koningin Mary zat te borduren. Hij herinnerde zich hoe de Koning, Nicky en hij over de postzegels gebogen zaten. Tijdens deze bezoeken moet hij zich, hoewel hij strikt genomen toch eigenlijk niet tot de familie behoorde, toch wel bijna een neef gevoeld hebben. Na zijn dood

werd zijn postzegelverzameling, die hij aan zijn vrouw had vermaakt, uit de hand verkocht voor anderhalf millioen dollar. De verzameling van George V bevindt zich nog in Buckingham Palace. Het is niet bekend waar Nicky's verzameling gebleven is. De Duveens hielden zeer veel van de Koningin. Koningin Mary was bevriend met en een cliënt van Joseph Duveen. Jaren lang trad hij altijd als haar begeleider op, als zij kunstzalen bezocht.

De firma van de Gebroeders Duveen, handelaars in meubelen en kunstschaten, werd opgericht in 1879. De firmanten waren Joseph Joel Duveen, die de leiding had van de zaak in Oxford Street, en Oom Henry, die aan het hoofd stond van de affaire op de derde verdieping van het gebouw in Maiden Lane. In 1886 stuurde Joseph Joel zijn zoon Joseph, die toen 17 was, voor het eerst naar Amerika om ervaring op te doen in Oom Henry's zaak en om zich een oordeel te vormen over het land — het land waar hij zo ontzaggelijk veel kunstschaten zou verkopen en waar hij, en hij alleen, een revolutie te weeg zou brengen op het gebied van waardering voor kunst. Hij maakte de overtocht met het schip Etruria van de Cunardlijn. Hij had veel van het schip gehoord en de afmetingen stelden hem teleur. Wat hem eveneens teleurstelde, waren de afmetingen van Oom Henry's winkel. De winkel was goed genoeg geweest voor Altman, voor Morgan en voor Oom Henry, maar Joseph dacht er anders over. Voor Oom Henry beseftte wat er gebeurde, was hij van Maiden Lane overgeplant naar een omgeving die Joseph geschikter achtte, naar Fifth Avenue, juist onder het oude Waldorf Hotel. Ook het Cambridge Hotel, in die tijd waarschijnlijk het voornaamste van New York, stond vlak in de buurt. Toen de eigenaar van het pand om een borgstelling vroeg, betaalde Joseph hem met het gebaar van een Lord, dat Koning George V later officieel zou bevestigen, een half jaar huur vooruit. De dag waarop hij zijn verwarde oom naar de nieuwe zaak bracht, kwam er

iemand binnen om een wandtapijt te bekijken. Het was William C. Whitney. Joseph verkocht hem het tapijt voor tien-duizend dollar. Toen hij in Londen terugkeerde, deelde hij zijn vader mede, dat hij niet alleen de Gebroeders Duveen naar een betere omgeving had verplaatst, maar dat hij ook een Amerikaanse cliënt gevonden had, die klaarblijkelijk over smaak beschikte. Oom Henry's houding tegenover zijn vooruitstrevende neef leek op de wijze waarop men zich neerlegt bij optreden van een tornado. „De knaap is een genie,” zei hij, „maar vandaag of morgen word ik mesjokke van hem.”

Korte tijd na Joseph's terugkeer in Londen, wandelde een stevig gebouwde heer met een uitgesproken Iers accent en vergezeld van zijn vrouw, een onopvallend en bescheiden dametje, dat een hoedje met veren droeg, de winkel in Oxford Street binnen. Zij zagen er uit als mensen van buiten, die zich gekleed hadden voor een bezoek aan de stad. Ze wilden schermen bekijken. Joseph Joel had juist een aantal laten maken van prachtig oud Spaans leer en gaf Joseph opdracht ze te voorschijn te halen. Verrukt kocht de dame het ene scherm na het andere. Terwijl de order steeds groter werd, verzocht de oudste Duveen zijn zoon fluisterend uit te vinden, wie deze mensen waren. Joseph had een onderhoud met de koetsier: een vroeg voorbeeld van zijn levenslange gewoonte nuttige inlichtingen in te winnen bij het personeel van zijn cliënten. Hij schreef de naam van de cliënten op een stukje papier en gaf het zijn vader.

„Misschien vindt u het vreemd, meneer Duveen, dat ik zoveel schermen koop?” zei de dame juist op dat moment.

„Helemaal niet, Lady Guinness,” antwoordde Duveen. „U bezit een aantal prachtige huizen en u hebt groot gelijk dat u deze schermen koopt.”

Met het genoegen van iemand, die zich onbekend waant en zich plotseling bekend weet, wendde Lady Guinness zich glunderend tot haar echtgenoot. „Hoor je wel, Edward,” zei ze. „Meneer Duveen kent ons!”

Toen Joseph dit verhaal jaren later aan een van de zoons van zijn cliënte vertelde, merkt Guinness op: „Nu weet ik tenminste waarom wij thuis in al die schermen stikken.”

Daar de koper, Sir Edward Guinness (die later Lord Iveagh werd) een van de rijkste mannen van Engeland was, deed dit voorval de oude Duveen veel genoeg, maar zijn zoon was een andere mening toegedaan. Het plezier dat de vader had van de verkoop van schermen ter waarde van enkele duizenden ponden was voor de zoon een blijk van zijn gebrek aan inzicht en verbeeldingskracht. Want hij wist, dat terwijl de familie Guinness in Oxford Street voor een paar centen aan snuisterijen kocht, zij millioenen ponden besteedde aan schilderijen en beeldhouwwerken, die voornamelijk bij Agnew in Bond Street werden gekocht. Alleen al door zijn aankopen voor zijn kunstverzameling in Ken Wood House in Hampstead heeft Guinness Agnew rijk gemaakt. Het innerlijke vuur, dat soms een nietsnut tot een man met een roeping, een losbol tot een heilige maakt, moet in Joseph zijn opgelaaid. Hij besloot te gaan handelen in schilderijen en beeldhouwwerken. Zijn vader en Oom Henry vonden, daar zij van schilderijen en beeldhouwwerken praktisch niets afwisten, dat zij beter op hun eigen terrein konden blijven, een terrein dat porcelein, meubelen, wandtapijten en zilver omvatte. Bovendien wisten zij dat de handel in schilderijen en beeldhouwwerken riskant was, vanwege het vraagstuk van de authenticiteit.

„De gedachte alleen al aan het feit, dat mensen als Lord Iveagh bij ons alleen kunstvoorwerpen kochten en ergens anders schilderijen, maakte me ziek,” zei Joseph Duveen enkele jaren later. „Mijn vader was tevreden, mijn Oom Henry was tevreden, mijn broers waren tevreden, maar ik niet.”

Voor zover het schilderijen betrof was zijn geest evenals de hunne een onbeschreven bladzijde, maar hij begon onmiddellijk met het maken van notities. Hij begon op intensieve wijze de experts het hof te maken en bleef dit gedurende zijn gehele leven doen. In die tijd was Dr Wilhelm von Bode, de directeur

van het Kaiser Friedrichmuseum in Berlijn, de grootste figuur op dit gebied en bovendien de meest vooraanstaande autoriteit met betrekking tot Rembrandt. Duveen ging naar Berlijn en verzekerde zich van de adviezen van Dr von Bode. Daarna begon hij zijn adviezen te geven. Met grote onstuimigheid bond hij de firma aan enorme financiële verplichtingen en trachtte zijn vader zoveel mogelijk te lijmen, zodat deze hem min of meer schoorvoetend volgde. Hij kocht als een bezetene.

Zijn echt debuut als kunsthandelaar maakte Joseph Duveen in 1901, toen hij de hoogste prijs betaalde die op een Engelse veiling ooit voor een schilderij was betaald. Deze prijs bedroeg 70.050 pond sterling. Het schilderij was het *Portret van Lady Louisa Manners* geschilderd door John Hoppner. (Hij begon met het betalen van hoge prijzen en ging gedurende de rest van zijn leven steeds hoger). Het feit dat hij zijn eerste schilderij met verlies moest verkopen, weerhield hem niet van het kopen van steeds meer en meer. Tenslotte bereikte hij in 1906 in Berlijn een hoogtepunt, door de beroemde Oskar Hainauer-verzameling te kopen voor een bedrag van twee en een half millioen dollar. De officiële catalogus van deze verzameling was samengesteld door Dr von Bode. De prijs maakte de nieuweling een van de belangrijkste figuren in de kunstwereld. Duveen schreef de steun van zijn vader toe aan de omstandigheid dat de collectie een groot aantal kunstvoorwerpen bevatte. Hieraan kon zijn vader geen weerstand bieden. Zij deden de oude Duveen zo watertanden, dat hij de schilderijen op de koop toe slikte. De kunstvoorwerpen uit de Hainauer-collectie werden in snel tempo verkocht, zodat Duveen zijn vader gemakkelijker kon overhalen nog een collectie te kopen – de collectie van Rodolphe Kann. Terwijl Joseph in een gesprek met zijn vader de voordelen opsomde van het kopen van complete collecties, inplaats van losse schilderijen en beeldhouwwerken, merkte hij op dat als men een beroemde verzameling voor een bedrag ineens kocht, de toekomstige koper van een der stukken geen idee van de

prijs had, terwijl hij dit wel zou hebben als het stuk los op een veiling was gekocht. Men kon de prijs vragen, die men wilde hebben en de koper beschikte niet over de mogelijkheden om te vergelijken. Doch de naakte waarheid die zich aan Duveen Sr. opdrong, was dat de kunstschaten zich in zijn magazijn bevonden, dat de kopers niet kwamen opdagen en dat de schulden van de firma nu monumentaal begonnen te worden. Joseph kocht de verzameling Rodolphe Kann in Parijs voor een bedrag van vijf millioen dollar, dat hij van de bankiers van de firma leende. Daar zijn vader aan een te hoge bloeddruk leed en Duveen deze druk niet verder wilde opvoeren, vertelde hij hem niet dat de collectie bijna uitsluitend uit schilderijen en beelden bestond. Zijn vader ontdekte dit echter toch en de oude Duveen, die zo gelukkig was geweest toen hij kamerschermen verkocht en die de kunsthonger van de Amerikaanse millionnaires niet kon voorzien, zag zijn wereld in elkaar storten. Doch de dood was barmhartig. Korte tijd nadat Joseph de Rodolphe Kann-verzameling had gekocht, stierf zijn vader aan een beroerte.

Een paar maanden na zijn vaders dood kocht de standvastige Joseph Duveen nog een Parijse verzameling. De collectie van Maurice Kann. Voor deze verzameling betaalde hij drie millioen dollar. De firma had nu bijna tien en een half millioen dollar geïnvesteerd in een drietal collecties, die voornamelijk bestonden uit schilderijen en beeldhouwwerken. Oom Henry en Joseph's zeven broers wisten van deze zaken weinig af. Bij zijn besprekingen met zijn oom en zijn broers had Joseph in elk geval een groot tactisch voordeel: hij kende Dr von Bode! In de toekomst zou blijken dat de grote verscheidenheid van deze drie verzamelingen de ruggegraat van Joseph's zaak vormde. Tot op de dag van zijn dood in 1939 verkocht hij nog steeds schilderijen en beeldhouwwerken uit deze collecties. De vroege aanschaffing en het geleidelijk verkopen over een periode van veertig jaar, is door verschillende ingewijden in de kunsthandel vaak het merkwaardigste geval

van investering op lange termijn in de geschiedenis van de kunst genoemd. Van de schilderijen die oorspronkelijk deel uitmaakten van deze drie collecties kwamen er tenslotte der tien bij Altman, drie bij Frick en nog een aantal bij Huntington en Morgan terecht. In 1926 bracht Duveen voor het laatst een bezoek aan zijn oude vriend en cliënt Huntington in Californië. Het was geen plezierreisje. Hij was te bescheiden om te denken dat Huntington hem alleen wilde zien vanwege zijn mooie blauwe ogen en nam dus een vrachtwagen mee, die volgeladen was met zijn koopwaar. Hieronder bevonden zich verschillende stukken uit de collecties van Hainauer en de Kanns. Duveen verkocht Huntington de gehele inhoud van de vrachtwagen. Het valt niet na te gaan hoeveel keren het bedrag dat Duveen in deze collecties had geïnvesteerd vermenigvuldigd is (hij had reeds duidelijk gemaakt, dat dit een van de redenen tot aankoop is geweest), maar hij moet een ontzagelijke winst hebben gemaakt.

Joseph Joel Duveen liet zijn kinderen en Oom Henry een boedel na, die bijna zeven millioen dollar waard was. Na onderzoek bleek dat twee millioen hiervan uit baar geld bestond. De rest zat in de zaak, die voor 35% aan oom Henry en voor 15% aan Joseph toebehoorde. Niemand buiten de familie heeft ooit geweten hoe de andere helft was verdeeld. Oom Henry was zo lang hij leefde de *de forma* directeur van het bedrijf en Joseph de *de facto* directeur. Toen Oom Henry in 1919 stierf, kocht Joseph zijn 35% en nam de gehele leiding op zich. Bovendien kocht hij na verloop van tijd alle aandelen die zijn broers en zusters na hun vaders dood hadden geërfd. Deze aandelen kocht hij bijna allemaal op crediet. Verschillende van zijn broers hadden in het bedrijf een actieve rol gespeeld – liever gezegd: een rol zo actief als mogelijk was in een bedrijf dat door Joseph Duveen werd geleid. Edward werkte op een vast salaris in de zaak in Londen. Charles had de vermetelheid om zich op eigen houtje als décorateur te

vestigen. Voor het niet-gebruiken van zijn achternaam in zaken betaalde Duveen hem een bedrag van 5000 pond per jaar. Op grootse wijze negeerde Duveen de royale wijze van vermenigvuldiging waaraan de natuur zich soms te buiten gaat. Er was maar één Duveen en dat was Joseph en hij wilde niet dat het kunstkopend publiek in de war werd gebracht. En dus werd Charles alleen maar Charles uit Londen. Benjamin, na door Joseph uitgekocht te zijn, kreeg een baan in de zaak in New York. Louis kreeg de leiding van de zaak in Londen. Toen hij in 1920 stierf kocht Duveen zijn aandeel op crediet. De erfgenamen van Louis begonnen al spoedig met het gerecht te dreigen, maar tot een rechtzaak is het nooit gekomen.

De neiging tot pleiten was een familiekwaal. Gedurende hun gehele leven hebben de gebroeders en gezusters Duveen aangedrongen op de uitbetaling van hun aandeel in de erfenis. Gedurende zijn gehele leven probeerde Joseph hen kalm te houden, door hun op onverwachte momenten grote sommen uit te betalen. Op een gegeven moment was hij hun elf miljoen dollar schuldig. Telkens als hij een half of een heel miljoenje beschikbaar had, kregen zij een deel van hun erfenis in handen. Maar als zij meer wilden hebben dan hij uitdeelde of het volledige bedrag eisten, dan deelde hij hun doodleuk mede, dat ze maar naar de rechter moesten wandelen. En dan realiseerden zij zich, hoe aantrekkelijk dit advies ook mocht zijn, dat zij het niet konden opvolgen. Het geld van de firma — en nog veel meer dan dat — was belegd in schilderijen en in beeldhouwwerken en Joseph was de enige van de familie die wist wat een en ander waard was en wat het zou kunnen opbrengen. Hun enige kans op het ontvangen van geld lag in Joseph's theoretische bekwaamheid niet alleen de ontzaggelijke voorraad waarmee hij was begonnen, maar ook alle schilderijen en beeldhouwwerken die hij nadien had aangeschaft, te verkopen. Als Joseph zei, dat ze maar naar de rechter moesten lopen, dan meende hij dat. Van rechtzaken smulde hij. Aanklachten die tegen hem werden ingediend

door concurrenten, door woedende verzamelaars (ziedend over kleinerende opmerkingen die Duveen had gemaakt over kunstwerken die zij bij zijn rivalen hadden gekocht), door cliënten en eens zelfs door de regering van de Verenigde Staten van Amerika, gaven hem een steeds voortdurend plezier in zijn bestaan. Hij had zoveel genoeg in een rechtsgeding, dat hij zijn familieleden dit genoeg niet wilde ontzeggen. Maar hoe dikwijls ze ook met de rechter hebben bedreigd, nooit hebben ze zichzelf op een rechtzaak onthaald. Hun dreigementen klonken echter dikwijls zo ernstig gemeend, dat Duveen er evenveel plezier in had als wanneer hij werkelijk voor de kadi was gesleept. En het resultaat van dit alles was, dat hij zich zelden verveelde.

Niet lang nadat hij zijn derde verzameling had aangekocht reisde Joseph Duveen, vol vertrouwen in de wetenschap dat hij heer en meester was over de grootste voorraad kunstschat-ten die een kunsthandelaar ooit had bezeten, naar New York, met de bedoeling er zijn hoofdkwartier op te slaan. Hij was begonnen met het weer uit handen te geven van enkele kunst-werken via Oom Henry, die af en toe iets aan zijn Amerikaanse cliënten mocht verkopen. Ook nu weer vond Oom Henry de aanwezigheid van zijn neef niet alleen opwekkend, maar ook verontrustend. Joseph wilde hem weer laten verhuizen. Nu hij in het bezit was van een prinselijke collectie kunst-schatten, vond Joseph dat hij een toonzaal moest hebben, die deze prachtige verzameling waardig was. Hij kocht de noord-westelijke hoek van Fifty-Sixth Street en Fifth Avenue, ruim-de alles op wat er stond en liet er zijn Ministerie van Marine bouwen. De grootse wijze waarop zijn neef te werk ging ontstelde Oom Henry, doch hij werd meegesleept door diens optimisme en onstuimigheid.

„Het is verkocht,” vertelde Joseph hem, sprekende over de voorraad.

„Jij hebt alles verkocht,” antwoordde Oom Henry hulpe-

loos. „Maar ik zou graag de orderbevestiging willen zien.”

Inmiddels toonde Joseph zich in liefdesaangelegenheden even onberekenbaar als in zaken. In 1899 verloofde hij zich met de dochter van de Zuid-Afrikaanse goudmagnaat en miljonair Isaac Lewis. Het huwelijk zou in Londen voltrokken worden. Duveen's tante Dora, de vrouw van Oom Henry, reisde naar Londen om de plechtigheid bij te wonen, in gezelschap van haar mooie jonge vriendin Elsie Salamon, de dochter van een tabakshandelaar uit New York, die slechts over bescheiden financiële middelen beschikte. Mejuffrouw Salamon zou haar vriendin alleen maar gezelschap houden tijdens de reis. Op een van de voor-huwelijkse partijtjes ontmoette Duveen haar. De aantrekkingskracht die zij op hem uitoefende bleek zo sterk te zijn, dat hij afzag van een huwelijk met juffrouw Lewis en, na haar jawoord verkregen te hebben, met juffrouw Salamon in het huwelijk trad. Dit huwelijk duurde tot Duveen's dood. De Duveens kregen één kind, een dochter, die zij Dorothy noemden. Zij is getrouwd met een chirurg en woont in Londen. Ook Lady Duveen woont daar.

De firma Gebroeders Duveen heeft haar artikelen nooit geadverteerd en tijdens Joseph's leven nooit verkopers in dienst gehad. In het begin werden alle verkoopstransacties, met uitzondering van enkele onbelangrijke, afgesloten door Duveens: door Oom Henry, Joseph en Benjamin in New York, door Louis in Londen, door Ernst in Parijs. De rest van het personeel bestond uit, wat door een van de leden „heren rondleiders, die heen en weer liepen en zeer veel wisten” werd genoemd. Dit systeem werd ook in de magazijnen doorgevoerd. Op zekere dag in 1910 ging een van de magazijnbedienden, na een twistgesprek met Benjamin, naar het restaurant Delmonico om zich te troosten. Hij nam de ober-kellner in vertrouwen en deelde hem verschillende bijzonderheden over de importzaken van de firma Duveen mede. Tijdens het gesprek besloot het tweetal naar William Loeb Jr., ontvanger

van de invoerrechten in de haven van New York, te gaan en ook hem in vertrouwen te nemen. Hij was bereid hen aan te horen, want tot aan het jaar 1909 waren alle ingevoerde kunstschatten aan een speciaal invoerrecht onderhevig geweest en de door Duveen geïmporteerde stukken, die de magazijnbediende op het oog had, waren allemaal voor 1909 het land binnengekomen.

Als gevolg van de onthullingen van deze bediende werden de Duveens getroffen door een ramp. Deze ramp staat bekend als de befaamde Duveen-smokkelzaak en leidde er toe, dat de familie Duveen als boete aan de regering van de Verenigde Staten de grootste afkoopsom betaalde, die tot op dat moment in de geschiedenis van de Amerikaanse rechtspraak was voorgekomen. Om vier uur in de namiddag van Donderdag de 13de October 1910 kwamen een drietal belastingambtenaren en een drietal politiebeambten het kantoor van de firma Duveen binnen. Zij waren in het bezit van een bevel tot huiszoeking en een bevel tot in beslagname van bepaalde kunstschatten. Vrachtwagens hielden stil voor de achteruitgang van de zaak en werden volgeladen met boeken en papieren, die een overzicht gaven van de transacties die de firma de afgelopen jaren afgesloten had. Ook hadden zij arrestatiebevelen bij zich, die hen in staat stelden Joseph, Benjamin, Louis en Oom Henry Duveen aan te houden, onder beschuldiging van het invoeren van drie Chinese porceleinen vazen door middel van valse facturen en ver beneden hun werkelijke waarde, op 10 Februari 1910. Er waren invoerrechten betaald over een bedrag van 1100 dollar, terwijl de werkelijke waarde — de prijs die men in Europa voor de vazen had betaald — niet minder dan 28000 dollar bedroeg.

Benjamin was op dat moment de enige aanwezige Duveen. Hij zal wel spijt gehad hebben, dat hij tegenover de magazijnbediende niet een ietwat verzoenender houding had aangenomen. Hij werd gearresteerd, voor de Officier van Justitie geleid en weer vrijgelaten tegen een borgstelling van 50.000

dollar. Dit bedrag werd door de advocaten van de firma Duveen, Stern & Corbitt, snel beschikbaar gesteld, met onroerende goederen als onderpand. Joseph en Louis bevonden zich in Londen. Oom Henry was aan boord van de Lusitania en werd nog diezelfde avond in New York verwacht. Toen het schip om 10 uur 's avonds de haven van New York binnenliep stonden de douanebeambten gereed om hem te grijpen. Voor het schip aan de kant lag gingen zij reeds aan boord en brachten Oom Henry met een bootje van hun eigen dienst aan wal. Zijn borgtocht bedroeg 75.000 dollar. Oom Henry zette zijn handtekening en begaf zich naar zijn woning om te gaan slapen. Toen hij de volgende ochtend de moeilijkheden die voor hem opdoemden aan een nader onderzoek onderwierp, stelde hij vast dat hij rechtskundige bijstand nodig had, die indrukwekkender moest zijn, dan die welke Stern & Corbitt hadden aan te bieden. Hij vroeg enkele vooraanstaande vrienden om advies. Vijf van hen gaven hem een lijst met namen van goede advocaten. De naam van één advocatenkantoor — dat van Stanchfield & Levy — kwam op alle vijf lijsten voor en Oom Henry besloot zijn zaak door hen te laten behandelen.

In rechtskundige kringen gaat het verhaal dat Oom Henry bij het engageren van zijn advocaat verder is gegaan dan nodig was geweest. Hij bracht een bezoek aan het kantoor van de eminente John B. Stanchfield om hem te verzoeken zijn zaak te verdedigen. Stanchfield had juist een assistent aangenomen en terwijl oom Henry zat te wachten, besprak Stanchfield met de jongeman het bedrag, dat hij als voorschot zou kunnen vragen.

„Ga jij maar eerst met hem praten,” zei Stanchfield tenslotte. „Probeer of je tienduizend dollar kunt krijgen.”

De nieuweling begaf zich naar Oom Henry, begon over koetjes en kalfjes en ook een beetje over de zaak te praten, en bracht tenslotte het gesprek op de duiten.

Oom Henry informeerde beleefd hoeveel voorschot de heer Stanchfield gewoonlijk vroeg.

„Tienduizend,” zei de nieuweling.

„Dollars of ponden?” vroeg Oom Henry.

Door het uitspreken van slechts één woord werd de nieuweling op datzelfde moment tot vakman gepromoveerd. „Ponden,” zei hij. Oom Henry knikte. Hij ging accoord met het bedrag.

Tijdens de zaak kwam er nog een pikante bijzonderheid aan het licht. De ontvanger van de invoerrechten, die slechts een vaag begrip had van de waarde van de kunstschaten die de haven van New York binnenkwam, was sinds geruime tijd afgegaan op adviezen die Oom Henry hem, als expert, had gegeven. De wensdromen, die de concurrerende kunsthandelaars sinds jaar en dag ten opzichte van de Gebroeders Duveen hadden gekoesterd, leken in vervulling te gaan toen de befaamde smokkelzaak aan het licht kwam: de heren genoten. Zij gaven zich over aan een uitbundig leedvermaak, omdat Oom Henry bij zijn adviezen aan de douanebeambten de waarde van de kunstschaten die zijn rivalen invoerden zeer hoog had getaxeerd. Het bleek nu dat hij bij het taxeren van zijn eigen stukken met meer bescheidenheid te werk was gegaan. Het had sommige van Duveen's rivalen bovendien gehinderd, dat Oom Henry, terwijl hij zich in een positie bevond die het hem mogelijk maakte hun werken te taxeren, tegenover hen altijd de houding had aangenomen van een man op wie niets viel aan te merken. Een van zijn standaardadviezen luidde: „Begin nooit aan rechtzaken.” Bij het geven van dit advies zag hij goedmoedig over het hoofd, dat de Duveens bijna steeds in verschillende rechtzaken tegelijkertijd verwickeld waren. Het is niet moeilijk te begrijpen hoe Oom Henry zijn liefkozende bijnaam kreeg. Hij was een gezet mannetje. Zijn gelaatstreken straalden alleen maar goedheid en vriendelijkheid uit. Zijn hangsnor gaf hem het uiterlijk van iemand, die alleen maar verslaafd is aan het zitten in grote leunstoelen en kleine kinderen op zijn knie liet paardrijden. Toen de smokkelzaak aan het rollen gebracht werd, waren

er verscheiden mensen, die, hoewel ze zich gewoonlijk niet door hun gevoelens lieten meeslepen, bereid waren om tot het uiterste te gaan bij hun pogingen Oom Henry te helpen.

Langer dan een jaar sleepte de zaak voort. Volgens de beschuldiging hadden de Duveens de gewoonte de stukken die zij importeerden, aan te geven met een waarde, die in geen enkele verhouding stond met wat zij werkelijk waard waren. Bovendien werden zij er van beschuldigd, dat zij de neiging hadden, prachtige oude cabinetten te importeren, wier gesloten laden opgerolde schilderijen en wandtapijten bevatten, die men met een ietwat afwezig gebaar had opgeborgen in de laden en daarna vergeten. De regering eiste dat elke zending, waarin zich ook maar één enkel ondergevaardeerd stuk had bevonden, verbeurd verklaard zou worden. Het bedrag dat de regering van de Duveens eiste was in eerste instantie zes millioen dollar, liep later op tot acht millioen en bereikte zijn hoogtepunt tenslotte met een eis van tien millioen. Na lang en geduldig pingelen kregen Duveen's advocaten de regering zover, dat zij genoegen nam met het bescheiden bedrag van 1.200.000 dollar. Op dat moment ontdekten de speurders van de regering dat een wandtapijt, door Duveen verkocht aan George J. Gould, ook te laag was aangegeven. Dat bracht de eis van de regering tenslotte op 1.400.000 dollar. (De regering, ietwas boos omdat zij zich de oorspronkelijke eis van 10.000.000 dollar zag ontgaan, troostte zich door ieder van de Duveens die in de zaak was nog een persoonlijke boete van tien tot vijftien duizend dollar op te leggen.) De Duveens hadden het bedrag van 1.400.000 dollar niet bij de hand. Op dit ogenblik kwam het aureool van Oom Henry's welwillende persoonlijkheid hen te hulp en redde hen. Het was erg veel gevraagd van een aureool, maar Oom Henry speelde het klaar. J. P. Morgan liet een van Duveen's advocaten op zijn privé-kantoor in Wall Street komen. Toen de advocaat het kantoor binnentrad, zat de grote man achter zijn bureau. Bij deze gelegenheid onthulde Morgan een soort

harde-bolster-blanke-pit-natuur. De man met ruwe manieren en een hart van goud. Hij keek de advocaat met zijn doorringende zwarte ogen aan en blafte: „Kun je Oom Henry uit de soep halen?” De advocaat antwoordde dat hij niets liever zou doen, maar dat de regering een klein obstakeltje in de weg had geplaatst. „Haal hem uit de soep, haal hem uit de soep,” blafte Morgan. De advocaat trad in nadere bijzonderheden met betrekking tot het obstakeltje. Hij zag zich genoodzaakt, Morgan mede te delen, dat er een bedrag van een millioen vierhonderdduizend dollar mee gemoeid was. „We moeten Oom Henry uit de soep halen,” zei Morgan, die zich steeds aan hetzelfde thema bleef vasthouden. „Chauncey Jones maakt het wel in orde.” Chauncey Jones bleek Morgan’s telefonist en manusje-van-alles te zijn, maar hij moet een belangrijk man zijn geweest. Toen zijn baas hem verzocht 1.400.000 dollar te halen voor Stanchfield & Levy, knipperde hij zelfs niet met zijn ogen. Hij liet de telefooncentrale in de steek en huppelde naar de First National Bank. De volgende dag ontving Stanchfield op zijn kantoor een enveloppe, die alleen maar een chèque voor een bedrag van 1.400.000 dollar bevatte. Verder geen woord. Oom Henry geraakte uit de soep. Als gevolg daarvan geraakte Joseph Duveen, op wie Morgan niet bijster gesteld was, eveneens uit de soep. Morgan zag geen kans deze bijkomstigheid te omzeilen.

In die dagen waren al hun rivalen in de kunsthandel overtuigd van het feit dat het met de Duveens afgelopen was. Joseph Duveen, die tien jaar tevoren alleen maar een handelaar in antieke meubelen was geweest, had zich opmerkingen veroorloofd over kunstwerken van zijn rivalen, die men niet bepaald vleidend kon noemen. Omdat het nu leek dat hij voor altijd afgedaan had, begonnen zij maar alvast — ietwat voorbarig — met hem niet te missen. Het stond vast dat de toekomst er voor de Duveens niet rooskleurig uitzag. Oom Henry had een gevoelige knak gekregen. Maar Joseph ging onverstoorbaar verder. Het deed hem plezier dat hij een

dergelijk hoog bedrag te betalen had. Grootshheid deed Duveen altijd veel genoeg, waar hij het ook ontmoette.

„Heb je ooit gehoord dat iemand een dergelijk hoge som als boete heeft moeten betalen?” vroeg hij aan een van zijn bevriende vijanden, enkele dagen nadat de beslissing gevallen was. Op deze vraag kreeg hij geen antwoord; zijn rivalen accepteerden zijn superioriteit.

Neef trachtte Oom op te beuren. De zaak was absoluut niet verloren, zo zei hij. Hij wees op het feit dat noch Morgan noch Altman noch Widener noch Gould wegens misdad veroordeeld was en dat er voor de Duveens geen redenen bestonden hen links te laten liggen. Hij wees er verder op dat de kunstschaten, die het eigendom van de Duveens waren, evenmin misdaden in de schoenen geschoven konden worden en dat het, nu men kon zeggen dat zij technisch het eigendom van smokkelaars waren, des te meer zaak was hen van eigenaar te doen veranderen. Bovendien, zo beweerde hij, waren de Duveens het slachtoffer geworden van een chronologische leemte in de wet, want in 1909 had de volksvertegenwoordiging een wet aangenomen, waarbij kunstwerken die meer dan twintig jaar oud waren van invoerrechten werden vrijgesteld, zodat de regering van de Verenigde Staten de Duveens alleen maar strafte, omdat zij getoond hadden een profetische blik te bezitten. (In 1930 werd deze wet gewijzigd. Van dat jaar af werden alleen kunstwerken die meer dan honderd jaar oud waren van belasting vrijgesteld.) In de dagen van voor 1909 liet Morgan veel van zijn kunstwerken in zijn Londense woning achter, om te ontkomen aan de enorme invoerrechten. Maar de Duveens waren opvoeders. Zij waren er op uit de Amerikaanse smaak op hoger peil te brengen en dat konden zij niet doen als zij *hun* kunstwerken in Londen achterlieten. Om Oom Henry te laten zien dat zij zich in goed gezelschap bevonden, wees Duveen erop, dat Mevrouw Jack Gardner uit Boston zich enige jaren tevoren eveneens zwaar gegrepen voelde door de douanebeambten. Gedurende lange tijd had-

den haar vrienden in Italië geprobeerd haar een fresco van Piero della Francesca te verkopen. De Italiaanse regering wilde dit stuk in Italië houden, maar in 1906 kregen mevrouw Gardner's vrienden eindelijk hun zin. Toen het stuk in New York arriveerde, samen met enkele wandtapijten uit de collectie Charles M. Foulke en een marmeren buste van Kardinaal Riario van de hand van Verrocchio, lieten de douaneambtenaren haar enorm hoge invoerrechten op haar aankopen betalen. Hier volgt een verontwaardigd hoofdartikel uit een Bostonse krant:

Als de 150.000 dollar aan invoerrechten op de oude meesters, die volgens schatting 80.000 dollar waard zijn, betaald is, zal het misschien tot Mevrouw J. L. Gardner doordringen, hoe gruwelijk zij gezondigd heeft tegen onze grote en glorierijke republiek, door te proberen kunstwerken in te voeren. De wet van deze republiek schrijft het nemen van strenge maatregelen voor tegen alle misleide personen, die het durven bestaan dit land te verrijken met schilderijen, met beeldhouwwerken of andere waardevolle zaken. Als deze personen het op prijs zouden stellen door de wet gunstig behandeld te worden, dan zouden zij zich bezig moeten houden met invoeren van honden. Een grommende bulldog, met druipogen, kromme poten, een twijfelachtig karakter en een handelswaarde van 10.000 dollar, kan vrij van invoerrechten worden geïmporteerd. Een huilende, jankende, bijtende poedel, die voor zich zelf noch voor de mensheid van enige nut is, maar die een handelswaarde van 8000 dollar heeft, kan vrij van invoerrechten worden geïmporteerd. Een vette, lelijke, weerzinwekkende dachshund, met een waarde van 5000 dollar, kan vrij van invoerrechten worden geïmporteerd. Men verwacht dat de goede en rijke burgers hun geld zullen besteden aan het verrijken van het land van de vrijheid met dit soort

kunstwerken. Geen invoerrechten worden geheven, indien de beesten over een stamboom beschikken. Maar elke millionair, die probeert werken van Titiaan, Rubens of Turner te importeren, boft als hij niet in de gevangenis terecht komt. Dit alles bewijst dat wij een verstandig, redelijk en buitengewoon intelligent volk zijn.

Moeilijkheden, zo constateerde Joseph Duveen, komen nooit alleen, maar in divisies. Toen de echo's van de smokkelzaak begonnen weg te sterven, kreeg de firma twee klappen, die zo mogelijk nog vernietigender waren. In 1913, terwijl hij bezig was met de Duveens te onderhandelen over allerlei aankopen, stierf Morgan. Het is de enige keer geweest, dat hij Oom Henry in de steek gelaten heeft. Hij was de firma een kwart miljoen dollar schuldig. Deze schuld werd onmiddellijk uit de boedel voldaan. Maar een kwart miljoen dollar was een handjevol kleingeld, vergeleken bij het bedrag dat de Duveens zouden hebben ontvangen, indien hij was blijven leven. Enkele maanden later kregen de Duveens weer een klap, die even hevig aankwam. Ook Altman stierf. En zijn dood had een bijzondere betekenis. Korte tijd na het slot van de smokkelzaak, had Duveen zich in het bezit gesteld van een groot schilderij van Rafael, dat bekend stond als de „*Small Cowper Madonna*”. Ondanks het feit dat zijn firma juist bijna anderhalf miljoen dollar aan de staat had moeten betalen, legde hij doodleuk een half miljoen in contanten voor dit schilderij neer. Terwijl Duveen deze nieuwe verplichting op zich nam, verklaarde Altman zich bereid het doek te kopen voor driekwart miljoen. Maar toen de Rafael arriveerde, was Altman reeds gestorven en kon het doek niet meer ontvangen. Het resultaat was dat Duveen zich niet geheel en al kon wijden aan het treuren over Altman's dood; hij moest gaan peinzen over wat hij met de Rafael zou gaan doen, want zelfs in zijn kringen waren driekwart-miljoen-kanten dun ge-

zaaid. Duveen en Altman hadden slechts een mondelinge overeenkomst gemaakt en daar de executeurs van Altman geen schriftelijke bevestiging van de transactie konden vinden, weigerden zij het schilderij te aanvaarden. (Duveen's opmerking, dat Altman placht te reizen als een dagjestoerist, had de executeurs niet bij voorbaat gunstig jegens hem gestemd.) Door deze uiting van wrevel onthielden de executeurs de gestorven Altman een schilderij, dat een van de prachtigste stukken van de collectie-Altman had kunnen zijn.

Gedurende zijn gehele leven hield Joseph Duveen een wedloop met de dood: het merendeel van zijn cliënten was reeds op leeftijd. En nu, in de ban van de zich opstapelende rampen, wilde Oom Henry gaan sterven, maar zijn neef verbood hem dit. Het was een luxe, die de firma zich niet kon veroorloven. Duveen deed een beroep op Oom Henry en stuurde hem naar Philadelphia om P. A. B. Widener op te zoeken. Widener was de enige van de kleiner wordende kring van cliënten, die rijk genoeg werd geacht om de Rafael te kopen. Er mocht geen tijd verloren gaan; Widener's gezondheid was niet zo best (Twee jaar later stierf ook hij.) Men mag aannemen, dat, toen Duveen Oom Henry naar het station stuurde, hij hem opdracht gaf een sneltrein te nemen. Oom Henry kwam terug met de poet. Hij had Widener de Rafael verkocht voor 700.000 dollar. Dat was 50.000 dollar minder dan het schilderij zou hebben opgebracht, indien de dood Altman niet van het toneel had verwijderd, doch er waren zekere onvermijdelijke zaken, waarop zelfs Duveen geen invloed vermocht uit te oefenen.

HOOFDSTUK III

MARKT DER ONSTERFELIJKHEID

De zaken die een halve eeuw geleden in de Verenigde Staten werden gedaan en die de komst van het Duveense Tijdperk mogelijk maakten, werden ondernomen op een gigantische schaal. De enorme krachtsinspanningen, die hun vervulling vonden in de ontwikkeling van de grote steenkolen- en ijzermijnen, in de bloeiende warenhuizen, in de fantastische filiaalbedrijven, in de uitvoering van grootse publieke werken, in de spoorwegen en in de bankiershuizen, in de adembenemende samenbundeling van bedrijven, die een hoogtepunt bereikte met het onderbrengen van tien machtige staalbedrijven in één organisatie, in J. P. Morgan's „billioen-dollar-trust,” in het toppunt van het kapitalisme, dat zijn meesters materiële rijkdom zonder weerga verschaftte: dit alles was belangwekkend en tot op zekere hoogte prijzenswaardig, maar voor zover het Duveen betrof was het alleen maar een ouverture voor de fantastische en kostbare opera, die hij persoonlijk voor het voetlicht wilde brengen. De heersers over de onmetelijke zakelijke gebieden van die tijd waren rijk aan macht doch arm aan wapenschilden. De meeste millionairs uit die dagen konden de oorsprong van hun fortuin nog terugvinden in de worstelingen van hun eigen jeugd, op boerderijen, in kantoren, in werkplaatsen of in slagerijen of achter de toonbanken van de winkels op het platteland. William Randolph Hearst, Andrew Mellon, John D. Rockefeller en William C. Whitney behoorden tot de uitzonderingen; zij maakten deel uit van de aristocratie, die reeds kon wijzen

op de traditie van een generatie, die voorspoed had gekend. Maar de anderen — H. E. Huntington en Henry Clay Frick, Andrew Carnegie en Benjamin Altman, P. A. B. Widener, E. T. Stotesbury en Samuel H. Kress — hadden bijna allemaal meer herinneringen aan een verleden in hemdsmouwen dan aan een jeugd vol glorie en rijkdom. Hoe konden zij deze herinneringen uitwissen? Hoe konden zij hun herinneringen bedelven onder een stortvloed van schoonheid? Hoe? Het was Duveen die hun dit liet zien.

De passie van deze rijkgeworden Amerikanen voor zakelijke combinaties op het gebied van de industrie, leidde tot een nog heviger passie voor het samenvoegen van hun nieuw verworven domeinen met de domeinen uit de oudheid. Zij wilden hun „arrivisme” polijsten met de traditie. Het zou voldoening schenken als men, terwijl men naar zijn woning in Pittsburg reed, zich één kon voelen met de aanzienlijke burger van Venetië uit de Middeleeuwen, die zojuist was teruggekeerd van een zitting in het atelier van Titiaan; als men kon voelen, terwijl men langs de rijen glanzende en echte wapenrustingen in zijn woning op Long Island wandelde, dat men slechts vanwege een chronologische vergissing bankier was geworden, maar dat men evengoed een koning had kunnen zijn en zich had kunnen vermaken tijdens vorstelijke banketten. Het schonk voldoening het tafelkleed van zwaar damast op de prachtige Lodewijk XIV-tafel terzijde te schuiven, om plaats te maken voor een kantoorlamp met een groene kap en bij het licht van die lamp de winstrekening van het filiaal in Saginaw te controleren, om dan — opkijkende — een glimp op te vangen van Mrs. Richard Brinsley Sheridan en zich voor te stellen dat men een draagstoel zou kunnen laten komen, omdat de schoonste vrouw van Londen u verwachtte voor de thee.

Frick had de gewoonte om op Zaterdagmiddag een organist te laten komen, die de galerij in zijn huis in Fifth Avenue vulde met de majestueuse klanken van „De Rozenkrans” en

„Zilverdraden tussen 't goud”, terwijl hijzelf op een renaissancecetroon zat en af en toe opkeek van zijn „Saturday Evening Post” om de werken van Rembrandt en van Dyck te bewonderen, of — als hij in hun atelier troonde — de meer dartele improvisaties van Fragonard of van Boucher. Terwijl hij daar zat, moet Frick ongetwijfeld hebben gemeend, dat alleen maar wat tijd hem scheidde van Lorenzo en van de andere de Medicis. Morgan gaf de Engelse autoriteit op het gebied van kunst Dr George C. Williamson opdracht een catalogus te maken van elk zijner enorme collecties. Jarenlang reisde Williamson over de gehele wereld om de echtheid en de geschiedenis van bepaalde stukken vast te stellen. De laatste catalogus, die hij voor zijn opdrachtgever samenstelde, betrof de collectie horloges. Voor de illustraties werd bladgoud en bladzilver gebruikt. De dikte van het goud en zilver maakte het mogelijk de geografeerde afbeeldingen van de horloges volkomen zuiver te reproducieren. Morgan bevond zich in Rome, toen hij deze catalogus op de eerste Kerstdag van het jaar 1912 ontving. Onmiddellijk zond hij Williamson, die in New York was, een telegram van de volgende inhoud: „*Dit is het prachtigste boek dat ik ooit gezien heb.*” Toen Morgan in 1913 in Rome stierf lag het boek naast zijn bed.

Duveen beweerde vol trots dat hij de psychologie van zijn dozijn grootste cliënten beter begreep dan zijn rivalen. Volgens zijn bijzondere opvatting betekende „het begrijpen van psychologie” het vaststellen hoe ver hij met zijn cliënten kon gaan en volgens die betekenis was zijn bewering niet van waarheid ontbloot. Hij wist altijd precies op welke wijze hij de belangstelling van zijn cliënten — juist gezegd: van zijn beschermelingen — kon afleiden van het oorspronkelijk onderwerp van hun verzamellust en richten op zijn eigen terrein en hen dan bovendien te overtuigen van het feit dat zijn terrein veel grootsere mogelijkheden bood. De waarheid was dat Duveen's beschermelingen, na een mensenleeftijd te hebben besteed aan het verdienen van geld, rijk genoeg waren te

gaan waar zij wilden en te doen wat zij wilden, maar niet wisten waar zij moesten gaan en wat zij moesten doen of hoe op een gratievolle manier niets te doen.

Nadat de Amerikanen zich te buiten waren gegaan aan jachten, paarden en huizen, waren hun mogelijkheden uitgeput. Men kon geen adellijke kleur verlenen, zoals men dat in Europa kon doen en als zij ooit probeerden zich op gratievolle wijze aan het nietsdoen over te geven, dan werden zij gehinderd door de puriteinse en democratische traditie, waarbij een dergelijk leven als een zonde werd beschouwd. Telkens als zij zich lieten gaan, kregen zij een bepaald schuldgevoel. Stotesbury, gekleed in een grijs pak, met een hoge stijve boord om zijn hals en een panamahoed achter op zijn hoofd, stond in de brandende zonneschijn op het reusachtige terras van zijn huis in Palm Beach en sprak tot een van zijn architecten, die juist een vleugel aan het huis had toegevoegd: „Het is te duur voor negentig dagen! En hetzelfde zei hij, toen zijn vrouw 275.000 dollar besteedde aan het veranderen van hun woning in Bar Harbour. En zo dacht hij ook over Whitemarsh Hall en Winoga, zijn twee buitenverblijven in Chestnut Hill. Een Europeaan, die negentig dagen in elk van zijn woningen doorbracht en in dezelfde geldelijke omstandigheden verkeerde, zou waarschijnlijk gedacht hebben dat elke uitgave – hoe hoog ook – gerechtvaardigd zou zijn, vanwege het principe dat negentig dagen een onderdeel van de tijd uitmaakten, die waard was om op een plezierige manier doorgebracht te worden, zelfs al ging men aan het eind van de negentig dagen ergens anders heen. Wanneer de Amerikaanse millionairs uit die tijd zeiden: „Het kan me niet schelen wat het kost,” zoals zij vaak deden, dan voegden zij er in gedachten aan toe: „Als ik er maar iets voor kan laten zien.” En wat zij wilden laten zien, moest tegelijkertijd afgunst opwekken en verheven zijn. Met de verschijning van Duveen was het alsof een gebed werd verhoord.

Duveen's transacties met de Amerikaanse geldkoningen

werden beheerst door een zorgvuldig uitgedachte economische formule. Meer dan eens vroeg hij aan een cliënt-in-spé: „Hebt u zich wel gerealiseerd dat een schilderij het enige ding is, waaraan u honderdduizend dollar kunt besteden, zonder verplicht te zijn nog veel meer uit te geven voor het steeds terugkerend onderhoud? Als u het eenmaal gekocht hebt, kost het u slechts eens in de vijftien jaar een paar honderd dollar om het te laten schoonmaken.” Dat was een revolutionnair verkoopsargument en het werd met graagte geaccepteerd door de Amerikaanse hoogmogenden. Door het naar voren te brengen bevredigde Duveen een tweetal tegenstrijdige verlangens van zijn kleine kring van cliënten: het verlangen naar opvallende aankopen en het verlangen naar economie. Een doeltreffend aanvullend verkoopsargument, dat hij vaak gebruikte, luidde: „U kunt altijd méér geld verdienen, maar als u dit schilderij laat lopen, kunt u nooit meer een ander krijgen, want het is enig.” Dergelijke huis-tuin-en-keuken-waarheden konden zijn cliënten begrijpen.

Na de dood van Duveen is Mevrouw William Randolph Hearst een van de zonnigste beschrijvers van zijn leven en van zijn tijd geweest. De meeste mensen herinneren zich Duveen met een mengeling van bitsheid, afgunst en bewondering. In sommige gevallen is de bitsheid onverdund, maar het mengsel komt het meest voor. Toen Duveen in 1939 gestorven was, ging een van zijn rivalen in de internationale kunsthandel zich te buiten aan het afsteken van een typerende lofrede. „Wij missen hem,” zo zei hij, „maar we zijn blij dat hij er niet meer is.” Het staat vast dat Duveen tijdens zijn leven genoeg heeft gedaan, om het leed dat zijn verscheiden zijn rivalen zou kunnen berokkenen, te verzachten. Mevrouw Hearst, die de merkwaardige uitingen van het leven met welwillende afzijdigheid bekijkt, hield van Duveen. Ze kon hem begrijpen. Zij beschouwde de verzamelwoede van haar echtgenoot en zijn vrienden (hiertoe behoorden Rockefeller, Mellon en vele anderen) als een onschadelijke — hoewel kostbare — uiting

van ijdelheid, als iets waaraan zij zich overgaven om de spanning van hun dagelijks bestaan te verminderen. Het was een belastingvrije tijd, zo merkte ze kort geleden tijdens een gesprek over vroeger op, en in haar kringen draaide men de hand niet om voor het kopen van een paar antieke vazen voor 60.000 dollar per stuk. Mevrouw Hearst vertelde, dat de rijkste man van Amerika – op beminnelijke wijze beschreef ze hem als een „vrekking mannetje” – tenslotte een miljoen dollar voor een wandtapijt betaalde. Duveen beschreef ze als „een heer-verkoper in een geklede jas”, en voegde er aan toe: „Als hij met iemand sprak gaf hij alles wat hij had.” Haar echtgenoot en zijn vrienden hadden een zo groot respect voor Duveen’s reputatie als kunstkenner, dat zij hem slechts met angst en vreeze de dingen durfden laten zien, die zij verzameld hadden voor hij hen onder zijn hoede had genomen. Mevrouw Hearst herinnerde zich een ontroerend voorval. Haar eigen appartementen stonden „vol met spullen,” – antieke meubelen, schilderijen, beeldhouwwerken, wandtapijten. De *clou* van de verzameling, de trots van haar echtgenoot, werd gevormd door twee bas-reliefs van engelen van de hand van Rosellino (of toegeschreven aan Rosellino). Mevrouw Hearst beschreef Duveen’s wijze van optreden, toen haar echtgenoot hem voor het eerst in zijn huis rondleidde. Duveen bewoog zich voort door de chaos van antiek, tapijten en beelden, met het gezicht van een man die er het zijne van denkt, maar die te goed is opgevoed om zijn gedachten onder woorden te brengen. Tenslotte leidde de steeds moedelozer wordende gastheer hem naar de engelen. Duveen maakt een nauwelijks hoorbare opmerking, die inhield dat hij aan hun wettige afkomst twijfelde, en nam toen afscheid, waarschijnlijk met de bedoeling thuis van de aanblik van enkele echte Duveens te gaan genieten. Na zijn vertrek viel er een droeve schaduw over Huize Hearst. Hearst voelde zich als een schooljongen, die, na hard voor een examen geploeterd te hebben, plotseling overvallen wordt door de afschuwelijke gedachte dat hij het

verprutst heeft. Een diepgaande twijfel aan de echtheid van alles wat hij bezat overviel hem. Wanhopig riep hij zijn vrouw toe: „Als die engelen niet echt zijn, dan is niets echt!”

