

ren Beziehungen zur deutschen Umwelt gibt und abschließend mit Lamberto di Bernardo Lamberteschi (†1458) einen aus dem Florenz der Medici Verbannten vorstellt, der in Basel als „der Lamparter“ heimisch wurde. Der Band ist durch Indices der Personen, Handelskompanien und Orte erschlossen.

C. M.

Ingrid Houssaye MICHIEZI, *Datini, Majorque et le Maghreb (14^e–15^e siècles)*. Réseaux, espaces méditerranéens et stratégies marchandes (The Medieval Mediterranean 96) Leiden u. a. 2013, Brill, XXX u. 694 S., Abb., Karten, Tab., ISBN 978-90-04-23289-1, EUR 203 bzw. USD 282. – Diese umfassende Diss. bietet einen soliden Überblick über Forschungsstand und Literatur zum Mittelmeerhandel mit Nordafrika. Sie widmet sich ausgehend von der Handelsgesellschaft Francesco di Marco Datini aus Prato dem Handel der Stadt Florenz mit dem Maghreb und findet sowohl in den Strukturen der Firmen Datinis wie auch für die florentinischen Handelsgesellschaften im Allgemeinen Unterschiede zu den anderen großen italienischen Handelsnationen. Da Datini atypischerweise keine Familienmitglieder in seine Firma aufnehmen konnte, war er gezwungen, seine Mitarbeiter und Teilhaber aus einem weiten Netz von Vertrauenspersonen, das er aber erst aufbauen musste, zu rekrutieren. Die Florentiner verfügten, im Gegensatz etwa zu Genua oder Venedig, in der zweiten Hälfte des 14. Jh. nicht über etablierte und privilegierte Handelsstrukturen im Maghreb und ebenso wenig über einen eigenen Meerzugang. Das zwang Datini und andere Handelsfirmen dazu, diese Nachteile auf individuelle und sehr verschiedene Arten auszugleichen. Die zentrale Erkenntnis der Untersuchung ist die Vielfältigkeit und Flexibilität, mit der Datini selber und auch die Gemeinschaft florentinischer Kaufleute Wege fanden, sich zu vernetzen und ihre wirtschaftlichen Interessen zielgerichtet zu verwirklichen. Wie Datini und seinen Teilhabern gelang es auch anderen Florentinern, sich trotz der aragonesisch-katalanischen Konkurrenz u. a. mit Hilfe von einzelnen jüdischen oder konvertierten Kaufleuten oder über die Drehscheibe Mallorca mit Gütern aus dem Maghreb einzudecken und sie gewinnbringend weiterzuleiten. Mit verstärktem Ausweichen auf Häfen im östlichen Maghreb (Tunesien), die Italienern leichter zugänglich waren, gelang es, die dominanten Katalanen und Aragonesen zu umgehen. Eine weitere Strategie bestand in der Integration eigener Leute in die Händlerkreise in Mallorca. So werden sehr persönliche Vorgehensweisen sichtbar, die wohl meist nicht einer definierten Strategie, sondern dem kaufmännischen Instinkt der betroffenen Individuen folgten. Die Quellen der Untersuchung, nebst Rechnungsbüchern v. a. die intensive Korrespondenz der Mitarbeiter, darunter insbesondere 44 Briefe aus den Jahren 1384–1409 aus dem Maghreb an die Firmen Datinis, liegen im Datini Archiv in Prato und sind im Anhang vollständig transkribiert. Auch zwölf weitere Quellentexte von 1395–1423 fanden Eingang in die Publikation. Der über 150 S. starke Anhang liefert u. a. einen Stammbaum der Exponenten von Datinis Partnerfirma Alberti und Listen von deren Personal sowie des Personals von Datinis Firmen, eine Übersicht über die Friedens- und Handelsverträge mit den maghrebinischen Staaten, die Transkription eines Transportvertrags, Listen von Lieferanten und