

(S. 269–284); Alexander NAGEL, *Art as Gift. Liberal Art and Religious Reform in the Renaissance* (S. 319–360); Michael HARBSMEIER, *Gifts and Discoveries. Gift Exchange in Early Modern Narratives of Exploration and Discovery* (S. 381–410).
G. Sch.

Kathryn L. REYERSON, *The Art of the Deal. Intermediaries of Trade in Medieval Montpellier* (The Medieval Mediterranean 37) Leiden u. a. 2002, Brill, 257 S., Karten, ISBN 90-04-12129-3, EUR 82. – Diese Studie hat einmal zum Ziel zu analysieren, wie Handelsgeschäfte überhaupt zustande kamen, d. h. wie die Verbindung vom Verkäufer zum Käufer hergestellt wurde, wie die Informationen über die aktuelle Marktsituation zu finden waren, wie und von wem sie verbreitet und welche Dienstleistungen angeboten wurden, welche Zwischenstufen und Verhandlungen nötig waren, um Güter zu transferieren, kurz: sie zielt auf das alltägliche Geschäft eines Händlers im Montpellier des Hoch-MA. Der genuesische Einfluß in Montpellier bis ins 12. Jh. und die Notwendigkeit, den Handel über fremde Häfen – vor allem Marseille – abzuwickeln, da Montpellier zu keiner Zeit über einen eigenen verfügte, und die – wenn auch bescheidene – Präsenz der Stadt in der Levante auch nach dem Falle von Akkon, sind dabei als Prämissen für die exemplarische Geltung der Untersuchung für den gesamten Mittelmeerraum genannt. Nach einer Einführung in die Geographie des ma. Montpellier mit Hinweisen auf die in den einzelnen Straßen und Quartieren betriebenen Geschäfte, geht R. auf die drei wichtigen Berufsgruppen aus dem Umfeld der eigentlichen Händler ein, die das Zustandekommen und den Abschluß eines Geschäftes entscheidend beeinflussten: die Notare, die Herbergsbesitzer und die Makler, und leuchtet deren Rolle als Informationsbesitzer und -vermittler aus. Kapitel 4 beschreibt die gängigen Vertragsformen für Handelsgeschäfte, das familiäre Umfeld und die Beziehungen der Handelsleute. Kapitel 5 und 6 beleuchten nun genauer die eingangs aufgeworfenen Fragen, indem auf die Problematik der Beschaffung und Vermittlung von Informationen, bei der vor allem die Notare eine zentrale Stellung innehatten, eingegangen wird. Mit dieser Perspektive wirft R. zurecht die Frage nach der Vertraulichkeit im MA auf, ohne sie aber beantworten zu können. Gastwirte lebten ebenfalls mitten im Informationspool, hatten starke Verbindungen zum Transportgewerbe und werden als eigentliche Informationsagenten dargestellt, die nicht zuletzt selber Stapelplatz boten und im Transportwesen aktiv waren. Erwähnt werden auch Buchführung und Korrespondenz sowie Handbücher zur Informationsbeschaffung. Dabei sollte, so das Versprechen am Anfang der Untersuchung, das Hauptaugenmerk auf den Geschäften der Brüder Cabanis liegen, die in der ersten Hälfte des 14. Jh. ohne offizielle juristische Form als Familienverband eine eigentliche Holding bildeten, in erster Linie mit Textilien (aus Lucca) handelten, aber auch Großhandel, eine Kapitalgesellschaft mit Investitionen in der Levante und eine Grundstückshandelsfirma mit separat organisiertem Ankauf, Entwicklung und Finanzierung betrieben sowie eine Finanzgruppe mit Wechselgeschäften und Kapitalverleih führten. Leider wird R. diesem Versprechen nicht ganz gerecht, indem sie vor allem die aktuelle Forschungslage breit referiert und nur einzelne Beispiele aus