Vanuit haar positie kon zij de bij voorbaat verloren strijd, die Duveen moest voeren tegen de campagne van haar echtgenoot en zijn vrienden om hem van zijn geliefkoosde bezittingen te scheiden, nauwkeurig volgen.

Een van deze gevechten nam een aanvang toen zij en haar echtgenoot op zekere dag verschil van mening kregen over iets van ondergeschikt belang. Op dat moment trok Hearst zich dit verschil van mening echter erg aan en verliet zijn woning op zoek naar troost. In afwijking van de gang van de meeste echtgenoten onder dezelfde omstandigheden, zocht hij het in Duveen's kunsthandel op Fifth Avenue. Toen Hearst binnenkwam stond Duveen juist op punt van vertrekken met het schilderij „Koningin Henrietta Maria met Jeffrey Hudson en een aap”, van de hand van Van Dyck onder zijn arm. Hij stond Hearst toe een blik te werpen op de Koningin en haar metgezellen. Op de een of andere manier was deze blik voor Hearst precies wat de dokter had voorgeschreven; hij wist dat hij zich beter zou voelen als hij Henrietta Maria maar kreeg. Helaas was Duveen, hoe graag hij Hearst ook mocht, niet in staat hem deze troost te schenken. Hij had Henrietta Maria aan Lady Duveen beloofd en dat was een belofte waarop hij onmogelijk kon terugkomen. De atmosfeer in zijn eigen huis was ietwat geladen, vanwege de hoge graad van beweeglijkheid van het meubilair en andere dingen ter plaatse. De weekhartigheid van haar echtgenoot en zijn afkeer van nee te zeggen tot mensen als Hearst, betekende dat Lady Duveen's ochtends vaak vertrouwde en geliefkoosde dingen miste, die er de vorige avond nog waren geweest. Na de weigering verlangde Hearst nog sterker naar Henrietta Maria en hield vol dat hij haar hebben moest. Als een imperialist op zijn eigen terrein, was hij niet gewend dat hem iets geweigerd werd, wat hij absoluut wilde hebben. Terwijl Hearst stond te

smeken, begon Duveen te klagen. Dringend verzocht hij Hearst de zaak ook eens van zijn standpunt uit te bekijken. Hetgeen Hearst vertikte.

Tijdens die paar minuten was het voor hem een zaak van het grootste belang geworden om Henrietta mee naar huis te nemen. Ongelukkigerwijze was het mee naar huis nemen van Henrietta ook voor Duveen een zaak van het grootste belang. De strijd ontbrandde in alle hevigheid. Na enige tijd merkte Duveen op dat, indien hij Hearst Henrietta mee naar huis liet nemen, hij verplicht zou zijn hem voor deze gunst zoveel te moeten laten betalen, dat hij hem wilde adviseren niet langer aan te houden. Hearst — met een pokergezicht — voelde dat hij Duveen te pakken had. De strijd hield nog een poosje aan, doch aan de overwinning van Hearst kon niet meer worden getwijfeld. In de sentimentele overtuiging dat de noodzaak van Hearst groter was dan de zijne gaf Duveen tenslotte toe. „Vooruit dan maar,” zei hij. „Neem haar dan maar mee!”

De prijs bedroeg 375.000 dollar. Tegen de tijd dat Hearst zijn woning bereikte, was zijn hartstocht voor Henrietta weer een beetje bekoeld. Het begon tot hem door te dringen, dat hij misschien toch wel een ietsje te veel had betaald voor het afreageren van een tijdelijke depressie en hij voelde zich nogal wat schaapachtig toen hij Mevrouw Hearst moest vertellen wat hij gedaan had.

„Ik heb iets verschrikkelijks gedaan,” zei hij. „Ik ben bij Joe Duveen geweest en heb een schilderij gekocht.” En vervolgens vertelde hij haar dat hij er driehonderd vijfenzeventig duizend dollar voor betaald had. Goedmoedig merkte Mevrouw Hearst op, dat zij, als zij overstuur was, alleen maar de straat opging om een hoed te kopen. Toen ze de Van Dyck echter zag, vond ze hem prachtig en gaf haar echtgenoot de raad de hele zaak maar te vergeten.

„Het was een feit,” zei Mevrouw Hearst, toen zij deze herinnering ophaalde, „dat je niets van Duveen kon kopen!

Alles was altijd voor iemand anders gereserveerd, of hij had het zijn vrouw beloofd, of hij kon het om de een of andere reden nog niet verkopen. Neem bijvoorbeeld Rockefeller maar eens. Hij placht gekleurde tegels en andere dingen te verzamelen op een bescheiden manier. Hij hoorde dat Duveen mooie dingen had en ging op zekere dag naar zijn zaak om wat te kopen. Maar hij kreeg geen kans. Duveen wilde hem niets verkopen. En zo ging het ook met mijn man en met al zijn vrienden.”

Van alle mensen die zich hebben afgevraagd waarin het wonder van Duveen's verkoopstechniek toch wel verscholen lag, heeft niemand de kwestie scherper gesteld dan mevrouw Hearst. Op een toon, die welgemeende sympathie voor haar oude vriend uitdrukte, zei ze: „Duveen wilde zijn stukken niet verkopen, maar iedereen lag de arme kerel zolang om zijn hoofd te zaniken, dat hij tenslotte toegaf!”

Mevrouw Hearst herinnerde zich nog een zonderlinge eigenschap van haar man en zijn vrienden: hun liefde voor catalogussen. Sprekende over de hobby van haar man merkte zij kort geleden op. „Ze waren verzot op alles wat de mogelijkheid van een catalogus in zich droeg.” Jaar in jaar uit zag zij de mannen uit haar kringen maar druk verzamelen. „En tenslotte,” zo zei ze, „lieten ze er een boek over schrijven.” En met deze losse opmerking gaf ze een zuiver beeld van een van de belangrijkste onderdelen van Duveen's verkoopstechniek. De Amerikaanse millionnaires uit het Duveense tijdperk konden geen Lords en Ladies worden, maar zij konden de familieportretten en andere kunstschaten kopen, die eeuwenlang het eigendom van de Lords en Ladies waren geweest. Dit zette kracht bij aan hun gevoel van verwantschap met en gelijkheid aan de Britse adel en de heersers en prinses uit de tijd van de Renaissance. In verband met de oorsprong of met de geschiedenis van de voormalige eigenaars van vele schilderijen, die Duveen verkocht heeft, kan men de namen

noemen van koningen of van minnaressen van koningen: Karel I van Engeland, Frans I van Frankrijk, de een of andere Lodewijk, Madame Dubarry, Madame de Pompadour.

„Het is veel gemakkelijker om een tweederangs schilderij te verkopen, dat heeft toebehoord aan een Engels edelman, dan een eersterangs schilderij, dat het eigendom van een voor-naam Italiaans edelman is geweest,” heeft de grote kunstkenner Bernard Berenson eens gezegd, in verband met de Amerikaanse markt. Dit kwam omdat de Amerikaanse millionairs volkomen op de hoogte waren van *Debrett*, doch nauwelijks enige aandacht hadden geschonken aan de *Almanach de Gotha*.

In een van zijn artikelen heeft de kunstcriticus van de *Herald Tribune*, Emily Gerdner, eens gesproken over „het cachet van de haak.” Een voorbeeld van dit cachet is de voorkeur die de Amerikaanse verzamelaars na de dood van Morgan Sr. aan de dag legden voor het bezitten van een „Morgan-stuk”. Hoewel Morgan als verzamelaar even onbezonnen als vraatzuchtig was (John Kennedy Winkler, een van zijn biografen, heeft hem eens „een chèqueboek-verzamelaar” genoemd), legde de klank van zijn naam toch een groot gewicht in de schaal. Om het gevoel van verwantschap van zijn cliënten met de grote namen uit het verleden vastere vorm te verlenen, om hun een veld van eer in hun eigen zitkamers te schenken, begon Duveen de catalogus — en op een lager niveau de brochure — te vervolmaken. Een nog vernuftiger instrument voor het strelen van de ijdelheid dan een dergelijke Duveen-uitgave kan men nauwelijks vinden. Over elk schilderij dat Duveen verkocht, liet hij door zijn overwerkte bibliothecaris wijlen George H. McCall een gratis brochure schrijven, waarin de voormalige eigenaars werden vermeld, de plaatsen waar het tentoongesteld was geweest werden opgesomd, de plaats werd vastgesteld die het kunstwerk had ingenomen in de carrière van de schilder, enzovoort, enzovoort. De knappe McCall leverde uitstekende brochures. H.

E. Huntington, die geen groot lezer was, bladerde zijn brochures even door; Jules Bache leerde de zijne van buiten. Als een cliënt een voldoende aantal brochures in zijn bezit had, kwam hij in aanmerking voor een nog hogere onderscheiding: de Duveen-catalogus, die de gehele collectie van de cliënt omvatte en die de cliënt gewoonlijk zelf betalen moest. Sommige werden samengesteld door McCall, doch in bepaalde gevallen riep Duveen de assistentie in van de beroemdste experts van de wereld, die soms maandenlang aan een dergelijke catalogus werkten. Het papier werd meestal speciaal in Frankrijk aangemaakt. Als watermerk werd de naam van de verzamelaar gebruikt. De geschiedenis van elk schilderij werd op één pagina gedrukt. De namen van de beroemde voormalige eigenaars dienden als versiering, ter op-
luistering van het watermerk. Op de pagina er naast werd een reproductie van het schilderij afgedrukt. Deze catalogussen waren kunstwerken op zichzelf. De kosten van een dergelijk boekwerk liepen soms zelfs op tot vijftig of zestig duizend dollar. En men kon het bijna niet hanteren.

Eens, ter gelegenheid van Kerstmis, liet Duveen een kostbaar boek drukken voor Kress, onder de titel: De verzameling van schilderijen, beeldhouwwerken, etc., van Samuel H. Kress. Het was geweldig zwaar. Men kon het bijna niet optillen. Maar toch was de titel ietwat overdreven, want de inhoud bestond alleen uit de geschiedenis en de reproducties van wat Duveen aan Kress had verkocht. Duveen had alle andere aankopen van Kress — en dat waren er vele — over het hoofd gezien. Maar deze stukken kwamen van andere kunsthandelaars en waren dus lucht voor Duveen.

Bij een andere gelegenheid liet Duveen voor Kress drie enorme boekwerken drukken over de medailles en beeldhouwwerken in brons uit de Gustave Dreyfus-collectie. Deze uitgave diende niet als nagerecht, maar als voorgerecht. Duveen liet de boeken door experts samenstellen. Ze werden op prachtige wijze gedrukt door de Oxford University Press en Duveen

betaalde de kosten zelf. Het waren nobele boekwerken, hoewel men ze bijna niet van hun plaats kon krijgen. Toen Duveen Kress de uitgave toonde, vond de laatste dat voorwerpen, die tot de productie van dergelijke reusachtige en prachtige boeken konden leiden, het bezitten waard waren. Hij kocht de gehele collectie medailles en bronzen beelden. Hij kocht de collectie, maar daar bleef het voorlopig bij. Jarenlang sprak hij niet over de levering. De verzameling bleef rustig in Duveen's kluizen liggen. Toen Kress eens door een kennis werd gevraagd, waarom hij de verzameling niet naar zijn huis bracht, antwoordde hij: „Och, weet je, die dingen zijn zo vervloekt zwaar.”

Duveen liet de heiligverklaarde catalogus voor de neuzen van zijn naar boeken hongerende cliënten bengelen, als de spreekwoordelijke wortel voor de neus van de ezel. Het enige verschil was dat zijn cliënten gewoonlijk de wortel zelf moesten betalen. Een catalogus liet hij niet maken voor jan-en-alleman en als sommige van zijn cliënten hem vroegen waarom *zij* er geen kregen, dan bracht Duveen hun aan het verstand dat hun verzamelingen nog niet rijp waren voor de heiligverklaring. Hij was volkomen bereid hen te helpen — tot uw dienst — maar grote schilderijen waren, in tegenstelling met geld, moeilijk te krijgen.

Het verkrijgen van een Duveen was geen eenvoudige zaak, zelfs niet voor Duveen. Tenslotte ontdekte hij dat het uitgeven van een catalogus een zeker nadeel met zich mee bracht: zodra de ezel de wortel te pakken had, was zijn honger verdwenen. De cliënten weigerden nog meer grote schilderijen te kopen; niet omdat ze niet mooi genoeg waren, maar omdat ze niet meer in de catalogus konden worden opgenomen. Zodra hij het boekwerk in zijn bezit had, voelde de cliënt zich geregistreerd en opgenomen in de club, en meende dat hij niets anders meer te doen had dan de zware tombe op te lichten, de bladzijden om te slaan en naar zijn gewatermerkte naam in het doorluchtige gezelschap te staren. Als ge-

volg daarvan begon Duveen karig te worden met het publiceren van catalogussen. Hij liet ze bengelen, maar leverde niet af. De productie van de Bache-catalogus ging met moeilijkheden gepaard. Bache vroeg om een catalogus en Duveen antwoordde, dat hij zou proberen de befaamde kunstkenner Dr W. R. Valentiner met het samenstellen te belasten. Hij liet het echter door McCall doen. Toen de catalogus gereed was, verzocht hij Valentiner een voorwoord te schrijven. Valentiner was alleen maar bereid dit te doen, als bepaalde kunstwerken geschrapt werden. Daar Bache de dingen, die geschrapt moesten worden, reeds in huis had, liet Duveen de gedachte aan een voorwoord varen en bracht het boek naar Bache.

„Waar is Valentiner?” vroeg Bache.

Duveen antwoordde dat Valentiner zijn naam in te grote letters gedrukt wilde hebben. Hij — Duveen — wilde Bache niet kleineren en had Valentiner dus maar laten verdwijnen. Bache was tenslotte erg trots op zijn catalogus, die verscheen onder het motto: „Als wij het hoogste zien, dan hebben wij het lief (Tennyson).” Duveen was het eens met Tennyson.

Duveen verkocht niet alleen lage onderhoudskosten, klasseonderscheiding en watermerken; hij verkocht ook onsterfelijkheid. Daar de meeste van zijn cliënten reeds mensen op leeftijd waren, viel het hem niet moeilijk hen naar onsterfelijkheid te doen verlangen. Vlak na de eerste wereldoorlog realiseerde Duveen zich waar zijn toekomst lag: niet in het verkopen van losse schilderijen, maar in het verkopen van de idee van het aanleggen van grote verzamelingen, die zijn cliënten automatisch zouden verzekeren van onsterfelijkheid. Ieder van de Duveen-millionairs wilde zich de bijzondere vorm van onsterfelijkheid, die door Duveen werd aangeboden, verschaffen en, indien mogelijk, in een sterkere vorm dan de andere millionairs kregen. Op deze wijze kreeg de onsterfelijkheid een wedijverend karakter. Toen Morgan Sr. stierf

werd een groot deel van zijn kunstverzameling verkocht. Zijn collectie Chinees porcelein, die door de grootste experts van de wereld hoog werd aangeslagen, was samengesteld door Oom Henry. Duveen kocht de gehele collectie. Drie van zijn hooggeachte leerlingen — Frick, Widener en Rockefeller — wierpen zich op als gegadigden. De verzameling leidde naar prestige op korte termijn en Duveen moest beslissen wie zich zou kunnen hullen in de mantel van Morgan. Hij besloot dat ze het alle drie zouden mogen doen: ieder van hen zou een derde deel van de collectie krijgen. Doch hoe zou de verdeling onpartijdig kunnen zijn? De oplossing van dit vraagstuk was een aardige oefening in de kunst van de diplomatie. Duveen wilde geen van zijn ster-leerlingen voor het hoofd stoten, vooral Frick niet, want Frick had nog steeds contact met andere kunsthandelaren en was bovendien een minnaar van schoonheid met weinig zelfbeheersing en voldoende middelen om zijn hartstocht te bevredigen. Duveen besloot ieder van hen de eerste keus te beloven. Hij zou elk van de zoekers naar onsterfelijkheid de eerste keus op een derde deel geven. Dit plan leidde tot een zekere verbittering onder de slachtoffers van zijn edelmoedigheid, doch het is bekend dat Frick (waarschijnlijk zonder door Duveen ontmoedigd te zijn) meende, dat hij de eerste keus op het beste deel gekregen had. En het is zeer goed mogelijk dat de twee andere gegadigden hebben gemeend, dat zij de bevoorrechten zijn geweest. Op dezelfde wijze deed Duveen de bronscollectie van Morgan van de hand. Weer gaf hij Frick, wat Frick meende dat de eerste keus op het beste deel was. Gedurende zijn gehele leven moest Duveen op het slappe koord balanceren, tussen de mannen die bezeten waren van de gedachte zich onsterfelijk te maken met de fijnste keuze van *zijn* smaak.

De technische knepen van de handel, die de Amerikaanse millionnaires zich eigen hadden gemaakt, waren nutteloos als zij zich moesten meten met de techniek die Duveen aan de dag legde. Telkens en telkens weer legde Duveen de nadruk

op het feit, dat het gemakkelijk was om schilderijen van vijftigduizend, maar zeer moeilijk om schilderijen van een kwart miljoen dollar te kopen. Een bevriende kunstkenner vertelde Duveen eens, dat hij in Londen een meesterstukje te koop wist, dat zeer voordelig te krijgen was.

„Voor hoeveel?” vroeg Duveen.

„Ik vermoed dat je het voor driehonderd pond kunt krijgen,” antwoordde de vriend.

„Ik kan me werkelijk niet veroorloven schilderijen van driehonderd pond te kopen,” zei Duveen.

Tijdens een diner bij een cliënt zag hij tussen de Duveens tot zijn ontsteltenis een prachtige Monet hangen. Hij liet uitkomen, dat hij bezeten was door een hevige passie voor dit doek. Zijn cliënt, misschien geïnteresseerd door de plotselinge wisseling van hun posities, vroeg hem hoe hevig die passie was, uitgedrukt in dollars. Duveen — niemand was beter op de hoogte van Duveenprijzen dan hij — vertelde hem precies wat zijn passie waard was. De transactie werd afgesloten en Duveen nam het doek mee naar huis. Niemand hoorde er ooit meer iets van. Als mensen, die van het voorval afwisten, hem vroegen waar het schilderij gebleven was, begon hij over iets anders te praten. De voormalige eigenaar beschuldigde hem bij wijze van grapje van het verkocht te hebben met een buitensporige winst. Duveen vertrouwde een van zijn beste vrienden toe, dat hij het schilderij gekocht had om het in zijn magazijn op te bergen. „Ik wilde niet dat die knaap gewend zou raken aan moderne schilderijen,” zei hij. „Daar zijn er te veel van.” Duveen was er niet op gesteld iets te verkopen dat na 1800 geschilderd was, want de productiviteit van de 19de eeuwse schilders zou een triest einde hebben gemaakt aan de Duveense schaarste-economie.

Tegen het einde van zijn leven merkte Duveen op: „Met uitzondering van Rembrandt en Hals, koop ik nooit iets anders dan Italianen. Rembrandt en Hals kan ik verkopen, hoe lelijk de voorstellingen ook zijn. De schilders van de Renaissance

geven lichamelijke schoonheid. En mijn cliënten willen lichamelijke schoonheid.”

Soms echter overtrad hij zijn eigen wetten. Hij kocht een Moeder en Kind van Reynolds, omdat hij het een goed schilderij vond, hoewel de Moeder lelijk was. Misschien verliet hij zich op de Amerikaanse stelregel, die zegt dat de moeder onmogelijk lelijk kan zijn. Doch als dit het geval is geweest, dan werd zijn vertrouwen gelogenstraft. Zijn cliënten wilden de lelijke moeder niet. Het doek werd tenslotte op een veiling verkocht aan de advocaat John G. Johnson uit Philadelphia, een van de kieskeurigste Amerikaanse verzamelaars. Duveen's cliënten hadden niet alleen een hekel aan lelijke moeders, doch waren ook niet gesteld op dikke vrouwen. Dit veroorzaakte een koele verstandhouding tussen hen en Rubens en maakte het voor Duveen moeilijk toe te geven aan zijn persoonlijke voorkeur voor deze schilder. Hij was meegaand genoeg niet toe te geven aan zijn persoonlijke vooroordelen; dat beschouwde hij als een vorm van egoïsme!

Eens echter vergat hij zichzelf en kocht een Madonna van Rubens. Toen het doek werd schoongemaakt, bleek het een portret van een zogende moeder te zijn. Voor Duveen was het een ontmoedigende historie, maar hij moest Rubens zijn zin geven. Daar zijn cliënten, behalve een hekel te hebben aan lelijke moeders en dikke vrouwen, ook niet van zogende moeders hielden, was Duveen verplicht ook dit doek naar zijn ondergronds magazijn te verwijzen. Later ontdekte hij dat zijn cliënten bovendien niet van lelijke zeerovers hielden. Hij had een bijzonder vrijmoedig en zinrijke Velasquez gekocht, die zijn opvatting van hoe een zeerover er moest uitzien volkomen dekte. Hij was stapelgek met het doek, maar geen van zijn cliënten deelde zijn geestdrift. Zij vonden dat de piraat er te veel als een desperado uitzag, hetgeen juist de reden was van Duveens voorliefde voor het schilderij. Ook de Velasquez verdween dus in de kelder, die langzamerhand was volgeraakt met afgewezen meesterwerken.

Op zekere dag liep Duveen op Fifth Avenue de Amerikaanse schilder Maurice Sterne tegen het lijf.

„Ik heb twee Tintoretto's, Maurice,” zei Duveen. „En voor ik ze naar beneden breng, zou ik graag willen dat jij ze eens bekeek.”

Sterne begaf zich naar het Ministerie van Marine om de doeken te bekijken en de twee Tintoretto's — twee mannenportretten — benamen hem de adem.

„Waarom wil je die naar beneden brengen?” vroeg hij. „Die kun je toch zeker wel verkopen?”

„Het zijn mannen, helaas,” zei Duveen. „Als het vrouwen waren — en in het bijzonder mooie vrouwen — dan kon ik ze hier gemakkelijk drie keer verkopen.” Hij liet Sterne nog twee prachtige schilderijen uit de school van Giotto zien. De namen van de schilders waren echter niet erg bekend. „Kan ze niet verkopen,” zei hij onbewogen. „Amerikanen willen beroemde namen. Als ik over de Sixtijnse Kapel beschikte, zou ik hem morgen aan de dag zes keer kunnen verkopen.”

Het was ontzaggelijk belangrijk voor Duveen zich niet te vergissen in een schilderij, noch in de cliënt die hij het aanbod, want als een cliënt een schilderij geweigerd had, dan hoorden de anderen het en waren meteen koud. Het was echter onmogelijk nooit eens een vergissing te maken bij het combineren van schilderijen en cliënten en de vergissingen werden bij de voorraad in de kelder gevoegd. Er waren gevaren die hij zelfs niet voorzien kon. Zoals bijvoorbeeld het afkeuren van een schilderij door een cliënt op grond van morele bezwaren. Hij slaagde er alleen in het *Portret van mevrouw Elliott* te verkopen, omdat de koper pas ontdekte dat de dame er met haar tuinman vandoor gegaan was, toen het al te laat was. Bij andere gelegenheden werd zijn verkoopsmogelijkheid echter door dergelijke roddelpraatjes kapotgemaakt en de gecensureerde schilderijen verhuisden naar de kelder. Bovendien wierp Duveen zich op als een hartstochtelijk verzamelaar van schilderijen, die hij afschuwe-

lijk vond, voornamelijk de Barbizons en andere begrijpelijke fouten, die zijn cliënten hadden gemaakt, vóór zij onder zijn hoede kwamen. Duveen kocht deze doeken allemaal voor zijn kelder en leverde zijn cliënten geschikte vervangers. Bij het vaststellen van zijn verkoopprijzen zag hij de royale bedragen, die hij voor hun fouten betaalde, niet over het hoofd!

Bij het voortschrijden der jaren verzamelde Duveen in zijn kelder grote hoeveelheden zogende moeders en lelijke vrouwen en afzichtelijke piraten en mannen zonder vrouwen; ook meesterwerken zonder naam en schilderijen die meesterwerken waren geweest, doch niet meer gerestaureerd konden worden; schilderijen waaraan niets mankeerde, dan het feit dat zij door één cliënt geweigerd waren; schilderijen die gezondigd hadden tegen het zevende gebod; ook de Barbizons en de moderneren. De kelder bevatte een fascinerende en verbijsterende hutspot: restanten van schilderijenverzamelingen van vorsten, minnaressen van koningen, koninginnen, aartsbisschoppen, kardinalen en Rothschilds, om niet te spreken van een chaos van meubelen en kunstvoorwerpen, altaarstukken, wapens, harnassen, wandtapijten en tronen. Op een bepaalde manier gaf de met meesterwerken gevulde kelder gestalte aan Duveen's bijzondere verkoopstechniek. De waarde van deze dingen viel niet meer te schatten. Zijn vrienden en zijn financiële adviseurs drongen er steeds bij hem op aan er een deel van te verkopen. „Verkoop de inhoud van uw kelder,” placht zijn accountant te smeken, „en betaal uw schulden.” Maar Duveen hield van zijn kelder en hij was er zich niet van bewust dat hij schulden had. Eens gaf men hem de raad, indien hij de inhoud van zijn kelder niet onder zijn eigen naam wilde verkopen, de boel over te doen aan Knoedler, die er een enorme winst voor hem zou kunnen uithalen. Doch hij kon niet verdragen dat zijn prominente rivaal in zijn kelder zou gaan rommelen. Een gevoel van jaloezie maakte zich van hem meester; het gevoel dat een man krijgt, die verneemt dat zijn voormalige geliefde over een nieuwe verbintenis peinst.

„Waarom zou ik Knoedler op de been helpen met mijn spullen?” informeerde hij op plezierige toon. Hij vergat volkomen, dat Knoedler reeds lang op eigen benen stond. Tot het einde toe hield hij aan zijn kelder vast. Maar kelder-Duveens bleken toch Duveens te zijn.

Het kopen van onbelangrijke schilderijen en kunstvoorwerpen bleek soms winstgevend te zijn voor Duveen. Op zekere dag ontdekte hij in de zitkamer van een vooraanstaand Brits diplomaat een zeer slecht schilderij, dat de diplomaat in zijn jeugd voor een paar honderd pond had gekocht. Duveen vroeg of het te koop was. („Sommige Europeanen uit die tijd waren zo rijk, dat ze altijd in geldgebrek verkeerden,” heeft Berenson gezegd.) De man zei ja en zonder hem te vragen hoeveel hij voor het doek wilde hebben, betaalde Duveen hem tienduizend pond in contanten. De diplomaat stelde vast dat Duveen niet alleen een kenner was, maar bovendien een heer, die zich niet bezondigde aan minderwaardig gesjacher en later gaf hij Duveen van tijd tot tijd tips in verband met schilderijen, die zijn vrienden wilden verkopen. Iemand heeft eens gezegd, dat hij de functie van „runner” voor Duveen vervulde — een „runner” die buitengewoon goed ontwikkeld en uitzonderlijk goed geïnformeerd was en zich voor zijn diensten niet liet betalen. Duveen schreef zijn tienduizend pond direct als volledig verlies af, maar de schilderijen die hij van de vrienden van de diplomaat kocht leverden hem een winst op, die het oorspronkelijk geïnvesteerde bedrag vele malen overtrof. Duveen bediende zich soms van variaties op deze techniek van vleierij. Enige tijd nadat hij kennis had gemaakt met Clarence Mackay, bezocht hij de laatste op zijn buitenverblijf Harbour Hill in Roslyn. Duveen liet zijn blik rusten op een paar wandtapijten aan de muur.

„Die wandtapijten, mijn beste meneer Mackay, zijn buitengewoon goed, maar niet goed genoeg voor u,” zei hij. „Ik vind het niet juist dat ze in uw kasteel hangen. Ik wil ze van

u kopen, want ik heb een cliënt, die het er best mee kan doen. Ik betaal u er vijfendertig duizend dollar voor.”

Mackay stemde toe. Duveen's chèque arriveerde de volgende dag en de zeer verbaasde Mackay stuurde hem de wandtapijten. Ze gingen regelrecht Duveen's kelder in, doch Mackay werd een van Duveen's beste cliënten.

Bij zijn cliënten vergeleken was Duveen een kind in zaken, maar hij kreeg hen bijna altijd waar hij hen wilde hebben. Als zij over prijzen begonnen te praten, dan begon hij te spreken over waarden — waarden die hij, zo lagen de zaken nu eenmaal — zelf geschapen had. Als een cliënt begon te klagen over de prijs van zijn meesterwerken, dan kwam hij — soms op subtiële wijze en soms ook botweg — op de proppen met zijn standaard-dreigement: dat hij een andere verzamelaar wist, wiens gevoel voor waarden beter ontwikkeld was en wiens smaak, om het zo maar uit te drukken, allesbehalve vulgair genoemd mocht worden. Die andere verzamelaar was zijn troefkaart. Hij speculeerde op de rivaliteit in ontvankelijkheid, zelfs op de rivaliteit in philanthropie. Frick had een merkwaardige afkeer van Carnegie's neiging om bibliotheken te stichten. „Wat heeft het voor zin al die bibliotheken cadeau te doen aan steden, die bankroet gaan bij hun pogingen de zaak in orde te houden?” vroeg Frick. Duveen gaf hem een antwoord dat steek hield en bood hem bovendien de gelegenheid Carnegie, die door Frick verafschuwd werd, een hak te zetten.

Men beweert dat Kress, die een van Duveen's grootste cliënten was, meer plezier had in het sjacheren met Duveen over de prijs van een schilderij, dan in het bezitten van dat schilderij. Hij kocht kunstwerken op zo grote schaal, dat wanneer iemand hem vroeg waar een bepaald schilderij zich bevond, hij alleen maar kon zeggen, dat hij meende, dat het „tussen de derde zending van Duveen” moest zitten.

Gewoonlijk liet Duveen zijn cliënten elke keer slechts één

schilderij zien. Dat liet hij dan op een ezel in zijn zaak plaatsen. Daarna gaf hij een verhandeling over de schilder en over de bijzondere glorie van het bewuste doek ten beste en eindigde met zichzelf op te werken in een spiraal van onweerstaanbare geestdrift. Sommige van zijn cliënten, die hun wereldlijke successen hadden behaald met het inkopen engros en het verkopen en détail, hielden niet van deze methode van het werken met enkele stuks. Het bekijken van een enkel schilderij verveelde Kress spoedig en op zeker dag tijdens een bezoek aan de zaak van Duveen vroeg hij tenslotte of hij niet een serie kon zien. Met een verongelijkt gezicht gaf Duveen opdracht een serie binnen te brengen. Kress bewonderde de doeken en informeerde naar de prijs van de hele boel. Duveen noemde de prijs van elk schilderij en begon toen de bedragen op te tellen.

„Krijg ik geen korting als ik alles koop?” vroeg Kress, uit gewoonte.

Duveen deelde hem mede, dat daar niets van in kwam. Kress sprong op. „Ik heb geen interesse,” zei hij en vertrok. Zes maanden later kwam hij terug en vroeg Duveen langs zijn neus weg: „Hebt u die serie schilderijen nog, die ik laatst bekeken heb?”

„Ja, die heb ik nog,” zei Duveen. „Om u de waarheid te zeggen, heb ik die doeken voor u vastgehouden.” Kress keek hem aan. „Wat heb ik er de vorige keer voor geboden?” vroeg hij. „De vorige keer,” sprak Duveen beminnelijk, „was uw bod zo laag, dat ik het me niet meer kan herinneren.” „Wat kosten ze nu?” vroeg Kress. Duveen noemde het originele bedrag en de geschiedenis herhaalde zich. „In dat geval,” zei Kress, terwijl hij opstond — zijn relaties met Duveen werden gekenmerkt door het feit dat hij altijd opstond — „hoeft u ze niet langer voor mij vast te houden. Ik heb geen interesse.” Doch Duveen hield de doeken in zijn bezit en Kress kocht de collectie tenslotte, voor de prijs die Duveen oorspronkelijk had gevraagd. Later heeft Duveen eens gezegd, dat hij wist

dat de schilderijen verkocht waren, toen Kress vroeg of hij ze nog had. Na zijn eerste transactie met Duveen, vertrouwde Kress een van zijn vrienden toe, dat hij nooit meer zaken zou doen met Duveen, omdat hij bezwaren had tegen Duveen's prijzen. Toen hij dit toch deed – hetgeen onvermijdelijk was – zei zijn vriend: „Ik dacht dat je nooit meer naar Duveen zou teruggaan. Waarom doe je het nu toch?” „Omdat hij dingen heeft, die ik nergens anders kan krijgen,” antwoordde Kress. En hij sprak de waarheid. Een waarheid, die elke cliënt van Duveen heeft moeten constateren.

Duveen heeft eens een cliënt, die reeds van deze waarheid overtuigd was, een veel grotere korting moeten toestaan, dan de reductie die hij Kress niet wilde geven. Mevrouw Gilbert Miller, een dochter van Jules Bache, kwam op zekere dag bij Duveen binnenlopen om enkele schilderijen te bekijken, die haar vader wilde kopen. Duveen was niet aanwezig, maar zijn assistent Bertram Boggis wel. De schilderijen wekten geen bewondering bij haar op, maar omdat haar vader van plan was ze te kopen en omdat Duveen van plan was ze te verkopen, wist ze dat de doeken binnen afzienbare tijd in haar vaders woning zouden hangen en dat ze in de toekomst alle tijd en alle gelegenheid zou hebben om ze te bekijken. Op ietwat hopeloze toon vroeg ze Boggis of hij misschien ook nog iets had dat jonger dan vier eeuwen was. Boggis nam haar mee naar een ander vertrek en liet haar Goya's *Don Manuel Oscorio de Zuniga* zien, het portret van het in het rood geklede jongetje, dat in reproductie een van de bekendste schilderijen van de wereld is geworden. Mevrouw Miller werd verliefd op de jongen in het rood, zoals bij een vroegere gelegenheid H. E. Huntington verliefd was geworden op de jongen in het blauw. Mevrouw Miller ging naar huis en vertelde haar vader dat ze de toekomst niet aan kon zonder het gezelschap van de jongen in het rood. Bache was een toegevend vader en stelde Duveen op de hoogte van zijn dochters hartstocht. Duveen, die graag zijn bemiddeling verleende

bij liefdesverhoudingen en vooral bij een liefdesverhouding die in zijn huis begonnen was, prees Mevrouw Miller's goede smaak en vroeg 275.000 dollar voor het bestendigen van de verhouding. Bache kreeg het gevoel dat hem een gunst werd verleend en stemde toe.

Maar Bache's schoonzoon, de regisseur Gilbert Miller, toonde zich minder dankbaar. In de eerste plaats, zo stelde hij koelbloedig vast, bestond er geen Goya die 275.000 dollar waard was. (In die tijd had de massa nog niet zo veel belangstelling voor Goya als tegenwoordig; in feite hebben juist de talloze exposities van deze *Jongen in het rood* zeer veel bijgedragen aan het ontwikkelen van de belangstelling.) Bovendien had hij het gevoel dat hij dit rode jongetje al eens eerder ontmoet had en dan in een omgeving, die niet verwant was aan schilderijen van 275.000 dollar. Miller voelde zich geprikkeld. Hij begon te snuffelen in de geschiedenis van het doek en ontdekte dat het vroeger in het bezit was geweest van de echtgenote van de Franse toneelschrijver Henri Bernstein. Op dit terrein voelde Miller zich thuis. Hij ging Bernstein opzoeken. „Henri,” zei hij, „ik heb het gevoel dat ik dat schilderij ken. Ik heb het gevoel, dat ik dat schilderij meer gezien heb.” „Natuurlijk heb je het meer gezien,” antwoordde Bernstein. „Ik heb het gebruikt voor het décor van *La Galerie des Glaces*. *La Galerie des Glaces* is een toneelstuk van Bernstein, dat in 1924 in Parijs werd opgevoerd, met Charles Boyer als ster in de hoofdrol en met *De jongen in het rood* als muurbloempje. „Wat heb je voor dat stuk décor gekregen, toen je het verkocht hebt?” vroeg Miller. Bernstein antwoordde, dat hij en zijn vrouw het na een financiële inzinking voor vijftigduizend dollar aan een Parijse kunsthandelaar hadden verkocht. Triomfantelijk ging Miller naar zijn vrouw en samen gingen ze triomfantelijk naar haar vader. Hun houding ten opzichte van Duveen was reeds geruime tijd ietwat afwijzend geweest, terwijl Bache hem daarentegen verafgoodde. Zij waren er van overtuigd, dat ze hem met de nieuw

verworven wijsheid tot een afvallige konden maken. Maar zij werden teleurgesteld. Bache zag geen kwaad in het feit dat Duveen hem 275.000 dollar had laten betalen voor een schilderij van 50.000. De Millers voelden zich ietwat gegrepen. Miller bracht een bezoek aan Duveen en Duveen verlaagde de prijs op beminnelijke manier met 115.000 dollar. Verder kon hij niet gaan, zei hij, want hij had grote kosten gemaakt om het schilderij te krijgen. Weer ging Miller naar zijn schoonheid, bracht hem op de hoogte van de prijsverlaging en gebruikte dit feit als overtuigend bewijs, dat Duveen's diensten duur betaald moesten worden. „Onder de gegeven omstandigheden vind ik dit niet,” zei Bache onverstoorbaar. Miller informeerde, welke omstandigheden dit dan wel waren. Bache zag van verdere tegenstand af en bekende. De prijs was niet zo hoog als buitenstaanders wel zouden kunnen denken, zo verklaarde hij, omdat hij jaren tevoren een afspraak onder vier ogen met Duveen had gemaakt, waarbij was vastgesteld, dat hij Duveen een netto winst van 100% garandeerde, op elk uitzonderlijk schilderij dat Duveen hem zou aanbieden. Als men de kosten die Duveen had gemaakt voor het verkrijgen van de Goya in aanmerking nam, dan was de prijs, die hij oorspronkelijk had gevraagd fair. Miller sprong uit zijn vel. „Waarom heb je in 's hemelsnaam een dergelijke overeenkomst gemaakt?” vroeg hij. Bache gaf hem een verklaring en deze verklaring behoort een belangrijke plaats in te nemen in de annalen van de bescheidenheid. „Nu moet je eens luisteren, Gilbert,” zei hij, terwijl hij het geduld van moeizaam verkregen wijsheid stelde tegenover het schouwspel van een uitbarsting van jeugdige onbezonnenheid. „Duveen heeft de belangrijkste mannen van de wereld tot klant. Hij heeft Mellon. Waarom zou hij mij een eerste klas schilderij geven, als hij het ook aan Mellon kan geven?”

Tijdens deze uitleg merkte Miller op dat zijn schoonvader eigenlijk een beetje verbaasd was, dat hij door het beloven van een dergelijk redelijk winstpercentage bereikt had, dat

Duveen hem voor vol aanzag. Toen de jongere verzamelaar Albert D. Lasker, deze episode later met Miller besprak, maakte hij een treffende opmerking over zijn eigen begin als schilderijenverzamelaar. „Als een beginneling in het verzamelen,” zei hij met een bescheidenheid, die verwant was aan de bescheidenheid van Bache, „verwachtte ik de hoogste prijzen te moeten betalen voor meesterwerken. Maar wat ik *niet* verwacht had, doch wat mij later duidelijk werd, was dat ik bovendien nog een hoge premie moest betalen voor het voorrecht de hoogste prijzen te mogen betalen!” In feite was Duveen de koning van een niet-constitutionele monarchie; zijn voornaamste cliënten — mensen als Frick, Morgan, Mellon, P. A. B. Widener, Rockefeller en Kress — vormden zijn kabinet; Duveen slaagde erin ieder van deze heren zoet te houden met de onuitgesproken belofte hen eens tot minister-president te benoemen; cliënten van lagere orde — Bache, Henry Goldman, Edsel Ford, Elbert H. Gary — waren geestdriftige leden van de club, die tevreden waren als ze hun hoofdman mochten steunen.

Bij het selecteren van zijn leerlingen gaf Duveen zich niet over aan snobbisme; dikwijls maakte hij cliënten van lagere orde deelgenoot van zijn wijsheid; soms zelfs doceerde hij voor wat hij als uitschot placht te beschouwen. Tot het uitschot behoorde Hearst; hij heeft in het geheel waarschijnlijk bij Duveen niet meer dan vijf millioen dollar besteed. Bovendien was hij meer een wat Duveen een opstapelaar noemde, dan een verzamelaar. Duveen maakte een scherp onderscheid tussen die twee. Volgens Duveen weerhield Hearst's zijdelingse belangstelling voor ibexen, lamas en kastelen uit Wales hem van het bereiken van het zeldzaam hoge niveau, waarop hijzelf graag wilde opereren. Duveen moest altijd worstelen met de doellose wijze waarop zijn cliënten probeerden zich te vermaken. Onvermoeid werkte hij aan zijn taak hun de weg te wijzen. Op zekere dag kocht Bache, die een van zijn meest

geliefkoosde leerlingen was, tijdens een ogenblik van geestelijke afwezigheid, van Graaf Alessandre Contini, een van Duveen's belangrijkste rivalen in Italië, een met de hand getekende en gekleurde pagina uit een oud boek. De pagina kostte hem 37.500 dollar. Het was het werk van een onbekende kunstenaar. Bache liet zijn meester de pagina zien. Duveen was mild. Hij kafferde Bache niet uit. „Versnipper je aandacht niet, Julie,” zei hij op de vermoeide toon van een veel geplaagd man. „Opstapelen is geen verzamelen. Concentreer je.” Nadien concentreerde Julie zich.

Lady Lavery, de tweede vrouw van de schilder Sir John Lavery, was een van Duveen's beste vriendinnen. Op zekere dag vroeg ze hem of ze hem mocht bezoeken in gezelschap van een fabrikant uit Californië, die hem graag wilde leren kennen. Duveen, die een vriend nooit iets weigerde, gaf toestemming, hoewel hij de fabrikant onder het uitschot rangschikte. Lady Lavery kwam iets vroeger en zat op Duveen's kantoor toen de man uit Californië werd aangediend. „Laat hem maar een half uurtje wachten,” zei Duveen. Lady Lavery protesteerde. „Dat kun je een zo belangrijk man niet aandoen,” zei ze. „Laat het maar aan mij over en hou je ogen en oren open,” antwoordde Duveen. Toen de bezoeker eindelijk toegelaten werd, maakte Duveen met hem en Lady Lavery een rondgang door het Ministerie van Marine. Hij toonde hun een Rembrandt. De fabrikant wilde het schilderij kopen. „Het kost honderdduizend dollar,” zei Duveen. „Met die prijs ga ik accoord,” antwoordde Lady Lavery's vriend. Duveen stelde een paar vragen van informatieve aard. „Welke schilderijen hebt u in uw bezit?” vroeg hij tenslotte. De man uit Californië moest bekennen dat hij geen belangrijke schilderijen bezat. „Ik kan helaas geen Rembrandt verkopen aan iemand die geen andere schilderijen bezit,” zei Duveen. „De Rembrandt zou zich eenzaam voelen.” Hij bracht de vurige cliënt aan zijn verstand, dat, indien hij hem het doek liet meenemen, dit een wreedheid jegens de Rembrandt zou betekenen. De

fabrikant zag in dat hij op een meer bescheiden wijze beginnen moest en hierbij kon Duveen hem helpen. Duveen verkocht hem een relatief goedkoop schilderij. Enkele jaren later meende de man uit Californië voldoende Duveens van de tweede rang gekocht te hebben om zich te kunnen veroorloven een Duveen van de eerste rang te vragen. Duveen zond de Rembrandt naar Californië en had het prettige gevoel, dat het doek in een vertrouwde omgeving zou belanden.

Volgens Duveen's mening behoorde ook John R. Thompson uit Chicago, die eigenaar was van een groep bekende goedkope eethuizen, tot het uitschot. Door tussenkomst van een kunsthandelaar uit Chicago was Thompson aan schilderijen gaan knabbelen. Met het groeien van zijn aantal restaurants, nam ook zijn honger naar schilderijen toe. Puttende uit de bronnen die hem in Chicago ter beschikking stonden, bouwde de kunsthandelaar een kleine collectie voor hem op, doch het kwam zover dat de kunsthandelaar begreep dat, indien hij probeerde Thompson voor zichzelf te houden, hij een belangrijke cliënt zou verliezen. De kunsthandelaar reisde naar New York en deelde Duveen mede, dat hij een cliënt had die over voldoende contanten beschikte en rijp was voor hogere zaken. Duveen besloot de restaurant-man te ontvangen en beloofde de kunsthandelaar provisie over alle verkopen. „U moet alleen niet schrikken van mijn methodes,” zei hij waarschuwend. Vergezeld van de kunsthandelaar uit Chicago verscheen Thompson tenslotte op het Ministerie van Marine. Hij was een klein mannetje, dat een bolhoedje droeg en een grote sigaar rookte. Duveen liet Thompson en de kunsthandelaar een uur wachten. Tenslotte werden zij in zijn tegenwoordigheid toegelaten. Duveen was opgewekt en vrolijk. „Ik hoor dat u in het restaurantbedrijf zit,” zei hij. „Net zoiets als Lyons?” Vervolgens vertelde hij, dat de restaurants van Lyons zijn goedkeuring konden wegdragen en dat, indien Thompson's filialen op de zaken van Lyons leken, deze ook zijn goedkeuring konden verwerven. Hij onthulde dat hij dikwijls de

voorkeur gaf aan een van de zaken van Lyons in Oxford Street, boven het beroemde Claridge Hotel. Het ontbreken van allerlei formaliteiten was erg plezierig. Hij werd bepaald welsprekend, toen hij ging uitwijden over de belangrijke sociale taak van hen, die zich bezighielden met het verschaffen van goede maaltijden voor populaire prijzen. Hij informeerde naar de omzet van de Thompson-restaurants en naar de problemen van koeltechnische aard. Het was duidelijk, dat geen enkel bedrijf Duveen meer interesseerde dan het restaurantbedrijf. „Luister eens,” zei Thompson tenslotte op wanhopige toon, toen hij de spanning niet langer verdragen kon, „ik ben niet naar New York gereisd om met u over het restaurantbedrijf te praten. Ik breng u een bezoek, omdat ik geïnteresseerd ben in schilderijen!” Nu hij op zo plotselinge en ruwe wijze genoodzaakt werd zich met een dergelijke bijkomstige aangelegenheid te bemoeien, veranderde Duveen snel van onderwerp. „O, schilderijen!” zei hij op een toon alsof hij zich een bijna vergeten kennis herinnerde. „O, ja, natuurlijk . . . schilderijen! Nou, als u zich voor schilderijen interesseert, gaat u dan maar met mij mee naar boven, dan zal ik er u een paar laten zien.”

Duveen bracht Thompson en de kunsthandelaar naar de lift, die hen naar de allerheiligste hogere regionen voerde. Met snelle schreden ging Duveen zijn bezoekers voor door een schaars verlicht en van dikke tapijten voorzien vertrek, waar zes Oude Meesters tegen hun ezels leunden. Thompson, die achter zijn gastheer liep, was het vertrek bijna uit, toen hij, op de wijze van de vrouw van Lot, even achterom keek. Hij aarzelde; de schemerachtige aanblik van de zes schilderijen gaf hem een gevoel van oneindig verlangen. Hij riep de voortsnellende Duveen terug. „Daar staan schilderijen,” zei hij. „Kan ik die bekijken?”

Duveen greep hem bij de arm. „Mijn beste meneer Thompson,” zei hij op beminnelijke toon, „in dit vertrek bevindt zich niets dat u ook maar op enige wijze zou kunnen interesseren.”

„Waarom niet?” zei zijn nieuwe leerling tegenstribbelend. „Natuurlijk interesseren die schilderijen mij. Wat zou ik hier moeten doen, als ze me niet interesseerden.”

„Deze schilderijen, mijn beste kerel, heb ik gereserveerd voor een van mijn beste cliënten,” antwoordde Duveen. „En ik geloof dat ze hem veel meer zullen interesseren dan u.”

Thompson protesteerde; hij wilde de graad van zijn belangstelling door niemand overvleugeld zien. „Waarom denkt u dat ze mij niet zullen interesseren?” vroeg hij. „U moet weten, Sir Joseph, dat ik enkele buitengewoon goede schilderijen bezit.”

„Dat geloof ik zeker,” zei Duveen op verzoenende toon. „En als u mij volgt, dan geloof ik dat ik uw collectie nog wel kan uitbreiden, en, als ik het zo mag zeggen, misschien nog wel verbeteren. Maar niet met deze doeken. U bent een man, die het druk heeft en ik wil uw tijd niet verknoeien. Niet met deze schilderijen.”

„Waarom niet?” vroeg Thompson nogmaals.

Nu hij met zijn rug tegen de muur werd geduwd, liet Duveen alle schijn van tact vallen. Hij liet uitkomen, dat hij de schilderijen voor Thompson te hoog gegrepen vond, zowel kunstzinnig als financieel.

„Hoeveel voor de zes?” vroeg Thompson.

„Het spijt me, maar ze zullen een millioen dollar moeten opbrengen,” zei Duveen op een toon, die deed uitkomen dat het hem pijn deed de waarheid van een weinig vleierende opmerking te moeten bewijzen.

Thompson had zijn antwoord klaar. „Ze zijn verkocht,” zei hij wraakzuchtig.

Achter het front van Duveen's virtuositeit als verkoper, achter het ingewikkelde proces van het bekeren van Midas tot Maecenas, vond het nog indrukwekkender proces van zijn financiering plaats. Dit was, en is nog steeds, een verbazingwekkend feit, niet alleen voor zijn rivalen en zijn cliënten,

maar voor de gehele kunstwereld. Tot op de dag van vandaag zijn er mensen die hem bewonderen, omdat hij in staat is geweest de financiële structuur van zijn bedrijf krachtig te houden gedurende al die jaren en omdat zijn credietwaardigheid nooit aangetast kon worden. Hij belegde ontzaglijke sommen in zijn voorraad. Behalve de vele millioenen die hij voor losse kunstwerken heeft betaald, kocht hij gedurende zijn loopbaan acht grote verzamelingen, waarin hij volgens de betrouwbaarste schattingen vijftientig miljoen dollar belegde. Bepaalde kunstschaten bleven dertig jaren lang deel uitmaken van zijn voorraad. Kunstwerken, die hij in 1906 en 1907 had gekocht, bleven in zijn magazijnen rusten, tot hij in de jaren van 1936 tot 1939 de gaten in de collecties van Kress en Mellon begon op te vullen. De kosten van het vasthouden van deze stukken moeten enorm geweest zijn en hebben tenslotte hun stempel op de verkoopprijzen gedrukt. Bovendien moest Duveen, die de inkoop en niet de verkoop als het belangrijkste onderdeel van zijn zaken beschouwde, zijn aankopen contant betalen, terwijl hij zijn cliënten praktisch ongelimiteerd crediet gaf. Hij stond toe dat schilderijen jarenlang op zicht bij zijn cliënten bleven hangen, omdat hij een aanhanger was van de theorie, dat voor zover het kunst betrof, de stelling met betrekking tot familiariteit een omgekeerde werking had. Dat gebeurde dan ook meestal, maar inmiddels zat zijn kapitaal weer vast. Zelfs als zijn cliënten tot de aankoop besloten, drong hij nooit op betaling aan. En hoewel zij hem gezamenlijk soms millioenen dollars schuldig waren, bracht hij nooit een cent rente in rekening. Verder kostte het in stand houden van zijn drie zaken in New York, Londen en Parijs hem een half miljoen dollar per jaar. Dit bedrag ging naar zijn staf van speurders, bedienden en experts en diende tevens voor het kopen van bloemen en presentjes voor zijn cliënten en hun vrouwen en voor het betalen van douceurtjes aan *hun* personeel.

Duveen werd wel eens de grootste lener van de wereld ge-

noemd. Niemand, zo heeft men wel eens gezegd, wist zo weinig van rente af en heeft zoveel rente betaald als Duveen. Niet lang na de dood van zijn vader in 1908 bedroegen zijn schulden zeventien millioen dollar. Hierbij inbegrepen was een bedrag van elf millioen dollar, dat hij zijn broers en zusters schuldig was, voor hun aandeel in de zaak van zijn vader. Toen Oom Henry in 1919 stierf kocht hij ook diens aandeel en gaf voor nog eens zes millioen dollar aan schuldbekentenissen af. Bovendien leende hij steeds geld om zijn zaken uit te breiden. Gelukkig konden de Duveens over veel crediet beschikken. Zij — de vader, Oom Henry en de zoon — stonden op voet van intieme vriendschap met hun bankiers of hun bankiers waren goede cliënten, hetgeen hun operaties op de internationale kunstmarkt ten goede kwam. Een cliënt en boezemvriend van de vader was Lord Farquhar, het hoofd van Parr's Bank, die op zijn beurt weer een groot vriend was van Edward VII. De Duveens konden altijd op de steun van Parr's Bank rekenen. Tijdens het begin van deze eeuw verleende deze bank Duveen een crediet van 1.200.000 pond sterling en tot het einde van zijn leven toe kreeg Duveen dit crediet telkens weer verlengd. Ook enkele van de Gebroeders Duveen's belangrijke Amerikaanse cliënten waren bankiers of hadden invloed in bankierskringen. Toen Oom Henry in de Verenigde Staten met zijn spel begon, verwierf hij Morgan, Altman, P. A. B. Widener, Collis, Huntington and George J. Gould als cliënten en als financiële adviseurs. Op een gegeven moment gaf Oom Henry zijn neef de volgende raad: „Vraag Morgan geen geld. Vraag hem crediet.” Morgan, die van plan was van Duveen voor een waarde van twee millioen dollar aan kunstschaten te kopen, kreeg dus het verzoek de firma Duveen een crediet voor dit bedrag toe te staan bij de Morgan-banken. Deze overeenkomst was zeer voordelig voor beide partijen. Morgan kreeg de kunstschaten op zicht en wist dat de firma, onder de gegeven omstandigheden, niet op betaling zou aandringen. En onderwijl had Duveen het

prestige van het Morgan-crediet achter zich. In latere jaren placht Mackay, die directeur van de Guaranty Trust was, bij Duveen te kopen zonder meteen een bedrag te betalen. Hij kwam met Duveen overeen, dat hij zijn schuld met bepaalde tussenpozen zou aflossen, en Duveen bestemde deze bedragen in zijn hoofd voor het betalen van zijn eigen schuld aan de Guaranty Trust.

Mellon toonde zich zelfs nog behulpzamer. Hij was het hoofd van de machtige Pittsburgh Banken en had invloed in bepaalde banken in New York. Hij was altijd geïnteresseerd in grote hoeveelheden kunstschaten van Duveen. Meestal duurde het een hele tijd voor hij een besluit nam, maar hij stuurde zelden iets terug. Duveen merkte dat Mellon, terwijl hij over de dingen nadacht, volkomen bereid was hem crediet te geven. Mellon beschouwde dit als een goede zaak. Als hij tenslotte betaalde, gebeurde dit gewoonlijk in contanten — hij was de enige van Duveen's grote cliënten die dit deed, de anderen betaalden liever met aandelen — en tijdens de perioden van meditatie beschouwde hij de kunstwerken die hij op zicht had, als onderpand voor Duveen's schulden bij zijn banken, waarvan hij rente kreeg. Op deze manier betaalde Duveen dus rente van de bedragen, die hij van Mellon leende, om kunstwerken te kunnen kopen, die Mellon op zicht kreeg. Maar toch bracht deze regeling voor Duveen compensaties met zich mee. Op zekere dag telefoneerde de manager van de Guaranty Trust de veelgeplaagde John H. Allen, die toen Duveen's financiële zaken regelde, en klaagde op beleefde wijze over het feit dat een bankschuld van drie millioen dollar reeds enige tijd betaald had moeten zijn. Allen slaagde erin Duveen's aandacht even van Botticelli af te wenden (hij was juist met een cliënt bezig) en hem op de hoogte te stellen van deze hoogst onbelangrijke situatie.

„Bel Mr McEldowney, de directeur van de Union Trust Company in Pittsburgh, op,” zei Duveen op geruststellende toon. „Vraag hem om drie millioen voor de tijd van zestig

dagen." Allen telefoneerde de bank, die door Mellon gecontroleerd werd, en kreeg het geld. De man van de Guaranty Trust voelde zich opgelucht. Zestig dagen later leende Duveen van dezelfde bank, waar hij nu weer crediet had, opnieuw drie millioen en stuurde dat bedrag naar Mellon's bank in Pittsburgh, hetgeen Mr McEldowney zeer verheugde. Van dat moment af achtten beide banken hem volkomen credietwaardig.

Elk voorjaar, voor Duveen zijn jaarlijkse inkooptrip aanging, gaf, wie op dat moment ook zijn accountant mocht zijn, hem de raad niets te kopen. De accountant wees er op, dat de voorraad toch al te groot was en dat het niet verstandig zou zijn het crediet van de firma aan een nog sterkere druk bloot te stellen. Duveen beloofde dan braaf te zullen zijn en zodra hij in Europa was, kocht hij voor een bedrag van twee of drie millioen dollar aan kunstschaten. In 1927 was het de collectie van Robert H. Benson, die uit honderd en veertien prachtige Italiaanse schilderijen bestond en waarvoor Duveen in Engeland drie millioen dollar betaalde. In 1930 was het de Dreyfus-collectie, bestaande uit schilderijen en beeldhouwwerken, die hij in Parijs kocht en die hem vier en een half millioen dollar kostte. Zo ging het maar door. Hij placht de telegraafkabels naar Amerika roodgloeiend te houden met verzoeken om geld. Als zijn accountant te langzaam reageerde, nam hij het in Engeland op. Duveen maakte zich nooit bezorgd over geld of over crediet. Hij maakte zich alleen maar bezorgd over het feit dat hij de beroemdste schilderijen van de wereld niet zou krijgen, of liever gezegd: dat andere kunsthandelaren die schilderijen zouden krijgen. Hij had altijd het grootste vertrouwen in de soliditeit van zijn financiële positie, omdat hij volkomen op de hoogte was. Hij wist dat de waarde van zijn voorraad, plus het bedrag dat zijn cliënten hem schuldig waren, zijn schulden verre overtrof, en dat elke dollar die hij in zijn voorraad belegde automatisch in waarde steeg, omdat hij hem in Duveens belegde.

Bovendien wist hij, hoewel Oom Henry en zijn broers en zusters en accountants een meer bekrompen blik hadden en meenden dat het veiliger was geld te hebben dan het uit te geven, dat zijn soliditeit voortkwam uit zijn mogelijkheid met royale hand te kunnen kopen wat hij verkopen kon. Hij geloofde niet dat kunstwerken meteen weer verkocht moesten of konden worden. Hij geloofde in het wachten op de juiste momenten. Deze momenten arrangeerde hij ver van te voren en hij was dus niet verrast als ze kwamen. Zijn groot strategisch financieel plan was gebaseerd op zijn gehele levensperiode. Hij nam aan dat het eindcijfer pas geschreven kon worden, als hij zijn laatste transactie had afgesloten en gestorven was. Zijn strategie bleek juist te zijn geweest. Pas in 1937, nadat hij zijn laatste grote transactie met Mellon had afgesloten, liquideerde hij zijn schuld van 1.200.000 pond sterling aan zijn Londense bank.

Toen hij zijn allerlaatste verkoopstransactie had afgehandeld, had hij geen schulden meer, een bedrag van 300.000 pond sterling op de bank, een voorraad die 200.000 pond sterling waard was, en een ongeschokt zelfvertrouwen.

In de vroege ochtenduren van 16 April 1912 zat Duveen met zijn toenmalige accountant Max Bruell bezorgd te wachten op nieuws van het stoomschip *Titanic*. Het gezelschap aan boord was zo aanzienlijk, dat men er verschillende cliënten van Duveen onder kon aantreffen en Duveen's bezorgdheid over hun veiligheid werd bijna een obsessie. Velen, waaronder verschillende familieleden, zaten die dag op nieuws te wachten, doch het valt te betwijfelen of er iemand gevonden kon worden die bezorgder was dan Duveen. Duveen hoopte vurig dat zijn cliënten lang zouden blijven leven, een hoop die niet altijd gekoesterd wordt door de familieleden van de zeer rijken.

Onverbeterlijk optimistisch als hij altijd was, kon hij de binnenkomende berichten over de ramp niet geloven. Steeds

weer sprak hij tot Bruell: „Denk je ook niet dat George Widener zich in veiligheid heeft kunnen stellen?” Bruell vond het niet waarschijnlijk. „Ik geloof dat George Widener gered is,” bleef Duveen volhouden. Widener, een zoon van P. A. B. Widener, was Duveen's belangrijkste cliënt aan boord en Duveen moet gemeend hebben dat Widener's mogelijkheden om gered te worden, gelijke tred hielden met zijn positie als cliënt. Gedurende de lange uren van wachten klemde Duveen zich aan deze reddingsboei vast, tot hij door de bittere werkelijkheid werd weggeslagen.

Bruell heeft eens de volgende duistere opmerking over zijn baas gemaakt: „Alles wat Joe Duveen gedaan heeft, dacht hij te kunnen doen,” — een uitlating even vol van toespelingen als alle uitspraken van het orakel van Delphi. De kunst het optellen en aftrekken meester te zijn is onmisbaar voor iedere accountant en het was juist deze kunst die Duveen niet meester was en ook niet wilde leren. Geld was voor hem alleen maar een gemak, als water voor een vis, en hij verafschuwde het gezichtspunt, waarbij tijdelijk gebrek aan geld als een hinderpaal werd beschouwd. Hij wilde er eenvoudigweg niets van horen. Als zich een financieel probleem voordeed liet hij dit over aan hen die zich voor dit soort zaken interesseerden. Dit fundamenteel verschil in opvatting tussen Bruell en het hoofd van de firma bezorgde Bruell dikwijls moeilijke ogenblikken. Op een namiddag verzocht Duveen, die een paar dingen van Morgan gekocht had. Morgan's bibliothecaresse Belle da Costa Greene om even bij hem in de zaak te komen. Toen zij gearriveerd was liet Duveen Bruell komen en stelde hem aan haar voor. Na de kennismaking gaf Duveen Bruell langs zijn neus weg een opdracht. „Wil je juffrouw Greene even een chèque van een millioen dollar geven?” mompelde hij. Bruell herinnerde zich, dat het gelukkig al na tweeën was, hetgeen betekende dat de banken elk ogenblik konden sluiten. Dit stelde hem in staat juffrouw Greene te vragen of het goed was dat ze het millioen de volgende dag kreeg.

Juffrouw Greene vond het goed. De volgende dag stond Bruell zeer vroeg op, arriveerde om negen uur in het bankgebouw en bracht de morgen door met het mengen van ingrediënten, die het uitvoeren van Duveen's opdracht mogelijk moest maken. Bruell werd stapelgek van dergelijke opdrachten. Duveen scheen nooit te kunnen begrijpen, zo heeft Bruell later verklaard, „dat het allemaal niet zo eenvoudig was.”

Toen Bruell daarentegen Frick op zekere dag een rekening van zeven millioen dollar presenteerde, begreep Frick het volkomen en reageerde op de juiste wijze. Met een man als Frick kon Bruell praten! Hij stuurde niemand met een kluitje in het riet. Hij bekeek de rekening nauwkeurig en schreef meteen een instructiebrief aan zijn bankiers, die hij Bruell overhandigde en waarin hij opdracht gaf Bruell te betalen met 50.000 aandelen Pennsylvania, 35.000 aandelen Atchison, Topeka & Santa Fe en Franse staatsleningen tot een bedrag van 2.000.000 dollar. Sommige cliënten van Duveen waren – in tegenstelling met Frick – kleingeestig, als het op het voldoen van de lesgelden voor Duveen's geïllustreerde colleges aankwam; zij betaalden met horten en stootjes. Peinzend over vervlogen tijden schreef de veelgeplaagde Bruell kortgeleden nog eens aan een kennis:

Mevrouw Stotesbury (voorheen Mevrouw Cromwell) maakte kennis met Duveen, toen ze Philadelphia verbluft wilde laten staan met haar pracht en praal. Duveen adviseerde haar rustig naar huis te gaan en de hele zaak aan hem over te laten. Daarna huurde hij een aantal vrachtwagens en liet bijna alles wat hij in huis had inladen. De hele boel ging naar Philadelphia. Onder toezicht van Duveen werd de woning van de familie Stotesbury opnieuw ingericht, hetgeen anderhalf tot twee millioen dollar kostte. Joe zei destijds, dat er niets zou worden geretourneerd . . . en er *werd* niets geretourneerd. Stotesbury betaalde. Maar nooit meer dan 25.000

dollar tegelijk. Tot het hele bedrag betaald was. Stotesbury kende geen groter genoegen, dan het slaan op de grote trom tijdens de feestjes die hij gaf.

Hoe kleingeestig Duveen's cliënten ook waren met betrekking tot geld (hij vergaf het hun, omdat zij, voor hij kwam opdagen, nooit enige ontspanning hadden gekend), zelf was hij nooit kleingeestig op dit gebied. Eens verliet Rockefeller de stad, na een groot aantal kunstvoorwerpen gekocht te hebben. Vermoedelijk om geld bij elkaar te schrapen om de boel te betalen. Tijdens zijn afwezigheid, zo verhaalt Bruell, kwam Mevrouw Rockefeller bij Duveen binnenstormen en vertelde dat er iets vreselijks gebeurd was. Een van haar dienstmeisjes had een vaas laten vallen: een Duveen. Duveen kalmeerde haar en ging met haar naar huis om de vaas te bekijken. De schade was aanmerkelijk groot, doch hij vertelde mevrouw Rockefeller dat ze zich maar geen zorgen moest maken. Hij nam de vaas mee naar zijn zaak en zette een Japans expert in het restaureren aan het werk. Hij liet de Japanner dag en nacht werken, om het werk klaar te krijgen voor Rockefeller terugkeerde. De man speelde het klaar en stuurde Duveen een rekening van 7500 dollar. Toen Bruell voorstelde om de rekening door te zenden aan mevrouw Rockefeller was Duveen hevig verontwaardigd. Hij verbood het. De twee mannen begrepen elkaar eigenlijk niet. Duveen begreep ook Allen, Bruells opvolger, niet. Tussen hem en zijn boekhouders heerste altijd een fundamenteel misverstand. De prinselijke en verkwistende Oostenrijkse regisseur Max Reinhardt, die een tijdgenoot van Duveen was, kende dezelfde moeilijkheden. Gedurende een reeks van jaren heeft Reinhardt een adviseur gehad, die hij had leren kennen als een toegewijd, vakbekwaam, praktisch en grondig pessimistisch medewerker. Van deze man, die hij zeer graag mocht, heeft Reinhardt eens gezegd: „Van de adviezen die K... mij geeft zijn 99% juist. Maar 1% van de tijd is hij er naast en op dat

ene percent leef ik." Duveen had de verhouding tussen hem en zijn administrateurs op dezelfde wijze kunnen karakteriseren.

Hoewel Duveen niet graag over geld sprak, gaf hij het met veel plezier uit en gaf het met evenveel genoegen weg. De gemeenschap en ook privé-personen heeft hij enorme schenkingen gedaan. De Duitse kunstcriticus en museumdirecteur Dr Wilhelm von Bode, die hem bij de aankoop van zijn eerste grote collecties (de verzamelingen van Hainauer en van de twee Kanns) geadviseerd had, geraakte tegen het einde van de twintiger jaren in moeilijkheden; hij was ziek en arm en begon langzamerhand blind te worden. Toen Duveen hoorde dat von Bode gedwongen was zijn kunstbibliotheek te verkopen, stuurde hij twee agenten naar Duitsland, die opdracht gekregen hadden om tegen elkaar op te bieden, opdat von Bode een vorstelijk bedrag voor zijn boeken zou krijgen. Bij deze gelegenheid werd de verderfelijke taktiek, die bekend staat als „het opschroeven van de markt,” dus gebezigd met een zuiver menslievend doel. Toen Duveen's boezemvriend Lord D'Abernon later in financiële moeilijkheden verkeerde, betaalde Duveen hem Duveenprijzen voor sommige van zijn schilderijen — schilderijen die de kunsthandelaar Duveen in zijn persoonlijke kring van cliënten onmogelijk met zijn autoriteit kon dekken. Duveen gaf het Britse Rode Kruis een bedrag van 200.000 pond sterling en schonk het Brits Museum een zaal voor de beroemde Elgin-beelden. Bovendien ontvingen de Tate Gallery en de National Gallery in Londen grote schenkingen van hem. In het geheel gaf hij een bedrag van tien millioen dollar weg. Vergeleken met die van zijn grote cliënten zijn de schenkingen van Duveen zeer royaal geweest. In gesprekken roerde Duveen het onderwerp geld liever niet aan, al dachten meer prozaïsche figuren als Bruell, en later Allen, ook dat hij dit wel moest doen. Het hinderde niet, dat zijn cliënten onder elkaar over geld spraken; de arme bliksems hadden niet veel andere dingen om over te praten.

Doch de verhouding tussen ieder van deze cliënten en Duveen lag in een ander vlak. Tussen hen was een conversatie over een onderwerp van meer vertrouwelijke en absorberende en meeslepende aard mogelijk. Duveen was millionair evenals zij. Hij was een philanthroop evenals zij. Doch er bestond een verschil. Hij handelde in het kunstzinnige en het onsterfelijke, zij in het prozaïsche en het tijdelijke. Het feit dat zij alleen door middel van hem konden delen in de vreugden en de voldoeningen van zijn rijk, wekte zijn sympathie op en, in zijn binnenste, ook een bepaalde vorm van welwillendheid. (Toen men hem eens verweet dat hij de Oude Meesters bij het restaureren van een diepglanzende laag vernis liet voorzien, antwoordde hij dat, waar zijn rijke cliënten toch alleen zichzelf weerspiegeld wilden zien bij het bekijken van kunstwerken, hij het gepast achtte zijn schilderijen een weerspiegelende oppervlakte te geven.) Tijdens zijn gesprekken met zijn cliënten was hij volkomen bereid hun alles te geven wat hij aan geestdrift voor zijn kunstwerken kon opbrengen. Dat was allemaal prachtig, maar hij was niet van plan de ivoren toren te ontsieren door het aanbrengen van dollartekens. Dit principe was misschien ook de oorzaak, dat hij nooit toestemming heeft willen geven een Duveen ten toon te stellen in de etalage van Firma Duveen. Hij wilde noch van Rafael, noch van zichzelf een reclameobject maken. Als er over geld gesproken moest worden, dan moest dat maar door andere mensen gedaan worden — mensen, die in zijn diensten stonden, zoals Bruell en Allen, en de mensen van de banken, zoals Mellon en Morgan. Maar voor zover het hemzelf betrof: hij had alleen maar tijd voor de kunst.

Sir Maurice Bowra uit Oxford heeft gezegd dat Duveen „de meeste symbolische figuur uit de twintiger jaren” is geweest. Duveen was inderdaad een man van zijn tijd. Het waren de dagen van de monopolies en Duveen heeft de monopolisten, die hij tot zijn grootste cliënten kon rekenen, uitgemonopoli-

seerd. De neiging alles te willen bezitten schijnt sommige mensen aangeboren te zijn. Na de eerste overwinningen wordt hun horizon steeds wijder. Zij willen niet alleen de voornaamste stroom, maar ook de zijrivieren controleren. Deze neiging groeit uit tot een bezetenheid, die niet alleen het uitroeien van rivalen eist, maar ook het vernietigen van potentiële rivalen. Deze rivalen mogen niet alleen niet leven: zij mogen zelfs niet geboren worden. Een dergelijke geestesgesteldheid beperkt zich niet tot zakenlieden. Zij komt ook voor bij sommige kunstenaars, geleerden en filosofen, ja, zelfs bij humanisten, die in de letter van hun ideologie vastgevroren zijn. Als iemand de Waarheid verworven heeft, dan is het logisch dat hij hen die deze waarheid niet willen aanvaarden, moet vernietigen. Dit is ook de oorsprong van de gloed van menslievendheid, die uitgaat van de massamoorden der dictators. Duveen's carrière werd beheerst door zijn monopolistische bezetenheid. In juni 1920 werd bekend gemaakt dat mevrouw Harry J. Hahn, een Française die met een Amerikaans officier was getrouwd en in Junction City in de staat Kansas woonde, het schilderij *La Belle Ferronnière* van Leonardo da Vinci verkopen wilde. Ogenblikkelijk werden er grote bedragen voor geboden. Alles wat de schilder van de Mona Lisa betrof was nieuws. Een verslaggever van de New York World telefoneerde de koning van de kunstwereld Duveen en vroeg hem of hij iets te zeggen had. Dat had hij inderdaad. Hij gaf zijn oordeel zonder het schilderij gezien te hebben. Hij merkte onder meer op: „Het Hahn-schilderij is een copie, zoals er honderden gemaakt zijn. De echte *La Belle Ferronnière* hangt in het Louvre.” Duveen's oordeel legde zoveel gewicht in de schaal, dat zijn verklaring onmiddellijk een einde maakte aan alle onderhandelingen, die door mevrouw Hahn in verband met de verkoop werden gevoerd. Zij diende ogenblikkelijk een aanklacht tegen Duveen in.

Het daaruit voortvloeiende proces, dat pas negen jaar later plaats vond, was een sensatie: een geval van ketterij met een

schilderij als hoofdfiguur. Eerst werd er in het Louvre een voorlopige zitting gehouden. De Leonardo uit het Louvre werd naast die van mevrouw Hahn geplaatst en beide doeken werden zorgvuldig door de experts bekeken. Reeds tijdens deze zitting bleek dat de experts zekere afwijkingen van hun gezichtsvermogen vertoonden. Een Franse krant plaatste de volgende scherpe opmerking: „De experts zijn gekomen om het schilderij van Hahn te onderzoeken, maar het blijkt nu dat het schilderij de experts aan een onderzoek onderwerpt.” Het proces vond plaats in New York en duurde 28 dagen. Een journalist uit die dagen schreef dat het proces Hahn-Leonardo een circus was, dat iedereen van hoog tot laag interesseerde. Duveen had voor zijn verdediging een verzameling experts opgetrommeld, zoals nog nooit voor een kunstproces in het geweer gekomen was. Zelfs Berenson was opgeroepen. De zaak van *La Belle Ferronnière* staat bekend als „het beroemdste rechtsgeding in kunstzaken.” In zijn toespraak tot de jury troostte de president van de rechtbank, William Harman Black, de twaalf goede en rechtvaardige mannen, die een stortvloed van tegenstrijdige meningen over zich uitgestort hadden gekregen, met de woorden: „U hebt het voorrecht gehad te mogen deelnemen aan een van de interessantste zaken, die ooit voor een rechtbank behandeld zijn.” Volgens het getuigenverhoor geloofde Berenson dat noch de Leonardo uit het Louvre noch het doek van mevrouw Hahn echt was, terwijl op dat moment ook Duveen die mening reeds deelde. Beide heren verklaarden, dat volgens hun mening de Leonardo uit het Louvre niet van Leonardo was. Tegelijkertijd deden Duveen's experts echter alle mogelijke moeite om aan te tonen, dat de Leonardo van mevrouw Hahn niet op die uit het Louvre leek en daarom dus natuurlijk onmogelijk van de hand van Leonardo kon zijn. Het was allemaal erg verwarrend, doch het is mogelijk dat rechter Black's troostende woorden — die klaarblijkelijk een gelukwens aan het adres van de jury inhielden ter gelegenheid van hun aanwezigheid — de twaalf

duizelende slachtoffers verzoenden met hun donkere uren. Toch is het geen wonder dat zij het — evenals de experts — niet eens konden worden. Een fatale brief, die Duveen op 5 Augustus 1920 aan zijn manager in Londen geschreven had, werd door de eiser als bewijsstuk aangevoerd. De inhoud luidde als volgt: „Het schilderij uit het Louvre is volgens de meest eminente kunstkenners niet geschilderd door Leonardo da Vinci en ik moet zeggen dat ik het volkomen met hen eens ben.” Onder de experts met wie Duveen het eens was bevond zich Berenson. In zijn boek *North Italian Painters of the Renaissance*, uitgegeven in 1907, had hij over het meisje in het Louvre geschreven: „Parijs. No. 1600. *La Belle Ferronnière*. Men zou het jammer vinden, als men dit doek als het werk van Leonardo da Vinci zou moeten accepteren.” In zijn toespraak tot de jury merkte rechter Black op: „Ik geef toe, dat men over een uitzonderlijk bewegelijke geest moet beschikken, als men sommige getuigen wil volgen van hun positieve verklaringen van nu, tot hun volkomen tegenovergesteld inzicht, waarvan zij lang geleden in hun boeken hebben blijk gegeven.”

Het was een proces dat Duveen niet veel genoeg schonk. De oppositie was te sterk. De jury kon niet met algemene stemmen tot een beslissing komen. De verhouding was negen tegen drie in het voordeel van mevrouw Hahn. Rechter Black gaf opdracht tot een nieuw proces, doch Duveen voorkwam dit door met mevrouw Hahn tot een vergelijk te komen en haar 60.000 dollar te betalen. Wat de hele zaak hem aan tijd en geld gekost heeft, valt moeilijk te schatten, maar het moet een enorme som zijn geweest. En het proces kwam niet eens zijn prestige ten goede. Doch het maakte mevrouw Hahn de verkoop van het schilderij onmogelijk. Daar Duveen het niet had gezien toen hij zijn oorspronkelijke verklaring afgaf, kon hij niet geweten hebben wat het was. Maar er was iets dat hij wel wist. En dat was dat hij het niet bezat. En omdat hij het niet bezat kon hij niet verkopen. Mevrouw Hahn werd

op dat moment een rivale in zaken en als zodanig moest zij voor de bijl. Tijdens het proces konden Duveen's medewerkers niet begrijpen, waarom hij in het openbaar zijn twijfel aan de echtheid van een schilderij, waarmee hij niets te maken had, had uitgesproken en zich zodoende in een duur proces had gestort. Doch de roekeloze wijze waarop hij zijn mening te kennen gaf over dingen van anderen was niet zonder waarde. Duveen beschouwde zichzelf als de Pontifex Maximus van de kunstwereld; hij accepteerde zelfs een medewerker die hem gewoonlijk Josephus Rex noemde. Zijn processen — zelfs de processen die hij verloor — hielpen hem bij het vestigen van zijn reputatie als een monopolist bij uitnemendheid, niet alleen als handelaar maar ook als kenner. Absolutisme van opinie was voor Duveen even belangrijk als rabat op de vracht voor zijn cliënten, die in olie of staal handelden. En dat heeft hij bereikt.

Toen H. E. Huntington op zekere dag in zijn zitkamer zat te keuvelen met een lid van het personeel van Duveen, wees hij op twee standers voor zijn open haard. Het waren twee mooie gewone standers. „Als Duveen mij twee standers aanbod, die precies gelijk waren aan dat tweetal,” merkte hij op, „en hij vertelde me dat het uitzonderlijke standers waren en hij vroeg me 75.000 dollar per stuk, dan zou ik dat bedrag met plezier betalen.”

Voor het bereiken van een dergelijke vorm van absolutisme waren een voortdurende waarzaamheid en ongelofelijke vindingrijkheid noodzakelijk. Duveen's naam moest niet onafscheidelijk gebonden zijn aan gróte kunstwerken, maar aan dé gróóste. Niets mocht de glans van zijn handelsmerk verduisteren. Daarom bepaalde hij, als hij schilderijen kocht van eersterangs schilders, die zo ongelukkig waren geweest om te leven en te werken in een tijdperk, waarin hij zich niet specialiseerde, terwijl hij deze doeken om de een of andere reden toch niet in zijn kelder wilde stoppen, maar in Londen door andere handelaren liet verkopen, dat ze uitsluitend verkocht

mochten worden onder de naam van de kunstenaar en niet als Duveens. Dezelfde redenen die Duveen deden weigeren een belangengemeenschap aan te gaan met bepaalde kunstenaars, die door hun handtekening werden vertegenwoordigd, maakten ook een einde aan meer conventionele overeenkomsten, nadat hij die had aangegaan. Eens kocht hij samen met een Londense kunsthandelaar in Engeland twee prachtige doeken van Lawrence. Korte tijd daarna verkocht Duveen de schilderijen aan mevrouw Stotesbury, doch hij bracht zijn Londense collega niet van deze transactie op de hoogte. Toen deze hem begon te manen, zei Duveen dat de schilderijen moeilijk te verkopen zouden zijn, maar dat hij er toch in geloofde. Hij bood de Londenaar een behoorlijke winst op zijn aandeel, hetgeen de man verheugd accepteerde. Het bedrag dat Duveen de handelaar betaalde was hoger dan diens aandeel in de winst op de Stotesbury-transactie. De arend wilde zijn hoge vlucht in eenzaamheid voortzetten. Ook de belangengemeenschap, die de transactie met het schilderij *Infanta Maria Theresa* van Velasquez tot gevolg had, werd door Duveen in een solovlucht omgezet. De eigenaar van het doek Harry Payne Bingham had beloofd het aan Knoedler te verkopen voor een zeer hoog bedrag. Dat wist Duveen, zoals hij bijna alles wist wat in zijn wereld gebeurde, en dus bracht hij de directeur van Knoedler, Charles R. Henschel, een bezoek en stelde voor het schilderij samen te kopen. Henschel ging accoord met zijn voorstel. Duveen nam het schilderij mee. Een langdurige stilte volgde . . . een stilte die twee jaren duurde. Henschel werd ietwat nijdig en zocht Duveen op om hem te vragen waarom hij het doek niet had verkocht. Vriendelijk merkte Duveen op: „Hoe kan ik het nu verkopen? Het is immers niet van mij!” Hij verklaarde zich bereid Henschel een grote som te betalen voor het recht het doek alleen te mogen bezitten. Het interesseerde hem absoluut niet, dat de som die hij Henschel had betaald veel groter was dan de winst die hij maakte, toen hij het schilderij korte tijd daarna

aan Bache verkocht. Nogmaals had hij bewezen dat men een belangrijk schilderij alleen maar van hem kon kopen.

Bij sommige gelegenheden presenteerde Duveen zijn rivalen een uitzonderlijk lang stuk touw om zichzelf op te hangen. De Markies de Talleygrand bezat een Mantegna (hoewel Berenson beweerde dat het niet een Mantegna, maar een Girolamo da Cremona was). Hij verkocht het schilderij aan Duveen's Italiaanse concurrent Graaf Contini. De Graaf verkocht het aan Bache. Mantegna is een schilder van de eerste rang en het feit dat Bache een Mantegna had gekocht van een zijner rivalen, was in strijd met het grondbeginsel van Duveen's filosofie. Toen Duveen Bache's catalogus samenstelde, waste hij dit varkentje voor de eeuwigheid. Contini's Mantegna is in deze catalogus gereproduceerd en toegeschreven aan Girolamo da Cremona. Vergeleken bij een Mantegna is een Girolamo een snuisterijtje en het interesseerde Duveen niet in welke winkel Bache, of wie dan ook, zijn snuisterijen kocht. Behalve het handhaven van zijn grondbeginsel bracht de notitie in de catalogus voor Duveen nog een voordeel met zich mee. Bache's eigen catalogus toonde aan dat hij een Giraloma da Cremona had gekocht, terwijl hij meende een Mantegna gekocht te hebben. Bache heeft nooit meer iets van Contini gekocht.

Een andere concurrent, die veel last gehad heeft van Duveen, spreekt nog steeds met gemengde gevoelens van wraakzucht en eerbied over Duveen's monopolistische greep op de kunstmarkt. Hij herinnert zich ook een gelegenheid, waarbij Duveen hem de kans gaf hem met gelijke munt terug te betalen. Duveen was even verkwistend met woorden als met geld en hij kon nooit nalaten iedereen — zelfs zijn rivalen — van zijn plannen op de hoogte te stellen. De betrokken rivaal vertelt vandaag aan de dag nog zonder enige schaamte met hoeveel plezier hij deze zwakte van Duveen heeft uitgebuit, hoewel hij hem nog steeds „een wonderman uit een wonder-tijd” noemt. Duveen had zijn rivaal opgewekt medegedeeld,

dat hij de Dreyfuscollectie ging kopen en goedkoop ook... voor een millioen dollar. Nu wist deze handelaar alles van de Dreyfuscollectie af; hij had niet zo lang geleden de verzameling ook aangeboden gekregen voor een millioen dollar. Duveen ontdekte dat de prijs steeg... eerst tot anderhalf millioen, daarna tot twee en daarna tot drie millioen. De prijs bleef maar stijgen. En Duveen stelde zijn rivaal maar steeds op de hoogte van zijn narigheid. „Iemand is bezig tegen mij op te bieden in die Dreyfuszaak,” zei hij op bittere toon. Zijn concurrent gaf blijk van zijn deelneming en, wetende dat Duveen de collectie nooit zou laten lopen, verdween hij weer achter de schermen om Duveen's narigheid nog groter te maken. Hij dreef de prijs op tot een hoogte, die het hem onmogelijk maakte de verzameling zelf te kopen, maar hij bleef bieden. Hij dwong Duveen tenslotte om vier en een half millioen voor de collectie te betalen. „Misschien vraagt men zich af,” zei de bewuste kunsthandelaar kortgeleden nog, „waarom ik de collectie niet gekocht heb, toen ik hem voor een millioen dollar kon krijgen. Het antwoord daarop is, dat het voor mij geen zin had om de collectie te kopen, omdat ik hem niet weer had kunnen verkopen. Er waren maar een paar mensen in Amerika, die over voldoende kapitaal beschikten om hem van mij te kopen. En dat waren allemaal cliënten van Duveen. Als ik de verzameling gekocht had, dan had Duveen alleen maar hoeven te zeggen — en dat had hij langs zijn neus weg kunnen doen —: „O, ja, die Dreyfuscollectie. Weet ik alles van. Heb ik natuurlijk eerst aangeboden gekregen. Als ik geïnteresseerd geweest was, dan had ik hem natuurlijk gekocht.” Duveen had reeds een zo grote macht verworven, dat het woord „geïnteresseerd”, op de juiste wijze uitgesproken, de kansen van zijn rivaal om de collectie te verkopen volkomen vernietigd zou hebben, terwijl gedeelten ervan nu de glorie vormen van de schenkingen van Mellon en Kress aan de National Gallery in Washington.

Een van de manieren waarop Duveen zijn reputatie hand-

haafde was te zorgen dat schilderijen die hij had verkocht nooit in waarde terugliepen. Geregeld kocht hij Duveen-schilderijen terug uit de nalatenschappen van cliënten of liet deze doeken door nieuwe cliënten kopen. Toen Elbert H. Gary in 1927 stierf, was Duveen bang dat een veiling van zijn kunstschatten, die bijna allemaal door de firma Duveen geleverd waren, zeer lage prijzen met zich mee zou kunnen brengen en dat dit zijn zaak schade zou kunnen berokkenen. Hij deed dus een bod van anderhalf miljoen in contanten op de gehele verzameling. Dit bod werd niet geaccepteerd en Duveen nam zijn maatregelen. Op de veiling kocht hij *Harvest Waggon* van Gainsborough. Voor dit doek, dat hij voor 165.000 dollar aan Gary had verkocht, betaalde hij 360.000 dollar. Bovendien haalde hij verschillende van zijn cliënten over om ook op de veiling te kopen. De verzameling bracht bijna twee en een half miljoen dollar op, hetgeen veel meer was dan Gary had betaald. Van die dag af kon iedere cliënt van Duveen rustig sterven in de wetenschap, dat zolang Duveen leefde zijn verzameling nooit zijn waarde zou verliezen.

Dit was de wijze waarop Duveen de prijzen van beroemde Oude Meesters op peil hield en geleidelijk zijn monopolie vestigde. Hij kocht en verkocht voor hogere prijzen dan de andere kunsthandelaren en hij slaagde er juist in zijn schilderijen te verkopen, omdat hij bereid was hogere prijzen te betalen. „U bent een groot man en uw naam is een toverwoord,” heeft hij eens tegen Mellon gezegd, „maar zelfs op grond van uw naam krijgt u geen Duveen-schilderijen.” Deze woorden liet hij even doordringen. „En evenmin bezorgt mijn naam mij Duveen-schilderijen,” vervolgde hij, met een voor zijn doen zeldzame bescheidenheid. „Ik krijg die doeken alleen maar omdat de mensen weten dat ik de hoogste prijzen van de wereld betaal. En ik kan me alleen maar veroorloven ze voor u te bemachtigen, als u bereid bent mij winst te geven.” Hij zweeg even voor het effect. „U krijgt ze, meneer Mellon, omdat ik ze krijg.”

HOOFDSTUK IV

B.B.

Duveen hield veel van wandelen. In het bijzonder langs de kunstgalerijen en door de „Bond Streets” van de wereld. Op zijn wandelingen werd hij gewoonlijk vergezeld door een van zijn discipelen of een gretige cliënt, die dan een toespraak over zijn meest geliefkoosde onderwerp te horen kreeg — zijn enige onderwerp: kunst. De zaken die in de étalages van zijn concurrenten tentoongesteld waren maakten hem vaak woedend. Dan stampte hij met zijn wandelstok op het trottoir en schreeuwde: „Rommell! Vervalste rommell! Vodden!” Hij schreeuwde zo luid, dat de voorbijgangers, wier belangstelling gewoonlijk naar iets anders uitging, bleven staan en zich verbaasd afvroegen hoe een paar kladschilderijen in een étalage iemand tot een dergelijke overbodige explosie van hartstocht konden opzwepen. Op zijn tochten door de musea maakte Duveen zich niet zo kwaad; het was een feit dat hij zich niet de eigenaar kon noemen van de daar tentoongestelde doeken, maar zijn rivalen konden dat evenmin. Zijn wijze van doceren was volkomen eenzijdig: alleen Duveen had het woord. Hij had zijn leerlingen alles en zijn leerlingen hadden hem niets te vertellen. Een tweetal manhaftige Amerikaanse liefhebbers van middeleeuwse wapenrustingen — de heren Mackay en Hearst — werden al wandelende door Duveen ingelicht over de bijzonderheden van wapens, helmen en kurasen. Ook Bache, Mellon, Ramsay MacDonald, Arabella Huntington en mevrouw Horace E. Dodge, vergezelden hem vaak op zijn wandelingen. Eigenlijk was het zo, dat Duveen graag

uit wandelen ging met een ieder die bereid was te luisteren en die zich de een of andere keer veroorloven kon zijn verlangens te bevredigen.

In al de jaren dat Duveen's ster rijzende was, heeft slechts één wandelgenoot de rollen kunnen omkeren. In gezelschap van deze figuur werd de leraar leerling, de spreker toesprekene, het orakel luisteraar. Duveen's instructeur tijdens deze zeer bijzondere wandelingen was Bernard Berenson, die uit Amerika kwam, doch in Italië woonde en nog woont. Ook Berenson was geen jongmaatje als het op wandelen aankwam. Hij was de meester van een eigen wandelgroep, maar de afstand tussen de twee scholen kon slechts in lichtjaren worden uitgedrukt. Slechts één lid behoorde tot beide: Duveen, meester van zijn eigen school, leerling van de andere. Edith Wharton placht met Berenson te wandelen en werd geïnspireerd tot het schrijven van een novelle, waarin de hoofdpersoon, evenals Berenson, zich wijdde aan vroege Italiaanse schilderkunst. Ook Marcel Proust ging met Berenson uit wandelen. In zijn werk vindt men vele uitlatingen over kunst, die de subtiele filter van Berenson's fijnzinnige geest zijn gepasseerd. Een derde wandelaar was Sir Kenneth Clark, die later directeur van de National Gallery in Londen geworden is en bekend staat als een van de beste levende schrijvers en sprekers over kunst. En dan John Walker, hoofdconservator van de National Gallery in Washington, die nog vaak even naar Italië overwipt voor een wandelingetje met Berenson. Ook de bekwame redacteur van *Art News*, Dr Alfred M. Frankfurter, doet dit nog vaak. Het resultaat van Duveen's eerste wandelingen met Berenson was een merkwaardige overplanting van persoonlijkheid. Zonder zijn prachtige villa *I Tatti* even buiten Florence te verlaten, werd Berenson het fundament van Duveen's bijzondere carrière. Duveen verwierf Berenson's oog, bracht zijn intuïtie op de markt, maakte zich zijn meningen eigen, en nam zijn autoriteit, kennis en geweten over.

Berenson was een burger van Boston. Zijn familie kwam oorspronkelijk uit Lithauen en was Joods van afkomst. In 1887 beëindigde hij zijn studies aan de Harvard Universiteit. Een foto van Berenson uit zijn studietijd – gereproduceerd in het boek *Isabella Stewart Gardner and Fenway Court* door Morris Carter, dat handelt over de bekende kunstverzamelaarster mevrouw Jack Gardner uit Boston – toont een uitzonderlijk gevoelig en romantisch profiel, en een overdaad van donkere krullige lokken (het is niet alleen haar, het zijn werkelijk lokken), die op de gegalonneerde kraag van zijn overjas vallen. De foto duidt op een krachtige en vurige persoonlijkheid, die meer Oosters dan Baltisch is. Logan Pearsall Smith, die later Berenson's zwager werd, schrijft in zijn boek *Unforgotten Years*, dat Harvard in zijn tijd slechts twee intellectuelen kende: George Santayana en Berenson . . . en hij laat bovendien uitkomen, dat hij (volgens zijn eigen mening) wat intellect betreft, niet bij dit tweetal in de schaduw kan staan. Op de universiteit maakte Berenson reeds spoedig een diepe indruk op zijn docenten, ook al wist hij niet al zijn studiegenoten van zijn superioriteit te overtuigen. In een dagboek, dat hij tijdens de Tweede Wereldoorlog heeft bijgehouden, toen een edelmoedige Italiaanse vriend hem in de nabijheid van Florence verborgen hield voor de Duitsers, en dat in Italië werd uitgegeven, stelt hij vast dat hij de oudere professoren meer toegankelijk vond dan de studenten. Instinctief sloot hij zich aan bij zijn docenten – William James, Charles Eliot Norton, Marrett Wendell, Crawford Howell Toy en zijn leraar in het Sanskriet Charles Rockwell Lanman. Ook bezocht hij de salons van mevrouw Gardner, die in deze vurige student een grote intellectuele belofte zag. De professor in de kunstgeschiedenis Norton, die berucht was vanwege zijn wispelturigheid, schonk hem zijn genegenheid, terwijl hij ook van mevrouw Gardner vele bewijzen van vriendschap ontving. Het was Berenson, die later de voornaamste meesterwerken van haar beroemde verzameling, die zij op Fenway Court

(haar huis in Boston) bijeen bracht, uitgekozen heeft. Latere generaties van Harvardstudenten mochten op één bepaalde dag van het jaar tegen betaling van een dollar een bezoek brengen aan mevrouw Gardner's paleis om de schilderijen te bekijken, die zij op advies van Berenson had gekocht. De jonge Berenson mocht haar tijdens de studententijd te allen tijde komen bezoeken en dat kostte hem geen cent.

Gedurende haar gehele leven gaf Bostons „eerste filmster uit de periode van voor de film,” zoals Berenson haar eens genoemd heeft, zich over aan een vergezochte fantasie met betrekking tot haar afkomst. Haar meisjesnaam was Isabella Stewart en volgens haar biograaf Morris Carter beweerde zij vaak, dat zij van Robert Bruce afstamde en Maria Stuart onder haar voorouders mocht rekenen. Daar zij ook haar voor-naam een historische achtergrond wilde geven, identificeerde zij zich tevens met Isabella d'Este. De twee stambomen konden nauwelijks samengaan, doch een van de voordelen van fantasie is, dat onmogelijkheden waar gemaakt kunnen worden. Zelfs Berenson moedigde haar aan bij het vaststellen van haar gefingeerde afkomst. In een van zijn brieven adviseerde hij haar een schilderij te kopen, „omdat het een portret is van de grootste en betoverendste vrouw van de Renaissance, van uw waardige voorgangster en beschermheilige Isabella d'Este, Markiezin van Mantua.” Mevrouw Gardner vond de hand van haar stammoeder niet mooi en deelde Berenson dit schriftelijk mede. Berenson schreef terug dat de hand niet „hinderlijk” was, en voegde er aan toe, dat zijn advies tot aankoop niet enkel en alleen op de kunstwaarde van het doek was gebaseerd, maar dat het „zeer aantrekkelijk was als een portret van Isabella.” Mevrouw Gardner kocht het doek.

Toen Berenson afgestudeerd was brachten enkele van zijn vrienden uit Boston, die tijdelijk waren verblind door een roekeloze neiging tot investering, een bedrag van 750 dollar bijeen om hem een jaar naar Europa te sturen. Gedurende

dat jaar, zo meenden zij, zouden de grote, doch vage beloften die in hem besloten lagen, zich kunnen concentreren op een bepaalde ambitie, die het geïnvesteerde bedrag zou rechtvaardigen. Met onbestemde doch hoge verwachtingen scheep-te Berenson zich in. Helaas deden een aantal van zijn wel-doeners in de loop van dat jaar hetzelfde. Zij zochten hem op om te zien hoe het met hun beleggingsobject ging en of de gesmolten stroom van beloften zich reeds begon te ver-harden tot een massief blok van vervulling. Doch Berenson was een langzaam massiefmaker; toen het jaar ten einde liep vonden zijn beschermheren dat zij hun geld slecht hadden belegd. Op dit critieke moment bracht professor Ferdinand Bocher, die de leiding had van de afdeling Talen aan de Harvard Universiteit, Berenson een bezoek in Florence. Hij was geen belegger. Hij was alleen maar een vriend en volgens zijn opvatting was een jaar niet lang genoeg voor het uitvoeren van een experiment dat zoveel mogelijkheden omvatte. Ook mevrouw Gardner bevond zich op dat moment in Europa en Bocher haalde haar over Berenson nogmaals 750 dollar te lenen. Berenson heeft dit bedrag uiteindelijk terugbetaald en — als rente — mevrouw Gardner geholpen bij het samenstellen van haar collectie, die haar drie miljoen dollar gekost heeft. Later heeft Duveen haar vijftien miljoen voor de verzameling geboden. Zijn bod werd niet geaccepteerd.

In zijn boek *Schets voor een zelfportret*, dat enkele jaren geleden in Amerika verschenen is — een objectief werkstuk, vol zelfcritiek — schrijft Berenson over de wijze waarop hij gefaald heeft tegemoet te komen aan de eis van „productie” door het Bostonse syndicaat. Nog steeds gevoelig voor de gebiedende stem van dat onbevredigde verlangen zegt hij:

Ik had kunnen antwoorden: „Van de dag af waarop ik Harvard verlaten heb, heeft men van mij gezegd dat ik maar wat rondlummelde, dat ik mijn beste jaren verknoeide met het najagen van pleziertjes, dat het weinige

dat ik gepubliceerd heb geen bewijs was dat ik kon werken of zelfs maar werkte. Ik moet de mij geboden gelegenheid om te bewijzen, dat ik even werkzaam en vlijtig en pedant en vervelend kon zijn als de beste van hen, niet laten voorbijgaan."

De mogelijkheid waarvan hij spreekt was het schrijven van zijn eerste belangrijke werk *Tekeningen van Florentijnse schilders*, waaraan hij tien jaar werkte. Hij is van mening dat deze publicatie de grootste vergissing van zijn leven is geweest, omdat dit reeds klassiek geworden werk hem de dubbelzinnige kwalificatie van „kunstexpert” verschaftte. De teleurstelling een schrijver van professe geworden te zijn spreekt uit bijna elke bladzijde van *Schets voor een Zelfportret*. Hij was bijna tachtig toen hij dit boek schreef en hij meende dat hij „zich bijna bevrijd had van de toekomst en geheel en al van het verleden,” doch er was nog steeds één ding dat hem hinderde:

Eén gewoonte die ik nog niet heb kunnen kwijtraken: het ingewortelde gevoel, dat ik, wanneer ik thuis ben elke dag een paar uren aan mijn bureau moet zitten om te schrijven. Geen brieven aan vrienden of aan zakenrelaties, maar materiaal dat gedrukt moet kunnen worden, zelfs al denk ik niet aan publiceren. Doe ik dat niet, dan krijg ik een morele kater en voel mij lichamelijk vies.

Men zou Berenson's werk misschien ook wel uit een iets gunstiger hoek kunnen zien. Want bijna een halve eeuw lang wordt hij algemeen beschouwd als de grootste kenner van Italiaanse kunst uit de tijd van de Renaissance. Vele van zijn leerlingen en volgelingen zijn directeuren van de belangrijkste musea van de wereld geworden. Terwijl hij een liefdevolle blik wierp op een exemplaar van Berenson's boek

Italiaanse schilders uit de tijd van de Renaissance, zei een van hen nog niet zo lang geleden tot een bezoeker: „Niemand in ons vak zou het zonder dit boek kunnen stellen.” De grote figuren van deze tijd en zij die de ambitie koesteren de grote figuren van de toekomst te worden, komen naar Berenson's prachtige villa *I Tatti*, met zijn schitterende verzameling schilderijen en de uitgelezen collectie boeken en foto's. Berenson, die zich beklagt omdat hij geen nee kan zeggen, ontvangt bijna iedereen. In een van de kleinere vertrekken van *I Tatti*, waar de gasten die voor de lunch zijn uitgenodigd cocktails met toebehoren geserveerd krijgen, hangt een altaarstuk, een triptiek van Sassetta in een gouden lijst, voorstellende Sint Franciscus in aanbidding en enkele andere tafrelen. „Weet je,” zei Berenson enige tijd geleden tot een bezoeker, „dit huis heeft een merkwaardig effect op de mensen die hier komen. Ze gedragen zich alsof ze in een kerk zijn.” Toch is de conversatie voor de lunch in dat vertrek gewoonlijk vrolijk en werelds. Evenals George Bernard Shaw kwam Berenson reeds op jeugdige leeftijd bekend te staan onder zijn initialen. Zelfs zijn vrouw noemde hem B.B. en de Italianen hebben hem het koosnaampje *Il Bibi* gegeven.

Gedurende de 64 jaren die Berenson in Italië heeft doorgebracht — „Men kan mij moeilijk een toevallige bezoeker noemen,” heeft hij eens gezegd — heeft hij een serie boeken en monografieën over Italiaanse kunst geschreven, die op dat gebied klassiek geworden zijn. Zijn bijdragen op het terrein van de kunstgeschiedenis zijn talloos en zeer gevarieerd. Toen hij tijdens zijn onderzoekingen ontdekte, dat bepaalde groepen van schilderijen, die sinds lange tijd aan bekende meesters werden toegeschreven, dezelfde afwijkingen vertoonden, stelde Berenson vast dat deze doeken van de hand van andere onbekende meesters moesten zijn. Hij gaf deze onbekende kunstenaars namen, die hun afkomst aangaven. Namen als Meester van het Castello-geboortetafreet, Meester van San Miniato, *Alunno di Benozzo*, *Aunno di Domenico*.

Het woord „Meester”, zoals dit door Berenson wordt gebruikt, heeft een bijzondere betekenis. Daar de schilder van bepaalde werken niet geïdentificeerd kan worden, kiest Berenson één schilderij — zoals bijvoorbeeld het Castello-geboortetafreet — dat in zijn ogen de stijl van de schilder het duidelijkst laat uitkomen en schrijft daarna alle schilderijen in die stijl toe aan die schilder. „Alunno di” is de Italiaanse uitdrukking voor „leerling van”, en Berenson gebruikt deze uitdrukking om een schilder aan te duiden, wiens naam niet bekend is, doch wiens stijl zeer veel lijkt op die van een kunstenaar, wiens naam wel bekend is.

Twee van de door Berenson gecreëerde figuren — Alunno di Domenico en Amico di Sandro — hebben zeer interessante biografieën. De eerste bezorgde Berenson een voldoening, die slechts zeer weinig mensen in de geschiedenis van het wetenschappelijk onderzoek hebben kunnen smaken: Het zoekgeraakte geboortebewijs kwam weer voor de dag. Nadat hij Alunno di Domenico had gecreëerd, vond men documenten die aantoonde, dat alle schilderijen die Berenson aan deze kunstenaar had toegeschreven, inderdaad door één schilder waren gemaakt, door Bartholommeo di Giovanni. De in het donker werkende Pygmalion zag zijn Galatea plotseling in een zee van licht. De geschiedenis van zijn creatie Amico di Sandro is een wreed verhaal van een vader, die zijn belangstelling voor zijn kind verliest en dat kind om zeep brengt. Volgens Berenson had er een schilder geleefd, wiens stijl een combinatie was van die van Sandro Botticelli en Filippino Lippi, terwijl er ook een zekere invloed van Ghirlandaio te bespeuren viel. Het werk was van geen van deze schilders, doch het leek het meest op dat van Botticelli. Berenson doopte hem Amico di Sandro en schreef een aantal schilderijen aan hem toe. Met Amico di Sandro schiep hij een schilder, wiens werk stijlvoller, meer geperfectionneerd en beter te herkennen was, dan het werk van enige bekende kunstenaar. Deze schepping van Berenson was een kunstwerk op zichzelf. Ter-

wijl hij over een reeks van jaren de productie van de man vergrootte, nam de schoonheid steeds toe. Amico werd beter en beter. Nooit had hij een inzinking; hij leek immuun voor het verval dat andere schilders aantast. Zijn handelswaarde in Amerika werd steeds groter. Een van de grootste Amerikaanse verzamelaars betaalde fabelachtige sommen voor zijn werk en zegende Berenson, die de kunstenaar had gecreëerd. Tot de dag aanbrak waarop Berenson Amico niet meer kon waarderen. Zijn geduldige en indringende studies overtuigden hem tenslotte van het feit dat Amico te goed was om waar te zijn. Niemand, zo meende Berenson, kon zó goed zijn – zo standvastig, zo goed te herkennen. In het bijtende zuur van Berensons wetenschappelijk onderzoek loste de figuur van Amico zich op. Berenson verdeelde hem in drie stukken; een deel ging terug naar Botticelli, een ander deel naar Filippino Lippi, en het derde deel naar Ghirlandaio. Voor de Amerikaanse verzamelaar, die zoveel voor Amico had betaald, betekende dit een ramp. Hij wendde zich woedend tot de Pygmalion van *I Tatti*. In het belang van een vluchtige abstractie als de integriteit van het wetenschappelijk onderzoek, had Berenson de prachtigste anoniemus uit de collectie van de Amerikaan vernietigd. De omstandigheid, dat hij nooit met Amico had kunnen beginnen als Berenson er niet was geweest, verzachtte zijn misère niet. Hij had een prijs voor Amico betaald, die in overeenstemming was met de reputatie van Amico's schepper. Berenson mocht dan bereid zijn te twifelen aan de wettigheid van zijn kroost, maar *hij* niet. Hij gaf zich over aan een tegenstrijdige vorm van loyaliteit. In zijn ellende ging hij zich te buiten aan de categorische bewering: „Berenson is stapelgek!” De schilderijen van wijlen Amico waren nog even prachtig als altijd, maar dat troostte hem niet. Berenson had gezegd dat ze niet van Amico waren. Het is vaak gebeurd dat iemand uit zijn vel sprong, omdat een schilderij niet van de hand van de schilder bleek te zijn aan wie het toegeschreven was, maar dit was de eerste keer dat

iemand met zijn kop tegen de muur liep, omdat een schilderij niet geschilderd was door een kunstenaar, die het in eerste instantie ook niet geschilderd had. De Amerikaanse verzamelaar bleef zich aan Amico vastklemmen: Berenson of geen Berenson. En het is niet ondenkbaar, dat hij de een of andere keer de vruchten van zijn loyaliteit zal kunnen plukken. Documenten ter bevestiging van de identiteit van Alunno di Domenico zijn te voorschijn gekomen. Misschien zal het wonder zich in het geval van Amico di Sandro nog eens herhalen.

Een vleugje van Berenson's legendarische persoonlijkheid openbaart zich in de volgende anecdote. Nauwelijks had hij na zijn onderduikperiode tijdens de oorlog het ietwat beschadigde *I Tatti* weer betrokken, of vier jongelieden kwamen hem bezoeken. Een van hen was een schilder en twee andere wilden graag kunstcritici worden. Op een vraag van Berenson antwoordde de vierde dat de kunst hem geen belang inboezemde. „Waarom komt u mij dan bezoeken?” vroeg Berenson. „O, ik dacht alleen maar dat u een bezienswaardigheid was, die je eigenlijk gezien moet hebben.” En dat is inderdaad het geval. Berenson is een voorbeeld van hoe de afstammelingen van een onsterfelijke aristocratische familie er behoren uit te zien, hetgeen zij helaas zo zelden doen. Zijn uiterlijk hangt misschien samen met het feit, dat zijn afkomst, hoewel niet adellijk, in zekere zin toch aristocratisch genoemd kan worden. Hij heeft zichzelf „een kind van het aristocratische en culturele ghetto” genoemd. Zijn voorvaders waren rabbijnen. Hij is klein van stuk, kleedt zich zeer elegant, en spreekt op een toon die tegelijkertijd zacht en doordringend genoemd mag worden. Hij spreekt Engels op de manier van een beschaafde vreemdeling en legt op elke lettergreep zorgvuldig de juiste klemtoon: „When I was a jun-i-or at Harvard,” „pas-sion-ate de-vo-tion.” Een Italiaanse vriend van hoge afkomst zegt dat Berenson op dezelfde manier Italiaans spreekt. Zijn Italiaans, zo beweert deze vriend, komt rechtstreeks uit Dante. Toen hij eens nijdig werd op een Veneti-

aanse gondelier, die hem door een verkeerd kanaal had gevoerd, zodat hij het gezicht op iets dat hij had willen zien had gemist, gaf hij de man op honigzoete toon te kennen wat hij van hem dacht, terwijl de verheugde schipper meende dat hem een compliment werd gemaakt. In zijn uiterlijk valt geen spoor van vurigheid meer te bekennen. Zijn gelaatskleur is doodsbleek, bijna doorschijnend; zijn blauwe ogen zijn helder en levendig. Een andere vriend heeft hem beschreven als „een tovenaer in een ivoren toren.” Doch zijn verschijning geeft niet helemaal een indruk van bovenaardse rust; daarvoor is Berenson zich te nauwkeurig bewust van wat er in de wereld omgaat; daarvoor stelt hij teveel belang in de wereld en is hij te strijdbaar. Als zijn gelaatstrekken tot rust komen, kan men hoogstens de indruk krijgen van een wapenstilstand tussen de strijdkrachten van, wat hij zijn „vele ikken” heeft genoemd.

Niet zo lang geleden reisde Berenson van *I Tatti* naar Venetië om de grote Bellini-tentoonstelling in het paleis van de Doges te bezoeken. Zijn naam kwam voor op bijna alle bladzijden van de catalogus; de tekst die de 141 schilderijen beschreef stond vol met verwijzingen naar zijn werk; de bibliografische aantekeningen vermeldden elf boeken van zijn hand. Op een morgen toen Berenson van zijn hotel naar het paleis wandelde, in gezelschap van een Amerikaanse correspondent die hij uitgenodigd had om met hem mee te gaan, zei hij van Venetië: „De rijkste en schoonste stad uit de geschiedenis van de beschaving, die behouden gebleven is door de gunst van de grote en edelmoedige godin, die men Armoede noemt. Reeds langer dan een eeuw zijn de Venetianen te arm geweest om iets nieuws te bouwen.” Terwijl Berenson en de correspondent door de drukke nauwe straten, over de zachtglooiende brughellingen, langs de zwart-en-asgrauwe gevels van de oude kerken die op de ingewikkeld getekende illustraties op de titelpagina's van middeleeuwse

sprookjesboeken leken, voortwandelden, spoedde de menigte zich voort langs de zich langzaam voortbewegende figuur met de grote bruine hoed, het bruine costuum en de glanzende bruine schoenen. Af en toe nam Berenson zijn hoed af voor passerende kennissen. Hij sprak over dozijnen Amerikaanse boeken en tijdschriftartikelen, die hij gelezen had. De correspondent ontdekte plotseling dat hij verwickeld was in een discussie over Phillips Brooks, de heilige van Boston. Berenson's ooghoeken rimpelden van plezier. Hij was juist van plan iets te zeggen, dat hem buitengewoon grappig voorkwam en hij bleef stilstaan om er de nadruk op te leggen. „Weet u,” zei hij, „dat toen ik de Spaanse filosoof Unamuno in Salamanca opzocht en hem vroeg wat hij het liefst las,” hij antwoordde: „Phillips Brooks. Ik geef de voorkeur aan de preken van Phillips Brooks.” Toen B.B. bekomen was van zijn plezier over deze verrassende voorkeur, zette hij zijn wandeling voort. Tenslotte naderde het tweetal de grootste zuilenpracht van de Piazza San Marco. Een ogenblik bleven zij staan, zoals iedereen doet, zelfs iemand die zo vertrouwd is met dit toneel als Berenson. Weer kwamen er rimpeltjes om zijn ogen. „Op een avond,” zei hij, „kwam er een kleinburgerlijk Frans echtpaar uit dat straatje naast San Marco” — met zijn wandelstok wees hij in de richting die hij bedoelde — en toen heeft men de man op geprikkelde toon tot zijn vrouw horen zeggen: „Ik heb je toch *verteld* dat er hier een pleintje moest zijn?”

Voor hij de tentoonstellingszalen betrad werd Berenson begroet door een groepje mensen: organisatoren en verschillende hoogwaardigheidsbekleders. Er werden vele hoeden gelicht en er werd veel omarmd, alles onder een stortvloed van Italiaans. Iemand die Berenson klaarblijkelijk geruime tijd niet gezien had kwam naderbij. De mannen omarmden elkaar hartelijk. Zij begonnen een gesprek in het Duits en na een paar minuten begon de man te huilen en verwijderde zich haastig. Berenson begaf zich, gevolgd door alle anderen, naar de tentoonstelling. Zijn gelaatstreken stonden gespannen.

„Die man was voor de oorlog directeur van het museum in Dresden,” zei hij tot de correspondent. „Na de oorlog keerde hij terug om zijn werk weer op te nemen, maar de Russen kwamen en sleepten alles weg. Alle prachtige dingen. Mijn vriend huilde niet alleen om het feit dat de dingen weggesleept zijn, maar ook omdat men ze zo slecht had verpakt! Ik verfoei die lieden!” Een dame kwam glimlachend en ademloos op hem toe. Berenson begroette haar opgewonden en stelde haar aan de correspondent voor. „Dit is Freya Stark,” zei Berenson. „Kent u haar boeken? Nee? Dan hebt u iets gemist dat ongelofelijk betoverend is. Nu zij gewone kleren draagt ziet u het natuurlijk niet, maar ze is een Bedoeïne. Ze was voorbestemd om het te zijn!” Mejuffrouw Stark lachte en de kleine processie trok weer verder in de richting van de schilderijen.

Nu begon Berenson met zijn gereedschap te werken . . . een sterke zaklantaarn, een vergrootglas, een toneelkijker die over zijn schouder hing. Hij knipte de lantaarn aan en tuurde door het vergrootglas naar de donkere eeuwenoude achtergrond van de schilderijen — naar een krans van mirte om het hoofd van een heilige op het ene doek, naar de zachte contouren van de heuvels achter Vicenza op een ander doek. Het licht van de lantaarn viel op de wazige heuvels. „Precies als het vandaag nog is, nietwaar Freya?” zei hij en Freya Stark en hij tuurden verrukt naar een voorbeeld van iets dat niet veranderd was in een zich steeds veranderende wereld. „Herinner je je nog de Latijnse dichter, die deze scène beschreven heeft?” vroeg Berenson haar. „Je hebt hem wel gekend.” Freya Stark begon het gedicht op te zeggen, maar na de eerste twee regels nam hij het van haar over en reciteerde de rest. Berenson richtte zijn toneelkijker op de grote triptieken en sommige andere altaarstukken. Voor no. 80 — *Il Cristo Morto Sorretto da Angeli* — bleef hij staan. De catalogus gaf aan wat Berenson in 1894 over dit schilderij had gezegd, maar hij was even bewogen alsof hij het schilderij voor het eerst

zag. Het schilderij toont Christus in zittende houding, het hoofd op de rechterschouder gezakt, de ogen gesloten. Vier lieftallige cherubijnen steunen hem. Een van de cherubijnen staat gedeeltelijk achter de Christusfiguur, zodat alleen zijn dunne benen en het tengere lichaam zichtbaar zijn. „Die vermetelheid van Bellini!” zei Berenson. „Wat een duizelingwekkende vernieuwer moet hij zijn geweest, door het hoofd van dat kind onzichtbaar te houden. En kijk . . . kijk eens naar die aanbiddelijke kinderen. Kijk naar hun gezichten. Zij weten dat Christus geleden heeft; zij weten het zonder het te begrijpen. Zij weten dat zij medegevoel moeten tonen en zij doen hun best. Zij verlangen er alleen maar naar om onder elkaar te zijn. Je weet dat zij over een paar minuten, als zij uit de buurt van die tragische figuur zijn, zullen lachen en spelen. Ze kunnen eigenlijk niet langer wachten.” B.B. zweeg. Hij dronk het schilderij in en zijn gezelschap, voor wie het een symbool van de kloof tussen de onschuld van de jeugd en de pijn van het leven geworden was, deed hetzelfde. „En dan te bedenken dat dit grootse schilderij verborgen is in Rimini, waar niemand het natuurlijk ooit te zien krijgt,” zei hij, terwijl hij verder ging. Meteen vond hij troost bij een paneel van een altaarstuk, dat in de nabijheid hing. Een Kerkvader, gehuld in een zware mantel van brocaat, in de ene hand een staf, de andere hand rustend op de knie. „Zie je het *gewicht* van die hand?” riep Berenson uit. „En het *gewicht* van dat brocaat? Je voelt de weerslag in je spieren. Als je het niet lichamelijk kunt voelen, dan is het alleen maar een illustratie.” De correspondent voelde inderdaad de twee gewichten. Vagelijk drong het tot zijn geest door wat Berenson's beroemde „tastbare waarden” waren. B.B. vervolgde zijn tocht. Plotseling bleef hij staan en richtte zijn lantaarn en zijn vergrootglas op een klein donker schilderij. „Deze Bellini is geen Bellini,” zei hij onmiddellijk, zonder zich om te draaien om te constateren of iemand hem hoorde. „Maar het is de moeite van het bekijken wel waard.” De correspondent be-

keek het doek, maar had het gevoel dat hij zijn tijd stond te verknoeien. Onder het gezelschap bevond zich een Amerikaan, die bezig was een biografie van Bellini te schrijven. „B.B.,” zei hij, „wil je alsjeblieft even dit doek komen bekijken. Ik weet niet helemaal zeker of . . .” B.B. snelde door het vertrek, bekeek het doek, en wist het meteen. Het gezelschap wandelde door alle tentoonstellingszalen. Berenson stak zijn arm door die van de correspondent en zei: „Nu zou ik je nog graag iets moois willen laten zien, een werkstuk van opperste genialiteit, een schilderij met een geestelijke waarde die nooit overtroffen of zelfs maar geëvenaard is. Het is van — vergeef me het woord — kosmische betekenis. Als de mensen het met overgave en begrip zouden willen bekijken — als iedereen dat deed — dan zouden zij de eeuwige zaligheid vinden. Het zou de zaligmaking van ons allen kunnen zijn.”

Voor no. 44, *Il Salvatore Benedicente*, bleef hij staan. Geleend door het Louvre. Een Christusfiguur, driekwart lengte. De rechterhand is opgeheven, de lippen zijn gescheiden, de linkerhand omklemt de bijbel. Het gewaad is bruin, de borst is zichtbaar door een split. De ogen zijn zachtblauw. Lange tijd staarde Berenson zwijgend naar dit doek.

Gedurende de lunch die dag, temidden van acht of tien vrienden, was Berenson in uitstekende vorm, ondanks de drukke ochtend in het paleis. Hij zei dat hij, na vele jaren in gewaardeerde vergetelheid geleefd te hebben, thans brieven van bewonderaars uit Amerika begon te ontvangen. Een Amerikaans tijdschrift had een stuk uit *Schets voor een zelfportret* gepubliceerd, met foto's en al, en daarmee was de stroom begonnen. Hij was gedwongen te geloven dat dit tijdschrift bijna uitsluitend in kapsalons gelezen werd, want de meeste brieven begonnen met: „Terwijl ik vandaag mijn haar liet doen, las ik uw fascinerend . . .” Berenson had in zijn gedachten een rij dames onder helmen van aluminium zien

zitten, die tegelijkertijd zijn vergankelijke en droeve overpeinzingen en hun permanents in zich opnemen. De museum-directeur John Walker, die door Berenson „mijn lievelingsdier” genoemd wordt, was een van de gasten. Volgens een andere gast, een ernstige jongeman, had John Walker gezegd, dat niemand zelfs voor een onbelangrijke betrekking in een museum in aanmerking zou mogen komen, indien hij niet volkomen vertrouwd was met de inhoud van Berenson's *Italiaanse schilders uit de tijd van de Renaissance*. B.B.'s ogen begonnen te tintelen van boosaardige pret. Hij wendde zich tot zijn lievelingsbeestje. „Zweer je hen ook in?” vroeg hij. „Dat moet je doen. Op dezelfde manier als het gebeurt met presidenten en leden van het Opperste Gerechtshof der Verenigde Staten. Hij sprong op, legde één hand op een imaginair exemplaar van *Italiaanse Schilders* en hief de andere hand op. „Ik zweer plechtig mijn mening over Italiaanse schilderijen, die van 1201 tot 1699 zijn geschilderd, niet kenbaar te maken, zonder mij volkomen vertrouwd te hebben gemaakt met . . .” Hij bleef improviseren tot het hele geval in zelfspot was ondergegaan.

Van de grote Amerikaanse verzamelaars bewonderde Berenson Frick blijkbaar het meest. Om te beginnen had Frick een mooie kop. En hoewel Berenson niet veel waardering had voor het meubilair en de schilderijen die zich in Frick's huis in Pittsburgh bevonden, vond hij niets anders dan prijzende woorden voor de Franse kunst in Frick's verzameling in New York. Hij vertelde een verhaal over Frick. De Amerikaanse verzamelaars uit de tijd van Frick, voelden zich vaak schuldig omdat zij enorme bedragen voor hun schilderijen betaalden. Frick vormde geen uitzondering. Frick had het portret van Philip IV van Spanje door Vélasquez gekocht voor ongeveer 400.000 dollar. Toen hij vernam dat Philip IV Velasquez het equivalent van ongeveer 600 dollar voor het portret had betaald, ging hij zitten uitrekenen hoeveel 600 dollar tegen 6% samengestelde interest van 1645 tot 1910 geworden zou zijn.

Tot zijn grote vreugde ontdekte hij dat hij het schilderij bijna gratis gekregen had.

Daarna vertelde Berenson een soortgelijk verhaal over H. E. Huntington. Een vriend van Huntington had eens gezegd, dat hij niet kon begrijpen hoe een man die bij zijn volle verstand was 620.000 dollar voor een schilderij kon betalen. Hij bedoelde Gainsborough's *Jongen in het blauw*, dat Huntington had gekocht van Duveen. Huntington wist dat het geen zin had te proberen een ongelovige te overtuigen van de vreugden van een verzamelaar en trachtte zijn aankoop te rechtvaardigen op economische gronden. Hij vond een manier om af te dingen op de prijs die hij betalen moest, nadat hij de prijs had betaald. „Luister nou eens,” zei hij. „Ik heb schilderijen gekocht voor 500 dollar, voor 5000 dollar, voor 150.000 dollar. Het doek waarvoor ik 620.000 heb betaald is het mooiste van de wereld. Als je alles bij elkaar optelt en het gemiddelde neemt, dan is de prijs helemaal zo gek niet.”

Deze verhalen brachten Berenson er toe uit te wijden over de grillen van verzamelaars en kunstbeschermers. Over het geheel genomen vond hij die van de twintigste eeuw beter dan de historische. Hij richtte een paar strenge woorden aan het adres van Isabella d'Este en sprak op verontwaardigde toon over de beschamende wijze waarop zij Mantegna had behandeld, alsof de vernedering van de schilder een gebeurtenis was die juist een paar dagen geleden had plaatsgevonden. Toen begon hij over de latere Isabella, mevrouw Jack Gardner, wier levendigheid en charme, zo zei hij, onvergetelijk waren. „Maar na de dood van haar echtgenoot — hij was de fijnste knaap van de wereld — deed mevrouw Jack een belangrijke ontdekking,” zei Berenson. „Ze ontdekte dat de dingen geld kosten. Mevrouw Leland Stanford ontdekte dit ook, nadat *haar* man gestorven was. Daarna leefde ze als een pauper. Als mevrouw Jack in latere jaren naar Europa reisde en terugkeerde naar de hotels waar ze eens als de rijke dollarprinses had gelogeerd, vroeg ze naar de goedkoopste kamers. Toen

mijn vrouw en ik dertig jaar geleden tijdens een bezoek aan Amerika haar gasten waren, was er de eerste avond nauwelijks genoeg te eten. O, dachten wij, we gaan naar de schouwburg en als we terugkomen gaan we pas eten. Niets daarvan. Toen we boven in onze kamers waren, vergingen Mary en ik van de honger. We konden niet slapen en slopen weer naar beneden om de ijskast in de keuken te gaan inspecteren. En in die reusachtige voorraadschuur vonden we twee hondenbiscuits!" Berenson roerde de rassenkwestie, die het karakter van Nieuw Engeland na zijn tijd volkomen gewijzigd had, nog even aan, informeerde naar de recente aanwinsten van het Nelsonmuseum in Kansas City, en ging toen naar zijn kamer om een uiltje te knappen.

Berenson ontmoette Duveen voor het eerst in Londen in 1906. Lady Sassoon, de echtgenote van Sir Edward Albert Sassoon en de moeder van Sir Philip Sassoon en een boezemvriendin van Berenson — hij noemt haar „de edelste van de Rothschildvrouwen," — spoorde hem aan de kunsthandel van Duveen te bezoeken. Duveen, die toen zevenendertig was, had juist de Hainauer Collectie gekocht en Lady Sassoon wilde Berenson een paar stukken uit die verzameling laten zien. Hij stemde toe onder voorwaarde dat hij niet aan Duveen voorgesteld zou worden. Een van de schilderijen die Berenson bekeek was van topklasse en hij besloot dit te kopen voor mevrouw Gardner. „Ik bied u dertigduizend pond sterling," zei hij op de man af tot Duveen. Duveen keek Lady Sassoon aan. „Deze man weet te veel," zei hij glimlachend. Berenson en Lady Sassoon verlieten de kunsthandel, zonder dat Berenson voorgesteld was en zonder dat Duveen het bod had geweigerd of aangenomen. Mevrouw Gardner heeft het schilderij niet gekregen. Het ging voor zestigduizend pond sterling naar een lievelingscliënt van Duveen. Berenson had zonder het te weten een plafond op de prijs gezet, dat door Duveen als vloer gebruikt werd.

Hoewel Berenson niet aan Duveen was voorgesteld, had Duveen toch gegist wie zijn bezoeker was en hun ontmoeting zou een enorm effect uitoefenen op Berenson's toekomst. Duveen, die beter wist wat hij wilde dan Berenson en — waarheid en schoonheid zijn tenslotte moeilijk definieerbare begrippen en bieden vele mogelijkheden — in de wereldlijke betekenis van het woord veel slimmer was, heeft blijkbaar direct vermoed wat Berenson's bezoek voor hem kon betekenen; Berenson had er klaarblijkelijk geen idee van. Toen Berenson vertrokken was zonder kennis gemaakt te hebben met Duveen, verwachtte hij niet dat hij hem ooit zou terugzien. Hij had het mis. Enige tijd later ging Duveen Berenson opzoeken. Deze keer maakten zij kennis met elkaar. Duveen verzocht Berenson zijn betaald adviseur te worden voor Italiaanse schilderijen. Berenson moest hem vertellen welke schilderijen echt waren en welke hij waard achtte gekocht te worden. Duveen bood hem een vast bedrag per jaar en provisie van de verkoop aan. Berenson accepteerde dit voorstel, onder voorwaarde dat hij niets met de verkoop te maken zou krijgen. Dat strookte volkomen met Duveen's bedoelingen, want als het op het verkopen van schilderijen aankwam, had hij geen hulp nodig. Hun overeenkomst bleef dertig jaren van kracht en bracht Berenson een weelde, die in de wereld van de wetenschap ongekend was.

Duveen had de geringschatting van de man van de praktijk voor de man van de wetenschap. „Berenson weet wat echt is, maar ik weet wat te verkopen is,” placht hij lachend te zeggen. Of hij zei: „Als ik Berenson's raad opvolgde, dan had ik een magazijn vol meesterwerken, die niemand zou willen kopen.” Gezien vanuit het standpunt van Duveen had Berenson's advies een beperkte waarde. Het interesseerde hem absoluut niet wat te verkopen was; hij stelde alleen maar belang in schoonheid. En tussen Berenson's idee van wat mooi was en de ideeën van Duveen's Amerikaanse cliënten over hetzelfde onderwerp gaapte een diepe kloof. Duveen's voornaamste

cliënten waren mannen die ouder begonnen te worden; zij hielden van frisse kleuren, zij hielden van overvloed; zij hielden van jeugd en schoonheid; zij wilden opgevrolijkt worden. Frick kocht alleen maar schilderijen van de eerste rang met een certificaat van echtheid, maar Mellon moest het schilderij bovendien mooi vinden. Mellon eiste van een schilderij dat het niet alleen van de eerste rang was, maar bovendien nog aantrekkelijk, en dit bracht voor Duveen een speciaal probleem met zich mee, omdat Berenson-adviezen soms alleen maar van de eerste rang waren. Dit is een van de redenen waarom Duveen zoveel waarde hechtte aan zijn selectie uit Berenson-selecties.

Lange tijd heeft er op Duveen's kantoor in Londen een prachtig schilderij van Masaccio gehangen, dat hij alleen maar had gekocht omdat B.B. er zo wild van was. Duveen meende te moeten vaststellen, dat zijn cliënten het niet zouden kunnen waarderen. Het doek maakte een sombere indruk. Duveen toonde het aan een paar van zijn belangrijkste cliënten en zong er zijn lofliederen op. Maar dat hielp niet. Een schilderij dat niet reageerde op Duveen's lofuitingen, werd in Duveen's ogen een schilderij dat te grof was voor de beschaafde samenleving. Terwijl het daar maar op zijn kantoor bleef hangen kreeg hij er langzamerhand een hekel aan, die tenslotte uitgroeide tot een gevoel van haat. Op zekere dag stelde hij vast dat hij de aanwezigheid van de ongewenste gast geen minuut langer kon verdragen en liet zijn assistent Boggis komen. „Breng me een bijl,” zei hij. „Ik wil dat schilderij in stukken hakken.” „Sla het niet kapot, Joe,” zei Boggis. „Het is een lievelingsdoek van B.B.” Duveen dwong zichzelf om naar iets te kijken wat beter te verkopen viel en zodoende de neiging het meesterwerk te vernietigen te onderdrukken. Tenslotte werd het gekocht door een verzamelaar, wiens adviseur een beschrijving van het doek in een van B.B.'s boeken gelezen had.

Meer assistentie dan dit heeft Berenson bij het verkopen

van een schilderij nooit verleend. Eens heeft hij er een weggegeven, onder nogal bijzondere omstandigheden. Een grote koprahandelaar uit New York, die tevens een groot verzamelaar was, stond op het punt voor een zakenreis naar de Zuidzee-eilanden te vertrekken, toen hem werd verteld dat Berenson naar de Verenigde Staten zou komen om een collectie Italiaanse schilderijen te catalogiseren en ongeveer een maand lang in New York zou logeren. „Waarom neemt hij mijn appartementen niet?” vroeg hij zijn zegsman. „Al het personeel blijft en ik vertrek juist als hij arriveert.” Berenson logeerde een maand in de appartementen van de kopraman en was zijn gastheer, die hij nooit ontmoet had, zo dankbaar, dat hij een briefje schreef aan zijn vrouw en haar verzocht de man een van zijn schilderijen te sturen als een presentje . . . „een aardig schilderijtje.” Toen de catalogus klaar was keerde Berenson naar huis terug. Op de avond van zijn terugkeer had hij een reünie met zijn schilderijen. „Waar is die kleine Domenico Veneziano?” vroeg hij zijn vrouw. „O,” antwoordde mevrouw Berenson, „je hebt me gevraagd om je vriend in New York een aardig schilderijtje te zenden en toen heb ik hem dat gestuurd.” Toen Berenson zich weer wat hersteld had van de slag, die de gehoorzaamheid van zijn vrouw hem had toegebracht, zei hij: „Ik had je gevraagd hem iets aardigs te sturen. Maar ik had je niet gevraagd hem mijn lievelingsdoek te zenden.” De kopra kelderde en Berenson's gastheer in New York verkocht zijn schilderijen. De Domenico Veneziano werd gekocht door Kress voor een bedrag van 450.000 dollar. Berenson's bewering dat hij het hoogste bedrag uit de geschiedenis van de huren in New York voor één maand huur betaald heeft, is waarschijnlijk wel gerechtvaardigd. De door hem betaalde huur hangt nu in de National Gallery in Washington.

Volgens Berenson was Duveen in zekere zin een kunstenaar; de enorme transacties die hij afsloot en zijn rol als leverancier van de machtigste mannen van de wereld, schonken hem het

genoegen van een artist. Bovendien had hij plezier in het spelen voor clown. Zijn houding ten opzichte van mensen als Berenson en zijn volgelingen kan, volgens Berenson, op deze wijze worden gekarakteriseerd: „Nou, luister eens, ik ben niet één van jullie, ik heb zelfs niet de ambitie één van jullie te willen zijn. Ik ben mij bewust van het feit dat ik niet goed genoeg voor jullie ben, maar wij hebben elkaar om bepaalde redenen nodig en moeten dus in elkaars gezelschap verkeren. En omdat ik de gave heb voor clown te kunnen spelen, is het minste wat ik kan doen jullie amuseren. Dat is mijn paspoort, mijn toegangsbewijs.” Mevrouw Berenson hield buitengewoon veel van Duveen; zij vond zijn levenslust en zijn uitbundigheid onweerstaanbaar. Dat vond Berenson ook . . . als Duveen zich in zijn huis bevond. Duveen had iets — „de natuur van een Chaplin” noemt Berenson het — waardoor hij Berenson volkomen voor zich innam. Maar zodra Duveen vertrokken was, kon Berenson de gedachte aan hem alleen al niet meer verdragen. Berenson, die de mensheid altijd verdeeld heeft in lieden, die het leven groter en lieden, die het leven kleiner maakten, moest Duveen tegen zijn zin bij de eerste groep indelen. Eens, nadat Duveen een van zijn vliegende bezoeken aan *I Tatti* had gebracht, merkte mevrouw Berenson op: „O, Joe is een prachtvent. Hij is als champagne!” „Meer als gin,” mopperde B.B.

Berenson kan zich een massa grappige verhalen over Duveen herinneren. Toen Duveen na de eerste Wereldoorlog door Centraal Europa reisde op zoek naar schilderijen, moest hij een bepaald grensstation passeren en omdat het niemand was toegestaan meer dan een bepaald bedrag over de grens te brengen, stopte hij een bundel bankbiljetten in zijn hoed. Terwijl zijn paspoort gestempeld werd, zag hij een kennis staan en nam zijn hoed af. Al het geld wapperde er uit. Het werd onmiddellijk in beslag genomen en Duveen moest geld lenen van de kennis, die hij zo beleefd had gegroet. Op een andere keer had Duveen op zijn kantoor in Londen een be-

spreking met zijn assistent A. E. Bowles. Iemand kwam binnen om hem een Engels tijdschrift te laten zien, dat een artikel bevatte waarin precies werd verteld hoe Duveen zijn zaken dreef. De schrijver beschikte over een verrassende kennis van de wijze waarop het bedrijf werd geleid. Woedend wendde Duveen zich tot Bowles. „Hoe is die kerel dat allemaal te weten gekomen?” schreeuwde hij. „Hij moet u hebben horen praten, Lord Duveen,” antwoordde Bowles eerbiedig. Toen Duveen's dochter nog een klein meisje was, ging de familie eens met vakantie naar Dieppe. Duveen nam het kind mee naar het strand. Zij stak haar voetje in het water, maar vond het te koud en wilde niet verder. Duveen zocht wat houtjes bij elkaar, leende een waterketel, maakte een vuurtje op het strand, bracht het water aan de kook en goot het toen in de zee. Zonder verder nog tegen te stribbelen ging zijn dochtertje het water in.

In de woeste jungle van de wereld der concurrerende kunsthandelaren was Duveen een onverzadigbare tijger, die niet inzag waarom hij niet alles zou verslinden dat zijn pad kruiste. „Het verschil dat jij gemaakt hebt tussen de prijzen van eersterangs schilderijen en die van derderangs schilderijen is zo groot,” zei Berenson eens tegen hem, „dat je de mensen naar het kopen van derderangs schilderijen drijft, inplaats van hen nog zover te krijgen dat ze de fabelachtige sommen betalen die jij door middel van je monopolie meent te kunnen vragen.” Doch Duveen's prijzen bleven maar steeds stijgen. Hij geloofde in het beheersen van de markt en hij beheerste hem; de markt zakte pas na zijn dood in elkaar. En toch, zegt Berenson, maakte zijn „levensvergrotenende kunstenaarsgeest” hem tot „een lam en een engel” vergeleken bij zijn rivalen. „Hij liet je betalen tot het uiterste,” zegt B.B., „hij haalde de laatste cent uit een transactie, en gaf dan met een gulheid die haar weerga niet kende duizenden dollars voor je uit.”

Het samengaan tussen de persoonlijkheden van Berenson

en Duveen, een samengaan dat alleen maar een gevolg was van de noden van het menselijk bestaan, was een vreemd geval. Duveen — vrijmoedig, roekeloos en vol energie — was alleen maar in naam kapitein op het schip, dat als enige passagier in zijn enige hut een van de meest beschaafde en meest gevoelige mensen van de wereld meevoerde. Duveen, die niet kon verdragen iets gedeeltelijk te bezitten, beschouwde Berenson als zijn eigendom. En dat was het laatste dat Berenson wilde zijn. Telkens als Berenson een certificaat van echtheid afgaf voor een schilderij van een van zijn concurrenten, voelde Duveen zich verraden. Duveen had tegen Mellon, en tegen Kress, en tegen Frick, en tegen Bache, en tegen Altman, en tegen Joseph E. Widener, en tegen H. E. Huntington gezegd: „Koop nooit een Italiaans schilderij zonder Berenson's goedkeuring! Nooit!” Hij liet uitkomen dat een dergelijke handelwijze de koper van een Italiaans schilderij tegen wie dan ook zou beschermen — zelfs tegen hemzelf. — Van Duveen was dit slechts een staaltje van goede zakenpolitiek. Hij had bijna het monopolie van het leveren van Oude Meesters en hij dacht dat hij ook het monopolie van Berenson had. Berenson moest Duveen's handelsmerk worden. Met het succes van Duveen groeide ook zijn totalitaire instelling. Hij was er van overtuigd, dat elk meesterstuk alleen maar door hem verkocht mocht worden en hij beschouwde elke rivaal als een stroper op het terrein dat voor hem was gereserveerd. Berenson betwijfelde de juistheid van deze houding en deelde Duveen mede, dat zijn collega's hem steunden door eveneens meesterwerken te kopen en verkopen, omdat zij daardoor de markt groter maakten. Maar het hielp niet. Duveen vond dat Berenson contractbreuk pleegde, als hij een certificaat van echtheid afgaf voor een schilderij van een andere handelaar, hoewel er nooit een contract tussen het tweetal bestaan had. Bovendien was er nog iets dat Duveen hinderde. Hij ontdekte dat Berenson even omzichtig was in het uitspreken van een mening, als zijn Amerikaanse cliënten waren in het uit-

geven van geld. Duveen vertrouwde op zijn flair, Berenson op de wetenschap en op wat hij zijn „gevoel voor het vaststellen van de „waarschijnlijkheid” noemde. Duveen en Berenson gingen in Europa samen musea en tentoonstellingen bezoeken. Tijdens een bezoek aan het museum in München zag Berenson veel om even bij stil te staan, doch het was moeilijk voor Duveen om belang te stellen in schilderijen waarvan hij wist dat hij ze nooit zou kunnen kopen. Terwijl B.B. langdurig voor een schilderij bleef staan kijken, riep hij telkens uit: „De volgendel! De volgendel!” Berenson scharrelde met zijn lantaarn, stelde zijn toneelkijker in, en weigerde zich te laten haasten; Duveen's uitroepen hadden alleen tot gevolg dat Berenson het nog wat langzamer ging doen. En B.B.'s houding ten opzichte van schilderijen, die Duveen wel kon kopen, was nog vervelender. Duveen probeerde hem tot geestdrift op te drijven; Berenson wenste niet gedreven te worden. „Dit is fantastisch, BB. Fantastisch!” placht Duveen dan uit te roepen, als hij iets zag dat hem goed verkoopbaar voorkwam. Reeds vormden zich in zijn geest de loftuitingen, die hij kon spuien, als hij het schilderij in zijn privé-toonzaal op Fifth Avenue ten toon zou stellen; reeds zag hij zijn kleine kring van Amerikaanse cliënten geboeid staan luisteren. „Het is niet fantastisch, Joe,” zei B.B. dan op rustige toon en vernietigde met één slag de lucratieve droom. En als B.B. toegaf, dat hij een schilderij fantastisch vond, dan was het altijd een donker en somber doek, en dan dacht Duveen met angst en vreze aan de voorliefde van zijn Amerikaanse cliënten voor frisse kleuren. „Waarom is dat schilderij fantastisch. B.B.?” vroeg hij dan kortaf. „Ik vind het helemaal niet fantastisch.” Dit was Duveen's wijze van zeggen dat hij niet van plan was het schilderij te kopen en het was tevens zijn manier om iets aan de weet te komen. Gewoonlijk mocht hij Berenson graag uitdagen met zijn mening voor de dag te komen, zodat hij te zijner tijd misschien zelf in staat zou zijn de schoonheid van een schilderij te definiëren . . . vooral als het schilderijen zou-

den zijn, die in frisse kleuren geschilderd waren En hij had nog een motief: hij wilde het zover brengen, dat hij schilderijen die buiten Berenson's terrein vielen zelf beoordelen kon. B.B. heeft altijd gezegd: „Ik loop niet buiten mijn parochie,” en zijn parochie is de Italiaanse schilderkunst van de 13de tot de 17de eeuw. Maar Duveen's parochie was het heelal en door Berenson zijn mening kenbaar te maken, lokte hij zijn adviseur uit, de zijne uit te spreken. De tips die Duveen op deze manier kreeg, gebruikte hij bij het kopen van schilderijen uit andere scholen of andere eeuwen, als er geen B.B. was om hem te leiden.

Op zekere dag kregen de twee mannen een duidelijk meningsverschil over een schilderij, dat in Berenson's parochie viel. Berenson bracht een bezoek aan Amerika om de Italiaanse schilderijen uit de collectie van P. A. B. Widener te catalogiseren. Een bankier uit New York en zijn vrouw, die eveneens bekende verzamelaars waren, gaven een diner ter ere van B.B. Zijn gastheer en gastvrouw waren buiten zichzelf van geestdrift over een Botticelli, die zij juist hadden gekocht, en zij haastten zich om Berenson het doek te tonen. Hij bekeek het. „Dit is geen Botticelli,” zei hij. „Van wie hebt u het gekocht?” „Van Duveen,” antwoordde zijn gastheer. „En hij komt nog dineren ook.” Duveen arriveerde, werd naar het schilderij geleid en daarna geconfronteerd met Berenson's verontrustende erkenning. „Wie heeft jou verteld dat dit een Botticelli was?” vroeg Berenson bedaard. Duveen spoot de namen van een aantal autoriteiten uit. „Toch is het geen Botticelli,” zei B.B. Duveen bood onmiddellijk aan het schilderij terug te nemen en de koopsom terug te betalen. Het diner is geen groot succes geworden.

In de dertiger jaren bezorgde Berenson Duveen een teleurstelling onder ernstiger omstandigheden. Hij weigerde te verklaren dat een schilderij, dat Duveen als een Giorgione aan Mellon verkopen wilde, werkelijk een Giorgione was. Volgens Berenson was het een Titiaan. De twee mannen

kregen hevige ruzie, hetgeen het einde van een vriendschap en hun zakelijke overeenkomst betekende. Onder kunsthandelaars is het verschil tussen Giorgione en Titiaan zeer groot; of anders gezegd: het verschil tussen het bedrag dat een Titiaan opbrengt en het bedrag dat voor een Giorgione wordt betaald is zeer groot. Titiaan is 99 jaar oud geworden en heeft hard gewerkt, zodat hij een kolossale productie heeft nagelaten. Giorgione, die Titiaan's meester en vriend is geweest, stierf op jeugdige leeftijd. Er zijn dus maar weinig Giorgiones. Toen Duveen in de gaten kreeg dat hij beslag zou kunnen leggen op een befaamd schilderij, dat aan Giorgione werd toegeschreven — *De aanbidding van de herders* uit het bezit van Burggraaf Allendale — geraakte hij buiten zichzelf van vreugde. Hij ging naar Mellon, die goed in de Titiaans zat, maar verlangde naar Giorgiones, en zweepte hem op. Daarna reisde hij naar Engeland, peuterde de in uitstekende staat verkerende Giorgione los van de burggraaf voor 100.000 pond sterling en keerde onmiddellijk met het schilderij terug naar Amerika. Duveen wist dat de zachte maar niet onbelangrijke stem van B.B. eens had gezegd dat Allendale's schilderij een Titiaan was. Hij vertrouwde er echter op, dat Berenson nu het schilderij op dezelfde wijze zou bekijken als hij — Duveen — dat deed. Berenson was wel eens vaker van mening veranderd. Eens zelfs tijdens een van de vele rechtzaken van Duveen, waarin hij als getuige optrad. Toen de advocaat van de tegenpartij opmerkte, dat hij iets beweerde wat in tegenpraak was met wat hij vroeger had verklaard, zei Berenson onverstoorbaar: „Ik blijf nooit aan een vergissing vasthouden.” De onverbeterlijke optimist Duveen was er van overtuigd, dat Berenson zou verklaren, dat het schilderij van Allendale althans gedeeltelijk — meer was niet nodig — door Giorgione geschilderd was. Berenson bevond zich op Cyprus, toen hij een lang telegram ontving van Duveen, waarin hem werd verzocht te verklaren dat het schilderij, dat op het punt stond in het bezit van Mellon over te gaan, een Giorgione

was. Berenson telegrafeerde een verontwaardigd en weigerend antwoord. In Florence teruggekeerd kreeg hij bezoek van een van Duveen's Europese vertegenwoordigers, die het schilderij bij zich had en Duveen's verzoek herhaalde. Gedurende enkele dagen onderwierp Berenson het schilderij aan een zorgvuldig onderzoek en kwam tenslotte tot dezelfde conclusie: nl. dat het een jeugdwerk van Titiaan was.

Er gaat een verhaal, dat het nieuws van de voortdurende strijd over het vraagstuk of bepaalde schilderijen door Giorgione of door Titiaan geschilderd waren, de hemel bereikte en de vriendschappelijke verhouding tussen de twee kunstenaars dreigde te verstoren. Titiaan en Giorgione, die op aarde zo goed met elkaar hadden kunnen opschieten, begonnen fel te redetwisten over wie een zeker meesterwerk geschilderd had. Titiaan beweerde dat het doek onmogelijk door de oudste van de twee geesten geschilderd kon zijn, want die was al veertig jaar dood geweest, toen hij — Titiaan — het schilderij gemaakt had. Giorgione wees op de wijze waarop het penseel hier en daar gehanteerd was en stelde met zelfkennis vast, dat alleen hij dit had kunnen doen. Het probleem kon slechts op één manier redelijk worden opgelost. „We zullen het Berenson vragen,” zeiden zij tegelijkertijd. Men wacht nu met het nemen van een definitieve beslissing tot B.B. gearriveerd zal zijn. Maar Duveen kon met betrekking tot het nemen van een besluit inzake het doek van Lord Allendale zolang niet wachten. Hij was reeds bezig zijn verkoopsmotieven voorzichtiger op Mellon te laten inwerken. De Giorgione/Titiaan werd geheel alleen onder een prachtige belichting op een ezel in een klein met fluweel behangen vertrek in Duveen's paleis op Fifth Avenue geplaatst. Als Duveen een belangrijke cliënt één bepaald schilderij liet zien, zoals hij dat graag deed, besteedde hij aan de opstelling van het schilderij eenzelfde zorg, als David Belasco deed aan het naar voren brengen van zijn sterren. Soms begon Duveen met zijn cliënt te vertellen, dat hij iets geweldigs voor hem had. Daarna drukte hij op een

knop om Boggis te waarschuwen, dat het tijd werd iets geweldigs binnen te brengen en op een ezel te plaatsen. Bij andere gelegenheden bracht hij zijn cliënt naar het met fluweel behangen vertrek, waar het zorgvuldig belichte meesterwerk op hem wachtte. Mellon was reeds bij voorbaat geheel en al — of bijna geheel en al — gaar gestoofd voor de aankoop van het doek en toen hij het eindelijk voor zijn neus had, was hij er — na een tweede serie lofliederen van Duveen — volkomen wèg van. Duveen vroeg driekwart miljoen dollar en Mellon wist, dat als je in de gelegenheid werd gesteld een Giorgione te kopen, je fatsoenshalve niet kon gaan pingelen over de prijs. Op dit critieke moment ondervond Duveen de terugslag van zijn bijzondere onderwijsmethode. Mellon liet zien hoe goed hij Duveen's lessen in zich had opgenomen en zinspelend op Les No. 1, vroeg hij: „Wat zegt B.B. er van?” „Doet er niet toe,” antwoordde Duveen op scherpe toon. „Ik zeg dat het een Giorgione is. *Iedereen* zegt dat het een Giorgione is. En B.B. zal ongetwijfeld ook zeggen dat het een Giorgione is!” Gerustgesteld nam Mellon het schilderij mee naar huis. Maar B.B. zei niet dat het een Giorgione was. In feite schreef hij korte tijd daarna een brief aan de kunstcriticus van de New York Tribune Reyal Cortissoz, waarin hij zei:

U kent natuurlijk het Allendale schilderij, een van de meest fascinerende schilderijen die ooit in de stijl van Giorgione geschilderd zijn. Het probleem aan wie het toegeschreven moet worden heeft mij reeds vele jaren beziggehouden. Natuurlijk heb ik geen naam onbeproefd gelaten. Tenslotte begon ik ongeveer twaalf jaar geleden een lichtstraaltje te zien. Ik stelde vast dat het van Titiaan moest zijn. Misschien werk uit zijn prille jeugd, dat nog maar half uit het ei gekomen was, terwijl de andere helft — namelijk het landschap — nog geheel in de stijl van Giorgione was geschilderd. Korte tijd ge-

leden heb ik het doek nogmaals bekeken en vond het verrukkelijk en betoverend van schoonheid. Maar des te langer ik het bekeek, des te meer begon ik het te zien als een uiting van de zich ontwikkelende Titiaan. Het is mijn diepste overtuiging, dat deze mening tenslotte algemeen geaccepteerd zal worden.

Toen Berenson's certificaat uitbleef stuurde Mellon Duveen het schilderij terug. „Ik heb genoeg Titiaans,” zei hij zuur. „Bezorg me een Giorgione.” De transactie knapte af en hetzelfde gebeurde met de zakelijke verhouding tussen Duveen en Berenson, die zo lange jaren bestaan had.

Het schilderij, als een Giorgione erkend te krijgen, werd een zaak van prestige voor Duveen. Hij vond dat hij het schilderij van Allendale verkopen moest en verkopen moest als een Giorgione. Hij had naar voren kunnen brengen dat B.B.'s opinie over Giorgiones niet door alle autoriteiten gedeeld werd. Mevrouw Gardner had bijvoorbeeld op zijn advies een kruisdragende Christus gekocht, die volgens hem van Giorgione was, maar die door de kunstkenner Sir Philip Hendy, de tegenwoordige directeur van de National Gallery in Londen, bij het samenstellen van de catalogus van de Gardnercollectie categorisch aan Palma Vecchio werd toegeschreven. Het portret van Ariosto, dat nu deel uitmaakt van de Altmancollectie in het Metropolitan Museum, is volgens het certificaat van B.B. geschilderd door Giorgione, maar de Metropolitan neemt aan dat het zowel van Giorgione als van Titiaan kan zijn. De eminente Engelse kunstkenner Captain R. Langton bemoeide zich met de twist over de herkomst van *De aanbidding van de herders*, door te verklaren dat Berenson het schilderij van Lord Allendale vroeger eens had toegeschreven aan Catena . . . hoe kon hij nu zo beslist beweren dat het een Titiaan was? Duveen kende al deze feiten, maar hoewel hij hartstochtelijk verlangde naar het bewijs dat Giorgione dit schilderij gemaakt had, was hij er toch niet op ge-

brand om Mellon deelgenoot van zijn kennis te maken. Want als hij dat deed, dan bracht hij de echtheid van alle Italiaanse schilderijen die een certificaat van Berenson hadden gekregen in het geding, schilderijen die hij had verkocht op Berenson's reputatie van onfeilbaarheid. Bovendien was Duveen eigenlijk helemaal niet uit het veld geslagen. De onfeilbare Berenson mocht hem dan in de steek gelaten hebben, zijn koopmansinstinct deed dit niet. Hij was er van overtuigd dat hij het schilderij zou verkopen en dat het een plaats zou krijgen in de nog te stichten National Gallery in Washington. Toen het juiste ogenblik was aangebroken, koos hij Kress als werktuig. Het schilderij hangt nu in de National Gallery en op het bordje eronder staat dat het van de hand van Giorgione is. De strijdvraag is van geen belang meer. Wie het ook geschilderd heeft: het is een meesterwerk. Voor de mensen die het in de National Gallery zien hangen betekent het meningsverschil over de vermoedelijke schilder even weinig als de strijdvraag over Shakespeare — of — Bacon voor het publiek, dat een voorstelling van „Hamlet” bijwoont.

Noch Duveen noch Berenson zijn na hun breuk ooit weer dezelfde geworden. Duveen heeft zich nooit van de scheiding kunnen herstellen; Berenson heeft zich nooit van de samenwerking kunnen herstellen. Hoe diep de indruk op Berenson is geweest, wordt onthuld in *Schets voor een zelfportret*, waarin Duveen niet genoemd wordt. Berenson, met zijn uitzonderlijke gevoeligheid, zijn oneindige intellectuele nieuwsgierigheid en zijn fijnzinnige belangstelling voor de cultuur, wiens leven soms als een kunstwerk op zichzelf wordt beschreven, bekent dat hij dit leven misbruikt heeft. En wat hij zich boven alles verwijt, is het feit dat hij een kunstexpert is geworden. „Op elk ander terrein wordt een expert beschouwd als iemand die iets van zijn onderwerp afweet,” heeft hij eens tot een vriend gezegd. „Op elk terrein, behalve op dat van de kunst.” In zijn geschriften wijst hij op zijn hevig schuldgevoel, dat volgens hem een gevolg is van „een dubbele dosis

Hebreeuwse inslag: de originele Joodse en de veel sterkere Puriteinse uit Nieuw Engeland." Hij spreekt over de carrières, die de zijne hadden kunnen zijn en het spijt hem dat „eerder een noodlottig toeval dan onweerstaanbare roeping" van hem een kunstexpert heeft gemaakt. Dit noodlottig toeval leidde tot zijn overeenkomst met Duveen en de atmosfeer die uit deze overeenkomst voortkwam heeft zijn geest schade gedaan. Voor zijn bijzondere kennis en voor de voordelen die deze kennis met zich meebracht, heeft Berenson volgens zijn persoonlijke opvatting een hoge prijs betaald:

Ik ontdekte spoedig dat ik op één lijn werd gesteld met waarzeggers, handlijnkundigen, en sterrenwicheelaars, en dan niet eens met die, die het ernstig meenden, maar met de bewuste charlatans. In het begin veronderstelde men, dat ik een kunstje uitgevonden had, om op onfeilbare wijze de maker van een Italiaans schilderij aan te wijzen. De bekende schrijfster Vernon Lee, die veel over de Renaissance geschreven heeft, vond mij terughoudend en eigenlijk gemeen, omdat ik haar niet in het geheim wilde laten delen. Dit ontaardde tenslotte in de overtuiging dat ik, als ik op de juiste wijze benaderd werd, de een of andere Amerikaanse millionnair duizenden en honderdduizenden kon laten betalen voor elk knoeiwerk, indien de verkoper mij een omkoopsom had betaald, die groot genoeg was om mij te laten verklaren dat het van de hand van een groot meester was . . . Het is onnodig om te zeggen, dat iedereen die ik niet wilde ontvangen, dat iedere eigenaar van een schilderij, dat ik niet aan Rafael of Michelangelo of Giorgione, Titiaan of Tintoretto wilde toeschrijven, zich als een vijand ontpopte.

En nogmaals:

Ik heb de verkeerde weg gekozen, toen ik het pad

van de zuiver intellectuele bezigheden verliet om dat van de geschiedkundige studie van de kunst te volgen, waardoor ik een lastbezorgende reputatie als „expert” verkreeg. Mijn enige verontschuldiging luidt, indien de vergelijking niet profaan is, dat ik evenals Paulus met het maken van tenten en Spinoza met het slijpen van glazen, een middel moest vinden om aan de kost te komen . . . Maar deze geniale mannen werden door het uitoefenen van hun beroep niet gehinderd in hun carrière. Mijn vak slorpte al wat ik aan creatief talent bezeten mocht hebben volkomen op, met het gevolg dat dit vak mij mijn reputatie verschafte en het andere in mij nauwelijks meetelde. Het resultaat was een groot geestelijk verlies en dat is de reden waarom ik mijn loopbaan nooit anders dan als een mislukking heb beschouwd. Dit bewustzijn van mijn falen, dat een zeker schuldgevoel is, doet mij ineenkrimpen, als ik hoor dat men over mij spreekt als „een succesvol man” en als iemand die „een succes van zijn leven” heeft gemaakt.

Berenson, wiens vrouw kortgeleden gestorven is en die geen kinderen heeft, heeft bij testament al zijn bezittingen vermaakt aan zijn Alma Mater: Harvard. Zijn bezit omvat zijn prachtige villa, zijn bibliotheek met boeken en photo's, zijn schilderijenverzameling en zijn geld. Het is een grootse nalatenschap en het bestuur van de Universiteit is reeds tien jaar bezig plannen uit te werken voor het gebruik. Niet alleen mensen van Harvard, doch ook veelbelovende studenten van andere universiteiten, zullen worden aangemoedigd om hun studies voort te zetten op een van de mooiste bezittingen in Italië. De boeken, photo's en schilderijen, waarvan het verzamelen Berenson langer dan een halve eeuw gekost heeft, zullen tot hun beschikking staan. Misschien wordt *I Tatti* de belangrijkste culturele buitenpost van Harvard. Berenson schrijft over zijn huis:

Toen het huis eindelijk ingericht was en de kunstwerken op hun plaats stonden of hingen, drong het niet tot mij door dat ik in het bezit was van meer dan van wat door welke student ook bijeengebracht kon worden, door gebruik te maken van verworven kennis en het laten gelden van goede smaak. De meeste privé-verzamelingen in Europa moesten worden verstrooid om mij te laten beseffen, dat de mijne een van de beste overgeblevenen was.

De bibliotheek van *I Tatti* is, evenals Berenson zelf, een bezienswaardigheid. Hij is van een koele en geordende schoonheid. Een jongeman uit Amerika, die Berenson enige tijd geleden een bezoek bracht, onderwierp enkele delen aan een nader onderzoek en ontdekte dat in elk boek besprekingen lagen in alle Europese talen, die bij hun verschijnen waren uitgeknipt. Het is een levende bibliotheek, want hier vindt men de boeken die B.B. zijn kennis hebben verschaft. En Berenson spreekt vol liefde over zijn bibliotheek. „Het verzamelen van deze boeken is het enige wat ik in mijn leven gedaan heb, dat mij waarlijk voldoening schenkt,” zei hij tot zijn bezoeker. „Als een jongeman met bescheiden intellectuele vermogens vier jaar in deze bibliotheek zou doorbrengen, zou hij er als een gecultiveerd mens uit te voorschijn komen.” De bezoeker, die plotseling door de verleiding gegrepen werd, verzocht zijn gastheer een korte definitie te geven van het begrip „bescheiden intellectuele vermogens.” „O,” zei Berenson luchtig en op de toon van iemand die te bescheiden is om lang te spreken over iets wat vanzelfsprekend is, „hij moet vloeiend Frans, Duits, Italiaans, Spaans, Grieks, Latijn, Sanskriet en wat Hebreeuws kennen, want de boeken zijn allemaal in die talen geschreven.” De Amerikaan, die alleen maar Engels kende, een taal die Berenson niet eens genoemd had, besloot toen maar een gecultiveerd man te worden op een wijze die niet zo veeleisend was.

Als de 86-jarige Berenson in zijn bibliotheek zit, voelt hij zich gelukkig in de wetenschap dat alles bij elkaar gehouden zal worden, ten behoeve van de studenten die na hem komen. Waarschijnlijk zullen dit studenten zijn, die hun werk rustiger kunnen doen, dan hun weldoener heeft gekund, want hij was nooit ver verwijderd van de wereld van de kunsthandel en die wereld is ziedend van wrok, van afgunst en van brandende haat. Terwijl hij daar gezeten heeft door de jaren heen, zijn foto's van schilderijen bekeek, zijn boeken las en genoot van het kunstzinnig plezier dat de Meesters aan de wanden hem verschaften, en terwijl hij zijn wandelingen maakte, 's winters en 's zomers, vroeg in de ochtend en als de zon achter de heuvels rondom Florence daalde, moet Berenson, met zijn levendige geest, de geuren en de geluiden van het overzeese oerwoud en het sluipen van de onverzadigbare tijger die dit oerwoud doorkruiste en *zijn* ogen, *zijn* gevoel en zelfs *zijn* naam gebruikte, onuitsprekelijk verafschuwd hebben.

HOOFDSTUK V

DE JONGEN IN BLAUW EN TWEE LAVINIA'S

Een van de meest fascinerende onbezongen heldinnen uit het Amerika van het einde van de 19de en het begin van de 20ste eeuw is Arabella Duval Yarrington geweest. Ze werd in 1853 in Alabama geboren en trouwde met een — eveneens onbezongen — man, die A. D. Worsham heette. Enkele jaren na zijn dood trouwde zij in 1884 met Collis P. Huntington, de grootste van Californië's Grote Vier, die de Central Pacific Railroad hebben geëxploiteerd. Nadat deze Huntington het tijdelijke met het eeuwige had verwisseld hertrouwde zij in 1913 met zijn neef en een zijner erfgenamen H. E. Huntington. H. E. Huntington trouwde dus met zijn tante, iets dat mannen gewoonlijk niet doen of de dame in kwestie moet onweerstaanbaar charmant zijn. Toen de neiging om met de weduwe van zijn oom te trouwen te sterk werd voor H. E. Huntington — enkele jaren tevoren was hij van zijn eerste vrouw gescheiden — had hij de leeftijd van 63 jaar bereikt. Over Arabella's jeugd is weinig bekend. Toen de kranten met van verbazing opengesperde muilen melding maakten van haar huwelijk met Collis P. Huntington — zij stonden weer paf toen zij met H. E. ging trouwen — maakte een van de verslaggevers bij gebrek aan meer gedetailleerde biografische bijzonderheden de opmerking, dat zij „ambitieuus” was. In welke richting haar ambities gingen mochten de lezers raden. In zijn boek *De Grote Vier*, dat de geschiedenis van de Central Pacific Railroad beschrijft, maakt Oscar Lewis duidelijk dat de ambities van de gecompliceerde mevrouw Huntington

in elk geval uitgingen naar sociale erkenning. Hij vertelt hoe zij Collis, die zijn carrière was begonnen als winkelier in Sacramento en er prat op ging dat hij nooit meer dan tweehonderd dollar per jaar voor zichzelf uitgaf, er toe bracht een huis van twee miljoen dollar op Fifth Avenue te laten bouwen (het zag er uit als een pakhuis) en bovendien — nu hij toch eenmaal bezig was — een in verhouding bescheiden mausoleum van 250.000 dollar in Woodlawn. Collis is zijn bouwwerk in Woodlawn zelfs nooit gaan bekijken en wat zijn huis op Fifth Avenue betreft: daar had hij een afschuwelijke hekel aan. Arabella daarentegen was buitengewoon geestdriftig over het huis. Toen het klaar was, vulde zij het met wandtapijten, schilderijen en fijne vergulde Franse stoeltjes (Collis, een reus van een man die meer dan 250 pond woog, kon op geen enkele van die stoeltjes zitten), en inviteerde een groot aantal vooraanstaande mensen op een feestje. Er kwamen weinig mensen van enige betekenis. Arabella verlegde haar activiteit naar San Francisco, liet daar een huis verbouwen, vulde het met vergulde stoeltjes en gaf weer een feest. Omdat Collis in San Francisco een behoorlijk gehaat man was, verschenen er weer weinig lieden van enige betekenis. Tenslotte redde Duveen mevrouw Huntington uit de sociale afzondering, die haar bedreigde.

Terwijl de top van de Amerikaanse aristocratie Arabella de gezamenlijke rug toekeerde, ontving Duveen haar, telkens als zij bij hem om advies kwam, met onderscheiding. Hij leidde haar binnen in het betoverende rijk van de kunst en terwijl hij dit deed behandelde hij haar, zoals zij zelf eens gezegd heeft, „als een koningin.” Het was een sensatie die New York en San Francisco haar hadden ontzegd en waarvan zij genoot; Duveen, die een paar echte koninginnen persoonlijk kende, bevond zich in de bijzondere positie haar die sensatie te kunnen verschaffen. Duveen bezat een zekere mate van autoriteit, die haar tenslotte alle andere contacten deed opgeven. Een bekend antiquair uit New York liet haar eens

een partij dure Renaissancemeubelen zien; zij vond ze prachtig en kocht ze. Het meubilair werd bij haar thuisbezorgd, juist op het moment dat Duveen op bezoek was om haar waardering voor de kunst bij te brengen. Wat hij van het meubilair gezegd heeft is niet bekend, doch haar reactie op zijn critiek wel. Zij telefoneerde de man die het haar had verkocht en gaf hem opdracht het onmiddellijk terug te halen. „U vindt het op de binnenplaats,” zei ze. Dezelfde antiquair heeft nog eens een bittere ervaring opgedaan, waarbij Duveen betrokken was. Korte tijd nadat Mellon minister van Financiën geworden was, verzocht hij de antiquair naar Washington te komen om hem een prijsopgave te verschaffen voor het inrichten van zijn appartementen. Rekening houdende met mogelijke toekomstige winsten gaf de antiquair een zo laag mogelijke prijs op: 30.000 dollar. Mellon sprak met Duveen over dit bedrag. Duveen vond het hoog. Hij beweerde dat hij het karweitje prima zou kunnen opknappen voor 12.000 dollar. Mellon vroeg de antiquair hoe het kwam dat Duveen's prijsopgave zoveel lager was. „Dat komt omdat ik geen dure schilderijen te verkopen heb!” antwoordde de man op bittere toon.

Oscar Lewis citeert een onbekende grapjas, die van Collis Huntington heeft gezegd, dat hij „strikt oneerlijk” was. Hij was de verpersoonlijking van de meedogenloze zakentitaan uit die tijd. Mensen als hij hebben onnoemelijk veel bijgedragen tot de materiële groei van Amerika in het laatste deel van de 19de eeuw, maar er wordt vaak gezegd dat hun ongekende economische macht zonder het daarbij behorende gevoel voor sociale verantwoordelijkheid, het morele prestige van het belangrijkste kapitalistische land van de wereld een schade heeft berokkend, die eveneens onnoemelijk is. De nare lucht die nog steeds om „big business” hangt, is van hen afkomstig. Op hun oude dag deelden deze mannen een grote verscheidenheid van formules uit aan jongeren die hun om het toverwoord vroegen. Collis Huntington adviseerde de

zoekenden scherp uit te kijken en pochte dat hij in zaken nooit bij de neus genomen was. (Waarschijnlijk heeft hij zijn transacties met Duveen onder het hoofd Plezier genoteerd.) Charles Crocker, een van zijn drie compagnons, zei dat niet het geld verdienen de hoofdzaak was, maar het behouden van het geld als je het verdiend had. In een restaurant in San Francisco heeft Collis eens een kellner de mantel uitgeveegd, omdat de man per ongeluk een kwartje teveel op de rekening had gezet. „Jongeman, ’ zei Collis, terwijl hij het kwartje vergenoegd weer in zijn zak stak, „je kunt mijn spoor door het leven niet volgen via de kwartjes die ik heb laten vallen!” En toch heeft hij, dank zij Arabella, menig kwartje laten vallen in Duveen’s kunsthandel in New York, en ook in diens zaken in Londen en Parijs. Ook H. E. heeft er bij Duveen vele laten vallen. Zelfs zoveel, dat toen Duveen hem kort voor zijn dood voor het laatst in San Marino bezocht, de gastheer niet over voldoende contanten beschikte om te betalen voor de goederenwagen vol kunstschaten, die de gast bij zich had. Inplaats van geld accepteerde Duveen toen wat onroerend goed in Los Angeles, een artikel waarvan H. E. op dat moment de grootste voorraad bezat.

Hoewel Collis Huntington een zwijgzaam man was, heeft hij toch eens gezegd, dat hij 25.000 dollar had betaald voor een bepaald schilderij, dat volgens hem „een godsdienstig motief” had. Het bekijken van dit schilderij kostte hem zoveel tijd, dat hij geen tijd meer overhield om andere te bekijken. Het schilderij betekende voor hem het zinnebeeld van zijn eigen leven; hij heeft de moeite genomen de redenen voor deze bijzondere belangstelling als volgt vast te leggen:

Er staan zeven figuren op. Drie kardinalen uit verschillende orden van hun kerk. Dan is er een oude missionaris, die zojuist is teruggekeerd; hij laat de littekens op zijn geschonden handen zien; hij vertelt de kardinalen een verhaal; zij zijn weelderig gekleed. Een van hen

speelt met een hond; de tweede slaapt; de derde kijkt hem alleen maar aan . . . hij kijkt hem aan met de uitdrukking op zijn gelaat van een man, die wil zeggen: waarom ben jij eigenlijk zo dwaas om er op uit te gaan en te lijden voor de mensheid, terwijl je het thuis zo goed kunt hebben. Het schilderij gaat voor mij in het verhaal verloren, als ik er naar kijk. Ik zit soms een half uur naar het schilderij te staren.

Voor Collis Huntington, zo beweert Oswar Lewis, vertegenwoordigden de prachtlievende kardinalen twee van zijn partners: Crockner, die elk ogenblik de benen nam naar Europa, en Leland Stanford, die altijd met zijn boerderijen en zijn universiteit speelde. Huntington noemde de universiteit die gesticht was met het geld van zijn partner altijd Stanford's Circus. Toen de Central Pacific in financiële moeilijkheden geraakte, telegrafeerde Huntington aan Stanford: „Sluit je circus”.

Na de dood van Collis in 1900 begaf Arabella zich onder leiding van Duveen op een terrein, waarvan het niveau ver boven godsdienstige voorstellingen van 25.000 dollar lag. Van Duveen kocht zij schilderijen van Rembrandt, Velasquez, Hals, van der Weyden, Bellini, en andere meesters van naam. Arabella gedroeg zich vaak honds onbeschoft tegenover andere kunsthandelaren, doch haar onderworpenheid aan Duveen's autoriteit niet alleen op het gebied van kunst, maar ook ten opzichte van kleding, juwelen en haarstijl was om misselijk van te worden. Als hij zijn misnoegen te kennen gaf over de wijze waarop zij haar haar had opgemaakt, dan deed zij het anders. Zij had een hartstocht voor blauw fluweel. Vele mensen hebben haar blauw fluweel aangeboden, doch zij accepteerde het nooit; zij hield eigenlijk alleen maar van blauw fluweel dat van Duveen kwam. Als zij zendingen kleren en juwelen uit Parijs ontving, moest Duveen eerst alles bekijken en zijn oordeel uitspreken, voor de goederen van „zicht-

zending” tot „eigendom” promoveerden. Toen zij op zekere dag Mitchell Samuels, de directeur van de bekende zaak in oudheden French & Co., een bezoek bracht om over een paar minder belangrijke dingen te praten, die zij van Duveen bij deze firma mocht kopen, liet zij op zijn kantoor haar handtas liggen, die elf parelsnoeren ter waarde van drie en een half millioen dollar bevatte. Toen Samuels de handtas retourneerde, gaf hij haar een standje over haar slordigheid. Zij verontschuldigde zich door te zeggen dat Duveen haar op de een of andere manier geprikkeld had en dat had haar zo opgewonden, dat zij alles vergeten had, met inbegrip van haar tas. Toen Arabella in 1913 met H. E. trouwde — zij liet Duveen alle voorbereidingen voor het huwelijk verzorgen — had zij haar gevoel voor kunst behoorlijk ontwikkeld. Haar nieuwe echtgenoot hield er een eigen hobby op na; hij wilde uitzonderlijk goede Engelse schilderijen uit de 18de eeuw verzamelen. Duveen was volkomen bereid hem bij te staan en terwijl hij dit deed legde hij H. E. voor altijd aan zich vast. In de zomer van 1921 scheepte Duveen, die altijd een gezellige reismakker is geweest, zich in op de „Aquitania” en betrok de suite, die naast die van zijn vrienden Arabella en H. E. gelegen was. De Huntingtons hadden de Gainsborough Suite. De wanden hingen vol met copieën van schilderijen van deze kunstenaar. In de eetkamer hing een reproductie van *De jongen in het blauw*. Op een avond nodigden de Huntingtons Duveen uit om bij hen te komen eten. Terwijl hij tussen twee gangen opkeek naar het schilderij geraakte H. E. geïnteresseerd. In latere jaren deed het herhalen van het gesprek dat toen volgde Duveen altijd veel genoegen.

„Joe,” zei H. E., met het vertrouwen van iemand die weet dat hij op alles een antwoord kan krijgen, „wie is die jongen in dat blauwe pakje?”

Duveen antwoordde: „Dat is een reproductie van de beroemde *Jongen in blauw*. Het is Gainsborough’s mooiste en bekendste schilderij.”

„Waar is het origineel?” vervolgde Huntington, met zo mogelijk nog meer vertrouwen.

Duveen stelde zijn ondervrager niet te leur. „Het is het eigendom van de Hertog van Westminster en het maakt deel uit van zijn verzameling in Grosvenor House in Londen.”

„Wat moet het kosten?” vroeg H. E.

Duveen's antwoord klonk nogal ontmoedigend. „Waarschijnlijk is het voor geen enkele prijs te koop,” antwoordde hij.

Onder de indruk van dit antwoord keek Huntington met hernieuwd verlangen op naar de onbereikbare jongen in het blauwe costuum. „Het moet wel een groots schilderij zijn,” zei hij.

Duveen steunde deze poging tot kunstcritiek en ging nog een stap verder. „Inderdaad,” zei hij. „Het is het prachtigste werk van de grootste Engelse meester en het zou de kroon zijn op elke verzameling van Engelse schilderijen.”

In Huntington verhardde de kunstzinnige waardering zich tot hebzucht. „Wat denk je dat het zou moeten kosten als het ooit verkocht werd?” vroeg hij.

Na een berekenende aarzeling antwoordde Duveen dat de prijs dan waarschijnlijk wel ongeveer 600.000 dollar zou worden . . . veel meer dan Huntington ooit voor een schilderij had betaald.

„Misschien zou ik dat wel willen betalen,” zei Huntington.

Duveen kende vele geheimen over de eigenaars van prachtige schilderijen. Zijn assistenten hadden hem medegedeeld dat de Hertog van Westminster op dat ogenblik de tijdelijke verlichting, die een groot bedrag aan Amerikaanse dollars met zich mee zou brengen, op hoger prijs zou stellen, dan het permanente genoeg en zich de bezitter van een paar meesterwerken meer te mogen noemen. De Huntingtons, die op weg naar Parijs waren, gingen in Cherbourg van boord; Duveen vervolgde de reis tot Southampton, waar hij de „Aquitania” verliet met het prettige gevoel een behoorlijke

winst gemaakt te hebben op de verkoop van een schilderij, dat hij nog niet bezat. Hij stelde al zijn afspraken uit en bracht de Hertog een bezoek op Grosvenor House. Hij ontdekte dat de Hertog wel ontvankelijk was voor het voorstel *De jongen in het blauw* te verkopen en bovendien wel voelde voor het verkopen van alles wat hij in huis had. Duveen vroeg of hij de voorraad bekijken mocht. Drie werken trokken zijn bijzondere aandacht: *De jongen in het blauw*, *Sarah Siddons als de tragische Muze* van Reynolds, en *De deur* van Gainsborough. Duveen kocht deze drie doeken en beloofde binnen enkele dagen contant te betalen. De som die hij voor de drie doeken betaalde lag iets hoger dan de som die hij op de „Aquitania” voor de *Jongen in het blauw* alleen had genoemd. Op het moment dat de transactie was afgesloten rende Duveen naar zijn Londens kantoor en telephooneerde Huntington in Parijs om hem het goede nieuws te vertellen. Hij had *De jongen in het blauw* aangekocht en was bereid het te verkopen voor 620.000 dollar — de 20.000 dollar waren voor de kosten van het telefoongesprek — maar hij moest het geld ogenblikkelijk hebben, omdat de Hertog het ogenblikkelijk nodig had. Huntington vroeg achtenveertig uur uitstel, hetgeen Duveen — goedmoedig als altijd — hem verleende. Toen de achtenveertig uren verstreken waren had de Hertog zijn geld.

Duveen ging naar Parijs om *De jongen in het blauw* persoonlijk af te leveren. De Huntingtons waren verrukt toen ze het origineel zagen, maar zij geraakten geheel van streek omdat de Hertog's blauwe jongen meer groen dan blauw was; zij herinnerden zich dat de blauwe jongen in hun eetkamer op de „Aquitania” een veel blauwere jongen was dan die van de Hertog. Duveen verklaarde dat de groene tint van *hun* blauwe jongen het gevolg was van een laag stof en vuil, die zich in de loop van de jaren op de verf had vastgezet. Hij beloofde het vuil te laten verwijderen, zodat het blauw zijn oorspronkelijke gloed terug zou krijgen. De Huntingtons

waren tevredengesteld. Duveen feliciteerde hen ter gelegenheid van het feit dat zij in staat waren deze glorie van Engelse schilderkunst mee naar Amerika te nemen. Toen hun uitbundige vreugde begon af te nemen, begon hij over Reynolds' portret van mevrouw Siddons te praten en verklaarde dat, terwijl *De jongen in het blauw* Gainsborough's belangrijkste werk was, *Sarah Siddons* het hoogtepunt van het werk van Reynolds vormde, en voegde er aan toe dat hij het schilderij had meegebracht. Hij citeerde een uitspraak van Reynolds' bewonderaar en beschermeling Sir Thomas Lawrence, die toen hem gevraagd werd welk portret van de Meester hij als het mooiste beschouwde, antwoordde: „Het portret van Sarah Siddons als de tragische Muze is niet alleen zijn mooiste portret, maar bovendien het mooiste portret dat ooit onder de baldakijn, die door de hemel gevormd wordt, geschilderd is.” Arabella informeerde wie Sarah Siddons was. Zij behoorde, zo zei Duveen, tot de bekende familie Kemble en was de beroemdste Engelse actrice gedurende de tweede helft van de 18de eeuw. Het openbaren van het beroep van Sarah Siddons was een ongelukkige greep. Duveen kreeg te kampen met die oppositie, die sterker was dan welke oppositie ook: die van een nieuwverkrege sociale gevoeligheid. Arabella had, voor haar huwelijk met de eerste Huntington, niet alleen armoede gekend, doch zelfs meer dan haar deel gehad van de ongemakken van dit aards bestaan, maar de gedachte aan het ophangen van een portret van een actrice in haar huis schokte haar tot in het diepst van haar ziel. Zij verzette zich hevig tegen dit plan. Duveen was vastbesloten *Sarah Siddons* een plaats te bezorgen in de aantrekkelijke kring van de Huntington-collectie, zelfs al moest hij daarvoor op Arabella's morele tenen gaan staan. „Je koopt geen actrice,” sprak hij op geduldige toon. „Je koopt een groot kunstenaar en bovendien zijn mooiste werk. Jij koestert de ambitie een verzameling van Engelse schilderijen bijeen te brengen, die een eer voor Amerika en enig in de wereld zal zijn. Je kunt je niet veroor-

loven dit meesterwerk uit te sluiten. Het onderwerp is van geen belang. Het is de kunstenaar die belangrijk is. Als je dit schilderij naar een andere verzamelaar laat gaan, waar het ongetwijfeld terecht zal komen, dan vindt je zelf later onvergeeflijk wat je gedaan hebt." Dat gaf de doorslag; trots won het pleit van morele gevoeligheid. Sarah Siddons ging naar San Marino. Enkele maanden later werd zij gevolgd door *De deur*.

In overeenstemming met zijn belofte liet Duveen *De jongen in het blauw* vakkundig schoonmaken. Het resultaat was een rel — de Engelse kranten beschuldigden hem van vandalisme — maar Duveen had altijd ontzaggelijk veel plezier in rellen. Het was zelfs zijn gewoonte om elke Oude Meester, die hij kocht, te laten schoonmaken. Hij was van mening dat een schilderij een aanblik moest vertonen, die de aanblik die het vertoonde op het moment dat het de studio van de kunstenaar verliet, het meest nabij kwam. Men mocht de tijd niet toestaan het te vernielen en te verminken. Dikwijls werd hij er van beschuldigd, dat hij Oude Meesters veranderde in nieuwe meesters. Dan antwoordde hij dat zij nieuw waren geweest op het moment dat zij de Oude Meesters hadden verlaten. Een Amerikaanse dame liet eens een protest horen, omdat hij probeerde haar een meisjesportret uit de Renaissance te verkopen, dat duidelijk waarneembaar gerestaureerd was. „Maar beste mevrouw,” antwoordde hij, „als u zo oud was als dit jonge meisje, zou u ook gerestaureerd moeten worden.” Duveen liet *De jongen in het blauw* in zijn nieuwe glorie aan Sir Charles J. Holmes zien. Sir Charles, die toen directeur van de National Gallery in Londen was, prees hem in het openbaar als de „redder van dit monumentale werk” en vervolgde „Voor de eerste maal in de afgelopen honderd jaar kan de wereld dit meesterwerk zien, zoals de meester heeft bedoeld, dat het gezien moet worden.”

Duveen kwam eervol uit dit geschil te voorschijn, doch er broeide nog een meningsverschil. Dit handelde over de vraag,

of het gepast was dat de kunstschaten van het ene land werden verkocht aan de hoogste bieder in een ander land. In zijn autobiografie *Left Hand, Right Hand*, die in 1944 is verschenen, schrijft Sir Osbert Sitwell:

Het klinkt ironisch, indien men vaststelt dat, terwijl Lord Duveen's grootste geschenken aan de natie een gedenkteken vormen voor zijn naam, een groot deel van het geld waarmee deze geschenken werden betaald, verdiend werd met het verkopen naar de Verenigde Staten van de bloem van de ... 18de en vroege 19de eeuwse Engelse schilderkunst. Wij hebben nu de musea, maar geen schilderijen om op te hangen. Hij was de grootste verkoper van zijn tijd.

Als Duveen's bewonderaars opgetogen spreken over de grootse wijze waarop hij de particuliere en openbare verzamelingen in Amerika heeft uitgebreid, eindigen zij gewoonlijk met er op te wijzen, dat waar de naar kunst hongerende Amerikanen vóór Duveen's optreden de oceaan moesten oversteken om 's werelds meesterwerken te zien, zij dit nu thuis kunnen doen. Maar dat is natuurlijk een resultaat, dat alleen chauvinisten een groot genoegen bezorgen kan. Dit is ook Duveen zelf klaarblijkelijk op oudere leeftijd duidelijk geworden. Op een gegeven ogenblik kreeg hij — met een beetje Duveen-geluk — een van Hogarth's fraaiste schilderijen — *De kinderen van Graham* — in handen. Mellon wilde het schilderij graag hebben en Duveen popelde van verlangen hem de Hogarth te verkopen. Maar deze keer bedwong hij het verlangen, dat hem altijd beheerste. Hij schonk *De kinderen van Graham* aan de Engelse National Gallery.

Het vertrek van *De jongen in het blauw* uit Engeland bood Duveen een gelegenheid tot publiciteit, die hij niet liet voorbijgaan. Het Engelse publiek werd in de gelegenheid gesteld het doek tijdens een openbare tentoonstelling voor het laatst te bekijken. Het was een vaarwel aan een nationaal erf-

stuk. De jammerklachten in Engeland over het verlies van *De jongen in het blauw* inspireerde de Amerikaanse componist Cole Porter tot het componeren van een treurzang. Voor de Cochran-revue „Mayfair en Montmartre” schreef hij een liedje, dat aantoonde dat zelfs een Amerikaan geroerd kon worden door het vertrek van de hemelsblauwe emigrant.

Duveen gaf nog gevolg aan een sentimentele ingeving. Hij bevond zich in New York tijdens de tentoonstelling en telegrafeerde Londen, dat zijn bejaarde moeder de laatste persoon moest zijn, die het schilderij te zien kreeg voor het ingepakt werd. Dit betekende het in vervulling gaan van een gelofte die hij jaren tevoren had afgelegd. Toen hij nog als leerling in zijn vaders antiquiteitenzaak in Oxford Street werkte, kwam de jonge Duveen op zekere dag hevig opgewonden binnen. Hij had een schilderij gekocht en men had hem verzekerd dat het een Gainsborough was. Deze verzekering bleek, zoals zijn vader hem later van tijd tot tijd met veel plezier weer onder de neus wreef, volkomen ongegrond te zijn. Ook zijn moeder had hem geplaagd met zijn naïviteit en Duveen had gezworen dat hij haar een echte Gainsborough zou tonen en dan een Gainsborough die zijn eigendom was.

Toen *De jongen in het blauw* onder geleide van twee leden van het personeel van Duveen en driedubbel verpakt — in een waterdichte kist, in een stalen kist en in een met ijzer beslagen kist — in New York arriveerde, werd het schilderij verwelkomd als de erfenis van een onbekende oom. In geheel Amerika werd door de kranten melding gemaakt van de aankomst, onder grote koppen. Het Metropolitan Museum verzocht Duveen om toestemming het een poosje te mogen exposeren, maar Duveen weigerde. Hij vond het Metropolitan Museum niet veilig genoeg; per slot van rekening was de Gainsborough een Duveen geworden en men kon een Duveen niet toevertrouwen aan een slecht revolutiebouwwerk als het Metropolitan Museum. Gedurende enkele weken exposeerde hij de jongen in zijn eigen gebouw op Fifth Avenue, dat stevig

was, en daarna bracht hij hem persoonlijk naar de Huntingtons in Californië.

Duveen verzorgde niet alleen trouwpartijen en de aankoop van befaamde schilderijen voor zijn cliënten, maar zorgde ook dat zij hutten op stoomschepen en de juiste invitaties kregen, als het moeilijk voor hen was die te bemachtigen. Hij slaagde er niet helemaal in om de Huntingtons aan de Amerikaanse aristocratie op te dringen, maar in Engeland boekte hij in dit opzicht aardige resultaten. Bij het uitbreken van de eerste wereldoorlog in 1914 vond H. E. zich gestrand in Londen en zag geen kans passage te boeken naar Amerika. In zijn wanhoop wendde hij zich tot Duveen, die zich ook in Londen bevond, en Duveen boekte een hut voor hem op een schip dat veertien dagen later zou vertrekken. Intussen had Duveen van zijn inlichtingendienst bericht gekregen, dat Lord Spencer van Althorp in Northamptonshire meende dat hij teveel voorvaderlijke portretten bezat. Het drong tot Duveen door dat een bezoek aan Althorp de verveling zou kunnen opheffen van Huntington's gedwongen verblijf in Londen. Behalve aan de 6de Graaf, verschaftte Althorp onderdak aan de verzameling Engelse schilderijen van de Spencers, die door de 2de Graaf — een tijdgenoot van George III — waren nagelaten en waaronder zich enkele fraaie 18de eeuwse portretten bevonden. Duveen zorgde dat Huntington een uitnodiging kreeg en korte tijd daarna leidde hij hem door de portrettengalerij. Op deze wijze bracht hij hem niet alleen in contact met een bestaand lid van een adellijk geslacht, maar ook met een lid dat verdwenen was. Duveen zorgde dat hij op bijzonder goede voet kwam te staan met het door Reynolds op driekwart lengte geschilderde portret van Lavinia, de echtgenote van de 2de Graaf. Voor Huntington was het een kwestie van liefde op het eerste gezicht en Duveen beloofde dat hij zijn uiterste best zou doen om de romance tot een gelukkig einde te brengen. De galerij bevatte ook nog een door Reynolds geschilderd portret van Lavinia met haar zoon, doch H. E. was

klaarblijkelijk zo diep onder de indruk van Lavinia geraakt, dat hij niet kon verdragen dat ze een zoon van een ander had. Nu Duveen toch eenmaal bezig was, stelde hij Huntington nog aan twee andere meisjes van Reynolds voor; Georgiana, Hertogin van Devonshire, en Frances, Markiezin van Camden. Doch Huntington flirtte alleen maar een beetje met deze dames. Zij zweepten hem niet op tot de hartstochtelijke bewondering, die hij voor Lavinia-zonder-zoon koesterde. Het bleek dat Lavinia-zonder-zoon de enige van zijn voorouders was, waarvan Lord Spencer niet wilde scheiden. Duveen kon Huntington Frances en Georgia en Lavinia-met-zoon aanbieden, maar niet Lavinia-zonder-zoon. H. E. had echter een harde kop en een indrukwekkende serie veroveringen achter zich. Als hij onroerend goed in Los Angeles wilde hebben, of een spoorlijn, dan zorgde hij dat hij kreeg wat hij wilde hebben, en nu hij Lavinia-zonder-zoon wilde hebben, zag hij niet in waarom hij haar niet zou krijgen. Duveen, die dit soort koppigheid wel begrijpen kon, begon rond te kijken naar iets dat het leed van de minnaar zou kunnen verzachten. Hij deelde Huntington mede, dat Reynolds nog een Lavinia geschilderd had, die even goed was en — gelukkigerwijze — ook geen zoon had. Dit schilderij was het eigendom van de Graaf van Bessborough, de latere Gouverneur-Generaal van Canada, die het van de familie Spencer had geërfd. Huntington gaf Duveen opdracht hem deze Lavinia te verschaffen. Duveen stelde zich in verbinding met de Graaf van Bessborough. Een kinderloze Lavinia moet grote aantrekkelijkheden hebben bezeten; ook Lord Bessborough wilde niet van zijn Lavinia scheiden. Duveen hield aan zoals hij dat alleen kon. Nadat de onderhandelingen zich maandenlang hadden voortgesleept, stemde Bessborough in de verkoop toe, op voorwaarde dat Duveen een uitstekende copie zou laten maken om de Lord te beschermen tegen eenzaamheid. Duveen liet de copie maken en ophangen, en stuurde het origineel naar San Marino.

Na Huntington's dood in 1927 veroorzaakte de Lavinia van Lord Bessborough een ingewikkeld rechtsgeding. De executeurs van H. E.'s nalatenschap engageerden een Engels expert om de prachtige Huntington-collectie te catalogiseren. De expert beweerde dat Huntington's Lavinia een copie was; het origineel, zo zei hij, was het schilderij dat in Althorp hing. Bovendien beweerde hij dat bepaalde gedeelten van het schilderij van Huntington niet door Reynolds geschilderd waren, met name gedeelten van de kleding en van de achtergrond. En dan droeg de Lavinia van Althorp een effen witte japon en die van Huntington een witte japon met stippen. De expert wist niet wat Huntington hem had kunnen vertellen als hij nog in leven was geweest: nl. dat hij zich volkomen bewust was geweest van het feit dat hij niet de Althorp-Lavinia maar de Dessborough-Lavinia had gekocht. Helaas bestond er geen ander bewijsmateriaal voor deze bewering dan Duveen's woord. De executeurs eisten van Duveen, dat hij de Lavinia zou terugkopen voor het bedrag dat Huntington betaald had, vermeerderd met de rente. Daar Huntington twaalf jaar tevoren ongeveer een kwart miljoen dollar voor het doek had betaald, bedroeg de som die van Duveen geëist werd bijna 400.000 dollar. Beide partijen verklaarden zich bereid het geschil bij arbitrage op te lossen en legden het geval voor aan Sir Charles Holmes, die juist de directie van de National Gallery in Londen had neergelegd.

Sir Charles eerste daad was beslag te leggen op alle particuliere papieren en documenten van Sir Joshua Reynolds, die in het Britse Museum werden bewaard. Onder deze papieren bevonden zich boeken met copieën van Reynolds' brieven en rekeningen, brieven van zijn cliënten, en een boek, waarin hij de namen van allen die voor hem geposeerd hadden en de data waarop, had bijgehouden. Men vond een brief van de 2de Graaf Spencer, die hij korte tijd nadat hij de titel in 1783 had geërfd geschreven had en waarin hij Reynolds verzocht een portret van zijn vrouw Lavinia te willen schilderen.

Men vond een copie van Reynolds' antwoord, waarbij hij de opdracht aanvaardde en de datum voor de eerste zitting vaststelde. Het boek met de namen van de mensen die voor hem hadden geposeerd, toonde aan dat die zitting inderdaad had plaatsgevonden en gaf tevens de data van de volgende zittingen. Ook het honorarium was aangegeven: Honderd Guinea's. Tussen de correspondentie vond men een geestdriftig schrijven van Graaf Spencer, waarin hij de ontvangst van het schilderij bevestigde en Reynolds verzocht nog een portret van Lavinia te schilderen, dat bestemd was voor de moeder van de Graaf. Reynolds aanvaardde ook de tweede opdracht en vroeg hetzelfde honorarium. Het boek geeft de data aan, waarop Lavinia voor het tweede portret heeft geposeerd. Tijdens het poseren voor dit portret droeg Lavinia een andere japon, doch voor de rest is het portret bijna gelijk aan het eerste geworden. Een dergelijk duplicaat van een schilderij, geschilderd door de kunstenaar zelf, wordt in vakkringen een replica genoemd. Toen de oude Gravin stierf erfde haar dochter de replica en tenslotte kreeg Lord Desborough het schilderij in zijn bezit. Sir Charles vond de documentatie en de overeenkomst in stijl en compositie van de twee schilderijen zo overtuigend, dat hij de Lavinia van Huntington echt verklaarde, nadat hij een foto van het doek had bestudeerd; hij achtte het niet noodzakelijk het origineel te zien. Wat de bewering, dat gedeelten van het portret niet door Reynolds geschilderd waren, betref: Sir Charles verklaarde dat het een algemeen gebruik was van kunstenaars die het druk hadden mindere goden te laten invullen, wat zij als onbelangrijke détails beschouwden. Sir Charles citeerde een brief van de Graaf van Bath, waarin deze schreef over een door Reynolds geschilderd befaamd portret van hemzelf, dat nu in de National Portrait Gallery in Londen hangt. De Graaf schreef aan een vriend, dat hij juist voor de laatste keer had geposeerd, maar dat hij het portret pas over een paar dagen verwachtte, omdat hij iets ontdekt had, dat de schilder liever

voor hem geheim gehouden zou hebben, nl. dat Reynolds na afloop van het poseren de portretten doorgaf aan assistenten, die de détails van kleding en achtergrond invulden, omdat hij het te druk had of er niet veel voor voelde.

H. E. Huntington dwaalde slechts eenmaal van de kudde van Duveen af en volgens zijn gewoonte maakte Duveen hem duidelijk dat aan een dergelijke afdwaling strenge straffen waren verbonden. Eens in 1913 maakte H. E., die toen in de Metropolitan Club woonde, een onschuldig wandelingetje over Fifth Avenue. Plotseling werd hij aangehouden door een Engelse kunsthandelaar, die een filiaal op Fifth Avenue had. Hij verzocht H. E. een schilderij te bekijken, waarop twee juffies in doorzichtige kleding tegen een achtergrond van wolken rondrentelden. Het was, volgens de kunsthandelaar, een prachtig portret van mevrouw Siddons en haar zuster mejuffrouw Kemble geschilderd door Romney. H. E., die in tegenstelling met zijn vrouw niets tegen actrices had, bezweek op stel en sprong voor de twee zusters. Daar Arabella zich in Californië bevond en zich dus niet kon verzetten, liet hij de twee hemelse meisjes naar de Metropolitan Club zenden en betaalde de kunsthandelaar 100.000 dollar. Trots op de slag die hij alleen geslagen had, nodigde hij Duveen uit om te komen lunchen, zodat hij met zijn nieuwe aanwinst kon pronken. Duveen, die met betrekking tot schilderijen, die hijzelf niet verkocht had, altijd bijzonder kritisch was, onderwierp de twee liefvallige door wolken omgeven meisjes aan een nauwkeurig onderzoek. „Ik geloof niet dat dit een Romney is, H. E.,” zei hij. „Het lijkt op een Romney, het lijkt zeer veel op een Romney, het is geschilderd in de stijl van Romney, maar een Romney is het niet.”

Duveen's opmerkingen over de afkomst van de meisjes be-dierven Huntington's eetlust. „Het moet een Romney zijn,” hield hij vol. „Natuurlijk is het een Romney. Het is onmogelijk dat het geen Romney is.” Hij noemde de naam van de

te goeder naam en faam bekend staande firma, van wie hij het schilderij gekocht had. Bovendien, zo zei hij, was het schilderij voor echt verklaard door T. Humphrey Ward en William Roberts, een tweetal boven elke twijfel verheven autoriteiten. Ward was kunstcriticus van de Londense *Times* geweest. Een hogere mate van betrouwbaarheid was niet mogelijk. De eminente Engelse kunstcriticus Roberts was een Romney-specialist en had in samenwerking met Ward een boek over hem geschreven. J. P. Morgan Sr. had de catalogus van zijn verzameling Engelse schilderijen door Roberts laten samenstellen. „En toch geloof ik dat het geen Romney is,” zei Duveen. „Maar we zullen het Stevenson Scott vragen.” Scott, die firmant van de kunsthandel Scott en Fowles en een vriend van Duveen was, beschikte over een privé-brokje boven-alle-twijfel-verhevenheid.

Huntington wist zich nu al geen raad meer en wachtte ademloos op de aankomst van Scott. Scott moest Duveen gelijk geven. Zo hij mevrouw Siddons al niet persoonlijk kende, was hij toch uitstekend bekend met haar gelaatstrekken, zeide hij, en hij was er van overtuigd, dat geen van de twee door wolken omgeven dames op haar leek. Dit oordeel irriteerde H. E. alleen maar. Het interesseerde hem niet of het een portret van mevrouw Siddons was. Wat hem belang inboezemde was: Had Romney het portret geschilderd? Duveen zei, dat hij zich herinneren kon, hoe jaren geleden op een veiling bij Christie een dergelijk schilderij voor een paar honderd pond verkocht was. Ook dat, schreeuwde de ongelukkige Huntington, had er niets mee te maken. *Was het doek een Romney?* Sussend merkte Scott op, dat wie het ook geschilderd mocht hebben in elk geval een groot kunstwerk had gemaakt. Die opmerking maakte H. E. nog woester. Tenslotte gaf hij de volgende beknopte verklaring van zijn gemoedstoestand: „Als dit schilderij een Romney is, wil ik het voor geen enkele prijs kwijt. Als het geen Romney is, wil ik het voor geen enkele prijs behouden!”

Duveen had zich vastgewerkt. Huntington's hoofd stond niet naar uitvluchten. Indien hij opgelicht was, wilde hij zijn geld terug hebben. De verkoper van het hemelse tweetal was zo sterk overtuigd van het feit dat het schilderij was wat het volgens zijn zeggen moest zijn, dat hij bereid was om het geschil aan de rechter voor te leggen. Als de rechtbank de kunsthandelaar in het gelijk stelde, zou de invloed die Duveen op zijn cliënt had een onherstelbare knauw oplopen. Maar Duveen vertrouwde op zijn oog en op Scott's medewerking. Huntington gaf Sir John Simon opdracht een aanklacht tegen de kunsthandelaar in te dienen in Londen, omdat de laatste daar zijn hoofdkantoor had. Beide partijen in deze *cause célèbre* lieten een aantal experts als getuigen optreden. Duveen adviseerde Huntington welke experts hij moest nemen. Alle experts van de kunsthandelaar verklaarden voor het begin van de zaak dat het schilderij van Romney was; alle deskundigen van Duveen beweerden dat het veel — zelfs zeer veel — op een Romney leek, maar dat het geen Romney was. De experts die een certificaat van echtheid hadden afgegeven — de heren Ward en Roberts — kwamen met een tweede en meer uitgebreid certificaat op de proppen. In dit certificaat wezen zij op een notitie in Romney's afsprakenboek, dat „twee dames voor hem hadden geposeerd.” Deze twee dames, zo verzekerden de heren Ward en Roberts, waren de dames Kemble en Siddons.

Het is moeilijk te zeggen hoe de zaak zou zijn afgelopen, indien een zekere Vickers uit Londen, die toen bijna tachtig was en zijn gehele leven voor kunsthandelaren had gewerkt, zich niet had aangemeld. Hij herinnerde zich dat toen hij een jongeman was en voor een zeer oude schilderijenhandelaar werkte, deze oude baas hem had verteld dat er in *zijn* jeugd, in het laatst van de 18de eeuw, een rel was ontstaan tussen een schilder van miniaturen Ozias Humphry (1742—1810) en Horace Walpole, die nogal de aandacht getrokken had. Humphry had Walpole gevraagd of hij diens twee achter-

nichtjes Maria en Horatia Waldegrave mocht schilderen. Walpole gaf toestemming, doch eigenlijk geen opdracht. Toen het portret gereed was en afgeleverd werd, vond hij het niet mooi en stuurde het terug. Ozias eiste betaling en dreigde met het gerecht. Vickers merkte op, dat het in Duveen's belang zou kunnen zijn, indien zijn bloedhonden deze zaak in de archieven uit die tijd gingen naspeuren. Men vond een interessante aanwijzing. Het bleek dat Ozias Humphrey een vriend van Romney was geweest, een zo goed vriend, dat Romney gratis een portret van hem geschilderd had. Een groter bewijs van vriendschap tussen schilders bestaat er niet. Duveen's helpers, die meenden, een veelbelovend spoor te hebben gevonden, ontdekten nog een behulpzame oudheidkundige. Zijn naam was Algernon Graves en ook hij had een reputatie als kunstkenner. Hij herinnerde zich dat hij in de archieven van de Royal Academy eens een tekening gezien had, die veel leek op het schilderij van de nu twijfelachtige mevrouw Siddons en de nu eveneens twijfelachtige juffrouw Kemble. Duveen's speurders vonden de tekening. Het bleek een schets te zijn, die Ozias Humphrey had gebruikt voor het schilderen van zijn portret van de dames Maria en Horatia Waldegrave. Deze schets had evengoed gebruikt kunnen zijn voor het schilderij van Huntington.

Duveen bereidde zich nu voor op de beslissende slag. Zijn mannen bemachtigden Romney's afsprakenboek en ontdekten dat mevrouw Siddons op de datum waarop „twee dames hadden geposeerd” — de notitie waarmee de heren Ward en Roberts zo triomfantelijk voor de dag waren gekomen — in Birmingham had gespeeld. De speurders slaagden erin het programma van de voorstelling te voorschijn te brengen. En wat juffrouw Kemble betreft: zij had het in haar mooie hoofdje gekregen om naar Frankrijk te reizen. Men vond de aantekening van het haar verleende visum. Toen de zaak diende gaf Sir John Simon, die namens de eiser optrad, een opsomming van deze feiten. De verdediging verzocht onmiddellijk

om opschorting van de zaak en deelde daarna mede, dat men besloten had zich terug te trekken; de verdediging accepteerde een regeling, waarbij Huntington zijn geld terug kreeg, vermeerderd met rente en 10.000 pond sterling schadevergoeding. De verdediging verzocht namens de cliënt om uitstel van betaling tot de oorlog afgelopen zou zijn. Dit verzoek werd ingewilligd. Tenslotte bleek de zaak boven de krachten van de betrokken firma te zijn gegaan; de firma werd geliquideerd. H. E. had zijn lesje geleerd. Duveen heeft geen moeilijkheden meer met hem gehad.

Er zijn mensen die beweren dat Duveen een geniaal zakenman en verkoper is geweest, maar dat hij als kenner niet veel bijzonders was, en er zijn mensen die beweren dat de mensen die beweren, dat hij niet veel bijzonders als kenner was, zijn rivalen zijn, die hij steeds te slim afgeweest is; zij beweren dat zijn bekwaamheid in het beoordelen van schilderijen bijna even onfeilbaar was als zijn bekwaamheid in het afsluiten van een verkooptransactie. Sommigen van hen die de eerste mening zijn toegedaan behoren tot de leidende critische figuren uit de kunstwereld. De leek vraagt zich dan af, hoe het mogelijk was dat Duveen onmiddellijk ontdekte dat de Romney vals was. Dit valt moeilijk te verklaren, omdat zelfs de deskundigen bij de neus genomen zijn. Volgens Dr George C. Williams, de kunstadviseur van Morgan, heeft Romney een belangrijk deel van het betwiste schilderij inderdaad geschilderd bij zijn pogingen zijn vriend te helpen om Horace Walpole's opdracht zo goed mogelijk uit te voeren.

Het is zeer waarschijnlijk (schrijft Williamson in „Verhalen van een Expert”) dat Romney heeft gezegd: „Ik zou die hand strekken. Kijk, zo zou ik het doen.” En met betrekking tot de kleding, veronderstel ik dat Romney Humphrey heeft gewezen op de krampachtige wijze waarop de stof viel en hoe het materiaal uit een bepaalde hoek moest vallen. Misschien heeft hij aangegeven,

hoe hij de japonnen zou laten vallen, zodat een groter deel van de voet te zien kwam. Het komt mij voor dat Romney persoonlijk verantwoordelijk is geweest voor gedeelten van het schilderij; de uitgestrekte arm lijkt veel op Romney's werk; het was juist die arm, die mij in eerste instantie op de idee bracht, dat het schilderij van Romney moest zijn. De kleding — vooral de kleding van de linkse figuur — doet aan het werk van Romney denken, en ik ben geneigd aan te nemen dat de bekendste schilder verantwoordelijk is geweest voor deze twee gedeelten van het schilderij, en dat het zijn werk is geweest, dat de experts op een dwaalspoor heeft gebracht.

Dr. Williamson, die tijdens het proces als getuige optrad, was een van de op een dwaalspoor gebrachte experts, misschien omdat hij er te veel van wist. Duveen echter, die een dergelijke last niet te torsen had, giste juist. Doch als de lasteraars gelijk hebben, bestaat er nog een andere mogelijkheid. Misschien begon hij met het klimmen der jaren wantrouwen te koesteren tegen de echtheid van elk schilderij dat niet van hem was en daar er nog een massa schilderijen op de wereld rondhingen die hij niet bezat, waren zijn verdenkingen soms merkwaardig juist.

Bij het beoordelen van schilderijen die niet van hem waren maakte Duveen af en toe een fout, die hem duur te staan kwam. Een van zijn pijnlijkste vergissingen beging hij in de zomer van 1911. Hij kuurde toen in Karlsbad om te herstellen van de inspannende manier waarop hij Frick het hof gemaakt had en om nieuwe krachten op te doen voor het vervolgen van deze hofmakerij. Frick was op dat moment de cliënt met de grootste mogelijkheden van de wereld en Duveen was volgens zijn eigen opvatting de grootste kunsthandelaar. Duveen toonde zich bereid Frick de eerste titel toe te kennen, maar Frick was nog steeds weigerachtig Duveen de tweede titel te geven. Frick had zaken gedaan met Oom Henry, die

hij graag mocht, maar hij was altijd wat schuw van Oom Henry's neef geweest. En Frick onderhield innige vriendschappelijke en zakelijke betrekkingen met de firma Knoedler. Van deze firma had hij een groot aantal schilderijen uit de school van Barbizon gekocht. Geleidelijk was Duveen er in geslaagd de meeste van deze doeken door Oude Meesters te vervangen, maar Frick hield zoveel van een paar van zijn Barbizons, dat hij hen tot het einde van zijn leven in zijn bezit hield. Dit was een uitspatting, die Duveen hem, zelfs toen hij hem de baas werd, hetgeen onvermijdelijk moest gebeuren, bleef toestaan. Gedurende lange tijd speelde Frick Duveen en Knoedler tegen elkaar uit. Hij was van mening dat de rivaliteit de beide firma's actief bleef houden en dat dit in zijn voordeel was.

Toen Duveen zich in Karlsbad bevond kreeg hij bezoek van een speurder, die voor eigen rekening werkte, en die hem een foto van een portret van Koning Philip IV van Spanje, geschilderd door Velasquez, liet zien, dat volgens hem te koop was. Duveen wist dat Velasquez vele portretten van zijn vorst had geschilderd. In hetzelfde jaar had hij Altman er een verkocht en reeds vroeger had hij er een geleverd aan Mary M. Emery uit Cincinnati. „Het origineel van dit schilderij hangt in het Dulwich Museum in Londen,” zei hij tot de speurder, „en daar dat doek bekend staat als het echte, moet de Velasquez van uw foto vals zijn.” Een poosje later zag Duveen dat de speurder in de conversatiezaal van het hotel een onderhoud had met Charles Williams van de firma Agnew. Toen de portier hem vertelde dat Williams en de speurder plaatsen hadden besproken voor een reis naar Londen, werd hij ongerust. Hij wist dat Agnew in Londen optrad als agent voor Knoedler, en hij meende te mogen vaststellen dat als het schilderij tenslotte echt zou blijken te zijn, het zeker naar Frick zou gaan. Frick schilderijen verkopen terwijl Frick liever van een ander kocht, was geen bezigheid die iemand in de gelegenheid stelde rust te nemen in Karlsbad. Duveen

nam dezelfde trein als Williams en de speurder. Nauwelijks was hij ingestapt of hij werd overvallen door een pijnlijke herinnering. Hij herinnerde zich, dat de Spaanse Velasquez-expert Aureliano de Beruete y Moret sinds jaar en dag verstokt en volhardend vasthield aan zijn mening, dat de Velasquez in het Dulwich Museum een copie was. Duveen probeerde de onderhandelingen met de speurder te heropenen, maar de man deed hem mede dat hij geen moeite meer hoefde te doen; het schilderij was verkocht. Zou het mogelijk kunnen zijn, dat de fanatieke Beruete gelijk had, dat de Velasquez in het Dulwich Museum, die door generaties kunstlievende Engelsen bewonderend was aangegaapt, alleen maar een copie zou blijken te zijn? Toen het puntje bij het paaltje kwam — dat fijne puntje, dat een verzamelaar bereid deed zijn 400.000 dollar voor een schilderij te betalen, onder voorwaarde dat het echt moest zijn — deed Beruete zijn plicht. Andere experts accepteerden zijn bewijsvoering en Frick kocht de Velasquez. Duveen had niet alleen een transactie gemist; hij had bovendien een prachtige gelegenheid gemist om Frick de juistheid aan te tonen van zijn theorie, dat een groots schilderij alleen maar van Duveen gekocht kon worden.

Een stoute poging moest worden ondernomen om Frick's aandacht te trekken. In 1913 rapporteerde een van Duveen's speurders in Parijs dat een Russische adellijke dame — de echtgenote van een bekend generaal — een schilderij bezat, dat zij meende te moeten toeschrijven aan Leonardo da Vinci. Het ontdekken van een nieuwe da Vinci stond gelijk met het ontdekken van een nieuwe planeet; Duveen zat er meteen bovenop. Maar omdat hij een echte Velasquez voor een valse gehouden had, kon hij zich niet veroorloven een valse Leonardo voor een echte te houden. Hij nodigde de Russische dame uit hem met haar schilderij in zijn zaak op de Place Vendôme in Parijs te komen bezoeken. Duveen bracht haar en het schilderij naar een vertrek op de tweede verdieping, waar zij veel zonlicht en een mannetje met een vergrootglas aantrof.

Dat mannetje was Berenson . . . een feit dat Duveen voor de dame verzwegen. Berenson tuurde naar het schilderij, bekeek het door zijn vergrootglas, en nam het daarna mee naar het venster. Tenslotte zette hij het neer en gaf Duveen het veilig signaal. Het was inderdaad een da Vinci. Toen zij de trappen afwandelden op weg naar Duveen's kantoor, zag Berenson kans Duveen te vertellen, dat het hier een reeds lang verloren gewaand schilderij betrof, dat bekend stond onder de naam van de *Benois Madonna*. Buiten zichzelf van vreugde realiseerde Duveen zich wat hij Frick en Knoedler met dit schilderij kon aandoen en nodigde de eigenares uit tot een bespreking over de overdracht. Zij vroeg het hoogste bedrag, dat ooit voor een schilderij gevraagd is: anderhalf miljoen dollar. Duveen vond dat Frick zich dit veroorloven kon. In feite vond hij dat Frick zich niet kon veroorloven om zich dit niet te veroorloven.

De dame eiste een borgstorting van een miljoen dollar en verklaarde dat zij volgens de Russische wet verplicht was de Czaar het schilderij eerst aan te bieden voor de prijs die zij Duveen had gevraagd. Een verkoopcontract, met een optie-clausule ten behoeve van de Czaar gedurende een zekere periode, werd opgemaakt en het miljoen gestort. Duveen dacht dat de Czaar niet de brutaliteit zou hebben om Frick concurrentie aan te doen en vertrok uitstekend gehumeurd naar Amerika. Hij vertelde Frick wat hij voor hem ging bemachtigen. Wachtend op het aflopen van de optie vervolgde het tweetal zijn dagelijkse bezigheden. Duveen was een warmbloedig man en Frick ijskoud, maar deze keer overtrof Frick's opgewondenheid die van Duveen. De man die zijn tegenwoordigheid van geest niet had verloren toen de radicaal Alexander Berkman zijn kantoor binnen kwam en hem in de hals schoot, die, terwijl de gehele bevolking zich tegen hem keerde, geweigerd had te onderhandelen met de verenigde bonden van metaalbewerkers, de man, die Benjamin Harrison de verkiezingscampagne voor het presidentschap in 1892 had

doen verliezen door zijn onhandelbare houding ten opzichte van de vakbonden tijdens Homesteadstaking, de onbewogen persoonlijkheid op wie niemand invloed kon uitoefenen — verteerde van ongeduld, terwijl de Czaar bezig was een besluit te nemen. Toen de optie op het punt van verlopen stond, telegrafeerde de eigenares van het schilderij, dat de Czaar accoord ging met de gevraagde prijs. De diep teleurgestelde Duveen realiseerde zich onmiddellijk dat men hem geëxploiteerd had. De Russische dame had hem een gratis advies van Berenson afgedwongen. Hij en Berenson hadden de da Vinci in de verkeerde verzameling gemanoeuvreerd. Het schilderij ging Frick's neus voorbij en belandde in de Hermitage in Leningrad. Doch van Duveen's standpunt bekeken vormde dit incident niet een volkomen verliespost, want hij wist nu hoeveel Frick wilde betalen voor een schilderij dat hij wilde hebben, of voor een schilderij waarvan Duveen hem kon overtuigen dat hij het wilde hebben.

Op één bepaald punt overtrof Duveen alle andere kunsthandelaren, zelfs die kunsthandelaren die zeer bevriend waren met zijn belangrijkste cliënten. Zijn rivalen hadden alleen schilderijen aan te bieden, terwijl hij zich ook nog op andere gebieden verdienstelijk kon maken. Hij had verstand van decoratie en architectuur en kon daardoor een man als Frick zeer behulpzaam zijn. Vaak als een cliënt een huis liet bouwen of inrichten had Duveen een behulpzame hand geboden. En zijn aandeel in het inrichten van de huizen van mevrouw Horace E. Dodge in Detroit en Palm Beach, de woningen van mevrouw E. T. Stotesbury in Philadelphia en Palm Beach en het huis van mevrouw A. Hamilton Rice op Fifth Avenue, bestond uit meer dan het bieden van een behulpzame hand alleen. Mevrouw Dodge gaf zoveel geld uit, dat haar advocaat haar opbelde om te vragen of ze haar verstand verloren had. Hij kreeg ten antwoord dat ze alleen maar van meubelen hield... vooral van Duveen's meubelen. De woning van de

familie Rice werd door Duveen van beneden tot boven ingericht, met inbegrip van de prachtige 18de eeuwse salon, die mevrouw Rice later aan het museum in Philadelphia schonk. Het vloerkleed dat in deze salon lag had toebehoord aan Lodewijk XIV. Toen Frick in 1913 besloot een huis in Seventieth Street/Fifth Avenue te laten bouwen en Duveen als architecten Carrère & Hastings koos, werkte Duveen met Hastings de plannen uit. Hastings was volkomen vertrouwd met de zeldzame collectie meubelen en wandtapijten, die Duveen in zijn pakhuizen had, en Duveen assisteerde hem door hem te wijzen waar bepaalde stukken uit zijn collectie het meest tot hun recht zouden komen. Toen Hastings hem de plannen voorlegde, trok Frick bij het constateren van hun vooruitstrevend karakter zijn wenkbrauwen op, doch Duveen's uitzonderlijke bewondering voor het werk van Hastings bracht hem er toe ze weer te laten zakken. Later haalde Duveen Frick over om een plaats in te ruimen voor de befaamde elf panelen van Fragonard, die hij juist voor hem gekocht had. De vier grootste panelen werden in opdracht van Lodewijk XV vervaardigd als een cadeau voor Madame Du Barry. Du Barry weigerde het geschenk, omdat zij in een van de panelen – „De bestorming van de Citadel” – een te uitgesproken aanduiding van haar verhouding met de koning zag. Zij had er niets tegen een citadel genoemd te worden, zij had er zelfs niets tegen bestormd te worden, maar zij wilde niet dat het nageslacht te kennen zou worden gegeven dat de citadel gevallen was. Fragonard moest zijn panelen terugnemen. Achtien jaren lang bleven ze in zijn bezit en toen verkocht hij hen aan zijn neef Alexandre Maubert voor een bedrag dat gelijk stond aan 720 dollar. Maubert liet zijn kleinzoon M. Malvilan de panelen na, en van Malvilan gingen ze op een meer zakelijke manier over in het bezit van Morgan. Terwijl Duveen en Hastings bezig waren met het ontwerpen van Frick's huis, stierf Morgan. De erven Morgan stelden Duveen als eerste in de gelegenheid de panelen te kopen, doch

vroegen meer dan een millioen dollar; zelfs Duveen aarzelde. Zijn positie was ietwat moeilijk; Frick was goed bevriend met de Morgans en zou zonder moeite het verschil te weten kunnen komen tussen wat Duveen de erven Morgan betaald had en wat hij Frick betalen liet. De erven deelden Duveen mede, dat hij snel besluiten moest; als hij de panelen niet wilde hebben, hadden ze een andere liefhebber. Hij kocht de panelen en ging Frick een bezoek brengen. „Meneer Frick,” zei hij, „ik heb zojuist een prachtige aankoop gedaan. Ik heb uit de erfenis van de heer Morgan de panelen van Fragonard gekocht. Ik heb er een hoge prijs voor betaald, maar ik moest de panelen voor u kopen. U krijgt ze van me voor de prijs die ik er voor betaald heb.” Frick kocht de panelen en Duveen schreef de verloren winst af als een belegging voor het scheppen van een bepaalde sfeer.

De elf panelen van Fragonard hebben verschillende afmetingen en vormen. Het was geen gemakkelijk werk om er in een vertrek een harmoniërend geheel van te maken. Duveen vertelde Frick en Hastings, dat er slechts één man was, die dit karwei bevredigend kon opknappen: de in Londen woonachtige Sir Charles Allom, die geridderd was voor het ontwerpen van harmoniërende intérieures voor Koning George V. Frick en Hastings vonden het een pracht idee en lieten Allom overkomen. Toen hij arriveerde bood Frick hem niet alleen het karweitje van de kamer met de Fragonards aan, maar verzocht hem bovendien de meeste andere kamers op te knappen. Maar Allom was een man met prima-donna-neigingen. Hij wilde alles of niets en keerde haastig naar Engeland terug. Duveen kreeg zelf iets om harmoniërend te maken. En hij speelde het klaar. Frick riep Allom terug en bood hem het gehele werk aan. De Fragonardkamer kwam tot stand via de transatlantische samenwerking tussen Duveen en Allom, daar de laatste weer naar Engeland vertrokken was, deze keer om zijn plannen uit te werken. Duveen stuurde copieën van de panelen op ware grootte naar Allom, en Allom maakte een

model van het vertrek op ware grootte. Voor de verdere inrichting van het vertrek concentreerde Duveen zich op de 18de eeuw. Hij slaagde erin beslag te leggen op een marmeren open haard, die eens de Bagatelle, het kasteeltje van Marie Antoinette, dat in 1777 in het Bois de Boulogne was gebouwd door Comte d'Artois, die als Charles X heeft geregeerd van 1824 tot 1830, had gesierd. Toen Allom gereed was met het installeren van de haard en de panelen, ging Duveen naar Engeland om het werk te inspecteren en hechte er zijn goedkeuring aan. Allom nam zijn bouwwerk weer uit elkaar, bracht het naar New York en bouwde het daar in een pakhuis weer op. Hastings, Duveen en Allom toonden het daarna aan Frick. Duveen vloaide over van geestdrift. Frick vond het klaarblijkelijk niet slecht, maar zei zoals gewoonlijk niet veel. Er was nog veel werk te doen; als je besluit een 18de eeuws vertrek in te richten, kun je het meubilair niet zo maar hier en daar oppikken. Maar gelukkigerwijze — hoewel het voor Frick nogal in de papieren liep — beschikte Duveen over juist die dingen die men voor een dergelijk vertrek nodig heeft: een Riesener commode, een Marie Antoinette schrijfbureau, een paar beeldhouwwerken van Clodion, stoelen met Beauvais-bekleding, en nog een paar andere kleinigheden. Toen alles klaar was, toonde Frick zich tevreden. Zelfs Duveen maakte de indruk tevreden te zijn. Het was waar dat hij de panelen tegen kostprijs geleverd had, maar na het afleveren van de andere Duveens was de balans weer een beetje in evenwicht geraakt.

De kamer met de Fragonards was nog maar het begin. Frick's huis was groot en schreeuwde om schilderijen, beeldhouwwerken en meubilair. Duveen kon die zaken leveren. In 1916 richtte hij de Boucherkamer in, die gebaseerd was op acht panelen die Boucher had geschilderd voor Madame de Pompadour onder de titel „De Kunsten en Wetenschappen”, en de vier panelen „Seizoenen”, eveneens van Boucher. In 1917 verkocht hij Frick het door Gainsborough geschilder-

de portret van Mevrouw Peter Baker en een mannenportret van Frans Hals; in 1918 het portret van Sir John Suckling van de hand van Van Dyck en twee doeken van Pater, *Het dorps-orkest* en *De optocht van de Italiaanse toneelspelers*, en in 1919 *Mevrouw en Meid* door Vermeer. Terwijl hij nog met de inrichting van Frick's woning bezig was, kreeg Duveen een buitenkansje, dat zijn pech met de Velasquez en de da Vinci ten dele weer goedmaakte. Hij bevond zich in Parijs toen één van zijn speurders hem foto's bracht van een stel wandtapijten, die zich in een kasteel in het Loiredistrict bevonden. De foto's maakten geen diepe indruk op hem en bovendien stond hij op het punt om naar Amerika te vertrekken, doch zijn speurder haalde hem over naar het kasteel te rijden om de tapijten toch maar te bekijken. Met uitzondering van de slotbewaarder woonde er niemand op het kasteel. Duveen had reeds spoedig ontdekt, dat de tapijten hem niet interesseerden, maar omdat hij nu toch eenmaal gekomen was, vroeg hij de slotbewaarder of er nog iets anders te bekijken viel. Hij werd uitgenodigd om zelf maar eens wat rond te snuffelen. In een berghok op de bovenste verdieping stond een vervallen boekenkast en op de boekenkast een vervuilde buste met een beschadigde neus. Duveen nam de buste van de kast, bekeek haar nauwkeurig en gaf de slotbewaarder opdracht de eigenaar te vertellen dat hij bereid was de tapijten te kopen, indien de eigenaar hem ook de buste wilde verkopen. De koop werd gesloten. Duveen was er van overtuigd, dat het beeld het werk was van Francesco da Laurana, die in het laatst van de 15de eeuw in Italië en Zuid-Frankrijk had gewerkt, en beroemd was door zijn elegant en suggestief beeldhouwwerk. Zijn overtuiging bleek juist te zijn. De beschadigde neus vormde geen beletsel. Duveen liet de neus door een expert restaureren met marmer van het voetstuk. Door deze vondst steeg Duveen bij Frick sterk in aanzien; de Laurana is een van de meest waardevolle schatten van Frick's verzameling geworden.

Duveen steeg zo mogelijk nog hoger in Frick's aanzien, toen hij in staat bleek te zijn op nonchalante wijze een buste van Houdon uit zijn hoed te goochelen. Het was een vaste politiek van Duveen een hoge marktwaarde vast te stellen voor alles waar hij veel van had. En een van de zaken waar hij tijdens het begin van deze eeuw veel van had was Houdonbustes. Hij had er vijftien. Het was een mooie tijd, toen men een Houdon kon kopen voor 25.000 dollar. Na er verschillende gekocht te hebben voor die prijs, begon Duveen medelijden met Houdon te krijgen. Vijfentwintig duizend dollar was een triest en vernederend bedrag. Als Houdon het verzamelen waard was, dan was hij meer waard dan dat. Duveen zette zich schrap om verandering te brengen in wat hij nu als een ongehoorde stand van zaken beschouwde. Op een publieke veiling betaalde hij 75.000 dollar voor een Houdon... een tot op dat moment ongekend bedrag. Daarna keerde hij terug naar zijn zaak op Fifth Avenue en bekeek zijn andere Houdons met meer respect en met het gerechtvaardigde gevoel dat hij hun eer gewroken had. De wereldmarkt in Houdons volgde Duveen's voorbeeld; na enige tijd was er geen Houdon meer te koop voor minder dan 150.000 dollar. „Als je een Houdon bezat die 25.000 dollar had gekost,” heeft iemand die Duveen's Houdon-operatie gevolgd heeft eens gezegd, „dan moest je je verontschuldigen.” Terwijl de prijzen steeds hoger werden hield Duveen zijn Houdons vast; hun gezelschap oefende een kalmerende invloed op hem uit. Bovendien voelde hij bij intuïtie dat ze in noodgevallen nog wel eens van pas zouden komen. Tijdens het inrichten van Frick's woning deed zich zo'n noodgeval voor. De beeldhouwer, die door Thomas Jefferson naar Amerika was gehaald om een standbeeld van George Washington te maken, had zich veroorloofd ook minder streng omlinjende opdrachten te aanvaarden. Hij maakte bijvoorbeeld een marmeren buste van de Comtesse du Gayla. Dit beeld geraakte in het bezit van Duveen. Duveen mag dan veel voor Houdon gedaan hebben,

Houdon deed ook iets voor Duveen . . . en tegelijkertijd ook voor Frick. Toen het zo ver was dat hij moest beslissen wat hij op de schoorsteenmantel in de Fragonardkamer zou zetten, weigerden zijn hersens verdere dienst. Duveen's hersens werden juist actief; hij dacht aan de Comtesse du Gayla. (Enkele jaren later, toen er iets aan de Ovale Kamer gedaan moest worden, gebeurde hetzelfde; het vertrek kon toch niet steeds maar alleen ovaal blijven.) Geen wonder dat het moeilijk was voor Frick om zijn gevoel van dankbaarheid jegens Duveen te onderdrukken. Bijna elk uur werd hij bevrijd van een dergelijk dringend probleem, en niet door zich vernederd voelende onderschatte kunstenaars, maar door op juiste waarde geschatte Duveens.

De techniek die Duveen had toegepast bij het herwaarderen van Houdon, paste hij ook toe op Rembrandt. Hij bezat een groot aantal Rembrandts, en door het betalen van enorme prijzen voor nieuwe aankopen, voerde hij de waarde van de doeken die hij gekocht had toen de prijzen laag waren op. Doch zelfs weldadigheid op grote schaal wordt gestraft en de straf die Duveen moest ondergaan lag in het feit dat als gevolg van zijn operaties de Rembrandts en Houdons, die in het bezit van anderen waren, eveneens in waarde stegen. Duveen dwong zichzelf om hier niet aan te denken. Er kwam een dag waarop Duveen zijn werk ten behoeve van Houdon met een zo groot succes bekroond zag, dat hij duizelde van zijn eigen capaciteiten. Dit gebeurde in 1928 op de veiling van de reusachtige verzameling van Elbert H. Gary. Het was altijd Duveen's doel geweest te bewijzen dat de waarde van de Duveens alleen maar steeg en nooit daalde, dat alleen het feit dat ze deel hadden uitgemaakt van het bezit van Duveen van betekenis was en dat voormalige eigenaars er geen stempel op vermochten te drukken. Duveen was vast besloten dat geen van de dingen die hij Gary had verkocht in waarde zouden dalen, alleen maar omdat Gary gestorven was. Door steeds te blijven bieden zorgde Duveen er voor dat de ene

Duveen na de andere werd verkocht voor een bedrag, dat ver boven het bedrag lag dat Gary hem had betaald. Toen verscheen er op het podium een van zijn Houdons . . . Sabine, het dochtertje van de beeldhouwer op de leeftijd van tien maanden. Duveen had het in 1912 in Parijs gekocht. Zijn campagne voor Houdon was toen al zo ver voortgeschreden, dat hij er 96.000 dollar voor betaald had. Hij had het aan Gary verkocht voor 110.000 dollar. Er werd flink geboden en ook Duveen blies zijn partijtje mee. Tenslotte werd het een gevecht tussen Duveen en Knoedler. De laatste trad op namens Edward S. Harkness. Terwijl het bieden voortging geraakte Duveen steeds meer en meer onder de indruk van wat hij klaargespeeld had. Ten langen leste stond hij Knoedler hoofdschuddend toe de buste te kopen voor 240.000 dollar. Later had hij er spijt van dat hij zijn oude vriend naar iemand anders had laten gaan, vooral omdat die ander Harkness was, die volgens hem klasse genoeg had om tot de Duveenstal te behoren, maar die nooit iets van hem wilde kopen, omdat hij door huwelijksbanden met Knoedler verbonden was. Toch moet Duveen, toen hij van de veiling naar huis terugkeerde, een terugblik hebben geworpen over de lange geschiedenis van zijn werkzaamheden ten behoeve van Houdon en verwonderd hebben teruggedacht aan de ongelofelijke tijd, waarin men een Houdon kon kopen voor 25.000 dollar. Misschien heeft hij het prettige gevoel gehad, dat Houdon, indien hij in leven zou zijn geweest, hem zeker een vriendelijk bedankbriefje geschreven zou hebben. En Rembrandt zou hem misschien ook wel een briefje geschreven hebben.

Een paar dagen voor Frick's dood in 1919 kreeg Duveen tot zijn grote verbazing een zending schilderijen ter waarde van twee millioen dollar van hem terug, die hij op zicht had. Als reden van het terugzenden werd opgegeven, dat Frick vanwege zijn slechte gezondheidstoestand geen kans zag de aankoop te financieren. Frick had zich altijd graag in verdragende en plezierige sjacherpartijen met Duveen verwickeld

gezien — niet over de prijs, maar over de wijze van betalen — en misschien meende hij, dat nu deze hem ontgingen, de schilderijen hem ook wel mochten ontgaan. Doch een zekere vorm van onsterfelijkheid ontging Frick niet . . . en men kan zeggen dat hij deze onsterfelijkheid heeft gezocht door het verzamelen van schilderijen. De kunstbeschermers uit de tijd van de Renaissance lieten zich afbeelden op de schilderijen, die in hun opdracht geschilderd werden, maar omdat hun Amerikaanse tegenpolen te laat leefden om zich deze dienst ook te laten bewijzen, moesten zij hun onsterfelijkheid verwerven door het kopen van verzamelingen en deze aan musea te schenken. De neiging te willen voortbestaan na het leven is menselijk en misschien aandoenlijk. Het artikel over Frick in de „Encyclopaedia Britannica” telt drieëntwintig regels. Tien zijn gewijd aan zijn loopbaan als industrieel en dertien aan zijn werk als kunstverzamelaar. In deze dertien regels verkeert hij op voet van gelijkheid met Titiaan en Vermeer, met El Greco en Goya, met Gainsborough en Velasquez. Stakingen van metaalbewerkers en lijfwachten zijn verdwenen, en hij koestert zich in een andere en zonniger gloed. De oude schilders geven hem een knus plaatsje onder hun vleugels; zij dragen hem met zich mee. Voor het genoeg van hun gezelschap in de velden der gelukzaligheid heeft Duveen Frick dik laten betalen, maar zij bewijzen dat zij niet te duur zijn.

HOOFDSTUK VI

DE ZWIJGENDEN

Gedurende zijn gehele loopbaan heeft Duveen een wedloop moeten houden met de sterfelijkheid van zijn cliënten. De wedloop was spannend, want zijn voornaamste cliënten waren reeds mannen op leeftijd, terwijl het nog ingewikkelder zou worden, omdat hij het van 1934 af ook moest opnemen tegen zijn eigen sterfelijkheid. In dat jaar werd Duveen getroffen door kanker en hij wist van het begin af dat hij niet herstellen kon. Gedurende het grootste deel van de hem nog resterende vijf jaren moest hij voortdurend een verpleegster om zich heen hebben. De kleine buitensporigheden, waarmee de meeste mensen de zorgen van hun bestaan een beetje proberen te verlichten, moest hij de een na de ander opgeven. Het enige dat hij niet opgaf was het verkopen van schilderijen; op dit gebied versnelde hij — zo mogelijk — zijn tempo nog. Op vele mensen oefent het naderen van een onvermijdelijke dood over een korte periode een verlammeende invloed uit. Zeldzaam zijn de figuren voor wie dit een aansporing betekent. Toen Duveen zich in 1925 naar San Marino begaf, gevolgd door een goederenwagen vol kunstschaten, om er zeker van te zijn dat H. E. Huntington, die een van zijn beste cliënten was, niet zou sterven zonder nog voor een paar miljoen meer aan voorbeelden van Duveen's smaak na te laten, maakten Huntington's leeftijd en zijn gezondheidstoestand snelheid van handelen noodzakelijk. Voordien had Duveen onder dezelfde omstandigheden — Morgan Sr., Altman, Frick — de wedloop verschillende malen verloren. De dood was er eerder dan de

schilderijen. Na zijn les geleerd te hebben was hij in het geval van Huntington beter op zijn *qui vive* en bij zichzelf eveneens. Hij was als een ouder wordende schilder, die voelt dat hij nog een meesterwerk moet scheppen in de korte spanne tijds die hem gelaten is. Duveen's meesterwerk, en vanuit zijn standpunt bekeken zijn monument, is de National Gallery in Washington.

Duveen's loopbaan is prachtig van compositie. In het begin van deze eeuw erfde hij van zijn Oom Henry drie gigantische cliënten — Morgan, Altman en P. A. B. Widener — en daarna zorgden de tijd en de groeiende Amerikaanse welvaart voor nieuwe. Dat waren de grote millionnaires die weinig en de kleine millionnaires die veel geld uitgaven. Duveen zag hoe fortuinen gemaakt en verloren werden. Als zij verloren werden ging hij gewoonlijk volgens het oude principe te werk en kocht zijn schilderijen terug voor hogere bedragen dan hij er voor gekregen had en verkocht hen weer — voor nog hogere prijzen — aan cliënten wier fortuinen nog intact waren. Zelfs van economische crises trok hij profijt en tenslotte ook van de stijgende inkomstenbelasting en successierechten. Het tijdperk van de grote huizen liep ten einde en terwijl het verlangen naar kunstschaten toenam, kregen Duveen's cliënten te kampen met de moeilijkheid van een tekort aan wandruimte. Ook dit wist Duveen tot zijn voordeel aan te wenden. Sommige cliënten losten het probleem op door een gebouw te laten ontwerpen voor het behuizen van hun schilderijen en met hun familie ergens anders te gaan wonen. Gebrek aan ruimte maakte het voor Duveen's cliënten ongewenst schilderijen te kopen voor hun woning, terwijl de hoge successiebelasting het niet aantrekkelijk maakte een kostbare verzameling na te laten. Duveen had de kunstmarkt zo hoog opgedreven, dat niemand meer rijk genoeg was om met Duveens te leven of in het bezit van Duveens te sterven. Over het geheel genomen stelde Duveen geen belang in politiek of in gewijzigde politieke omstandigheden — het interesseerde hem

niet wie de wetten van zijn land maakte, zolang hij maar schilderijen kon verkopen — maar hij was zeer gevoelig voor wijzigingen in sociale omstandigheden, en hij realiseerde zich, voordat de meeste mensen dit begrepen hadden, dat de inkomstenbelasting en de successierechten het de rijke mensen onmogelijk zouden maken kunstschaten voor zichzelf te kopen of hun erfgenamen verzamelingen na te laten. Belastingvrije schenkingen aan de gemeenschap vormden nog een mogelijkheid. En dan vooral het schenken van Duveens aan de gemeenschap. Door bekend te maken, dat zijn aankopen voor musea waren bestemd, kon een verzamelaar kunst kopen; of liever gezegd: hij kon de kunstschaten op hun weg van Duveen naar de musea een poosje in zijn bezit houden. Giften aan musea boden zijn cliënten niet alleen een economische oplossing, maar verzekerden bovendien een vorm van onsterfelijkheid. Door gebruik te maken van de gelegenheid die Duveen hem bood kon elke bejaarde Amerikaanse miljonair door één handeling aan de vergetelheid en aan de ontvanger van de belastingen ontkomen. Onder invloed van Duveen's betovering gaven zijn cliënten zich de een na de ander — H. E. Huntington, Frick, Mellon, Bache, Kress — over aan deze vorm van philanthropie. Dit bracht voor Duveen een dubbel voordeel met zich mee. Met de musea als uiteindelijke plaats van bestemming voor zijn schilderijen hoefde hij zich niet meer bezorgd te maken over het verdwijnen van de grote huizen — de musea waren groter dan de huizen — en bovendien hoefde hij zich geen zorgen meer te maken over de mogelijkheid, dat de schilderijen op de markt geworpen zouden worden op een tijdstip waarop het voor hem moeilijk zou zijn de doeken te verkopen en dan vooral tegen de prijzen die hij zou moeten vragen als hij de schilderijen tegen Duveenprijzen had teruggekocht. Door te zorgen dat de National Gallery tot stand kwam kreeg Duveen een ruimte, die groot genoeg was om alles te absorberen wat welke cliënt dan ook had gekocht of zou kunnen kopen. Dit

was Duveen's uiteindelijke oplossing van het probleem, dat door gebrek aan muurvlakken gevormd werd.

Bijna alle grote namen uit de Amerikaanse industriële en financiële wereld – met uitzondering van die der gezegende millionnaires die niets verzamelden en die der gezegende (en volgens Duveen snobbistische) millionnaires die eerste drukken verzamelden – komen voor in Duveen's register van bezoekers. Steeds gedurende zijn lange en fantastische loopbaan stond er iemand op om de fakkel opnieuw aan te steken. Toen Collis P. Huntington en Altman en Morgan en P. A. B. Widener gestorven waren, kwam Frick opdagen en daarna John D. Rockefeller Jr. en Stotesbury, Mackay, Bache, Gary, Joseph E. Widener, Henry Goldman, H. E. Huntington, Philip Lehman en diens zoon, en een serie kleinere verzamelaars. En tenslotte, bijna even laat in zijn leven als in het hunne, ontmoette Duveen twee mannen, die hij tot bijna even grote verzamelaars maakte als hij zelf was: Mellon, de stichter van de National Gallery en Kress, die de Gallery de grootste schenkingen bezorgde. Wat de eerste betreft is het woord „ontmoette” nogal onvolledig. Men zou evengoed kunnen zeggen dat Napoleon bij Tilsit Alexander tegen het lijf liep. Duveen en Mellon bewogen zich in verschillende kringen. Zij waren geen leden van dezelfde clubs; Duveen kon Mellon niet in een bar ontmoeten. Om Mellon te ontmoeten moest Duveen een krijgsplan opstellen. En bij het uitvoeren van dit plan schonk Duveen dezelfde gewetensvolle aandacht aan de details, die ook de carrière van andere beroemde generaals kenmerkt.

Eigenlijk werd Duveen's besluit om Mellon te ontmoeten genomen tijdens een bijzondere ontmoeting met Henry Ford. Voor de Amerikaanse kunsthandelaren was 1920 een zeer slecht jaar. De voornaamste kopers waren gestorven en hun opvolgers lieten zich nog niet zien. Het jaar 1920 was een crisisjaar. De situatie was zo nijpend, dat de voornaamste

kunsthandelaren deze keer tot samenwerking besloten. De eenzame wolven verzamelden zich. Zelfs Duveen stemde toe zijn talent samen te voegen met dat van hen, die hij beschouwde als struikelende schoolmeestertjes, wier taak bestond uit het opleiden van Amerikaanse kunstverzamelaars voor zijn universiteit. Terwijl zij rondkeken naar nieuwe cliënten voelden de leveranciers van kunst zich ontmoedigd. Met uitzondering van één torenhoge zuil was er aan de horizon niets te zien. Die zuil was Ford. De kunsthandelaren – Duveen, Knoedler, Wildenstein, Seligman en Stevenson Scott – besloten een algemene aanval op hem uit te voeren. Ford was zo groot dat er genoeg in zou zitten voor hen allemaal, en te groot, meenden zij, om één van hen het risico van een mislukking te laten lopen.

Het leek op het annexeren van Texas. De vijf kunsthandelaren besloten niet alleen hun voorraad maar ook hun strijd-lust samen te voegen. Zij namen het besluit een lijst op te stellen van de Honderd Belangrijkste Schilderijen Van De Wereld en deze Ford aan te bieden; één transactie zou dus van de rijkste man van Amerika ook de belangrijkste kunstverzamelaar van Amerika maken. Zoals dat vaak gaat was elk van de vijf kunsthandelaren overtuigd van het feit dat de schilderijen die hij bezat beter waren dan die van zijn rivalen. Het selecteren van de honderd grootste schilderijen liep uit op vele scherpe woordenwisselingen, die vaak zo fel werden, dat van het gehele plan niets dreigde te komen. Maar de ernst van de crisis en de grootsheid van de doelstelling eisten een compromis. Men werd het tenslotte eens over de honderd schilderijen.

De schilderijen werden stuk voor stuk voorzien van een wetenschappelijke tekst en gereproduceerd in drie prachtig uitgevoerde boeken. De kunsthandelaren waren van plan Ford deze boeken aan te bieden als een soort invitatie voor de dans. Men maakte een afspraak. Daarna gingen vertegenwoordigers van de vijf firma's met de toverboeken naar Dear-

born. De firma Gebroeders Duveen werd als altijd vertegenwoordigd door Duveen persoonlijk. De vijf wereldse heren uit New York stonden verbaasd over de eenvoudige wijze waarop Ford leefde; vergeleken met Duveen's huis op Madison Avenue of zelfs met de huizen van sommige van zijn cliënten, was het huis van Ford bijna primitief. Ford vond het echt plezierig hen te ontmoeten en toen zij hem de schitterend geïllustreerde boeken lieten zien, kende zijn opgetogenheid bijna geen grenzen meer. Hij sprong op en riep mevrouw Ford, om haar deelgenote van zijn geestdrift te maken. „Moeder, kom binnen en bekijk deze prachtige platen eens, die deze heren meegebracht hebben,” zei hij. Dit volgens Duveen, die het verhaal later verteld heeft. „Ja, meneer Ford,” zei Duveen, die als woordvoerder voor de delegatie optrad, „wij hadden wel gedacht dat u ze mooi zou vinden. Wij zijn van mening dat u deze schilderijen zou moeten bezitten.” Ford stond te balanceren op het smalle drempeltje, dat bewondering scheidt van de zucht tot bezitten. „Maar heren,” zei hij, „ik vermoed dat boeken met dergelijke prachtig gekleurde platen erg duur zijn!” „O, meneer Ford, wij zijn niet van plan u deze boeken te verkopen,” verklaarde Duveen haastig. „Wij hebben ze alleen maar laten maken om u de schilderijen te laten zien. Die boeken zijn een cadeau voor u.” Ford wendde zich tot zijn vrouw. „Hoor je dat, moeder?” zei hij. „Deze heren willen mij die prachtige boeken cadeau geven.” En hij vervolgde: „Dat is buitengewoon vriendelijk van u, heren, maar ik geloof werkelijk niet dat ik een dergelijk prachtig en duur cadeau van vreemden accepteren kan.” Duveen stond — misschien voor het eerst in zijn leven — sprakeloos. Een dergelijke onschuld was onbegrijpelijk. En tevens een klassiek voorbeeld van de weerloosheid van de man van de wereld tegenover de eenvoudige mens in zijn eigen omgeving. Toen hij tenslotte weer woorden kon vinden, legde hij uit dat de boeken waren samengesteld om Ford te interesseren voor de aankoop van de schilderijen, wier repro-

ducties zij bevatten. Na deze openbaring verdween Ford's verbazing en werd hij weer zakenman. „Maar heren,” zei hij, „waarom zou ik de originele schilderijen moeten kopen, nu deze platen in die boeken al zo prachtig zijn?”

Het fiasco bracht de andere vier kunsthandelaren in een staat van neerslachtigheid, die geruime tijd aanhield, doch voor Duveen was het juist een aansporing. Hij schreef het faaln in het geval Ford toe aan het verwaarlozen van zijn eigen stelregel nooit met andere kunsthandelaren samen te werken en hij besloot zijn gehele aandacht te wijden aan de grootste verzamelaar onder de zon: Mellon. Na de nederlaag in Dearborn begon hij aan de verovering van Pittsburgh. Duveen's weigering iets als onmogelijk te accepteren wordt waarschijnlijk door geen enkele episode uit zijn carrière zo goed geïllustreerd als door zijn campagne voor het verwerven van Mellon als cliënt. Mellon had nooit iets van Duveen gekocht. Hij was een vaste cliënt van Duveen's grootste concurrent Knoedler. Mellon had een overeenkomst met de firma Knoedler, waarbij deze firma als zijn enige agent optrad tegen een vastgestelde provisie. Duveen vond het verkopen van schilderijen op een vastgestelde provisiebasis flauw, zouteloos, zonder spanning en zonder mogelijkheden . . . vooral zonder mogelijkheden. Het maakte van de kunsthandelaar een klein zakenmannetje. Het ontnam het spel de aantrekkelijkheid van het avontuur en het mysterie van het onberekenbare. Duveen werd door een zijner vrienden geadviseerd de idee om aan Mellon te verkopen op te geven. In het advies kwam de duidelijke aanwijzing tot uiting, dat de aristocratische Mellon het een en ander met betrekking tot de persoonlijkheid van Duveen niet zou kunnen waarderen. „Mellon gaat niet alleen van mij *kopen*,” antwoordde Duveen, „maar hij gaat *alleen van mij* kopen. En ik ga niet op provisie voor hem werken!” In een herdenkingsartikel over de verzameling van Frick, dat in 1943 geschreven werd voor het belangrijkste Amerikaanse kunsttijdschrift „Art News” door de toenmalige

onderdirecteur van de Frickcollectie H. G. Dwight, wordt gesproken over „de stormachtige menselijke hartstochten bij het verzamelen,” en over „de knagende bezetenheid, de sluiske achtervolgingen, de vernietigende teleurstellingen en de opwindende triomfen, die de achtergrond vormen van de schoonste zaken.” De krijgslisten die Duveen gebruikte om cliënten te winnen en te behouden waren niet nieuw, maar ze werden door hem beter toegepast dan door wie dan ook. Hoe weinig zijn cliënten ook mochten weten van de meesterwerken die zij kochten, zij wisten wat concurrentie was, maar ook hun kennis van concurrentie overtrof die van Duveen niet. Zijn methode bestond uit het vestigen van een monopolie. Zodra hij een Oude Meester te pakken had, wist hij dat de „knagende bezetenheid”, die zijn cliënten beheerste, hen tot hem zou brengen.

Bij zijn pogingen de begeerlijke toegang tot Mellon te verkrijgen werd Duveen geholpen door zijn ongewone vriendelijkheid. Hij droeg zijn vriendelijkheid als een stralenkrans, die zijn licht wierp over de grote verscheidenheid van mensen, die op de een of andere manier — soms rechtstreeks, soms zeer indirect — verbonden waren met de kunst: critici, directeuren van musea, restaurateurs, architecten, decorateurs, en alle soorten van bedienden, met inbegrip van de stewards op de schepen. Gewend de dingen op een vorstelijke schaal te ondernemen, strooide hij douceurtjes in het rond, dikwijls zonder een bepaald doel, maar met een aangrijpend vertrouwen in de gevoelens van dankbaarheid. Daar alleen enorm grote bedragen enige indruk op hem vermochten te maken, geraakte hij regelmatig in een staat van blijde verrassing vanwege het feit dat mensen, die een ander begrip van waarden hadden, kleinere bedragen een hartelijk welkom toeriepen. Omdat hij geen proces kon weerstaan, zelfs al interesseerde het hem niet of hij het zou winnen of verliezen, zag hij zich eens verwickeld in een zaak met een jonge schilder, die opdracht had gekregen een speciaal karweitje voor hem op te knappen. De

schilder bleef maar steeds om meer en meer geld vragen, tot dat Duveen's boekhouder hem tenslotte een chèque gaf met de notitie „laatste betaling”. De schilder accepteerde de chèque, incasseerde het geld en kwam toen terug om nog meer te vragen. De boekhouder weigerde, de schilder bracht het geval voor de rechtbank, en Duveen bracht een paar plezierige dagen in de rechtzaal door. (Hij heeft eens gezegd, dat het hem speet geen advocaat geworden te zijn, omdat hij zoveel van gevechten in de rechtzaal hield.) De eiser werd in het ongelijk gesteld en opgewonden van vreugde over hun zege verlieten Duveen en zijn boekhouder de rechtzaal. Onderweg in de auto informeerde Duveen hoe groot het omstreden bedrag was. De boekhouder vertelde hem dat het om een bedrag van 14.095 dollar ging. Dit lage bedrag klonk Duveen vreemd in de oren. „Waarom zouden we gaan pingelen over een bedrag van veertienduizend vijfennegentig dollar?” vroeg hij. „Stuur de man het geld!” Een man die een bedrag van 14.095 dollar niet de moeite van het pingelen waard vond, dacht misschien ook dat het vreemd was, dat een deksteward buitengewoon blij was met een bagatel van 100 dollar, alleen maar omdat hij Duveen's dekstoel naast de voor een Amerikaanse millionaire gereserveerde stoel had geplaatst. De steward was blij. In de loop van de jaren is Duveen in de kringen van de dekstewards een zeer populaire figuur geworden.

Een van de Amerikaanse millionairs, die Duveen ontmoette door tussenkomst van een bevriende deksteward, was de karpettenman van Yonkers, wijlen Alexander Smith Cochran. Duveen en Cochran ontmoetten elkaar op een schip dat naar Europa ging en terwijl zij zaten te praten, merkte Cochran op dat hij de een of andere keer Buckingham Palace en St. James' Palace graag eens zou willen bekijken. Duveen zei langs zijn neus weg dat hij hem gaarne in beide paleizen zou rondleiden. In Engeland aangekomen ontdekte Cochran dat beide paleizen inderdaad voor hem opengingen; het leek alsof

Duveen er even gemakkelijk kon binnenlopen als in de hall van het Claridge Hotel. Terwijl hij Cochran de koninklijke schilderijen toonde wijdde Duveen enige sympathieke woorden aan Koningin Mary en vertelde Cochran welk een grote bewondering hij had voor de kennis van en het gevoel voor kunst van hun afwezige gastvrouw. Maar hij sprak niet over het feit dat hij dingen in zijn eigen zaak had, die hij als even goed beschouwde als de hare. Hij noemde zijn zaak zelfs in het geheel niet. Toen zij afscheid namen had Cochran het gevoel dat hij zekere verplichtingen jegens Duveen had. Bovendien had hij respect gekregen voor Duveen's relaties en vroeg hij zich verbaasd af waarom een vreemde zo vriendelijk voor hem geweest was. Zij ontmoetten elkaar weer in New York en Duveen nam hem mee om hem de prachtige Duveens, die in de woningen van sommige van zijn cliënten hingen, te laten zien. Maar hij vertelde hem niet, dat het Duveens waren. Hij liet de doeken de revue passeren onder de pseudonymen van Rafael, Botticelli, Donatello en anderen. Weer vergat hij om over zijn grote kunstzaak in New York te spreken. Deze bewijzen van welwillendheid hielden gedurende een drietal jaren aan in binnen- en buitenland, totdat Cochran het tenslotte niet langer verdragen kon. Hij gaf het op. „Lord Duveen,” zei hij, „ik zou graag eens een paar van uw dingen willen zien.” Nu hij met de rug tegen de muur gedrongen werd, nam Duveen Cochran mee naar zijn zaak. Hij had geen schilderijen te missen — ze waren allemaal besproken — maar hij verkocht Cochran een aantal kunstvoorwerpen ter waarde van vijf millioen dollar.

Duveen's royale houding ten opzichte van huishoudelijk personeel was gelijk aan zijn houding tegenover de dekwastards en maakte hem in die kringen zeker niet minder bemind. Hij beseftte dat zijn leveranties aan hun meesters en mevrouwen het personeel veel extra werk bezorgden. Wanneer hij meende dat een kamer wat hij noemde „opgebeurd” moest worden, ging hij hem geheel opnieuw inrichten. Het ophangen van zijn

schilderijen was een langdurige en ingewikkelde handeling, die hij tot in de kleinste bijzonderheden controleerde. Dit betekende werk voor het personeel en Duveen was geen man, die anderen zonder beloning liet werken. Hij betaalde. En dat deed hij royaal. Het personeel van de grote behuizingen waar Duveens kwamen te hangen, begon zich te realiseren, dat Duveen een man was van wie men verwachten kon dat hij dubbel betaalde voor overwerk, zelfs al gebeurde het verplaatsen en het tillen en het ophangen tijdens hun gewone werkuren. Een nogal befaamde butler, die in een huis op Fifth Avenue werkte dat rijkelijk van Duveens werd voorzien, kreeg zoveel overwerk te doen, dat zijn emolumenten van Duveen vóór hij zijn ambt neerlegde in totaal meer dan honderdduizend dollar bedroegen. De dankbaarheid van het personeel was een rijke voedingsbodem voor de bloei van de bloem der herinnering. Het meende dat het alleen maar eerlijk was de gulle edelman alle inlichtingen te verschaffen die hem zouden kunnen interesseren: Welke concurrenten (die geen vergelijkbaar gevoel voor de waarde van de tijd van een huisbediende hadden) de brutaliteit opbrachten hun meesters kunstwerken aan te bieden, welke aankopen hun meesters overwogen, wat er gezegd werd van Duveen's afgezanten aan de wanden — om kort te gaan, alle bijzonderheden van interessante kletspraatjes, die in de wereld van de kunsthandel even betekenisvol zijn, als de geheime memoranda die uitgewisseld worden tussen de ministeries van buitenlandse zaken. Een rivaal van Duveen, die tevens bevriend was met Frick, merkte bijvoorbeeld dat hij Frick nooit alleen kon aantreffen. Altijd als hij hem kwam bezoeken vond hij Duveen daar. Een andere kunsthandelaar deed dezelfde ervaring op, als hij Bache bezocht. Duveen's edelmoedigheid rijkte zelfs tot het huishoudelijk personeel van mensen, die geen cliënten van hem waren, doch de mogelijkheden in zich droegen cliënten te worden. Zijn vriendenkring omvatte tenslotte elke valet en elke butler van enige betekenis.

In hogere sferen — bijvoorbeeld in de kringen van museum-directeuren — speelde Duveen de rol van een behulpzaam vriend en ook hier bloeiden de gevoelens van dankbaarheid. Het komt dikwijls voor dat een museumdirecteur dingen op het spoor komt, die hij graag in zijn museum zou willen zien, maar waarvoor het budget niet toereikend is. In een dergelijke situatie kon hij gewoonlijk op een gift in contanten van Duveen rekenen. Duveen mocht graag voor weldoener spelen. Een van de mensen die hij op deze wijze had bijgestaan was de directeur van een museum in Dijon in Frankrijk. Het resultaat was dat deze directeur zichzelf zonder het te beseffen tot een onbetaalde speurder voor Duveen maakte. Hij ontdekte twee oude Franse meesterwerken, geschilderd door kunstenaars wier namen onbekend waren, maar die uit de school van Avignon stamden. De echtheid en de kwaliteit van de schilderijen waren boven alle twijfel verheven, maar ze lagen volkomen buiten het bereik van de middelen van het museum in Dijon, zodat de Directeur onmiddellijk Duveen waarschuwde. Duveen kocht ze en verkocht ze aan Rockefeller voor driekwart millioen dollar.

Met architecten en binnenhuisarchitecten stond Duveen natuurlijk op zeer goede voet. Als hij op een architect gesteld was, dan was er bijna niets dat hij niet voor hem wilde doen — van zijn eerste favoriet Horace Trumbauer, die hij het Ministerie van Marine liet bouwen, via Thomas Hastings, die door zijn invloed de opdracht tot het ontwerpen van Frick's huis kreeg, tot zijn laatste John Russell Pope, die hij de opdracht tot het bouwen van de National Gallery in Washington bezorgde. Voordien had Duveen het Brits Museum een nieuwe vleugel geschonken om de beelden van Elgin te plaatsen. Hij had Pope opdracht gegeven de vleugel te ontwerpen. Na de dood van mevrouw Frick in 1931 kreeg Pope, dank zij Duveen, opdracht het huis van Frick tot een museum te verbouwen. Er wordt gezegd dat Duveen's voorliefde voor Pope in het begin niet helemaal onbaatzuchtig was. Pope was

een schoonstiefzoon van de grote verzamelaar Henry Walters uit Baltimore en Duveen hoopte Walters als cliënt te krijgen. Dat mislukte, maar hij begon Pope om zichzelf te waarderen. Voor Hastings koesterde Duveen een uitbundige bewondering. Sommige vrienden van Frick stonden nogal sceptisch tegenover Hastings' plannen om Frick's huis gedeeltelijk zonder bovenverdiepingen te bouwen; zij dachten dat dit te laag was voor een stad waar men het gewoonlijk in de hoogte zocht. Duveen wist de aanmerkingen van deze sceptici volkomen te ontzenuwen; tegenover Frick uitte hij zich met dezelfde tevredenheid over Hastings' plannen alsof het Duveen's waren, hetgeen ze op een bepaalde manier ook zouden worden. Pas toen Duveen in zijn onuitputtelijke bezorgdheid zich muizenissen in het hoofd haalde met betrekking tot de inrichting van het huis, liet hij Sir Charles Allom komen. Soms richtte Duveen een geheel vertrek in om een schilderij te verkopen. Het omgekeerde gebeurde ook. Dan verkocht hij een schilderij om een vertrek in te richten, zoals het geval was met de beroemde Fragonardkamer, die hij door Allom liet ontwerpen. Hij inspireerde niet alleen anderen tot gevoelens van dankbaarheid, maar hij kon zichzelf ook uiterst dankbaar tonen. Nooit heeft hij de waardering die Allom toonde voor zijn smaak bij het inrichten van de Fragonardkamer vergeten. Hij bezorgde hem de ene opdracht na de andere. Het huis van Bache; het huis van mevrouw Horace E. Dodge, dat Duveen van beneden tot boven meubileerde; en, om hem het volle pond te geven, het kasteel van Hearst in Wales, zodat Allom ten lange leste eens niet zo ver hoefde te reizen om op zijn werk te komen.

Naast architecten en binnenhuisarchitecten koesterde Duveen een diepe bewondering voor restaurateurs... voor de mannen die zich belasten met de schone taak schilderijen die hun schoonheid hebben verloren opnieuw tot leven te brengen. Het restaureren heeft grenzen; het kan geen wederopstanding te weeg brengen, maar wel kan het wonderen

doen, indien de restaurateur over voldoende vakbekwaamheid beschikt. De lieden bijvoorbeeld die beweerden dat van een Dürer die Duveen aan Bache had verkocht slechts weinig van Dürer overgebleven was, kregen van Duveen het serieuze antwoord, dat het in elk geval van Dürer was *gewest*. Duveen had een lievelingsrestaurateur in Italië voor Italiaanse schilderijen. Doch zijn grootste favoriet was vreemd genoeg de in New York City geboren Stephen S. Pichetto. Pichetto, wiens ouders Italianen waren geweest, bezocht de Townsend Harris High School en daarna de C.C.N.D. Eerst had hij de ambitie gehad zelf kunstschilder te worden, doch hij gaf zijn plannen op om zich te wijden aan het restaureren van werk van anderen, vooral van beroemde Italiaanse schilders uit de tijd van de Renaissance. Reeds aan het begin van zijn loopbaan in Amerika begon Duveen hem opdrachten te geven. In 1928 nam Pichetto de officiële positie van „consulterend restaurateur” van het Metropolitan Museum in. Daar Duveen veel meer Italiaanse schilderijen verkocht in Amerika dan wie ook, had hij ook veel meer te restaureren en kreeg Pichetto het druk. Duveen's edelmoedigheid — dat wil zeggen: zijn overtuiging, dat iedereen die voor hem werkte, van hoog tot laag, beloond moest worden op een wijze die overeenkwam met de waardigheid van hun samenwerking — bracht voor Pichetto grote voordelen met zich mee. Pichetto werd niet alleen de restaurateur maar ook de adviseur van Kress. Kress begon zich langzamerhand geheel op het oordeel van Pichetto te verlaten en het was prettig voor Duveen dat Pichetto (zoals een vriend van Duveen en van Kress het eens uitgedrukt heeft) buitengewoon „Duveenachtig” was. Deze eigenschap van Pichetto kwam zeer wel van pas als Duveen Kress een schilderij wilde verkopen, zelfs een schilderij dat niet gerestaureerd behoefde te worden. Pichetto, die boordelvol goede bedoelingen zat, moet zich wel uitgesloofd hebben, als hij een schilderij moest restaureren, dat eerst aan Duveen had toebehoord en daarna in het bezit van Kress kwam. Toen

in latere jaren Duveen zijn hoogtepunt had bereikt, had ook Pichetto *zijn* hoogtepunt bereikt; hij kreeg zoveel werk, dat hij een gehele verdieping van het Squibbgebouw moest huren en twaalf man personeel in dienst had. In 1949 stierf hij op 61-jarige leeftijd als een rijk man. De tijd en de wijze waarop Duveen zijn beroep uitoefende waren van dien aard, dat zelfs een restaurateur, die voor Duveen werkte, een fortuin kon nalaten.

Toen tenslotte het moment daar was, waarop Duveen Mellon zou gaan ontmoeten, zag hij zich rijkelijk beloond voor zijn nimmer afnemende democratische vriendelijkheid. In de eerste plaats — hoewel Mellon weinig van Duveen afwist, met uitzondering van het feit dat hij geen zaken met hem wenste te doen — was Duveen volkomen op de hoogte met de levenswijze van Mellon. Duveen was beter voorbereid op het leren kennen van Mellon, dan Mellon op het leren kennen van Duveen. In de tweede plaats was het tot stand brengen van een ontmoeting onder de gegeven omstandigheden veel eenvoudiger, dan wanneer Duveen een onvriendelijk mens was geweest. De ontmoeting was een gevolg van een subtiel staaltje van samenwerking. Duveen liet nooit iets aan het toeval over, indien hij dit toeval niet persoonlijk gecreëerd had. Tijdens een bezoek aan Londen in 1921 had Mellon een suite gehuurd op de derde verdieping van het Claridge Hotel. Duveen bewoonde permanent een suite op de vierde verdieping van het Claridge Hotel. Zijn intuïtie bracht hem er toe te verhuizen naar een suite op de verdieping onder die van Mellon. Duveen's valet was — hoe kon het anders — een vriend van Mellon's valet; de twee heren waren er klaarblijkelijk op gesteld dat de vriendschap zich ook tot hun meesters zou uitstrekken. Op zekere middag vernam Duveen van zijn valet, dat Mellon's valet zijn meester juist de behulpzame hand bood bij het aantrekken van zijn overjas en op het punt stond zich met zijn meester naar de gang te begeven om de lift voor hem te bellen. Duveen's valet haastte zich zijn meester de-

zelfde diensten te bewijzen. De organisatie klopte zo precies, dat Duveen bij Mellon in de dalende lift stapte. Duveen was niet alleen verbaasd, hij was opgetogen Mellon te zien. „Hoe maakt u het, meneer Mellon?” zei hij en stelde zich voor, er aan toevoegend, zoals hij later verteld heeft: „Ik ben op weg naar de National Gallery om een paar schilderijen te bekijken. Mijn liefste ontspanning bestaat uit het bekijken van schilderijen.” De bij verrassing genomen Mellon bekende dat hij ook wel een beetje ontspanning gebruiken kon. Samen gingen zij naar de National Gallery en nadat zij zich ontspannen hadden, ontdekte Mellon dat Duveen zelf een aantal Oude Meesters bezat. Niet zoveel als het museum, maar volgens Duveen kwalitatief even goed. Hij gaf Mellon het gevoel, zoals hij met al zijn cliënten deed, dat er, om de woorden van H. G. Dwight te gebruiken, „opwindende triomfen” in het verschiet lagen. Zo overrompend was deze sensatie, dat Mellon klaarblijkelijk helemaal vergat, dat Duveen niet op provisiebasis werkte.

De persoonlijkheden van Duveen en Mellon waren geheel verschillend. Duveen flapte er alles uit; Mellon was de Apostel van het Zwijgen. Toen Mellon door President Harding tot Minister van Financiën benoemd werd, moest hij aan het volk worden voorgesteld. Hij had zo weinig drukte, dat zijn naam bijna nooit in de kranten verscheen en als dit toch gebeurde, dan was het erg onopvallend. (Na die benoeming vroeg men Duveen wat hij er van dacht. „Het interesseert me niet of de heer Mellon Minister van Financiën is of niet, zolang hij maar schilderijen blijft kopen,” antwoordde hij. Duveen stelde geen belang in wat hij „de bijbaantjes” van zijn cliënten noemde; hij interesseerde zich alleen maar voor hun *voornaamste* bezigheid en die bestond uit het kopen van Duveens.) In 1928 zou Mellon in Pittsburgh spreken ter gelegenheid van de herdenking van het oprichten van het Carnegie-Instituut. Het Instituut zat op zwart zaad en er werd gezegd dat Mellon

van plan was met een gift voor de dag te komen. De eregast, die zijn rede bijna onhoorbaar voorlas, hield zijn gehoor in spanning of het nieuws van de gift geannonceerd zou worden of niet. Na een poosje werd de spreker volkomen onhoorbaar. Mellon wist niet meer waar hij was. Hij probeerde nog de juiste plaats terug te vinden, maar gaf zijn pogingen tenslotte op. „Ik heb gezegd,” mompelde hij en ging zitten. De toehoorders verlieten de zaal zonder te weten of het Carnegie-Instituut iets gekregen had of niet. Dat vernamen zij pas de volgende ochtend, toen de rede in de ochtendbladen stond afgedrukt. Zij werden teleurgesteld. Mellon had gesproken over een monumentaal plan voor de herbouw van Washington.

Ten tijde van zijn ministerschap was Mellon een kleine tengerere man met zilvergrijs haar, een smal fijngevormd hoofd, en een keurig geknipte snor. Zijn bewonderaars vonden hem een patriciër; een van hen heeft gezegd: „Hij was een prinselijke figuur, maar niet verkwistend.” Iemand die wat meer afstand had genomen, heeft echter eens gezegd: „Hij maakt de indruk van een boekhouder, die bang is zijn baantje te verliezen... afgemat en vermoeid, vermoeid, vermoeid.” Mellon een lakonieke figuur te noemen was hetzelfde als hem voor te stellen als een praatgraag. Maar toen hij in de openbaarheid trad, meende hij dat hij een poging moest doen meer populair te zijn en trachtte hij af en toe een glimlach te forceren. Hij hoefde er echter geen te forceren, toen Harding werd opgevolgd door Coolidge. „Coolidge wordt een van onze grootste presidenten,” zei hij. De twee mannen waren vaak in elkaars gezelschap en converseerden bijna uitsluitend in tussenpozen.

Misschien bestaat er een geheimzinnige band tussen het bezitten van grote rijkdommen en zwijgzaamheid. Het was tekenend voor bijna alle Duveen-millionnaires, dat zij meenden de woorden — evenals het geld — te moeten vasthouden of er in elk geval erg zuinig mee te moeten zijn. Als zwijgen in-

derdaad goud is, dan was dit voor hen een gemakkelijke manier om hun kapitaal te vergroten. Als Morgan zich in Rome bevond, was hij altijd zeer gesteld op het gezelschap van de correspondent van Associated Press Salvatore Cortesi. Volgens Morgan's biograaf Frederick Lewis Allen placht Morgan urenlang met Cortesi door de straten van Rome te rijden „zonder zich verplicht te voelen een woord te zeggen of te horen.” Toen iemand Leland Stanford, die op dat moment Gouverneur van Californië was, vroeg: „Hoe voelt u zich vanmorgen, Gouverneur?” wierp de Gouverneur de vrager een wantrouwige blik toe en terwijl hij op zijn hoede bleef voor elke vraag die het gesprek in gevaarlijke banen kon leiden, antwoordde hij met de wedervraag: „Dat zou u wel graag willen weten, hè?” De Gouverneur, die evenals zijn compagnon Collis P. Huntington een winkel in Sacramento had gedreven, verkocht eens wat kruidenierswaren en aardewerk aan een paar goudzoekers, die op zwart zaad zaten. Als betaling gaven zij Stanford 76 van de 93 aandelen in hun mijn. Op deze aandelen maakte Stanford later een winst van een half miljoen dollar. Een psycholoog die op zoek is naar de band tussen geld en zwijgzaamheid zou de volgende relatie kunnen vinden: een vermoeden dat praten vriendschap kan opwekken en dat vriendschap duur kan zijn. De intuïtie van een rijkard is waarschijnlijk zuiver. Als je in een zekere menselijke verhouding tot iemand staat, dan is het moeilijk om hem een half miljoen dollar voor wat kruidenierswaren te laten betalen. Stanford besteedde een hoop geld aan zijn universiteit. Bovendien vrolijkte hij zijn testament op met een aantal milddadige legaten. Hij liet zijn vrouw en een van zijn compagnons – Mark Hopkins – komen om de kwestie van de legaten te bespreken. Ondanks zijn miljoenenwinsten stonden zijn zaken er slecht voor. „Denk je niet dat je te royaal bent voor al die mensen, Leland?” vroeg mevrouw Stanford. „Als ze komen om de centen te halen zullen ze me niet zo royaal vinden,” antwoordde Stanford kortaf. Geduren-

de de weg omhoog is zwijgzaamheid belangrijk; als men de top bereikt heeft is het een verplichting. Het gesproken woord krioelt van de baccillen van beloften. Des te minder men zegt, des te minder kwetsbaar is men.

Volgens een biografie, die geschreven is door Frick's boezemvriend George Harvey, concentreerden Frick's jeugdromen zich op de ambitie eenmaal een millioen dollar te bezitten. Toen hij dertig was had hij ze en vond hij het verantwoord een snoepreisje naar Europa te ondernemen. Als een voorzichtig en conservatief man bracht hij een bezoek aan een ander voorzichtig en conservatief man in Pittsburgh, Andrew Mellon, om deze voor te stellen gezamenlijk met vakantie te gaan. Mellon knikte en het reisje ging door. Maar het organisatietalent dat Frick reeds bij het drijven van zijn zaken in steenkolen en cokes ontplooidde en dat de doelstelling van zijn bescheiden jeugdromen honderden malen zou verwezenlijken, ontplooidde hij instinctief ook bij het organiseren van zijn eerste Europese reis. Harvey zegt er het volgende van:

Na drie jaren bijna onafgebroken aan zijn bureau gezeten te hebben, had de jonge bankier (Mellon) wel oren naar een buitenlands reisje en daar hij zoals steeds zijn zaken prima in orde had, kon hij zich op korte termijn vier maanden vrij maken. Toen stelde Clay voor het gezelschap uit te breiden door nog een tweetal kennissen te inviteren. Een van deze heren was een populaire jongeman, die gedichten schreef, vrolijke liedjes zong, en lollige verhalen vertellen kon. Andrew ging gaarne accoord met het uitnodigen van iemand die voor wat ontspanning kon zorgen. Bovendien vond hij het zeer wenselijk „dat er iemand meeging die het woord kon doen.” De ander was een oudere man, die even weinig sprak als zij.

Daar Harvey er verder niet over spreekt, kan men alleen aannemen, dat dit industriële principe van de werkverdeling tijdens de Europese reis uitstekend gewerkt moet hebben. Daar Frick en Mellon – behalve misschien in hun verhouding met Duveen – altijd iets meer kregen dan bedongen was, mag men veilig vaststellen dat de knaap die hen vergezelde, om het woord te doen, hard en onafgebroken heeft moeten werken, opdat zijn gastheren in de gezegende positie zouden verkeren hun monden niet te hoeven open te doen om te spreken, behalve in noodgevallen. Toch kon Frick zich bij tijd en wijle – en indien hij voldoende gestimuleerd werd door een collega – wel eens aan het woord te buiten gaan. Tijdens een beurscrisis bevond hij zich eens in het kantoor van James Stillman, de directeur van de National City Bank. De twee grootheden werden belegerd door een financieel verslaggever, die een verklaring vroeg. De verslaggever bleef een vol uur wachten, terwijl Frick en Stillman de verklaring opstelden. Tenslotte werd het document door Stillman's secretaris overhandigd. De inhoud luidde:

De U.S.A. is een groot en groeiend land.

(was getekend) James Stillman.

Henry C. Frick.

Deze mededeling is vertrouwelijk en mag alleen worden gepubliceerd met weglating van de namen.

Hoewel Duveen die dag in de lift in het Claridge Hotel kreeg wat hij wilde, hoewel Mellon zijn cliënt en nog wel zijn beste cliënt werd, moest hij een hoge prijs betalen, want Mellon bezorgde hem met zijn zwijgen een smartelijk lijden. Het duurde een eeuwigheid voor hij over een schilderij kon besluiten en gedurende deze eindeloze periodes van besluiteloosheid liet hij Duveen niet merken wat hij dacht. Tijdens een impulsieve opwelling van indiscretie heeft een van Duveen's concurrenten eens tot Mellon gezegd: „Duveen heeft me verteld dat hij stapelgek van u wordt. Hij wordt gek om-

dat hij nooit weet wat u van de dingen denkt. Hij zegt, dat hij nooit een woord uit u kan krijgen." Dit bewijs van zijn ondoorgrondelijkheid bracht een glimlach op het gelaat van Mellon en . . . hij zweeg. Duveen placht Bache op te vrolijken als hij somber gestemd was, en H. E. Huntington placht Duveen op te vrolijken als *hij* somber gestemd was. Doch Mellon was alleen maar in zichzelf gekeerd. En niet alleen dat; hij moest er ook nog van overtuigd zijn dat de echtheid van een schilderij boven alle twijfel verheven was en dat het het beste werk was dat de Oude Meester aan te bieden had. Bovendien vond hij — natuurlijk zonder het te zeggen — dat hij het mooi moest vinden, bijna even mooi als Duveen het vond. Zonder een woord te spreken of zelfs maar zijn gelaatsuitdrukking te veranderen liet hij zich omcirkelen door de spiralen van Duveen's opgetogenheid. Gedurende de gehele langdurige en, voor zover het Mellon betrof, zwiigende worsteling, trachtte Duveen, door gebruik te maken van alle te zijner beschikking staande kunstgrepen, de gevoelens bloot te leggen, die volgens hem aanwezig moesten zijn. Hij naderde zijn doel het dichtst op de dag dat hij Mellon in een stemming aantrof, die bijna geprikkeld genoemd mocht worden. Dit was veelbelovend. Hij begon te peuren en kwam tot de ontdekking dat Mellon alleen maar de p . . . in had, omdat zijn overhemdenleverancier hem een abnormaal hoge prijs had gevraagd voor een boordenknoopje van veertien karaat goud. Hij was de winkel uitgelopen zonder een woord te zeggen en zonder het boordenknoopje.

In de twintiger jaren behandelde Duveen Mellon met grote omzichtigheid. Hij beschouwde Mellon als een man die niet gehaast moest worden. Hij stelde zich tevreden met hem nu en dan een of twee schilderijen te verkopen en accepteerde het feit dat Mellon nog steeds veel zaken met Knoedler deed. In die tijd plantte Duveen voor het eerst een vezeltje van de idee in Mellon's geest — spinragfijn in het begin — dat er toe

zou leiden, dat Mellon op zekere dag wakker zou worden met de ontzagwekkende gedachte, dat hij een Nationaal Museum in Washington moest gaan stichten. Zoals iemand die het ontstaan van de National Gallery van dichtbij heeft kunnen volgen eens heeft opgemerkt: „Duveen had het plan al voor zijn geestesoog, voor Andrew Mellon er zelfs ooit aan gedacht had.” Tegen het einde van de twintiger jaren vernam Duveen dat de Sovjetregering graag een paar van de beroemde schilderijenverzamelingen uit het Hermitagemuseum wilde verkopen. Met het oog op het vullen van zijn imaginair museum ging hij naar Rusland om de schilderijen te bekijken. De Sovjetregering bleek de eerste verkoper in zijn loopbaan te zijn, die een prijs vroeg die hij niet wilde betalen. Het te investeren bedrag was te groot, dacht hij, vooral omdat Mellon de enige was die in aanmerking kwam om de schilderijen te kopen. En Mellon had de schilderijen niet gezien. Duveen vergenoegde zich met Mellon op de hoogte te stellen van de kostbare mogelijkheid. Na verscheiden jaren onderhandeld te hebben maakte Mellon in 1930 en 1931 gebruik van de inlichtingen. De firma Knoedler, die nog steeds voor hem op provisiebasis werkte, trad op als zijn agent. Mellon kocht eenentwintig Hermitage-schilderijen voor een bedrag van zeven millioen dollar. Voor de „Alba Madonna” van Rafael betaalde hij alleen al meer dan een millioen. Mellon’s stilzwijgen over deze aankoop evenaarde zijn stilzwijgen over wat dan ook. David E. Finley, Mellon’s rechterhand — later werd hij op Mellon’s verzoek benoemd tot directeur van de National Gallery —, heeft volgens de Saturday Evening Post gezegd: „Mellon wilde de transactie geheim houden tot het juiste moment voor het bekendmaken angebroken was. Hij vond het voor een Minister van Financiën waarschijnlijk niet de juiste politiek om millioenen te besteden voor de aankoop van zeldzame schilderijen, op een moment waarop de regering grote zorgen had over werkloosheid, bankfaillissementen en algemene economische narigheden.

Voor ieder ander zou Mellon's aankoop van de Hermitage-schilderijen een dodelijke klap geweest zijn, maar voor Duveen was het als het aanboren van een petroleumbron. Na de bekendmaking kwam een van zijn rivalen hem zijn innige deelneming betuigen. Verbaasd constateerde hij dat Duveen straalde van vreugde. „Mellon is er,” zei Duveen. „Hij is klaar voor *mij*.” Duveen was van mening dat een man, die zoveel geld betaalde voor schilderijen die hij nooit gezien had, een cliënt was van wie hij alles zou kunnen verdragen. Hij wist dat Mellon nooit meer een dergelijke transactie zou kunnen afsluiten zonder hem. Andere bronnen bestonden er niet. De zaak Hermitage bewees dat Mellon zaken wilde doen. En dat wilde Duveen ook. Toen hij Mellon met zijn aankoop feliciteerde, zei hij: „Deze schilderijen zijn prachtig. Maar mag ik u er op wijzen, meneer Mellon, dat u Duveenprijzen hebt betaald?” Finlay herinnert zich dat de schilderijen, toen zij eindelijk in Washington arriveerden, werden opgeborgen in een kluis van de Corcoran Gallery. In deze kluis placht Mellon zich, volgens Finlay, terug te trekken om te genieten van het samenzijn met meesterwerken als de *Alba Madonna* en *St. George en de Draak* (prijs 745.000 dollar) van Rafael, *De aanbidding van de wijzen van het Oosten* (prijs 838.350 dollar) van Botticelli, *De verkondiging* (prijs 503.010 dollar) van Jan van Eyck, en *Venus met een spiegel* van Titiaan. Dit laatste schilderij was een zo uitgesproken naakt, dat Mellon het niet in zijn woning had willen ophangen. Het kostte hem 544.320 dollar. Dat was een hoop geld voor een schilderij dat je niet in je huis wilde hebben, om nog maar niet te spreken van de onderhoudskosten van het gebouw waar je het wél wilde ophangen. Finlay zegt, dat Mellon een uitgesproken mening had over wat je in je huis kon ophangen; hij „hield niet van naakten noch van moderne schilderijen en hij zorgde er voor dat hij nooit religieuze schilderijen ophing in een vertrek, waar zijn vrienden zouden roken of drinken.” Zijn particulier museum moet onderhevig geweest zijn aan

dezelfde regels als die van de openbare musea tegen het einde van de 19de eeuw, waar mannen en vrouwen slechts op verschillende uren de Griekse beeldhouwwerken mochten bekijken.

Tijdens het begin van de dertiger jaren verkocht Duveen, die rustig voortging met zijn inblazingen over een nationaal museum, Mellon steeds meer schilderijen. Alles ging naar wens voor beide heren, totdat de Procureur-Generaal van de Verenigde Staten Mellon in het voorjaar van 1934 een briefje stuurde, waarin hij beweerde dat Mellon in 1931 niet genoeg inkomstenbelasting had betaald. Botweg deelde de regering Mellon mede, dat hij 3.089.000 dollar aan achterstallige belasting en boete betalen moest. Mellon betitelde de beschuldiging van de regering, dat hij de belasting ontdoken zou hebben, als „onbeschaamd, schandalig en onjuist.” In tegendeel, zo beweerde hij, hij had in feite in 1931 een teveel van 139.000 dollar aan belasting betaald. Ogenschijnlijk om terugbetaling van dit bedrag te verkrijgen, doch in werkelijkheid om zich schoon te wassen van de beschuldiging belastingfraude te hebben gepleegd, verzocht hij om gehoord te mogen worden door de Raad van Beroep inzake opgelegde belastingen in Washington. De zaak van de regering tegen Mellon was buitengewoon ingewikkeld. Reeds voor de zaak ten einde was besloeg het getuigenverslag tienduizend bladzijden. Mellon werd blootgesteld aan een spervuur van vragen, die de advocaten van de regering op hem afvuurden en zijn verdediging was soms zwakjes. Het verhoor was een kokende zee met rotsachtige eilandjes, waarop de advocaten van Mellon volgens de regering gecompliceerde en doorzichtige bouwwerken hadden opgetrokken: doolhoven van „gefingeerde transacties in aandelen” en „samenvloeiende maatschappijen.” Gelukkig voor Mellon kon de stormachtige zee van dit rechtsgeding worden teruggebracht tot een tamelijk beschutte en zonnige baai, waar zijn kunstcollectie, die hij van Duveen en anderen had gekocht, kalm rondzeilde. De kern van Mel-

lon's verdediging — een punt dat de regering klaarblijkelijk over het hoofd had gezien — werd gevormd door het feit, dat Mellon in 1931, zonder er over te praten, zonder er zelfs met de regering over te praten, een aantal schilderijen ter waarde van een bedrag van meer dan drie millioen dollar aan de Mellontrust had geschonken. De Mellontrust was een philanthropische instelling, die hij een jaar tevoren had opgericht. De regering stelde, dat de Mellontrust was opgericht met het doel de belasting te ontduiken, dat de schilderijen in Mellon's woning hingen en ontoegankelijk waren voor het publiek. (De schilderijen, die zich in de kluis van het Corcoran Museum bevonden, waren, zo mogelijk, nog ontoegankelijker!) Mellon antwoordde, dat, hoewel deze kunstwerken zich nog in een particuliere woning bevonden, hij reeds jaren van plan geweest was ze aan de staat ten geschenke te geven, zodra hij over voldoende kunstschaten zou beschikken om te kunnen beginnen met het inrichten van een nationaal museum, dat hij het Amerikaanse volk wilde schenken. Om te bewijzen dat Mellon dit plan reeds vóór 1931 had opgevat, riep de verdediging de hulp in van de man die deelgenoot in deze plannen was geweest: Duveen. Tijdens zijn verhoor als getuige omzeilde Duveen de spitvondigheden van de advocaten, de opdringerigheid van de ontvanger der belastingen en de begerigheid van de zeer rijken. Hij slaagde er in Mellon zijdelings in een gunstig daglicht te stellen. Hier was een regering die beweerde dat Mellon geprobeerd had haar op slinkse wijze drie millioen dollar te onthouden. Daar stond Duveen die bewijzen kon, dat Mellon reeds veel meer dan dat bedrag had besteed aan een object, dat hij volgens reeds voorbereide plannen wilde overdragen aan de regering, die hem verdacht van haar opgelicht te hebben. Of zoals Mellon's advocaat Frank J. Hogan het formuleerde: „God stelt de harten en de geesten van de mensen niet open voor dergelijke volkomen verschillende en tegenstrijdige ingevingen; het is onmogelijk om aan te nemen dat een man, die bezig is der-

gelijke edele plannen voor te bereiden, tegelijkertijd ver-
wikkeld is in een complot om zijn regering te benadelen.”
Duveen deelde de mening van God en Hogan ten opzichte
van de ondeelbaarheid van de menselijke natuur.

Duveen's advocaten, die hem in de loop der jaren door on-
telbare processen hadden moeten loodsen, hadden hem altijd
met wanhoop in hun harten als getuige zien optreden. Zelfs
in de rechtzaal kon hij zijn gewoonte om teveel te praten niet
bedwingen. Hoofdschuddend zagen zij hem naar Washington
vertrekken. Maar zelfs zij moesten later toegeven dat Duveen
zich bij deze gelegenheid van zijn beste zijde had laten zien.
De kleurrijke uitbundigheid van een Duveen, die fijnzinnige
figuren als Sir Osbert Sitwell en Sir Kenneth Clark — die mis-
schien genoeg hadden van hun eigen fijnzinnigheid en dank-
baar waren voor de kleurige uitspattingen van niet bewezen
generalisaties en ongekend levensgenot — tijdens dit proces
tot opperste verrukking bracht, nam iedereen die zich in de
overvolle rechtszaal bevond voor hem in, met uitzondering
van de advocaten van de tegenpartij. Duveen kwam de zaal
binnen met de zelfbewustheid van een populaire humorist,
die weet dat hij onweerstaanbaar grappig is. Hij sprak tot de
advocaten van de tegenpartij — die geleid werden door Robert
H. Jackson — met de inschikkelijkheid van een god, die vanaf
de Olympus spreekt tot brave, doch onhandige en verkeerd
ingelichte stervelingen. Duveen moet Jackson onmiddellijk
gezien hebben als een man die geen Duveens bezat en hij
begon dus meteen zijn ontwikkeling op een hoger plan te
brengen. Om hem enig inzicht in de materie te geven, begon
hij met het uitspreken van een uitvoerige inleiding tot de
Duveens van Mellon. „De verzameling van de ex-minister,”
zei hij tenslotte, „is de mooiste van het heelal.” Dit liet Jack-
son maar heel weinig ruimte, doch hij trachtte vanuit zijn
smalle basis tot een tegenaanval te komen. Klaarblijkelijk had
hij niet alleen in de belastingpapieren van Mellon, maar ook
in die van Duveen zitten neuzen, want zijn antwoord bestond

uit te vragen of het waar was dat Duveen's firma in de jaren 1930 en 1931 een verlies van 2.950.000 dollar geleden had. Medelijdend keek Duveen hem aan. „Tijdens de afgelopen vijftien jaren heb ik nog nooit gevraagd wat ik verdiend of verloren heb,” zei hij. „Dat interesseert mij absoluut niet.” Zelfs voor iemand die geen cliënt was legde Jackson een onwetendheid aan de dag ten opzichte van Duveens, die de kunsthandelaar tot in het diepst van zijn ziel schokte. Toch getroostte Duveen zich de moeite hem wat elementaire kennis van de waarde van schilderijen bij te brengen. Jackson informeerde naar de waarde van Van Eyck's *De verkondiging*. Verwijtend keek Duveen hem aan. Het was onmogelijk iemand die een dergelijke vraag stelde op een andere manier aan te kijken. „Misschien beseft u het niet,” zei hij, „doch er zijn maar drie kleine Van Eycks in Amerika. En die kan men niet vergelijken met de Van Eyck van meneer Mellon.” Hij complimenteerde Mellon met zijn zakelijke triomf dit schilderij voor slechts 503.010 dollar te hebben aangekocht. Het was een miljoen waard, zei hij, en hij voegde er aan toe: „Nog sterker, ik wil er onmiddellijk 750.000 dollar voor betalen.” Men informeerde naar de *Cowper Madonna* van Rafael, een schilderij dat hij Mellon had verkocht. Dit bleek eveneens een zakelijke triomf van Mellon te zijn. Hij had het Duveen ontfutseld voor 836.000 dollar. „Ik vond de prijs erg laag. Meneer Mellon vond de prijs erg hoog. Op zekere dag na de lunch stemde ik toe,” zei Duveen, op de openhartige toon van een man die bereid was een nederlaag te erkennen. Hij glimlachte tegen Mellon om te tonen dat hij geen wrok jegens hem koesterde. Mellon beantwoordde zijn glimlach met een knikje.

Jackson bleef stijf en strak volhouden en Duveen moest doorgaan met hem de les te lezen. De rijksadvocaat trachtte Duveen te bewegen toe te geven dat kunstwerken aan grote waardeschommelingen onderhevig waren. Duveen trachtte de advocaat het gebied binnen te leiden, waar hijzelf heer en

meester was. Leonardo da Vinci, Michel Angelo, Rafael, Perugino, Van Eyck, Titiaan en Rembrandt waren allemaal grote mannen, zo zei Duveen, „want alleen grote mannen kunnen grote kunstenaars worden.” En, zo verklaarde hij, de prijs van hun werken houdt gelijke tred met hun grootheid. Geslagen, maar nog niet verslagen, vroeg Jackson: „Is het desondanks niet waar dat kunstwerken aan grote prijsschommelingen onderhevig zijn?” Duveen, gedwongen om uit hogere regionen naar de lager gelegen gebieden af te dalen, begon vaderlijk te worden. „Luister nu eens, m'n jongen,” zei hij, „kunstwerken dalen en stijgen niet in prijs, zoals oud ijzer of koperen platen of tinmijnen. Ze hebben een waarde en dat is alles.” Hij voegde er aan toe, dat hij niet op certificaten behoefde te steunen om de echtheid van zijn schilderijen te bewijzen. Het publiek lachte. „Ik heb certificaten ontvangen van keizers en koningen,” vervolgde Duveen, „maar gewoonlijk kom ik dan tot de ontdekking dat het schilderij in kwestie niet deugt. Mijn cliënten gaan alleen maar op mijn woord af, omdat zij jarenlang zaken met mij hebben gedaan.” Weer glimlachte hij tegen de beklagde, die jaren lang zaken met hem had gedaan en die hem weer met een knikje beloonde.

Toen het werkelijk hard om hard begon te gaan en Jackson probeerde te bewijzen, dat Mellon zijn instituut had gesticht met de bedoeling de belasting te ontduiken en dat hij nooit van plan was geweest het publiek van zijn kunstverzameling te laten genieten, verklaarde Duveen dat Mellon reeds in 1928 met hem had gesproken over het bouwen van een nationaal museum om de kunstschaten onder te brengen, die hij — Duveen — voor hem samenbracht. Hij had Mellon in kennis gebracht met een „bekend architect”, die ruwe schetsen had gemaakt voor het ontwerp van het bouwwerk, schetsen die hij nog in zijn bezit had. Jackson probeerde Duveen's beschrijving van zijn gesprekken met Mellon over het te bouwen museum te onderbreken, maar het viel niet mee om Duveen

in de rede te vallen als hij goed op stoom was. Hij ging door met het beschrijven van de besprekingen en de plannen. Niet alleen had hij met Mellon over de plannen gesproken en hem in contact gebracht met een architect, maar bovendien had hij Mellon geadviseerd waar hij het museum in Washington moest laten bouwen. Hogan stelde hem een vraag met betrekking tot de plaats. Jackson wilde er niet meer over horen, maar Duveen zorgde dat hij er nog meer over te horen kreeg. „O, ja, het bouwterrein is gekozen,” zei Duveen. „In de buurt van de obelisk bij de vijver.” Deze vaardigheid in het verplaatsen van het Washington Monument naar de woestijn en het water, waarin het zich weerspiegeld zag, naar het Engelse platteland, deed de toehoorders brullen van het lachen. De parketwachters moesten de orde herstellen.

Duveen ging door en de zaak ook. Mensen, die de verhoren beroepshalve hebben bijgewoond, hebben beweerd dat het er bij momenten zeer slecht heeft uitgezien voor Mellon, maar dat Duveen's verklaringen veel hebben bijgedragen tot het doen opklaren van de sinistere atmosfeer, die de zaak omgaf. Op dramatische wijze kwamen Duveen's schilderijen – waarvan hij altijd tot zijn cliënten had gezegd dat ze goedkoop waren, hoeveel ze er ook voor betaalden – en zelfs die van de firma Knoedler, Mellon in zijn moeilijke uren te hulp. De Raad van Beroep zuiverde hem tenslotte van de beschuldigingen van de regering inzake belastingfraude. De Raad nam aan dat Mellon en Duveen alleen maar uit philanthropische overwegingen hadden gehandeld. De Oude Meesters hadden getoond ook in deze tijd betrouwbare vrienden te zijn.

Na de belastingaffaire in Washington stond Duveen stevig in zijn schoenen; de idee van het stichten van de National Gallery was aan de openbaarheid prijsgegeven; Mellon kon nu moeilijk meer terugkrabbelen. Duveen's enige probleem bestond er nu nog uit Mellon de kunstschaten te verschaffen, die deze, zoals hij verklaard had, nodig had om te kunnen

beginnen met het inrichten van een nationaal museum. In 1936 besloot Duveen, voor de tweede maal tijdens zijn transacties met Mellon, om een appartement te huren dat onder de vertrekken van Mellon gelegen was. In Washington deze keer. Later heeft hij verteld, dat hij op een goede dag tot Mellon heeft gezegd: „Wij worden ouder – u en ik. Wij horen niet meer heen en weer te rennen. Ik heb mooie dingen voor u, dingen die u hebben moet. Dingen die ik speciaal voor u bij elkaar gezocht heb. U hoeft niet aldoor naar New York te reizen om ze te zien; ik heb niet meer voldoende energie om aldoor naar Washington te reizen. Ik zal de zaak zo arrangeren, dat u die dingen elk ogenblik op uw gemak kunt gaan bekijken.” En zinspelend op de National Gallery voegde hij er aan toe: „Natuurlijk zijn die dingen eigenlijk niet van ons. Ze behoren aan het volk.” Mellon woonde in een flatgebouw in Washington. Duveen deed een beroep op de familie, die beneden Mellon woonde, om hem de huur over te laten nemen en bracht daarna de prachtige dingen, die het volk toebehoorden, over naar de flat. Het resultaat was schitterend en erg duur. Duveen stelde een huisbewaarder en een aantal bewakers aan, gaf Mellon de sleutel en keerde naar New York terug.

Terwijl hij in New York zat te wachten tot de zwijgende potentaat een besluit zou nemen en zou gaan spreken, besloot Duveen, bij wijze van tijdverdrijf, een grapje uit te halen ten koste van een potentaat, die men geen zwijger kon noemen: Adolf Hitler. Duveen was de opvatting toegedaan dat Duitse kunst, met uitzondering van Holbein en Dürer, grof en smakeloos was. Sprekende over Duitse schilderijen kreeg hij herhaaldelijk de gelegenheid zijn geliefkoosd bijvoegelijk naamwoord voor een schilderij dat hij niet mooi vond te gebruiken – „vulgair”. Hitler’s waardering voor kunst had een sterke nationalistische inslag; hij bejammerde het feit dat men in vele musea en particuliere verzamelingen een groot aantal schilderijen van oude Duitse meesters vervangen had door

decadente Italianen. Duveen deed zijn uiterste best om te zorgen dat Hitler's wensen vervuld werden. Onder de dekmantel van een onvervalst Arische Engelse firma — een firma die op haar beurt weer een even smetteloze Nederlandse firma inschakelde — verschaftte Duveen het kapitaal voor een grootscheepse en langdurige operatie, waarbij een groot aantal oude Duitse schilderijen, die goedkoop te krijgen waren, naar Duitsland werden overgeheveld in ruil voor de decadente Italianen. Op deze wijze slaagde hij erin om de wanden van het Kaiser Friedrich Museum in Berlijn en van de Alte Pinakothek in München — om maar enkele van de belangrijkste Duitse musea te noemen — te ontlasten van sommige van de fraaiste uitingen van Italiaanse kunst — zoals een Duccio di Buoninsegna, een Fra Filippo Lippi, een Rafael, e.a. — en deze over te brengen naar de wanden van de originele Duveencliënten.

Onderwijl bleef Duveen voeling houden met de huisbewaarder in Washington. De huisbewaarder vertelde leuke dingen over zijn bovenbuurman, die soms gehuld in een kamerjas en op pantoffels zijn eigen vertrekken verliet om zich naar de weelderige appartementen van Duveen te begeven. Soms, zo rapporteerde de huisbewaarder, vond Mellon het zelfs prettiger zijn bezoekers in Duveen's woning te ontvangen, dan in de zijne. Langzamerhand moet Mellon het gevoel hebben gekregen, dat hij de eigenaar was van de schilderijen die hij zijn vrienden in Duveen's huis toonde. Het moment brak aan waarop hij meende niet verder te kunnen gaan met het leiden van een dubbelleven. Hij liet Duveen komen en kocht de inhoud van het gehele appartement. Dit vormde de grootste transactie, die ooit in de wereld van de kunst tot stand was gekomen. Duveen had de Sovjetregering verre overtroffen. De Sovjetregering had 21 schilderijen verkocht; Duveen verkocht er 42. Mellon had de Sovjetregering zeven millioen dollar betaald; hij betaalde Duveen eenentwintig millioen dollar. Voor het eerst van zijn leven beschikte Mellon niet over

voldoende contant geld. Hij betaalde Duveen met effecten. Deze transactie stelde Duveen in staat het crediet van 1.200.000 pond sterling, dat zijn bank in Londen hem reeds gedurende een periode van dertig jaren had verleend, te liquideren en de toekomst van zijn vrouw en dochter financieel te verzekeren. De transactie was een prachtig staaltje van koopmanschap, doch vertegenwoordigde tevens een mischien nog prachtiger staaltje van verzamelen. Tenslotte had de Sovjetregering de Hermitage-verzameling geërfd van een regering, die veel langer schilderijen had verzameld dan Duveen. De agenten van Catharina de Grote hadden vele van de Hermitage-schilderijen meegebracht van hun tochten naar Engeland, Vlaanderen en Holland in het begin van de 18e eeuw; Nicolaas I en de Alexanders hadden de verzameling in de 19de eeuw verder uitgebreid. Daar Duveen kans zag het grootste gedeelte van de Mellon-collectie — en daarnaast nog een groot deel van vele andere collecties — gedurende één mensenleeftijd bijeen te krijgen, zou men kunnen zeggen dat hij de grootste verzamelaar uit de geschiedenis is geweest.

Enkele maanden nadat Duveen Mellon het appartement in Washington had verkocht, schreef Mellon een briefje aan President Roosevelt en bood hem, als een geschenk aan de natie, een te bouwen nationaal museum aan, en tevens zijn gehele kunstverzameling en een fonds van vijf millioen dollar. Zodra de President en de volksvertegenwoordiging het geschenk in 1937 officieel namens het Amerikaanse volk hadden geaccepteerd — sindsdien hebben negentien millioen Amerikanen het museum bezocht — gaf Duveen Pope, de architect wiens naam tijdens het proces niet werd genoemd, opdracht uitvoeriger plannen uit te werken. Nadat Duveen het ontwerp had goedgekeurd, werd het aan Mellon voorgelegd. Bij het ontwerpen van de National Gallery was Duveen even kieskeurig als bij het inrichten van het appartement dat hij Mellon verkocht. Hij had een vooroordeel tegen kalksteen. Kalksteen vond hij afschuwelijk. Kalksteen vond hij vuil.

Mellon had zich echter in het hoofd gezet de Gallery op te trekken uit kalksteen. Reeds eerder had hij een opmerkelijke voorliefde voor kalksteen aan de dag gelegd. President Coolidge had Mellon de leiding gegeven van een bouwplan voor het district Columbia en Mellon had het ene regeringsgebouw na het andere laten bouwen van kalksteen. „Drie Presidenten hebben onder Mellon gediend,” heeft Senator Norris eens gezegd. Doch in tegenstelling met Harding, Coolidge en Hoover, weigerde Duveen onder Mellon te dienen. Hij wenste niet dat de National Gallery, waaraan hij zoveel aandacht had geschonken en die vele van de beste Duveens tussen haar muren zou krijgen, er uit zou komen te zien als de Mellon National Bank in Pittsburgh. Hij belegde een bespreking met Mellon en Pope en prees marmer aan. Pope zei dat marmer op zijn minst vijf millioen dollar duurder zou zijn. Mellon zei, dat dit veel te duur was; kalksteen was goed genoeg. Tenslotte had hij het district Columbia ook herbouwd met kalksteen. Duveen zei dat wat goed genoeg was voor het district Columbia, daarom nog niet goed genoeg was voor zijn en Mellon's schilderijen. Hij stelde voor om een autoritje door de stad te gaan maken. Tijdens het ritje wees hij Mellon voorbeelden aan van glorierijke bouwwerken. Ze waren opgetrokken uit kalksteen en zagen er vies en vuil uit. Dat zei Duveen tenminste. En steeds bleef Duveen maar marmer verkopen alsof hij marmer verkocht. Mellon bezweek. „Bedankt voor het ritje,” zei hij. „Het is het duurste ritje van mijn leven geweest.”

Zodra Duveen Mellon er van overtuigd had, dat marmer het enige materiaal was dat in aanmerking kwam voor een gebouw dat Duveens onderdak moest verlenen, eiste Mellon voor zich het recht op het *soort* marmer te kiezen. Duveen gaf hem zijn zin. Mellon koos Tennessee-marmer, omdat dit was, zoals hijzelf: onopvallend en eenvoudig. Hij koos het omdat het niet op marmer leek. Ook hier wees zijn keuze misschien op zijn voorkeur voor stilzwijgen; hij wenste niet dat

het marmer zou bekennen dat het marmer was. Hij stuitte echter op moeilijkheden. Het was midden in de crisistijd en de marmerlieden deden zeer weinig. Ze werden echter uit hun winterslaap gewekt. Mellon's grote order blies hun nieuw leven in. Zij zetten zich aan de taak de grootste hoeveelheid Tennessee-marmer, die ooit in één keer besteld was, af te leveren. Toen het in Washington aankwam, bleek het een grote variatie in kleur te vertonen, van fel rose tot zacht rose. Toen men een proefmuur optrok, zag hij er uit alsof hij de rode hond had. Wat het bouwen tenslotte zo ontzaggelijk kostbaar maakte, was het besluit, dat men, om te voorkomen dat het hele geval een idiote aanblik zou bieden, het donkere marmer onder zou plaatsen en dan geleidelijk met lichtere soorten naar boven zou gaan werken, zodat de muren geen krankzinnige kleurschakeringen zouden gaan vertonen. Dit betekende dat men bij voorbaat moest vaststellen waar elk blok geplaatst zou worden. Na verloop van enkele jaren verdwenen de kleurschakeringen echter volkomen; men had zich de moeite en de kosten van het op kleur aanbrengen van de blokken kunnen besparen.

„Waarom heb je zoveel drukte over dat marmer gemaakt?” heeft iemand Duveen eens gevraagd. „Wat maakt het voor jou uit? Bovendien heeft Mellon nu vijf miljoen minder om bij jou te besteden.”

„Ik heb nog meer cliënten dan Mellon alleen,” antwoordde Duveen, op een toon alsof hij iets moest uitleggen dat vanzelfsprekend was. „Zij willen *hun* schilderijen ook in de National Gallery hebben. Op hen maakt marmer indruk.” De belangrijkste van de cliënten, die Duveen op het oog had, was Kress.

Tijdens het beschrijven van de geschiedenis van de National Gallery merkte de hoofdconservator John Walker kortgeleden op:

De National Gallery was ontworpen met het doel 200 are expositieruimte te verkrijgen en de oorspronkelijke

collectie van Mellon bestond uit 132 kunstwerken. Het spreekt vanzelf dat hij op een grotere dichtheid rekende, dan minder dan één per 100 m². Hij bezat de volstrekte overtuiging, dat de schoonheid van het nieuwe gebouw een onweerstaanbare aantrekkingskracht op andere verzamelingen zou uitoefenen.

Duveen zowel als Mellon waren er op gesteld de dichtheid op te voeren en de aantrekkingskracht te versterken. Een vriend van Mellon heeft eens gezegd: „Mellon zat opgescheept met een museum van zes straten lang en beschikte over juist voldoende schilderijen voor een flat van behoorlijke afmetingen.” Duveen verleende loyaal zijn medewerking. Dit kwam bijvoorbeeld tot uiting, toen het feit dat Mellon niet van beeldhouwwerk hield nadelen met zich mee bracht. Het was Mellon's wens dat de National Gallery in Washington zou worden ingericht op de wijze van de National Gallery in Londen, die Mellon erg dierbaar was en die geen beeldhouwwerk bevatte. Nu was het zo dat Pope, voor wie Duveen een even grote bewondering koesterde als Mellon voor de National Gallery in Londen, de Gallery in Washington had ontworpen met prachtige ruime hallen voor het opstellen van beeldhouwwerken. De ruimte voor het beeldhouwwerk was zo goed als leeg; met betrekking tot het beeldhouwwerk was het dichtheidscijfer ongeveer nul. Doch Duveen bracht uitkomst. Gelukkigerwijze bevonden zich in de Dreyfuscollectie, die hij in 1930 had gekocht, een groot aantal prachtige beeldhouwwerken. Nu hij zich enerzijds voor een architectonisch fait accompli gesteld zag — ruimte, ontworpen voor beeldhouwwerk, zonder beeldhouwwerk — en anderzijds te maken had met Duveen, die over een overvloed van beeldhouwwerken beschikte, zette Mellon zijn vooroordeel tegen beeldhouwwerk opzij en stond Duveen toe de gapende ruimtes gedeeltelijk te vullen. Weer een voorbeeld van Duveen's uitstekend georganiseerde toevalligheden.

Duveen was ongeëvenaard meester in de kunst van het tegen elkaar uitspelen van rivalen. Deze kunst had hij in het begin beoefend met Morgan, Frick, de Wideners en Rockefeller; later had hij Bache, Goldman, Hearst en mindere goden duidelijk gemaakt, dat zij fortuinlijk waren om zaken te mogen doen met een man, die zo vriendelijk was hen te ontvangen, terwijl hij zich even goed in het gezelschap van reuzen als Mellon had kunnen verheugen. De National Gallery bood hem een prachtige gelegenheid de strijd om zijn gunsten tussen de eigenlijke reuzen aan te wakkeren. De Gallery stelde hem in staat de rivaliteit onsterfelijk te maken. Hij kreeg de kans de rivaliteit op koortshitte te houden, zelfs als een van de rivalen gestorven was. Kress wilde geen zaken met Duveen doen, totdat Mellon gestorven was. Hij meende dat het geen zin had, omdat Mellon in Duveen's ogen toch altijd nummer één zou blijven. Mellon stierf in Augustus 1937 en korte tijd daarna slaagde Duveen er in Kress te overtuigen van het feit, dat zijn minderwaardigheidscomplex geen reden van bestaan meer had: de mogelijkheid stond voor hem open om zichzelf tot nummer één te promoveren. Het dichtheidscijfer van minder dan één per 100 m² bestond nog steeds; met assistentie van Duveen zou Kress dit sterk kunnen verbeteren. Men zou Duveen de alleen-uitvoerder van een belangrijke culturele wet kunnen noemen. Alles werkte in het voordeel van Duveen; zelfs Mellon's bescheidenheid, die hem er van had weerhouden de Gallery zijn naam te geven. Mellon geloofde niet in de waarde van een dergelijke persoonlijke fanfare; tegen een vriend heeft hij eens gezegd, dat hoewel het Smithsonian Instituut genoemd was naar James Smithson, zo goed als niemand nu nog wist wie Smithson was. Misschien was Mellon's weigering om zijn naam aan de Gallery te schenken ook alweer een uitvloeisel van zijn principe van zwijgzaamheid. Maar wat ook de reden mocht zijn, voor Duveen was de naamloosheid een grote steun. Kress had zoveel kunstwerken gekocht, dat hij niet wist waar hij alles plaatsen moest

en al plannen had gemaakt om zelf een museum te laten bouwen. Hij had zelfs reeds grond gereserveerd in New York. Maar de National Gallery, die immers nationaal bezit was, beviel hem beter. En de naamloosheid van het marmeren gebouw in de Constitution Avenue gaf Duveen een betere gelegenheid Kress *zijn* kans te bieden.

Duveen had Kress reeds acht jaren gekend en gewacht en gewacht, terwijl Kress bezig was rond te hantieren en van andere kunsthandelaren kocht. Het geduld dat Duveen ontwikkeld had tijdens het wachten op Mellon kwam hem nu goed van pas. Duveen wist altijd nauwkeurig op welk moment hij moest toeslaan. „Kress is nog niet klaar voor mij; hij moet eerst nog een paar fouten maken,” zei hij. Kress maakte de fouten. Duveen had de idee gekregen, dat hij door iemand toe te staan zaken met hem te doen, deze persoon daarmee een ridderslag gaf. Het was een hoge eer, die vergeleken kon worden met de uitnodiging van Buckingham Palace thee te komen drinken. Hij wachtte tot het waarnemingsvermogen van Kress voldoende gerijpt zou zijn. Toen hij dacht dat het zover was ging hij tot de aanval over. „U laat de hele National Gallery toch niet aan Mellon over, meneer Kress?” vroeg hij. Kress, die meteen voelde dat Mellon zijn onsterfelijkheid in gevaar bracht, begreep wat hij bedoelde.

Het is een speling van het aardrijkskundige lot, dat de drie grootste bazaar-magnaten — Kress, S. S. Kresge en F. W. Woolworth — hun loopbaan in het oosten van Pensylvanië begonnen zijn. Woolworth zag het levenslicht in New York, doch ging op jeugdige leeftijd naar Pensylvanië. Kress, een van de weinige cliënten van Duveen die hem overleefd hebben, kwam in 1863 in Cherryville in Pensylvanië ter wereld. Hij was van Nederlands-Amerikaanse afkomst en werd grootgebracht onder vrij moeilijke omstandigheden. Zelf heeft hij zijn fortuin gemaakt. Hij is nooit getrouwd geweest; en heeft zijn leven gewijd aan zijn bazaars, aan het verzamelen van kunstschaten en aan het behouden van zijn gezondheid.

Hij heeft zoveel filialen, die over een zo groot gebied verspreid liggen, dat hij gedurende een periode van elf jaar, terwijl hij zijn inspectiereizen maakte, nooit twee nachten in hetzelfde bed heeft geslapen. Zijn zwaarmoedigheid, die hem lang geplaagd heeft, is misschien een gevolg van de primitieve nachtverblijven, waarmee hij in de stadjes en dorpen, die hij bezocht, genoegen moest nemen. Zijn zorgen over gebrek aan zindelijkheid en behoorlijk klaargemaakt voedsel brachten hem er tijdens de eerste Wereldoorlog toe te verhuizen naar een drietal kamers in een ziekenhuis in New York. Hij nam aan dat het eten daar in elk geval op een zindelijke manier bereid zou zijn en bleef er anderhalf jaar wonen.

Kress heeft een bijzonder eenzaam leven geleid. Hij is nu 84 jaar oud en bedlegerig. Hij ontvangt niemand, met uitzondering van zijn 74-jarige broer Rush, zijn dokters en verpleegsters, en experts op kunstgebied. Hij heeft langer dan dertig jaar in New York gewoond, maar zelfs toen hij nog gezond was kende hij er bijna niemand en niemand kende hem. Behalve voor het verzamelen van kunst had hij een hartstocht voor reizen, doch hij ging er zich niet rechtstreeks aan te buiten. Als hij naar het buitenland ging, dan was het om schilderijen te bekijken. Anders zag hij zo goed als niets. Thuis bestond zijn voornaamste ontspanning uit het bevredigen van zijn reislust door middel van de reisverhalen van Burton Holmes. Hij kreeg nooit genoeg van het kijken naar lantaarnplaatjes van Holmes en zijn lezingenhonger was onverzadigbaar. Hij liet zijn secretaris een plakboek maken van alle programma's en alle toegangkaartjes, zodat hij een blijvend logboek van zijn reizen zou hebben. Zijn hartstocht was vaak een bezoekje voor de kleine kring van mensen, die hij aanspoorde hem te vergezellen. „Hij had een oceaanstomer kunnen huren en hij had overal heen kunnen gaan,” heeft een van hen eens triest opgemerkt, „maar hij gaf er de voorkeur aan zijn reizen in de Carnegie Hall te maken.”

Zijn zuinigheid ging zover — zoals dat met veel rijke

mensen het geval is — dat hij zelfs bang was om kleine bedragen uit te geven, maar zijn plezier in sjacheren heeft het in elk geval één keer gewonnen van zijn zuinigheid. Terwijl hij op het terrasje van een Italiaans café zat uit te rusten, kwam er een Turkse venter voorbij, die bijna bezweek onder een last van tafelkleden en omslagdoeken. Kress riep hem bij zich en vroeg hem wat hij voor een dozijn omslagdoeken betalen moest. De venter gaf hem de prijs op. „En hoeveel kosten een half dozijn omslagdoeken en een half dozijn tafelkleden?” vroeg Kress. De venter krabde zich op het hoofd en noemde een prijs. Kress kwam onder de betovering van de verschillende mogelijkheden en bereidde zich voor op een gezellige ingewikkelde sjacherpartij. Een gros tafelkleden en een gros omslagdoeken bieden, als men de moeite neemt ze te bestuderen, prachtige kansen in die richting en Kress nam de moeite. Hij bestudeerde het geval, tot de Turk begon te zweten van inspanning bij zijn pogingen prijzen te noemen die hem voor een bankroet zouden behoeden; hij kreeg aanvallen van besluiteloosheid; zijn zenuwen waren niet bestand tegen de folteringen van snelle herberekeningen en schattingen. Tenslotte verloor hij ieder contact met de werkelijkheid. Kress amuseerde zich kostelijk. Eindelijk vroeg de sjachervirtuoos langs zijn neus weg wat de hele boel zou moeten kosten. De venter herstelde zich plotseling, noemde snel een bedrag en wierp Kress zijn hele voorraad in de schoot. En Kress, die niet wist hoe hij hierop moest antwoorden, betaalde hem. De venter constateerde dat hij los was en wandelde weg, terwijl Kress zich realiseerde dat hij heer en meester was over een gros tafelkleden en een onnoemelijk groot aantal omslagdoeken. Er is iets in de natuur van Kress, dat het hem onmogelijk maakt een gros van wat dan ook te weerstaan. Hij stuurde zijn nieuw verworven voorraad naar zijn pakhuis in New York, waar de goederen nog steeds opgeslagen liggen.

Gedurende zijn eeuwig gesjacher met Duveen over partijen schilderijen en allerlei kunstvoorwerpen probeerde Kress zijn

tegenpartij in de war te brengen met snelle wijzigingen, zoals hij dat ook met de Turk gedaan had. (Wat kost de Houdon zonder de negen schilderijen? En wat moeten de negen schilderijen zonder de Houdon kosten?). Doch Duveen beheerste de situatie beter dan de Turk en ook beter dan Kress. Kress bereidde zich zorgvuldig voor op elk onderhoud met Duveen. Zoals alle grote cliënten was hij een langzaam prater en een langzame besluiter. Alle schilderijen die hij in overweging nam liet hij fotograferen. De foto's bestudeerde hij eindeloos. Jaar na jaar ging hij naar Europa en maakte een tocht langs de musea. Eeuwig en altijd stelde hij een ieder, wiens mening hij waardeerde, vragen over schilderijen die hij misschien zou kopen. „Waarom is dit schilderij zo goed?” vroeg hij dan. „Waarom is het beter dan het schilderij van dezelfde schilder, dat die-en-die in zijn bezit heeft? Waarom is het zo kostbaar? Ik heb gehoord dat het bijgeschilderd is. Welk stuk is bijgeschilderd? Is die wolk in de linkerbovenhoek bijgeschilderd of is dat de oorspronkelijke wolk? Hoe staat het met die zwevende engel in de rechterbovenhoek? Is die bijgeschilderd? Betaal ik met al dat bijgeschilder niet te veel?” Onafgebroken zette hij het verhoor voort. Niet alleen in de musea, maar ook in zijn woning en gedurende wandelingen en op schepen. Duveen nam met dit alles genoegen. Hij nam ook genoegen met een andere karaktertrek van zijn cliënt: met diens uitzonderlijke behoedzaamheid. Op zekere dag zei Duveen tot hem (om bij Kress elk wantrouwen, dat Mellon hoewel niet meer aanwezig bij hem toch nog altijd nummer één zou zijn, weg te nemen): „U hebt de bergketens. Mellon heeft de pieken.” Duveen zou even rustig tegen Mellon, indien deze nog in leven was geweest, gezegd hebben: „Kress heeft de bergketens. U hebt de pieken.” Duveen was een meester in het maken van dubbelzinnige complimentjes.

De man die Duveen's zelfbeheersing het hevigst op de proef gesteld heeft is Kress geweest. Tijdens het Kerstseizoen van 1938 zondigde Kress tegen een van Duveen's strengste prin-

cipes. Duveen behandelde zijn schilderijen als een jaloerse Pasja zijn vrouwen en had altijd geweigerd ze in het publiek te ontsluiten; gedurende zijn leven is er voor de ramen van zijn Ministerie van Marine nooit een Duveen te zien geweest, zelfs al was het een copie van een bouwwerk, dat ontworpen was door Jacques-Ange Gabriel, de gevierde architect van Lodewijk XV. Als men een Duveen wilde bekijken, dan kon men dat niet door alleen maar een wandeling over Fifth Avenue te maken. Men moest doordringen tot de schuilhoeken van de harem en dat viel niet mee. Op zijn wandelingen door de straten van New York — in het bijzonder door Fifty Seventh Street — keek Duveen altijd uit naar niet-Duveens, die hij als vervalsingen kon ontmaskeren. Terwijl hij op zekere dag over Fifth Avenue wandelde en de hoek van Thirty-ninth Street had bereikt, viel zijn oog op een schilderij in een etalage. Ongelovig bleef hij staan kijken. Hij voelde geen behoefte om het te ontmaskeren. Het schilderij was een Duveen. Het was de prachtigste en duurste — zowel wat de prijs betrof als uit gevoelsoverwegingen — van alle Duveens. Het was *De aanbidding van de herders*, het schilderij dat Berenson een jeugdwerk van Titiaan had genoemd, maar dat Duveen als een Giorgione aan Kress verkocht had. Dit schilderij had Duveen de vriendschap en de waardevolle medewerking op zakelijk gebied van Berenson gekost. Hij had Kress overtuigd van het feit dat hij door het te kopen de kortste weg binnendoor naar de onsterfelijkheid nam, terwijl het tegelijkertijd een snelle sprint naar de eerste plaats in de National Gallery, betekende, waarbij hij zijn overleden rivaal Mellon achter zich liet. Dit geschenk aan de National Gallery was nog steeds een goed bewaard geheim. En daar stond dat prachtige meesterwerk nu volkomen naakt voor het raam van een gebouw, dat ontworpen was door een architect, die niet alleen geen Fransman was, maar die voor zover het Duveen betrof zelfs niet bestond. Het staarde Duveen aan vanuit de etalage van de goedkope Kress-bazaar en het diende

om het publiek te lokken dat zijn kerstinkopen deed. Het diende als een flonkerende plaatsvervanger voor haarnetjes, spel-denkussens en zeepbakjes.

Duveen moest deze vernedering slikken, zoals hij in zijn transacties met Kress reeds zoveel andere dingen had moeten slikken. En ondanks alles heeft hij tegen het eind van zijn leven, toen hij een overzicht maakte van alles wat hij bereikt had, gezegd: „Ik dacht dat ik met de zaken, die ik met Mellon heb gedaan, het toppunt van mijn fortuinlijkheid bereikt had. Maar de zaken met Kress deden de beker overlopen.” Kress was de grootste cliënt uit Duveen's gehele loopbaan, zelfs al heeft hij alles gekocht — tijdens een aanval van hevige koopwoede — in de laatste twee jaren van Duveen's leven. Voor Duveen stierf had hij Kress in een positie gebracht, van waaruit deze kon beginnen aan de nek-aan-nek race met Mellon. Hij had hem inderdaad nummer één laten worden.

De verkoop aan Kress van een gedeelte van de verzameling van de bankier Henry Goldman — van Goldman, Sachs — illustreert op ondubbelzinnige wijze, hoe deze mannen, die bekend stonden als de scherpzinnigste financiers uit de geschiedenis en die zuinig waren uit instinct, tijdens hun transacties, met Duveen alle voorzichtigheid lieten varen. Op 79-jarige leeftijd besloot Goldman, die blind geworden was, zijn schilderijen te verkopen. Hij liet een adviseur van Kress komen en vroeg hem of Kress zijn schilderijen wilde kopen. De adviseur van Kress antwoordde, dat hij dit misschien wel zou willen, maar dat hij nooit iets overhaastig deed. „Dat zal hij deze keer dan wel moeten doen,” antwoordde Goldman. „Ik wil vanmiddag zijn beslissing hebben.” De adviseur ging naar Kress en vertelde hem dat Goldman zijn schilderijen wilde verkopen. „Is-ie-blut?” vroeg Kress, omdat dit de enige reden voor het verkopen van een schilderij was, die hij zich kon indenken. Hij kreeg te horen dat het aanbod in geen enkel opzicht verband hield met Goldman's credietwaardig-

heid. „Hou Goldman aan het lijntje,” zei Kress, zoals gewoonlijk. Zijn adviseur raadde hem ten sterkste aan de verzameling te kopen en onmiddellijk met de onderhandelingen te beginnen.” „Hou hem aan het lijntje,” herhaalde Kress. Toen de adviseur Goldman telefoneerde om hem aan het lijntje te houden, was het al te laat. Duveen had de schilderijen teruggekocht. Dit bericht bereikte Kress en het resultaat was verrassend. Een verzameling die Duveen toebehoorde was niet de verzameling die Goldman toebehoord had, zelfs al was het dezelfde verzameling. Hij verzocht zijn vriend een afspraak voor hem te maken om de schilderijen te bekijken. De adviseur beloofde dit, maar gaf Kress de raad goed uit zijn ogen te kijken, omdat een van de schilderijen zo ingrijpend gerestaureerd was, dat hij niet dacht dat het nog veel waarde had, zelfs als het echt was en ook dat was niet zeker. Het bekijken vond plaats in de woning van Kress. Duveen stelde Goldman's meesterwerken aan Kress voor en wachtte met het twijfelachtige schilderij tot het laatst. Meegesleept door zijn eigen geestdrift voor het doek stapte Duveen van zijn normale aanprijzingen af en ging over tot het uitspreken van een uitbundige lofrede. Dit schilderij, zo herinnerde hij zich, had Goldman (waarschijnlijk zelf ook een uitbundig mens) diep religieuze gevoelens geschonken, toen hij het voor de eerste maal zag. En toen hij het tenslotte gekocht had, toen het eindelijk in zijn woning hing en hij wist dat hij het altijd bij zich zou hebben, kon hij van opwinding niet slapen. Dit maakte op Kress, die toch al aan slapeloosheid leed, absoluut geen indruk. „*Waarom* is het zo'n schitterend schilderij?” vroeg hij. Deze nuchtere vraag deed Duveen de das om. Hij was zo gewend dat zijn beweringen geaccepteerd werden, dat hij alleen maar kon herhalen, dat de schoonheid van het schilderij het menselijk uitdrukingsvermogen te boven ging. Kress herhaalde zijn vraag: „*Waarom* is het zo'n prachtig schilderij?” Duveen gaf nog een ontwijkend antwoord en daar bleef het voorlopig bij. Kress ging met zijn adviseur een

wandeling maken om de zaak te bespreken. Tijdens het gesprek wijzigde Kress zijn methode en vroeg: „Waarom beweert jij dat het schilderij niet prachtig is?” De adviseur gaf de volgende reden op: Wat het schilderij vroeger ook geweest mocht zijn, het was nu grotendeels het werk van een restaurateur! Maar Kress — in het bijzijn van Duveen een twijfelaar — toonde zich een ware gelovige in het bijzijn van zijn adviseur, die omdat hij een betaald adviseur was, zich vanzelfsprekend in de positie bevond van iemand die tegengesproken kon worden. Een verzamelaar, die zijn hart op een schilderij gezet heeft, voelt zich geprikkeld als zijn beroepsadviseur hem ontmoedigt. Bij deze gelegenheid bracht hij een zware batterij van argumenten naar voren. „En bovendien,” zei hij tenslotte, „Goldman *bezat* het schilderij en Duveen *kocht* het. Duveen *heeft* het nu!” Kress kocht het schilderij en de andere doeken ook. Als hij de schilderijen rechtstreeks van Goldman gekocht had, zou hij miljoenen hebben bespaard. Maar dan zou hij niet het warme gevoel hebben gehad een groot aantal Duveens te hebben gekregen.

In de lange rij van Duveen's cliënten, die begint met Morgan, Altman, Collis en H. E. Huntington en hun echtgenote Arabella, en die op grootse wijze eindigt met Mellon en Kress, neemt Goldman een speciale plaats in. Hij vulde de pauze op tussen het afgaan van de eerste groep en het opkomen van de tweede. Nadat Goldman zijn werk als bankier had opgegeven gingen Duveen en hij vaak samen lunchen in St. Regis. De twee mannen waren onverbeterlijke klets-kousen. „Wat is er voor nieuws onder de zon?” placht Goldman Duveen te vragen en dan begon Duveen te vertellen. Goldman hoorde graag alles wat Duveen deed. Wat had Duveen gekocht en aan wie ging hij het verkopen en hoeveel vroeg hij er voor? Goldman was gek op Duveen's verhalen. Naast Duveen's grote cliënten beschouwde hij zich als een kleine en met verrukking nam hij de bijzonderheden van Duveen's verhalen over de wijze waarop hij de grote vissen aan de haak

slोग en de buit binnenhaalde in zich op. Goldman stelde groot belang in elk detail van deze manoeuvres.

Op oudere leeftijd begon Goldman langzamerhand blind te worden. Dat Duveen onbaatzuchtig kon zijn in zijn vriendschap wordt bewezen door het feit dat hij Goldman, nadat deze volslagen blind geworden was en geen schilderijen meer kocht, steeds bleef bezoeken en hem op de hoogte bleef houden van nieuwtjes uit die wereld, die Goldman, evenals de grootste verzamelaars uit die tijd, diepe vreugde verschaften en de kern van zijn bestaan vormde. Op Kerstmis gaf Duveen hem eens twee miniaturen van Holbein, die de oude verzamelaar reeds lange tijd graag had willen hebben, ten geschenke. Dit geschenk bezorgde Goldman ontzaggelijk veel genoegen, hoewel hij het niet meer kon zien. Tegen het einde van zijn leven betekenden Duveen's veelvuldige bezoeken heel veel voor Goldman. Als Duveen eens laat was, vroeg hij: „Zou Joe vandaag niet komen?” Maar Joe kwam altijd. Soms ging hij zich te buiten aan een tirade over de schoonheid van de twee Holbeins. Dan was zijn geestdrift even groot als wanneer hij iets verkopen moest en werkte zijn uitbundigheid aanstekelijk op de oude heer.

Vele van Duveen's voornaamste cliënten zijn volslagen of bijna blind geworden. Niet alleen Goldman, maar Altman en Arabella Huntington en gedurende de laatste jaren ook Kress. Het feit dat zij de schilderijen die hij hun verkocht niet of bijna niet konden zien, weerhield hen niet van het kopen. Een kunstcriticus, die teruggekeerd was uit Washington waar hij de verzameling van Kress in de National Gallery bekeken had, zat eens aan het bed van de schenker en prees hem omdat hij het land de schoonheid had geschonken, die hij zelf niet meer kon zien. Een uitdrukking van vreugde trok over het gelaat van Kress. Misschien kwam het van de herinnering aan de schoonheid, die eenmaal zijn bezit was geweest. Een andere minder bekende, maar evenzeer van schilderijen bezeten verzamelaar is evenals Kress reeds jaren aan zijn bed

gekluisterd. Hij is blind en bijna volslagen doof en verlamd. De enige manier waarop hij kan aangeven dat hij weet dat een van zijn zeldzame bezoekers in het vertrek aanwezig is, bestaat uit het maken van een lichte beweging met zijn verbonden arm. Terwijl hij naast het bed zat, keek een van deze bezoekers kortgeleden de kamer rond en constateerde dat de schilderijen sinds zijn laatste bezoek verwisseld waren. Hij zei tot de man in het bed dat de nieuwe schilderijen prachtig waren en dat de kamer er veel mooier uitzag. Om te laten merken dat het compliment tot hem doorgedrongen was, maakte de zieke een zo heftige beweging met zijn arm, dat de verpleegster bang werd en de bezoeker verzocht het vertrek onmiddellijk te verlaten.

De in het Duveense Tijdperk geïnteresseerde filosofen hebben zich vaak beziggehouden met het volgende vraagstuk, dat nog steeds een kwellend mysterie is: Hoe kon het gebeuren, dat de grote geldmannen uit dat tijdperk langzamerhand Duveen's eenvoudig en idealistisch standpunt, dat kunst belangrijker is dan geld, gingen accepteren? Een van hun theorieën luidt, dat Duveen deze lieden de idee had ingeprent, dat men door met iets wat begrensd is te betalen voor de oneindigheid inderdaad een koopje krijgt. Misschien voelden zij zich daarom beter wanneer zij veel moesten betalen. Dit schonk hun het gevoel verzekerd te zijn iets te krijgen dat echt, dat zeldzaam, dat enig was. Een kleinere kunsthandelaar had eens een buste van Rossellino, die hem 22.000 dollar had gekost. Joseph E. Widener kwam hem bekijken. De kunsthandelaar had geld nodig en bood Widener het beeld aan voor 25.000 dollar. Hij dacht dat hij hem op deze manier tot een snelle beslissing zou kunnen brengen. De lage prijs bleek fataal te zijn. „Zoek maar een betere voor me op,” zei Widener. Duveen zou een half millioen gevraagd hebben en gekregen had hij het ook. Dezelfde geschiedenis speelde zich af met dezelfde buste, toen de kunsthandelaar hem aan Mackay liet zien. „Zoek maar een betere voor me

op," zei Mackay. Van een van de voorzichtigste pingelende sjacheraars onder de cliënten van Duveen, die door zijn houding de bedragen die hij betalen moest met miljoenen omhoog gepingeld heeft, wordt gezegd dat niemand anders hem tot het laten varen van zoveel voorzichtigheid had kunnen brengen. „Och," heeft een vertrouweling van deze man eens gezegd, „hij deed graag zaken met Duveen, omdat Duveen het neusje van de zalm was. Het was als het rondtoeren in een op bestelling gebouwde Rolls-Royce." Duveen's cliënten gaven er de voorkeur aan enorme sommen te betalen en Duveen maakte hen graag gelukkig. Een kunsthandelaar bood Hearst eens een kamer aan voor 50.000 dollar. Hearst sloeg het aanbod vol verachting af. Later bood Duveen hem dezelfde kamer aan voor 200.000 dollar. Vol dankbaarheid accepteerde Hearst het aanbod. Op zekere dag werd een kunsthandelaar in New York opgebeld door iemand die hem vroeg of hij een kleed wilde kopen. Het „kleed" bleek een prachtig Boucher-wandtapijt te zijn. De kunsthandelaar betaalde er een „kleed-prijs" voor en bood het toen de juwelier Michael Dreicer aan voor 15.000 dollar. Dreicer, die eens een klok verkocht had voor 60.000 dollar en gewend was halsnoeren van 100.000 dollar te verkopen, was huiverig voor iets dat maar 15.000 dollar kostte. „Zoek maar iets voor me op dat beter is," zei hij. De kunsthandelaar verkocht de Boucher aan een Parijse collega, die hem later weer aan Dreicer verkocht voor 70.000 dollar, toen de laatste zich in Parijs bevond. Toen hij weer in New York teruggekeerd was, wees de kunsthandelaar hem er op, dat het wandtapijt hetzelfde exemplaar was, dat hij hem aangeboden had voor 15.000 dollar. Deze toevallige samenloop van omstandigheden bracht Dreicer ietwat van zijn stuk en hij schaamde zich ook nog een beetje. „In Parijs maken ze je gek," zei hij op klagende toon. Duveen gaf zijn cliënten doorlopend het gevoel in Parijs te zijn. Tijdens hun transacties met hem konden zij zich ontspannen. Hij inspireerde hen tot het aan de kant zetten van hun nor-

male zakenpraktijken en zich over geven aan een vorm van verkwisting, die hen bovendien in goed gezelschap bracht. Zij konden zich te buiten gaan aan de schoonheid. De roekeloosheid waarmee zij hun geld uitgaven werd opgeheven door de ernst van het verzamelen. Vele van deze mannen waren van afkomst Puriteinen, die zich schuldig voelden als zij op normale wijze veel geld uitgaven. Doch het uitgeven van veel geld voor kunstschaten konden zij moreel verantwoorden.

De millionairs uit het Duveense Tijdperk hadden allemaal hun koffertje gepakt, doch wisten eigenlijk niet waarheen ze moesten gaan. Duveen schonk een paar gelukkigen onder hen een bestemming. Het privé-leven van deze trieste potentaten was dikwijls ongelukkig; hun kinderen en hun familie stelden hen teleur. De vaders hadden teveel te geven; de resultaten waren dikwijls omgekeerd evenredig aan de omvang van het gebodene. Zij wisten dat zij hun kinderen verknoeiden, maar ze wisten niet hoe het te voorkomen. Hun kinderen sloten rampzalige huwelijken, reden zich te pletter in racewagens en werden het slachtoffer van chantage om schandalen te voorkomen. Met kunstwerken was het een ander geval. Zij vroegen niets. Zij schonken voldoening. Een tedere en troostende gloed ging van hen uit. En als men bezoekers had, dan kon men zich koesteren in de bewondering die de schilderijen en beeldhouwwerken opwekten, een bewondering die eigenlijk niet werd geuit aan het adres van de kunstwerken maar aan dat van de eigenaar, alsof hij hen zelf bijeengegaard, ja, zelf geschapen had. De kunstwerken werden hun kinderen. Tegen het einde van Joseph E. Widener's leven, voordat zijn schilderijen, die hij aan de National Gallery had geschonken, ingepakt en verzonden werden, maakte hij nog een rondgang en wierp een laatste langdurige blik op ieder van hen. Hij had voor een goed tehuis gezorgd en hij wist dat ze goed behandeld zouden worden, maar nu ze op het punt stonden hem te verlaten, voelde hij zich als een vader, die zijn kinderen ging verliezen. Hij schreide.

Maar er zat nog meer achter dan hun trieste huiselijke omstandigheden en hun bevoorrechte positie als rijkards alleen. De Duveen-millionnaires werden volkomen beheerst door hun ambitie beroemde kunstwerken te bezitten en in de gedachten van hun medemensen vereenzelvigd te worden met de schepers van deze werken. Frick, Mellon en Kress hebben hun zakelijke loopbaan praktisch opgegeven om zich te kunnen wijden aan het verzamelen van kunst. Wat was de oorzaak? Wat vormde de eigenlijke drijfveer? De kostbaarheid werkte mee en ook hun trieste eenzaamheid. Verder het verzamelen en hun neiging opvallende transacties af te sluiten. En dan hun sociaal aanzien en hun Medici-complex. Doch hun verzamelwoede wees nog op iets anders. Op wanhoop, op verlatenheid, op het besef van hun nietigheid, ja, zelfs op vrees. Zou het kunnen zijn dat deze mannen, wier materiële veroveringen geen grenzen kenden, bij het voortschrijden der jaren de behoefte hebben gevoeld hun bestaan te koppelen aan reputaties die stevig en onaantastbaar waren en, zoals het zich liet aanzien, de eeuwen konden trotseren? De schilderijen in de National Gallery zijn Kressen en Mellons en Wideners. Daarvoor zijn vele Duveens geweest. Maar als men ver genoeg teruggaat, dan zijn het Botticellis en Rafaels en Giottos en Fra Filippo Lippis. De oude namen hadden het lang uitgehouden. En dat was geruststellend.

De wijze waarop de Duveen-millionnaires de kunstenaars, met wie zij een belangengemeenschap aangingen, beoordeelden, was variërend. Een van Duveen's cliënten gaf zijn compagnons gestalte in zijn geest door middel van chronologische associaties. Van een schilder die geleefd had van 1471 tot 1528 zei hij op tevreden toon: „O, dan heeft hij precies in de tijd van de ontdekking van Amerika geleefd.” En dat betekende dan voor hem dat hij dubbel bezit van hem genomen had, dat hij *hem* kon afschrijven. De een wist meer en de ander wist minder, maar zij moeten allemaal beseft hebben, dat het kopen van aandelen in deze in de herinnering vastgelegde

schaduwen hen voor altijd op de tweede plaats zou houden, van hoeveel maatschappijen zij ook directeur mochten zijn. Maar misschien waren zij tevreden met hun ondergeschikte positie. Misschien deerde het hen niet dat Rafael en Bellini en de anderen de lakens bleven uitdelen. Wat zij kochten was voornamelijk het „voor altijd”. Misschien hebben zij begrepen dat de reputaties van hun nieuwe compagnons in tegenstelling met de hunne boven alle twijfel waren verheven en hoopten zij dat het samengaan een loutering zou gaan betekenen. De schilders hadden misschien losbandig geleefd, maar zij hadden het nooit in het geniep gedaan. Zij hadden altijd op zwart zaad gezeten, maar zij waren er in geslaagd een geestelijke credietwaardigheid te verwerven door het volgen van hun innerlijke overtuiging. Het mocht dan waar zijn dat zij een minderwaardig en onopvallend leven hadden geleid, maar zij leefden voort als trotse reuzen. Voor hun nieuwe compagnons werden de dingen niet eenvoudiger. Men verweet hen dat zij stakers hadden laten neerschieten. Men stelde hen voor als de uitbuiters van de armen. Zij werden dringend verzocht eens te kijken naar de ellende die de basis van hun fortuin vormde. Rijkdom begon wantrouwen met zich mee te brengen. Verheerlijking van rijkdom veranderde plotseling in scherpe critiek. Hun nieuwe deelgenoten hadden dit allemaal op wonderbaarlijke wijze weten te vermijden; de wereld had hun morele inzinkingen reeds lang vergeven. En, boven alles, zij hadden gekregen wat zij wilden; zij waren zichzelf geweest; zij hadden van het leven genoten; zij hadden plezier gehad. Alles wat de millionnaires daarentegen bijeengegaard hadden, begonnen zij langzamerhand kwijt te raken. Bij het ouder worden voelden zij dat nutteloosheid en vijandigheid hen gingen omsingelen. Hartstochtelijk verlangden zij, tijdens de nog donkerder perioden die in het verschiep lagen, naar het vrolijk en vertrouwd gezelschap van deze betoverende en levendige schaduwen.

Iedereen die Duveen gedurende de vijf laatste jaren van zijn leven heeft ontmoet, spreekt over de buitengewone gelatenheid waarmee hij zijn afschuwelijke kwaal accepteerde. Osbert Sitwell heeft eens gezegd, dat Duveen's voornaamste zorg was iedereen die met hem in aanraking kwam prettige ogenblikken te bezorgen. Berenson en Kenneth Clark hebben beweerd, dat hij een van de beste vertellers was, die zij ooit hadden ontmoet. Tijdens zijn ziekte bleef Duveen de beminnelijke man die hij altijd was geweest. En hij ging door met het vertellen van zijn verhalen. Hij wilde nooit toegeven dat hij meer dan licht ongesteld was. Hij was altijd een beetje een lekkerbek geweest en nu hij bijna niets meer kon eten, verontschuldigde hij zich met te zeggen dat zijn dokter hem „een licht dieetje” had voorgeschreven. Ook was hij altijd een kettingroker geweest. En nu het roken hem verboden was, wist hij op vindingrijke wijze te voorkomen, dat men hem sigaretten aanbood, die hij zou moeten weigeren. Van ivoor liet hij een imitatiecigaret met fosforiserend imitatievuur aan het eind maken. Deze cigaret hield hij doorlopend in zijn hand of tussen zijn lippen, zodat het leek alsof hij rookte. Ofschoon hij dagelijks een medische behandeling moest ondergaan, zette hij zijn normale bezigheden voort en deed alsof hem eigenlijk niets mankeerde. Slechts eenmaal is hij hiervan afgeweken. Gedurende zijn laatste levensjaren werd hij voor de rechter gedaagd door de verzamelaar en kunsthandelaar Carl W. Hamilton, die drie schilderijen van hem had gekocht: een Fra Angelico *De Verkondiging* voor 50.000 dollar, een Fra Filippo Lippi *Madonna en Kind* voor 50.000 dollar en een Piero della Francesca *Kruisiging* voor 65.000 dollar. Hamilton besloot deze schilderijen te verkopen. Hij verkocht de Fra Angelico aan Edsel Ford voor 187.000 dollar. De beide andere schilderijen werden geveild. (Dit gebeurde tijdens de eerste kunstveiling, die door de radio werd uitgezonden.) De Fra Filippo Lippi bracht 125.000 dollar op en Duveen kocht de Piero della Francesca voor 375.000 dollar. Dit was tot op

dat moment het hoogste bedrag dat op een veiling in Amerika ooit voor een schilderij betaald werd. Hamilton diende een aanklacht tegen Duveen in en eiste een schadevergoeding van twee miljoen dollar, op grond van enkele opmerkingen die Duveen voor de veiling had gemaakt en die volgens Hamilton de schilderijen in waarde hadden doen dalen. Duveen verzocht John W. Davis zijn vaste advocaat bij te staan. Daar de schilderijen, die Hamilton van Duveen had gekocht voor 165.000 dollar, meer dan een half miljoen hadden opgebracht, waren Duveen's advocaten van mening dat zij deze zaak onmogelijk konden verliezen. Toch gaf Duveen, die gedurende zijn gehele leven gek op processen was geweest, vanuit Nassau, waar hij rust hield, telefonisch opdracht niet met de zaak door te gaan, maar een regeling te treffen. Zijn advocaten drongen aan op voortzetting van de zaak, daar zij zeker waren te zullen winnen. Maar hij was niet te vermurwen en zij moesten toegeven. Duveen was ongetwijfeld heel erg ziek.

In tegenstelling met het sterven van vele van zijn cliënten, kwam de dood van Duveen precies op het goede moment. Zo hoorde het. Toen Neville Chamberlain uit München terugkeerde, meende Duveen dat hij werkelijk vrede in onze tijd had bereikt en noemde hem de grootste man van de wereld. Vier maanden na Duveen's dood bevond zijn land zich in oorlog. De vacantie was voorbij, maar Duveen had geleefd tot de laatste minuut. Gedurende de daaropvolgende jaren waren Hitler en Goering de voornaamste verzamelaars, maar zij hebben nooit Duveenprijzen behoeven te betalen. De Amerikaanse verzamelingen werden in schuilkelders opgeborgen, beschermd tegen luchtaanvallen die nooit hebben plaatsgevonden.

Om Chamberlain te kunnen prijzen moet Duveen een overwinning op zichzelf behaald hebben, want de Minister-President is een van de mensen geweest, die hem het meest hebben gegriefd. Chamberlain wilde hem niet handhaven als lid van het bestuur van de National Gallery in Londen. Aan

dit besluit was een aanbod van Duveen voorafgegaan om de Gallery de acht panelen van Sassetta te verkopen, die de achtergrond hadden gevormd van het altaar in de kerk van de Heilige Franciscus in het Italiaanse stadje Sansepolcro en die Duveen verkocht had aan en weer teruggekocht had van Mackay. Enkele leden van de raad van bestuur waren van mening, dat het onjuist was, dat Duveen zich in de positie bevond van verkoper van kunstwerken aan de Gallery, terwijl hij als vertegenwoordiger van de Gallery ook over de aankoop te beslissen had. Zij slaagden er in Chamberlain te overtuigen van de juistheid van hun opvatting. Dit ontslag heeft Duveen veel verdriet bezorgd. Daarbij kwam nog dat Kress gedurende Duveen's laatste levensjaar geen besluit kon nemen met betrekking tot een grote hoeveelheid kunstwerken, die hij op zicht had. Kress was weer in zijn oude gewoonte van alles te laten fotograferen en vragen stellen vervallen. Ook dit hinderde Duveen.

Op 17 Mei 1939 scheeppe Duveen zich in om naar wat hij zijn „huis” noemde te gaan. De dag voor zijn vertrek had Bache hem bezocht. Na dit bezoek merkte Bache bedroefd op: „Ik ben bang dat we Joe nooit meer zullen terugzien.” Diezelfde dag belde Duveen het Ministerie van Marine op en vroeg een van zijn assistenten hem te vergezellen op een rijtoer door het Central Park. Bij Seventy-second Street stelde Duveen voor uit te stappen en een eindje te gaan wandelen, maar na een paar passen gedaan te hebben moest hij op een bank gaan zitten. Hij was doodziek en het was hem aan te zien. Toch vroeg hij zijn assistent hem te helpen bij de uitvoering van een nieuw en groots plan. De verzameling van Widener was de National Gallery aangeboden en Duveen meende dat de Gallery dit geschenk wilde weigeren. Hij had vernomen dat de Gallery alleen maar bereid was Widener's schilderijen en beeldhouwwerken te accepteren, maar niet diens wandtapijten, wapenrustingen en andere losse stukken,

omdat men meende dat dit buiten het terrein van de Gallery viel. Maar Widener wilde zijn onsterfelijkheid compleet houden en was niet bereid de verzameling te splitsen. Duveen stelde zijn assistent voor de gehele verzameling te kopen. Daarna wilde hij de schilderijen en de beeldhouwwerken aan de National Gallery verkopen voor het bedrag dat hij Widener voor de gehele verzameling zou moeten betalen. Volgens zijn plan zou de rest van de collectie hem dan niets kosten; alles wat die rest opbracht zou winst zijn. „Wat denkt u hoeveel geld er voor die transactie nodig is?” vroeg zijn assistent. „Vijfentwintig millioen dollar,” antwoordde Duveen kalmpjes. Hij gaf zijn assistent opdracht met de zaak te beginnen en verzocht hem regelmatig rapporten naar Londen te sturen over zijn vorderingen. Ook gaf hij hem opdracht Kress achter de vodden te blijven zitten over de nog niet verkochte schilderijen.

Acht dagen na zijn vertrek stierf Duveen in het Claridge Hotel. Zijn laatste — tot zijn verpleegster gerichte — woorden waren: „Nou, vijf jaar lang heb ik ze tenminste bij de neus gehad.” De begrafenisdienst werd gehouden in zijn zaak in Grafton Street. Zijn laatste brief, die hij eigenhandig aan boord geschreven had, arriveerde een dag na zijn dood in New York. In deze brief drukte hij zijn medewerkers op het hart de transactie met Widener zo spoedig mogelijk af te handelen. Maar deze transactie zou nooit tot stand komen, want de National Gallery besloot de schenking te aanvaarden op Widener's voorwaarden. Twee jaar na de dood van Duveen besloot Kress tot de aankoop van alle schilderijen die hij op zicht had. Duveen bleef ook na zijn dood verkopen!

EINDE



GAINSBOROUGH, JONGEN IN BLAUW (blz. 26)



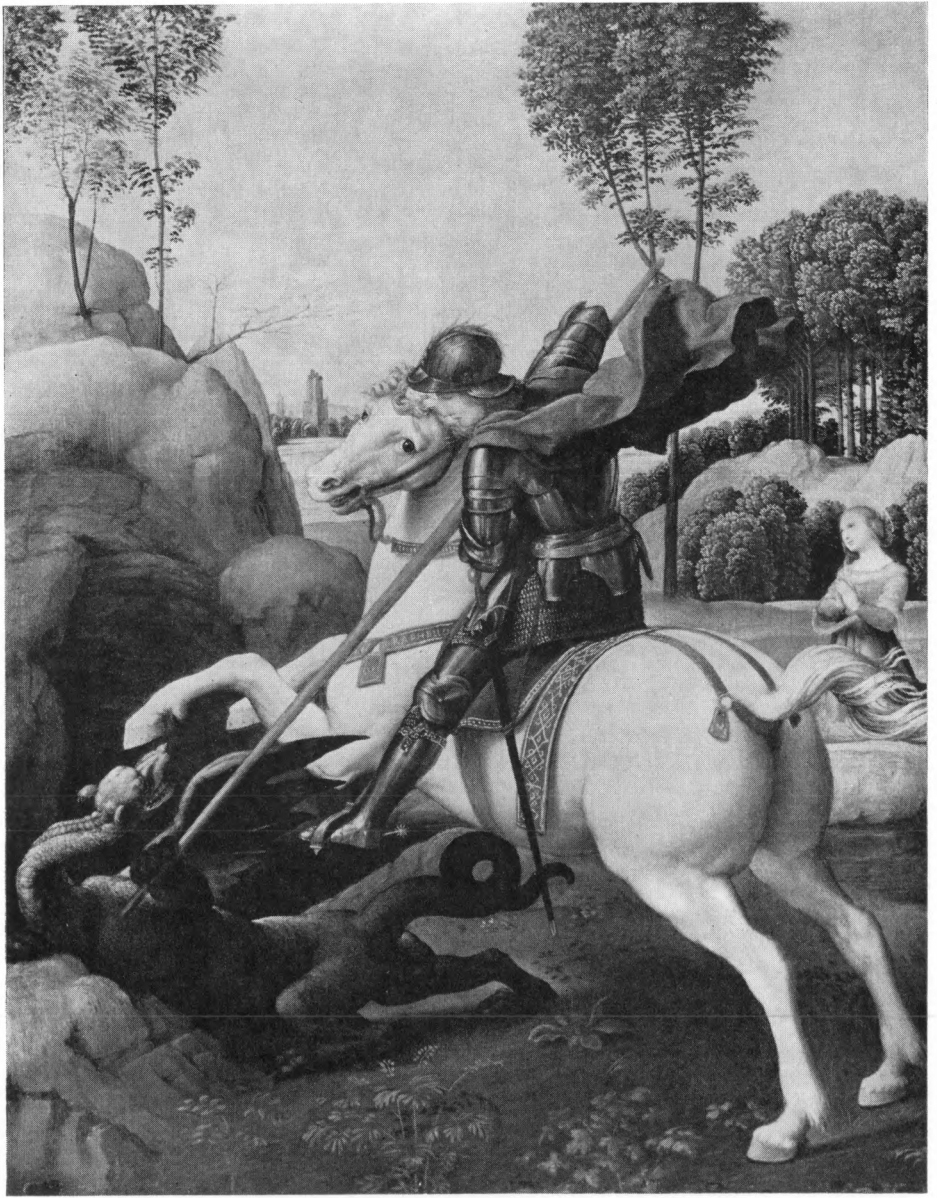
RAFAEL, SMALL COWPER MADONNA (blz. 69, 213)
(Nat. Gallery of Art, Washington D.C.-Widener Collection)



LEONARDO DA VINCI, LA BELLE FERRONNIÈRE (blz. 110)
(Oorspronkelijk in de Kon. Verzameling van Frankrijk. Verkocht in 1796
door M. Hubert, Algemeen Bouwmeester van de Republiek, aan Generaal
Louis Tourton, hoofd van de bankiersfirma Tourton, Ravel en Thelluson.)



DE AANBIDDING DER HERDERS, GIORGIONE OF TITIAAN? (blz. 144, 227)
(Nat. Gallery of Art, Washington D.C.-Samuel H. Kress Collection)



RAFAEL, ST. GEORGE EN DE DRAAK (blz. 209)
(Nat. Gallery of Art, Washington D.C.-Mellon Collection)